



Türkiye, otomotiv endüstrisinin Ortadoğu'daki en dinamik ticaret platformu Automechanika Dubai 2019'da, Çin ve Almanya'dan sonra en büyük 3. ülke olarak tüm katılımcıları ve ziyaretçilerin ilgi odağı oldu. İstanbul Ticaret Odası'nın milli katılım organizasyonu ile fuar stand açan 55 Türk firması, dünya profesyonelleriyle buluştu. ■ 5'te

İstanbul'a 50 kruvaziyerlik rezervasyon

Turizm gelirleri içinde en büyük katma değeri oluşturan kruvaziyerler, 3 yıl aradan sonra İstanbul'a yeniden demir attı. Yılın ilk kruvaziyeri olarak Sarayburnu'na yanaşan bin yolcu kapasiteli Regent Seven Seas Voyager'in ekimde tekrar İstanbul'a gelmesi ve iki gün kalması bekleniyor. Mart 2020'de açılması planlanan Galataport limanına ise şimdiden 50 geminin rezervasyonu yapıldı. **Sümeyra Yarış Topal ■ 8**



Çok yatırım ve

BÜYÜMEYİ DESTEKLEYECEK



'makul tüketim'

İstanbul Ticaret Odası'nın Haziran ayı meclis toplantısında konuşan Başkan Şekib Avdagic, büyümeye model önerisi getirdi.

Avdagic, Türkiye'nin yerli sermaye yatırımlarıyla doğrudan yabancı yatırımların yeni adreslerinden biri olacağını vurgulayarak, "Yapısal reformlarla, Türkiye ekonomisi 'çok yatırım ve yatırım destekleyecek makul tüketim' büyüme modeline geçebilir" diye konuştu.

"Makul tüketim ile 'yatırımı destekleyecek tüketimi' kastettiğini belirten Avdagic, 'Yatırım ortamını iyileştirmiş, ekonomik istikrara odaklanmış bir Türkiye, ticaret savaşlarından kazançlı çıkabilir. AB pazarında Çin'e alternatif tedarikçi haline gelebiliriz" dedi. ■ 10'ta



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI**
— 1882 —

14 HAZİRAN 2019 YIL: 61 SAYI: 3063 İSSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

400 milyon Çinli'ye satış için pratik yol

Çin Halk Cumhuriyeti Büyükelçisi Abdülkadir Emin Önen, Çin'in zor değil, 'farklı bir pazar' olduğunu belirterek, "Orta ve üst gelire sahip 400 milyon Çinli tüketici için ülkenin kendine özgü weibo, wechat gibi sosyal medya hesapları üzerinden etkin tanıtım gerekiyor" dedi.

SOSYAL MEDYADA TANITIM



Almanya ve Rusya'dan sonra Türkiye'nin üç numaralı ticaret partneri olan Çin'deki orta ve üst gelir grubuna işaret eden Önen, "400 milyon Çinli tüketici için ülkenin kendine özgü weibo, wechat gibi sosyal medya hesapları üzerinden etkin tanıtım gerekiyor. Firmalarımızın Çin'den ithalat yerine Çin'e ihracata yönelmesi de önemli" dedi.

FARKLI PAZAR

2.1 trilyon dolarlık ithalatıyla 'dünyanın en büyük ikinci ithalatçısı' unvanına sahip Çin, Türk ürünleri için de devasa bir pazar potansiyeli taşıyor. İstanbul Ticaret'e konuk olan Türkiye'nin Çin Halk Cumhuriyeti Büyükelçisi Abdülkadir Emin Önen, Çin'i zor değil, 'farklı bir pazar' olarak tanımlıyor.

1 MİLYON TURİST

Çin'deki iş imkanlarına da dikkat çeken Önen, şu tavsiyelerde bulundu: "Özellikle hazır giyim, ev tekstili ve işlenmiş gıda ürünleri açısından imkanlar fazla. Turizm sektörü de Çin'e daha fazla yönelmeli gerekiyor. Yaptıkları harcama göz önüne alındığında, Çinli turist sayısının 1 milyona çıkartılması da son derece olası." **E. Saha Öztürk ■ 6-7**



Çinli kadınlara Kapadokya ödülü

Çin'de bir kozmetik firması tarafından başarıları dolayısıyla Türkiye tatili ile ödüllendirilen bin kadın Kapadokya'da yöresel kıyafetleriyle gezdikleri peribacaları arasında renkli görüntü sergiledi.

Seferler başladı

Çin Halk Cumhuriyeti'nin Sichuan Hava yolları, Çin'in pandaları ile ünlü kenti Cengdu'dan İstanbul'a tarifeli seferlere başladı.

1 Temmuz Türkiye Milli Günü

Geçtiğimiz nisan'da resmi açılışı yapılan Pekin Expo 2019 kapsamında, 1 Temmuz'da Türkiye Milli Günü düzenlenecek. Milli Gün'de Türkiye pavilyonunda ülke tanıtımına yönelik pek çok etkinlik gerçekleştirilecek.



Hamburgerde franchising rekabeti

Türkiye'de 20'ye yakın marka yılsonuna kadar 100'den fazla şube açacak. Hamburger markalarının franchise sektöründeki rekabeti nedeniyle birçok şirket giriş bedellerinde de indirim yaptı. Türkiye, hamburgerde ABD ile yarışmasa da Avrupa'da çok önemli bir pazar oldu. **Ceyhan Kuburlu ■ 18**



Turizm geliri lezzetle katlanacak

Regesta okurlarıyla buluştu

Regesta okurlarıyla buluştu



AJANDANIZA NOT EDİN

İTO üyelerine özel inovasyon eğitimi

İstanbul Ticaret Odası, 27 Haziran'da üyelerine özel 'İnovasyona Giriş Eğitimi' organize edecek. Gazeterniz yazan ve inovasyon uzmanı Salih Keskin'in vereceği eğitimde, inovasyonun kurumları sağlayacağı avantajlar, örneklerle workshop destekli olarak anlatılacak. Eğitime katılmak isteyenler 24 Haziran'a kadar başvuruda bulunabilir. ■ 2'de

İş ve sosyal güvenlikteki gelişmeler için seminer

İş ve çalışma hayatına dair hukuki gelişmeler, İstanbul Ticaret Odası'nda düzenlenecek bir seminerde paylaşılacak. İşverenler açısından son değişikliklerle iş ve sosyal güvenlik hukukunun ele alınacağı seminer, 18 Haziran'da İTO'nun Eminönü'ndeki merkez binasında düzenlenecek. ■ 4'te

Güvenilir ürün zirvesi

İstanbul Ticaret Odası, 20 Haziran'da 'Güvenilir Ürün Zirvesi'ne ev sahipliği yapacak. Programa Ticaret Bakanlığı, Tarım ve Orman Bakanlığı'nın yanı sıra ünlü gurmeler ve sektör temsilcileri de katılacak. ■ 19'da

Avrupa'nın seçimi iş dünyasına ne diyor?

Avrupa Parlamentosu seçimleri, sadece bugüne ilişkin bir fotoğraf çekmiyor. Gelecekte, toplum ve iş hayatını ciddi biçimde etkileyecek gerilim noktaları için de önemli ipuçları veriyor. **Hakan Gündoğ ■ 3'te**

Uzun reklamlara dizi dizi çözüm

BTM girişimcilerinden Ahmet Yılmazcan, uzun reklamlar nedeniyle kanal değiştirerek diziyi kaçırma sorununa mobil çözüm üretti. AdBender projesini hayata geçiren Yılmazcan, uygulamasını indiren 78 bin izleyiciye dizilerle ilgili anlık bilgilendirmeler gönderiyor ve reklam aralarını değerlendirmek için alternatifler sunuyor.

TELEVİZYONLARDAKİ dizi filmler izleyiciyi ekrana bağlarken, dizi aralarındaki uzun reklamlar zaman zaman izleyicilere bıkkınlık verecek boyutlara ulaşıyor. Bu nedenle izleyiciler sık sık kanal değiştirmek zorunda kalırken, diziyi kaçırmamak için de adeta diken üstünde diğer kanalları dolaşmak veya yapacağı işleri bile erdemek zorunda kalıyor.

BTM girişimcilerinden Ahmet Yılmazcan, bu durumun herkesin sorunu olduğu varsayımdan yola çıkarak bir uygulamayı geliştirdi. Yılmazcan, AdBender ismini verdiği uygulamayla hangi dizide reklamın başladığını, hangi dizinin eski bölümleri gösterdiğini, hangi dizide reklamın bittiğini ve benzeri durumları anlık bildirimlerle kullanıcılarına ulaştırıyor.

Şu anda uygulamasının 78 bin kullanıcıya ulaştığını ve 22 bin izleyicinin aktif olarak her gün bildirim aldığını dile getiren

Yılmazcan ile gazeteniz İstanbul Ticaret adına görüştük. İşte Yılmazcan'ın sorularımıza verdiği yanıtlar:

Proje nasıl aklınıza geldi? Projenizin yenilikçi yönünü anlatabilir misiniz?

Eşim ile bir dizi izlerken, dizinin en heyecanlı sahnesinde reklam girdi. Reklam girince ben de hemen kumandayı alıp spor kanallarını dolaşmaya başladım. Çok az bir zaman geçtikten sonra eşim, "Diziyi açar mısın, başlamıştır" dedi, açtık hâlâ reklam var. Ben yine spor kanallarına geçtim, kısa bir süre sonra yine aynı istek, "Diziyi aç başlamıştır" açtım yok başlamamış, tam bir kaos ortamı, ben de buna bir çözüm bulmam gerek deyip AdBender'ı yani reklam bükücüğü hayata geçirdik.

Uygulamayı kısaca anlatmak gerekirse, kullanıcılara bildirim yollarak daha kaliteli zaman geçirebilmeleri için reklam aralarında; okumanız için ilgi

alanlarınıza uygun makaleler, oturarak geçirdiğiniz zamanı telafi edebilmeleri için yapabileceğiniz küçük egzersiz videoları ya da reklam aralarında yapabileceğiniz pratik tatil tarifleri gönderiyoruz.

Projeniz ile bugüne kadar hangi süreçleri tamamladınız? Şu an geldiğiniz nokta, müşterilerinizin ne durumda?

AdBender projesi küçük bir sorunun çözümünden ortaya çıkan ve çok hızlı büyüyen bir proje. Bir fikriniz mi var, süper! Ama bu fikri ürüne çevirmek gerek, yoksa maalesef bir anlamı olmaz. Ürüne mi çevirdin, harika ama bilinirliğini sağlayıp kullanıcı sayısını artırmak gerekiyor. Ve bunu çok hızlı yapmak şart. Biz AdBender ekibi olarak bütün bu süreçleri 4 aylık zaman zarfında yapmayı başardık. 78 bin indirim ve 22 bin aktif bildirim alan kullanıcı sayısına ulaştık. Gelir modellerimiz ile düzenli gelir elde etmeye başladık.

Projenizin uygulama

metotlarından bahsedebilir misiniz? Hedefleriniz nelerdir?

AdBender mobil uygulaması, uygulamayı yükleyen kullanıcılarımıza bildirim göndererek takip ettikleri dizi veya programların başlangıç ve bitiş reklam giriş çıkış bilgilerini gönderiyor. Hedefimiz yapay zeka entegrasyonu ile tüm programları takip edilebilir ve kullanıcılara tüm TV programlarında kaliteli zaman oluşturmaya çalışacağız.

Çok farklı alışkın olmadığımız bir uygulama ile karıştırdınız. Türkiye'de rakibiniz var mı ve rakiplerinize göre farklılaştığınız nokta nedir?

Türkiye'de rakibimiz yok, biz dünyada da bulamadık, sadece Amerika'daki bir firma televizyonlara bir cihaz bağlayarak bildirim yapıyor ama o firma da bu uygulamayı iptal etmiş diye okuduk. Biz kullanıcılarımıza televizyon izlemeleri esnasında, anlık olarak bildirim yollarak zaman oluşturmuyoruz. Kullanıcılarımızın geri dönüşleri çok güzel oldu. Mesela bazı geri dönüşler, "Dizi, reklama girdiğinde artık kitap okuyorum, ev işlerini yapıyorum, AdBender'dan gelen makalelere bakıyorum. AdBender uygulaması sayesinde dizinin başladığını haberi olacağı için acele etmem gerek kalmıyor" diye mail gönderdi. Başka bir kullanıcı

ise "Dizi başlama saatine yetişmek için eve hızlı gidiyordum, AdBender'dan bildirim geldi, "Dizi başlar başlamaz reklama girdi" diye, hemen yavaşladım ve sakin bir şekilde evime ulaştım" demiş. Bunun gibi güzel geri bildirimleri almak, ekip olarak doğru bir iş yaptığımızı gösteriyor ve bizi çok mutlu ediyor.

Projeniz sadece Türkiye'de mi olacak ve Türkiye pazarına kazandıracağı faydalar nelerdir? Global pazar için de bir hedefiniz var mı?

Dünyada her gün 1.5 milyar insan 4 saatini televizyon karşısında geçiriyor. Bu sürenin 1 saati sadece reklam izleyerek geçiyor. Türkiye pazarında 24 milyon televizyon izleyicisi bizim pazarımızı oluşturuyor. TV reklam sürelerinin Orta Doğu ülkeleri; Hindistan, Mısır, Arabistan, Katar ve İsrail ile Güney Amerika ülkeleri Brezilya ve Arjantin gibi ülkelerde çok uzun olduğunu öğrendik. Bu sebeple bu ülkelerde de başarı elde edeceğimize inanıyoruz. Türkiye pazarından hemen sonra bu pazarlara açılmayı hedefliyoruz.



mipcom®

Türkiye Milli İştirak Organizasyonu ile

DÜNYAYA AÇILIN!

Dünyanın lider dizi, film, içerik, tv, yapımcı fuarı MIPCOM 2019'da yerinizi alın, dünyaya açılın!

14 - 17 Ekim 2019 | CANNES / FRANSA

MIPCOM'A GENEL BAKIŞ

- Dünya'nın içerik sektöründeki lider buluşma noktası
- 14.000 Üst düzey sektörün profesyonel temsilcisi
- 2.000 katılımcı firma
- 5.000 format ve içerik alıcısı
- 110 ülke

STANT KATILIM BEDELİ VE ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 5 m² (2 kişi giriş kartı dahil)

Katılım bedeli : 13.250 TL

1. Ödeme : Toplam bedelin %50'si

2. Ödeme : Bakiye Bedel

• Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Odamız iletilmesi gerekmektedir.

• İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

ÜRÜN GRUPLARI

- Animasyon
- Belgesel
- Dijital İçerik, Dizi
- Format (vb)
- Sinema/Tv Filmi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI

Banka : YAPI KREDİ BANKASI

Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL Şube

Kodu : 055

TL Hesap No : 60614779

IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

• Ödemeler Firma hesabından, tam firma ünvanı ve "MIPCOM 2019" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

%70 DEVLET DESTEĞİ

İSTANBUL TİCARET ODASI

Begüm Ece / Mine Güneş

Tel : 0212 455 65 03 / 455 61 06

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

E-Posta : begum.eca@ito.org.tr / mine.gunes@ito.org.tr

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



İTO üyelerine özel inovasyon eğitimi

İSTANBUL Ticaret Odası, üyelerine yönelik 'İnovasyona Giriş Eğitimi' organize edecek. İnovasyonun etkili şekilde kullanılması kurumlarına sağlayacağı avantajlar, örneklerle workshop destekli olarak anlatılacak. İstanbul Ticaret Gazetesi yazarı inovasyon uzmanı Salih Keskin'in vereceği eğitimin konu

başlıkları ise şöyle: 'İnovasyon nedir? Ülkemizden ve dünyadan inovasyon örnekleri, inovasyonun firmalara katdığı avantajlar nelerdir? İnovasyon yapma yolları nelerdir? Uygulama modelleri, firmada inovasyon ekosistemi nasıl kurulur? Dünyada değişen anlayışlara ulaşma yolları nelerdir?

İTO'nun Meclis Salonu'nda düzenlenecek eğitim, 27 Haziran 2019 Perşembe günü 09.00 - 16.00 saatleri arasında gerçekleştirilecek. Eğitime katılmak isteyenlerin ise en geç 24 Haziran'a kadar İTO ile iletişime geçmesi gerekiyor.

Ayrıntılı bilgi için demet.toksoy@ito.org.tr onur.ettinas@ito.org.tr

Malezya'daki yatırım fırsatları anlatılacak

MÜSTAKİL Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) ile Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) işbirliğinde 'Malezya'da İş ve Yatırım Fırsatları Semineri' organize edilecek. MÜSİAD'ın İstanbul'daki genel merkezinde düzenlenecek

seminer, 20 Haziran 2019 Perşembe günü, 10.00-12.00 saatleri arasında gerçekleştirilecek. Programa katılmak isteyenlerin en geç 19 Haziran'a kadar başvuru yapmaları gerekiyor. Ayrıntılı bilgi için 0212 395 33 41

Avrupa'nın seçimi iş dünyasına ne diyor?



EKO ERCEK

Hakan GÜLDAG
a.hakan.guldag@gmail.com

AVRUPA Parlamentosu (AP) seçimleri bir kaç açıdan önemli sonuçlar ortaya koydu. Bir kez, Avrupa Birliği üyesi 28 ülkede 23-26 Mayıs tarihleri arasında yapılan seçimler uzun süre sonra ilk kez bu kadar büyük ilgi çekti. 2014'te seçimlere göre 8 puan artışla yüzde 50.2 oldu. Katılım oranı, 1994'ten bu yana en yüksek düzeye ulaştı.

Seçimlerden önce, AP'de dengelen alt üst edecek bir sağ popülist dalga'nın yükselmesi bekleniyordu. Bu dalga'nın AB projelerinin geleceği üzerine büyük bir soru işareti koymasından endişe ediliyordu. 'Korkulan' olmadı.

Evet, muhafazakar ve sosyal demokrat partilerin oluşturduğu iki ana grubun parlamentodaki üye sayıları azaldı. Ye-si-yel-pazenin iki ucundaki partilerin, özellikle sağ popülist partilerin oylarında kayda değer bir artış gözlemlendi. Ama o korkulan büyük 'dalga' gelmedi. Öte yandan seçimler sonrasında durum netleşmek yerine, fotoğrafı çıkarmak daha da 'fulaştı'. AP seçimlerinden yansıyan görüntü bir hayli karmaşık ve tartışılabilir.

Örneğin, "Avrupa Birliği'nin geleceği güvenceye mi?" diye sorulan sorularına net bir yanıt alabilmeyi değil. Hatta bu soruya kesin bir cevap vermek seçimler sonrasında daha da zorlaştı.

Özetlersek, sonuçlar Avrupalı seçmenin merkez sağ ve merkez sol partilerden uzaklaşmaya başladığını, bu partilerin parlamentodaki geleneksel çoğunluklarını kaybetmelerini gösteriyor.

AB yanlısı merkez yayıncılığı gibi 'parçalandı' da... Merkezin, bu çok parçalı yapıyı parlamentoda ortak davranma ve karar alma kapasitesini, önemli ölçüde etkileyecebilir.

En büyük iki grup oy kaybetti. Buna karşılık, Liberaler, Yeşillerin ve milliyetçi, popülist aşırı sağ partilerin sandalye sayıları arttı.

Tam bu noktada, sonuçların Türkiye'nin Avrupa ile ilişkilerine sıcak bakmayan grupların güçlendiği anlamına da geldiğini de belirtmek gerekiyor.

Ayrıca, sağ popülist partilerin, kendi ülkelerindeki siyasi iklimi etkilerini de daha fazla hesaba katmamız gerekecek. Özellikle de bu partilerin muhafazakar partiler üzerinde yaratacağı baskı... Oy kaybetme korkusuyla şiddetli artacak bu baskı, ister istemez, göçmenler ve yabancıların hakları gibi konularda Avrupa Parlamentosu'nun karar alma süreçlerine yansıtacak. Muhafazakar partilerin merkezde kalmasını daha da zorlaştıracak.

AP seçimleri politikanın ötesinde ekonomi ve iş dünyası açısından da önemli sinyaller verdi.

Yeşiller sadece Avrupa Parlamentosu'ndaki sandalye sayılarını artırmadı. Almanya özelinde oylarını ciddi oranda artırdı. Almanya'daki Avrupa Parlamentosu seçimlerinde

GRUPLAR	SANDALYE	FARK
APP (Merkez sağ)	182	-39
SD (Merkez sol)	147	-44
ALDE (Liberal)	109	+42
G/EFA (Yeşiller)	69	+19
ENF (Milliyetçiler)	58	+58
ECR (Muhafazakarlara)	59	-11
EFDD (Aşırı sağ)	54	+6
GUE/NGL (Sol)	38	-14

Avrupa Parlamentosu'nda kim kaç sandalye aldı kaç kaybetti?

yüzde 22 oy olarak birinci oldu. Bu sonuçlara bakarak, siyasi analizler gelecek seçimlerde Yeşiller partisinin hükümette gelme olasılığına yüksek şans tanıyama başladı. Bu da Almanya'da iş dünyasında tedirginlik yaratıyor. Özellikle de otomotiv sektöründe...

AP seçimleri sonrasında yapılan analizlere göre, Yeşillerin oylarında artışın arkasında iklim kriziyle ve gezegenin geleceği ile ilgili korku etkili oldu.

Aşına bakarsanız, dünya ölçeğinde, küresel ısınmaya ve iklim değişikliğine kapitalist üretim modelinin sebep olduğu algısı güçleniyor. Kapitalistlerin önceliklerini, insanlığı giderek yasa-namaz bir dünya ile baş başa bıraktığı algısı Batı Avrupa'da daha da güçlü. Hadsiz, sınırsız kar hırsının sulara ve toprağa döktüğü kimyasal atıklar sürekli gündem konusu. Çevreci örgütler plastikler ve kimyasallar başta olmak üzere havayı, suyu ve toprağı kirleten endüstrilere adeta savaş açmış durumda.

Yeşiller gibi çevreci partilerin önerdikleri önlemler ise okların üzerine çevrildiği endüstriler tarafından kolayca kabul edilebilecek gibi değil. Ciddi çıkar farklıkları var. Batı, 'Endüstri 4.0' ile üretimde yeni model değişikliğini sindirmeye çalışıyor. Değişim kolay değil. Yeni sanayi devriminin zorladığı değişimin şirketlere önemli imkanlar getireceği anlaşılıyor ancak beraberinde yükler de getiriyor.

Örneğin Almanya gibi sanayiye özel önem veren ülkelerde, bu değişim döneminde, ek maliyetlere sıcak bakılmıyor. Ek maliyetler, özellikle rekabet gücünü zorlukla sürdürmeye çalışan geleneksel endüstrilerin hesaplarına uymuyor.

Bu çerçevede Yeşillerin başta kömür, hidrokarbon bazı enerji ve otomotiv sektörlerinde uygulamak istediği politikalar büyük iş çevrelerinde tehdit olarak algılanıyor. Unutmayalım ki, rüzgar ve güneş enerjisindeki bütün atılımlarına karşın Almanya hâlâ enerjisinin yaklaşık yüzde 35'ini kömürden sağlıyor.

Yeşillerin hedefinde dizel ve benzinli araçların hala büyük

ağırlık taşıdığı otomotiv sektörüne gelince... Almanya'nın toplam sanayi gelirlerinin yüzde 20'si otomotiv sektöründendir. Almanya'da yapılan toplam Ar-Ge harcamalarının yüzde 60'ından fazlası da otomotiv sektörünü kaynaklı.

Derdi iyice kavramak için biraz daha detay vereyim.

2015'te egzoz emisyonları ile ilgili bir skandala konu olan Alman otomotiv devi Volkswagen dünya Ar-Ge sıralamasında üçüncü sırada yer alıyor. Sıralamada yer alan diğer hiç bir şirketin otomotiv sektörüyle ya da geleneksel bir endüstri ile ilgili yok. Yülda 10 milyar doların üzerinde Ar-Ge harcaması yapan 7 şirketin VW dışındakilerin hepsi 'teknoloji' şirketi. Bu sayfadaki tabloya bakabilirsiniz...

Bu arada, yeni gelişmiş söyleyeyim. Pricewaterhouse Coopers (PwC) tarafından yapılan sıralamaya göre, Volkswagen 2018 yılında 15.8 milyar dolar düzeyinde Ar-Ge harcaması yapmış. Bu rakam neredeyse Türkiye'nin iki katı...

Öyle ya, Ar-Ge harcamalarımız gayri safi milli hasılamızın yüzde 1'ine yükseldiğine, gayri safi milli hasılamız da yaklaşık 850 milyar dolar olduğuna göre, Türkiye'nin Ar-Ge harcamaları toplam yaklaşık 8-9 milyar dolar düzeyinde...

Neyse, biz konumuza dönelim... Almanya'da toplam katma değer neredeyse dörtte biri otomotivde üretiliyor. (2017 verisi yüzde 23.4) Toplam istihdam da yaklaşık yüzde 8'i otomotiv sektöründe. Almanya, otomotiv üretiminin her yıl ortalama yüzde 70'ini ihraç ediyor. Kısacası, otomotiv sanayisi, Avrupa'nın lokomotifli olan büyük Alman sanayi çarkının en önemli motoru...

Şimdi Almanya'nın en önemli motoru otomotiv sektörü bir anlamda 'tehdit' altında... Doğrusu, bu sektörün önde gelen oyuncuların hassas konuyu daha da hassas hale gelmesine bir hayli katkı yapıyor.

Dizel emisyon skandalını hatırlayalım... Yukarıda da değindik. Volkswagen

cezalandırıldı biri olarak tarihe geçti. Zaten VW da, cezayı kabul ettiğini ve temizleyeceğini açıkladı. Böylece skandaldaki rolünü de kabul etmiş oldu.

Konu sadece Volkswagen değil. Genel olarak dizel başta geleneksel otomotiv üretimi mercek altında. Örnekler kolaylıkla artırılabilir. Ancak sanırım dert anlaşılıyor...

Bir süredir endüstriyi yakından izleyen bilim çevreleri, dünya enerji üretim tablosunun özellikle 2030'dan sonraki değişiminin dünya siyaseti ve ekonomisi ile birlikte, başta otomotiv olmak üzere tüm sanayi sektörlerinde sarsıcı etkiler ortaya çıkaracağını söyleyip duruyor. "Derin ve çok yönlü etkiler..."

Özellikle gerekli önlemler alınmazsa küresel ısınmada 2030'dan sonra geri dönüş ihtimalinin kalmayacağına yönelik peşi sıra gelen açıklamalarla tansiyon giderek artıyor. Emisyonlara olan hassasiyet de...

Bu arada, aşırı sağ AfD (Almanya için Seçenek) partisinin Başkanı Alexander Gauland, Almanya'nın önde gelen gazetelerinden Die Welt'te yer alan röportajında "Bizim baş düşmanımız Yeşillerdir. İktidara gelirlerse bu ülkeyi mahvederler. Bizim görevimiz Yeşillerle mücadele etmektir" diyor.

Avrupa Parlamentosu seçimleri, sadece bugüne ilişkin bir fotoğraf çekmiyor. Gelecekte, toplum ve iş hayatını ciddi biçimde etkileyecek gerilim noktaları için de önemli ipuçları veriyor.

Dünyanın Ar-Ge şampiyonları

(2018 milyar dolar)

Amazon	22.6
Alphabet (Google)	16.2
Volkswagen	15.8
Samsung	15.3
Intel	13.1
Microsoft	12.3
Apple	11.6

Kaynak: PwC

Merkel'den 'karanlık güçler' uyarısı

2021'deki genel seçime kadar görevine devam edeceği açıklanan önceki son duyurulara göre bu yıl görevini bırakabileceği söylenen Almanya Başbakanı Angela Merkel ülkesinde ve dünyanın diğer yerlerinde "karanlık güçlerin" ana akışının içinden destek bularak yükseldiğini söyleyerek, "Çok işimiz var" dedi. "Almanya'da doğal olarak bu akımlar her zaman belli bir bağlam içinde, kendi geçmişimizin bağlamı içinde anlam taşıyacaktır. Bu da bizim başkalarının çok daha uyanık olmamız gerektiği anlamına geliyor" diyen Merkel, "Avrupa Parlamentosu seçimlerinin hemen ertesinde yaptığımız açıklamada, "Geçmişin hayalleriyle yüzleşmemiz lazım. Gençlerimize tarihin bize ve başkalarına yasattıklarını anlatmamız gerekiyor" dedi.

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

Ay

Şekib Avdagıç
İTO Başkanı

www.itohaber.com

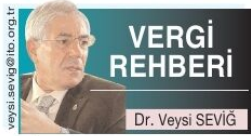


Dilerseniz Türkçe, Dilerseniz İngilizce

ito.org.tr



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI**



VERGİ REHBERİ

Dr. Veysi SEVİĞ

İnşaat işlerinde teslim ve KDV

Vergi Usul Kanunu'nun 229'uncu maddesi uyarınca "Fatura satılan emtia veya yapılan iş karşılığında müşterinin borçlandığı meblağı göstermek üzere emtiayı satan veya işi yapan tüccar tarafından müşteriye verilen ticari vesikadır." Aynı Kanun'un 231'inci maddesinin 5 numaralı bendinde de "Fatura, malın teslimi veya hizmetin yapıldığı tarihten itibaren yedi gün içinde düzenleneceği, bu süre içerisinde düzenlenmemiş olan faturaların hiç düzenlenmemiş sayılacağı, 232'nci maddesinde ise birinci ve ikinci sınıf tüccarlarla, kazancı basit usulde tespit edilenler ve defter tutmak mecburiyetinde olan çiftçilerin sattıkları emtia veya yaptıkları işler için fatura vermek, satın aldıkları emtia ve hizmetler için fatura istemek ve almak zorunda oldukları hususu hükme bağlanmıştır.

Diğer yandan 3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu'nun;

1/1'inci maddesinde; ticari, sınai, zirai faaliyet ve serbest meslek faaliyeti çerçevesinde Türkiye'de yapılan teslim ve hizmetlerin Katma Değer Vergisine tabi olduğu,

2/1'inci maddesinde, teslimin bir mal üzerindeki tasarruf hakkının malik veya onun adına hareket edenlere alıncı veya adına hareket edenlere devredilmesi olduğu,

10/a maddesinde ise, mal teslimi ve hizmet ifası hallerinde malın teslimi veya hizmetin yapılması ile, 10/b maddesinde ise; malın tesliminden veya hizmetin yapılmasından önce fatura veya benzeri belgeler verilmesi hallerinde bu belgelerde gösterilen miktarla sınırlı olmak üzere fatura veya benzeri belgelerin düzenlenmesi anında vergiyi doğuran olayın meydana geleceği hususlar hüküm altına alınmıştır.

Konut tesliminde önemli bir karine oluşturan Türk Medeni Kanunu'nda tanımı yapılan kat irtifakı, herhangi bir arsa üzerinde yapılmakta veya ileride yapılacak olan bir veya birden çok yapının kat, daire, iş bürosu, dükkan, mağaza, salon ve depo gibi ayrı ayrı ve başlı başına kullanıma elverişli bölümleri üzerinde, yapı tamamlandıktan sonra geçilecek kat mülkiyetine esas olmak üzere, o arsanın maliki veya paydaşları tarafından arsa payına bağlı olarak kurulan kullanma hakkı olup, bu hak resmi senetle ve tapu siciline tescil ile doğmaktadır.

Günümüzdeki kimi mevcut uygulamalarda, henüz inşaatı bitmemiş konutlar için fiili teslim tarihinden önce kat irtifakı tesis edildiği hususu bilinmemektedir. Bu uygulamadan da anlaşılacağı üzere kat irtifakının düzenlenmesi, tek başına vergiyi doğuran olayın meydana gelmesi için yeterli değildir.

Yukarıda yer alan bilgiler ve açıklamalar çerçevesinde, kat irtifakının tesis edilmesi ve fatura veya benzeri belgenin düzenlenmesi halinde, vergiyi doğuran olay meydana gelecektir.

Kat irtifakı tesis edilmiş olmasına rağmen, fatura düzenlenmemiş ise vergiyi doğuran olayın tespiti için gayrimenkulün fiili tesliminin gerçekleşip gerçekleşmediğine bakılacak olup, fiili teslim gerçekleşmiş ise teslim tarihinden itibaren yedi gün içinde fatura düzenlenecektir.

Diğer yandan Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 29/2'nci maddesi uyarınca indirimi orana tabi konut teslimlerinden dolayı yüklenilen ve indirim yoluyla giderilemeyen Katma Değer Vergisinin iadesi ise konutun fiilen teslim edildiği tarihte talep edilecektir.

Dolayısıyla kat irtifakı veya kat mülkiyeti tesis edilse ve fatura düzenlense dahi, konutun fiili tesliminden önce Katma Değer Vergisinin iade edilmesi mümkün değildir. Bu nedenle yapı kullanımı izin belgesinden önce konutların fiili teslim edilmesi halinde, fiili teslim tarihi esas alınarak yedi gün içerisinde teslim ilişkin fatura düzenlenecek ve Katma Değer Vergisi hesaplanacaktır.

Kat karşılığı inşaat sözleşmeleri karşılığı arsa sahibine kalan konutların bir kısmının veya tamamının arsa sahibinin göstereceği üçüncü kişilere tesliminde, müteahhit firma tarafından üçüncü kişilere fatura düzenlenmesi mümkün olmayıp, satışa konu edilen konutlar müteahhit firma tarafından arsa sahibine teslim edilmiş olduğundan arsa sahibine fatura düzenlenmesi gerekmektedir. (T.C., Gelir İdaresi Başkanlığı, İzmir Vergi Dairesi Başkanlığı)

İş feshinde SGK çıkış kodu kritik

İşçinin feshi sürecinin güncel yargı kararları göz önünde bulundurularak ilgili Bakanlık uygulamarına uygun bir şekilde yapılması gerekiyor. Aksi durumda işveren maddi kayıp ve hukuki müeyyide ile karşı karşıya kalabiliyor.

Ekonomik açıdan yaşamakta olan daralma ve dalgalanmalar birlikte işten çıkarmalar da yaşanıyor. Diğer yandan devamsızlık, disiplinsizlik ve benzeri nedenlerle iş sözleşmesinin sürdürülmesinin olanaksız olduğu hallerde feshi sürecinin güncel yargı kararları göz önünde bulundurularak ilgili Bakanlık ile SGK uygulamalarına uygun bir şekilde gerçekleştirilmesi hakkı iken haksız duruma düşmeyi bertaraf eder. Aksi takdirde SGK idari para cezaları ile karşı karşıya kalınacak ve teşviklerden mahrum kalmak söz konusu olabilir. Şirketlerin ve özellikle insan kaynakları yönetiminin gazetesinde en çok sorulduğu ve tereddüt yaşadığı konuların başında işten çıkış kodları geliyor. Bu yazımızda konuyu en son değişiklikler çerçevesinde



İsa KARAKAŞ

okuyabilirsiniz.

ÇIKIŞLARDA DİKKAT EDİLECEKLER

4/1-a kapsamındaki sigortalıların sigortalılıklarını hizmet akdinin sona erdiği tarihten itibaren sona eriyor. Bu durumda sigortalılığı sona erenlerin işverenleri tarafından işten ayrıldığı tarihi takip eden 10 gün içinde SGK'ya sigortalı işten ayrılış bildirgesi ile e-sigorta yoluyla bildirilmesi gerekiyor.

Sigortalının ay içinde işten ayrılması halinde, işten çıkış tarihi sisteme girildikten sonra, işten ayrılma nedeninin de aylık prim ve hizmet belgesine kaydedilmesi gerekiyor.

Sigortalının işten ayrılış bildirgesinde yer alan işten ayrılış tarihi, prime esas kazanç ve gün sayı ile işten ayrılış nedeni bilgileri SGK tarafından sigortalının işten ayrıldığı tarihin tespiti ve ay içinde işten ayrılma sigortalının aylığının hesaplanması ile İŞKUR tarafından işsizlik ödeneğinin hesaplanmasında doğrudan kullanıldığından bu bilgilerin hatasız ve eksiksiz doldurulması gerekiyor.

Sigortalıya hak etmediği halde aylık ve işsizlik ödeneği ödenmesi halinde yersiz ödeme sebepli olarak işveren bu durumdan sorumlu tutuluyor.

4/1-a kapsamındaki sigortalılardan naklen ve hizmet akdi sona ermeden önce işverenin aynı ya da başka üniteye tescil edilmiş diğer bir işyerinde çalışmak üzere işten ayrılmalara ilişkin sigortalı işten ayrılış bildirgesi verilecek. Ancak söz konusu bildirgenin geç verilmesinden dolayı idari para cezası uygulanmıyor.

Bildirgede "Meslek adı ve kodu" bilgileri ise www.sgk.gov.tr adresinde görüntüleniyor.

GÜNCEL İŞTEN AYRILIŞ KODLARI

Sigortalının işten ayrılış nedeni (kodu) alanına hizmet akdi sona eren sigortalının SGK Kanunu, 4857 sayılı İş Kanunu ve İşsizlik Sigortası Kanununa uygun işten ayrılış nedenine uygun olarak işaretenmeli. SGK tarafından güncellenen

en son işten ayrılış nedenleri şu şekilde:

Çıkış kodları ve kanun maddeleri:

1 Deneme süresi iş sözleşmesinin işverence feshi. 4857 sayılı Kanun Madde 15

2 Deneme süresi iş sözleş. işçi tarafından feshi. 4857 sayılı Kanun Madde 15

3 Belirli süreli iş sözleşmesinin işçi tarafından feshi (istifa). 4857 sayılı Kanun Madde 17

4 Belirli süreli iş sözleşmesinin işveren tarafından haklı sebep bildirilmeden feshi. 4857 s. Kanun Madde 17, 854 sayılı Kanun Madde 16, 5953 s. Kanun Madde 6/4. Fikra

5 Belirli süreli iş sözleşmesinin sona ermesi. 4857 sayılı Kanun Madde 11

8 Emeklilik (yaşlılık) veya toptan ödeme nedeniyle. 1475 sayılı Kanun Madde 14 (4857 sayılı Kanun Madde 120)

9 Malulen emeklilik nedeniyle. 1475 sayılı Kanun Madde 14 (4857 sayılı Kanun Madde 120)

10 Ölüm. 1475 sayılı Kanun Madde 14 (4857 sayılı Kanun Madde 120)

11 İş kazası sonucu ölüm. 1475 sayılı Kanun Madde 14 (4857 SK. Md.120)

12 Askerlik. 1475 sayılı Kanun Madde 14 (4857 sayılı Kanun Madde 120)

13 Kadın işçinin evlenmesi. 1475 sayılı Kanun Madde 14 (4857 sayılı Kanun Madde 120)

14 Emeklilik için yaş dışında diğer şartların tamamlanması. 1475 sayılı Kanun Madde 14 (4857 sayılı Kanun Madde 120)

15 Toplu iş çıkarma. 4857 sayılı Kanun Madde 29

16 Sözleşme sona ermeden sigortalının aynı işyerine ait diğer işyerine nakli.

17 İşyerinin kapanması. 4857 sayılı Kanun Madde 3

18 İşin sona ermesi.

19 Mevsim bitimi (iş akdinin askıya alınması halinde kullanılır). Tekrar başlatılmayacaksa "4" nolu kod kullanılır.

20 Kampanya bitimi (iş akdinin askıya alınması halinde kullanılır). Tekrar başlatılmayacaksa "4" nolu kod kullanılır.

21 Statü değişikliği.

22 Diğer nedenler.

23 İşçi tarafından zorunlu nedenle feshi. SGK Kanunu, 4857 sayılı Kanun Madde 24-III

24 İşçi tarafından sağlık nedeniyle feshi. 4857 sayılı Kanun Madde 24-I

25 İşçi tarafından işverenin ahlak ve ıyınış kurallarına aykırı davranış nedeniyle feshi. 4857 sayılı Kanun Madde 24-II, 5953 sayılı Kanun Madde 11-I

26 Disiplin kurulu kararı ile feshi. 4857 sayılı Kanun Madde 25-II

27 İşveren tarafından zorunlu nedenlerle ve tutukluluk nedeniyle feshi. 4857 sayılı Kanun Madde 25-III-IV

28 İşveren tarafından sağlık nedeniyle feshi. 4857 s. Kanun Madde 25-I, 5953 SK. Md.12/1

29 İşveren tarafından işçinin ahlak ve ıyınış kurallarına aykırı davranış nedeniyle feshi. 4857 sayılı Kanun Madde 25-II

30 Vize süresinin bitimi (iş akdinin askıya alınması halinde kullanılır). Tekrar başlatılmayacaksa "4" nolu kod kullanılır.

31 Türk Borçlar Kanunu, Sendikalar ve Toplu İş Sözleşmeleri Kanunu, Grev ve Lokavt Kanunu kapsamında kendi istek ve kusura dışında feshi.

32 4046 sayılı Kanunun 21. maddesine göre özelleştirme nedeniyle feshi.

33 Gazeteci tarafından sözleşmenin feshi. 5953 sayılı Kanun Madde 7

34 İşyerinin devri, işin veya işyerinin niteliğinin değişmesi nedeniyle feshi. 4857 sayılı Kanun Madde 6

35 6495 SK nedeniyle devlet memurluğuna geçmeler

36 OHAL/KHK

37 Doğum nedeniyle işten ayrılma

Daha önceden sigortalı işten ayrılış bildirgesi ve aylık prim ve hizmet belgesinde yer alan "6" numaralı "İş sözleşmesinin haklı nedenlerle işçi tarafından feshi" ve "7" numaralı "İş sözleşmesinin haklı nedenlerle işveren tarafından feshi" nedenleri kaldırıldı. 4857 sayılı Kanunun 24 ve 25. maddede hükümleri göz önüne alınarak 23 ila 29 numaralı seçenekler ilave edildi.

Maluliyet ve yaşlılık aylığı bağlanması için işinden ayrılan sigortalılar ile çalışmakta iken ölen sigortalıların işten ayrılış bildirgeleri 10 günlük süre beklenmeden verileceği kaydedildi.



Sosyal güvenlikte gelişmeler İTO'da anlatılacak

İş ve çalışma hayatına dair hukuki gelişmeler, İstanbul Ticaret Odası'nda düzenlenecek bir seminerde paylaşılabilecek. Bu amaçla İTO'da "İşverenler açısından son değişikliklerle iş ve sosyal güvenlik hukuku" konulu seminer düzenlenecek. 18 Haziran Salı günü 14.00-17.00 saatleri arasında İTO'nun Eminönü'ndeki merkez binasında düzenlenecek seminerde Doç. Dr. Resul Kurt, güncel gelişmeleri ve işveren yükümlülüklerini, Prof. Dr. Nürşen Çankıoğlu da iş sözleşmesinin feshinde Yargıtay uygulamalarını anlatacak.

Katılım ücretsiz olduğu seminare kayıt için elif.erdem@ito.org.tr adresine başvurulabilir.

FOOD INDIA INSPIRED BY SIAL

Yeni Delhi - Hindistan
19-21 Eylül 2019

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



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

SIAL Middle East

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

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI

Sibel Tayanç - Begüm Ece
Tel : 0212 455 61 11 - 455 65 03
GSM : 0533 999 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: sibel.tayanca@ito.org.tr - begum.eca@ito.org.tr
www.ito.org.tr



Türkiye standının konukları

Fuarda Abu Dhabi Büyükelçisi Can Dıdar, Dubai Başkonsolosu M. İker Kılıç, Dubai Ticaret Ataşeleri Hasan Önal ve Ahmet Canlı, Türkiye milli standını ziyaret etti. Konuklar, ITO Başkanı Şekib Avdagic, ITO Başkan Yardımcısı Dursun Topçu ve ITO Meclis Üyeleri ile fuar hakkında değerlendirmelerde bulundular.



6 kategoride ürün

Automechanika Dubai 2019'da, aksesuarlardan dijital çözümlere kadar 6 ayrı kategoride ürünler sergilenildi.

- Aksesuar & modifiye
- Bakım & onarım
- Bakım & yenileme
- Elektronik donanım & sistemleri
- Oto yıkama, parça & sistemleri
- Yönetim & dijital çözümler

Automechanika Dubai'de Türkiye ilgi odağı oldu

Türkiye, otomotiv endüstrisinin Ortadoğu'daki en dinamik platformu Automechanika Dubai 2019'da, Çin ve Almanya'dan sonra en büyük 3. ülke olarak ilgi odağı oldu. 70 Türk firması dünya profesyonelleriyle buluştu. 63 ülkeden bin 880 katılımcının ürünlerini sergilediği fuar, işbirliklerinin de kapılarını araladı.

ORTADOĞU'nun en büyük otomotiv fuarı olarak nitelendirilen Uluslararası Otomobil, Ticari Araçlar, Motosiklet, Bisiklet, Parça ve Aksesuarlar Fuarı Automechanika Dubai 2019, otomotiv endüstrisindeki son trendlere sahne oldu. Bu yıl 10-12 Haziran tarihlerinde Birleşik Arap Emirliği'nde 17. kez kapılarını açan fuar, 63 ülkeden bin 880 katılımcıya ev sahipliği yaptı.

Ortadoğu, Körfez, Uzakdoğu ve Afrika ülkelerinden profesyonel iş adamlarını, yeni tedarikçileri ile aynı çatı altında buluşturan fuar, otomotivdeki yeni işbirlikleri

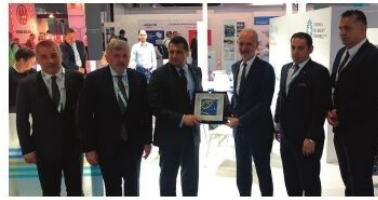
için de zemin hazırladı. Katılımcı firmalar, uluslararası distribütörler ve tedarikçiler ile profesyonel görüşmeler yapma fırsatı elde etti. Türkiye, Çin ve Almanya'dan sonra fuara en fazla katılım sağlayan 3. büyük ülke oldu ve tüm katılımcılar ile ziyaretçilerin ilgi odağı haline geldi. Milli katılım organizasyonunu üstlenen İstanbul Ticaret Odası ile Automechanika Dubai'ye katılan 55 Türk firması, bin 332 metrekare alanda ürünlerini sergiledi. Fuar 15 firma da bireysel olarak katıldı.

32 BİN ZİYARETÇİ

Fuarın açılışı BAE Başbakanı Sheikh Mohamed Bin Rashid Al

Maktoum'un oğlu Sheikh Mansoor bin Mohammed bin Rashid Al Maktoum tarafından yapıldı. Açılışa İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagic, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Dursun Topçu, Meclis Üyeleri ve Genel Sekreter Yardımcısı Özcan Tokel de

iştirak etti. Otomotiv sanayi ve bakım ürünleri, makina ekipmanları ile yedek parça ve satış sonrası hizmetlerin sunulduğu fuar, 63 bin 329 metrekarelik alanda ve 13 salonda gerçekleştirildi. Fuar, 32 bin profesyonel ziyaretçiyi ağırladı.



Automechanika Dubai Fuarı'na katılan ITO Başkanı Şekib Avdagic, BAE Başbakanı Sheikh Mohamed Bin Rashid Al Maktoum'un oğlu Sheikh Mansoor ile görüşti (üstte). ITO Başkanı Şekib Avdagic, Başkan Yardımcısı Dursun Topçu, Abu Dhabi Büyükelçisi, Dubai Başkonsolosu ve Dubai Ticaret Ataşeleri ile birlikte katılımcı firma standlarını ziyaret etti. ITO heyeti, firma temsilcilerine katılımlarından dolayı teşekkür belgesi verdi (solda).



Detaylı Bilgi

MWC LOS ANGELES

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

ÖDEME PLANI

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

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



FUAR İRTİBAT:
Akif Gönülcü / Göke Coşkun

Tel : 0212 455 61 19 / 455 65 09
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : akif.gonulcu@ito.org.tr / goke.coskun@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @ito | itoturkumsal

Kadın girişimcilerin gündemi markalaşma

OSMAN KUVVET

TÜRKİYE Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) İstanbul Kadın Girişimciler Kurulu (İKGK), İcra Kurulu Toplantısı'nı, İstanbul Ticaret Odası'nda (ITO) gerçekleştirdi. Toplantıya, ITO Genel Sekreter Yardımcısı Av. Nurcan Turan da katıldı.

İKGK Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Hatice Güner Kal'ın başkanlığında gerçekleşen toplantıda, eğitim programları ile ilgili görüşmeler yapıldı.



İcra Komitesi toplantısının ardından İKGK, II Kurul Toplantısı'na da gerçekleştirdi. ITO Meclis Başkanlık Divanı Katip

Üyesi Vildan Özcan'ın da katıldığı toplantıda, konunun uzmanları moda tasarımı ve markalaşma süreci ile ilgili konuşmalar yapıldı.

Coğrafi işaretli ürünler Ankara'da vitrine çıkacak

TÜRKİYE'de coğrafi işaretler alanında en prestijli organizasyonlardan biri olan Uluslararası Coğrafi İşareti Ürünler Zirvesi'nin ikincisi, 19-21 Eylül 2019 tarihleri arasında düzenlenecek. Ankara Ticaret Odası Congressium Convention & Exhibition Center'da gerçekleştirilecek zirvenin bu yılki teması 'Anadolu'dan Dünyaya' olacak. Zirve kapsamında konferanslar, eğitim programları, ikili iş

görüşmeleri ve saha etkinlikleri gerçekleştirilecek. Zirve'ye, 10 oturum kapsamında, 50'den fazla konuşmacı katılacak. Coğrafi işaretler konusunun bilimsel, ticari ve hukuki yönleri ayrıntılıyla aktarılacak.

Katılımcılar, coğrafi işaretlere ilişkin bilgi ve gelişmeleri, dünyada ve Türkiye'de başan hikayeleriyle alanında örnek teşkil eden kanaat önderleri, akademisyenler, bilim insanları, ulusal ve

uluslararası düzeydeki politika yapıcı ve uygulayıcı kurum ve kuruluşların yöneticileri ve uzmanlarından dinlenebilecek. Zirve, Kars şaşıranın, Malatya

kayısınsa, Hatay'ın defne sabunundan Pervari balına kadar Türkiye'nin zengin ürünlerinin sergileneceği Coğrafi İşareti Ürünler İhtisas Fuarı'na da ev sahipliği yapacak.

BAŞSAĞLIĞI

İstanbul Ticaret Odası Üye Sicil Müdürlüğü personeli Kemal Sancak'ın babası Zaim Sancak vefat etmiştir. Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileriz.

PEKİN BÜYÜKELÇİMİZ ABDÜLKADİR EMİN ÖNEN AÇIKLADI:

400 milyon Çinli'ye satış için pratik yol

2.1 trilyon dolarlık ithalat tutarıyla 'dünyanın en büyük ikinci ithalatçısı' unvanına sahip Çin, Türk ürünleri için de devasa bir pazar potansiyeli taşıyor. Ancak Çin'in, ülkemiz ihracatındaki payı sadece yüzde 1.9 seviyesinde. Türkiye'nin, Çin Halk Cumhuriyeti Büyükelçisi Abdülkadir Emin Önen, Çin'in zor değil 'farklı bir pazar' olduğunu vurguluyor ve pazara kolay giriş tavsiyesinde bulunuyor.

Çin'de ihracatın yavaşlamasına rağmen, tüketim harcamalarının, ekonomik büyümeden daha hızlı arttığını belirten Büyükelçi Önen, "Yatırımının Çin'de yapacağı yatırımın pazarda karşılık bulacağı aşikâr. 400 milyon kişiden oluşan orta/üst sınıf Çinli tüketiciyi hedefe almak için ülkenin kendine özgü weibo, wechat gibi sosyal medya hesapları üzerinden etkin tanıtım gerekiyor" diyor.



ÇİN, 2018 itibarıyla Almanya ve Rusya'dan sonra Türkiye'nin üç numaralı ticaret partneri konumunda. Ancak 2.1 trilyon dolarlık ithalat tutarıyla 'dünyanın en büyük ikinci ithalatçısı' unvanına sahip Çin'in, ülkemiz ihracatındaki payı sadece yüzde 1.9 seviyesinde. Oysa 1.4 milyar nüfuslu Çin'de 400 milyon alım gücü yüksek tüketici kitlesi var. Türkiye'nin, Çin Halk Cumhuriyeti

2009 tarihinde gerçekleşti. İkili ticari ve ekonomik ilişkilerimize gerekli ivmeyi kazandırmak için Karma Ekonomik Komisyonu'nun bu yıl içinde toplanmasına yönelik teklifimizi Çin'e ilettik.

DÜNYA EKONOMİSİNDE İKİNCİ SIRADA

Napoleon'un "Çin uyukuyan uyanacağı zaman dünyayı sarsacak" sözüne, içinde bulunduğumuz dönemi de tanımlı ediyor muyuz? Hem ekonomik hem politik olarak Çin için uyukuyan uyanı diyebilir miyiz? Yoksa tanık olduklarımız hazırki süreci mi?

1820'li yıllarda dünya

gayretinde. Bu süreç birçok ünlü uluslararası markanın taşeron işlerini yapan Çin'i nasıl etkiler?

Aslında bugün başlamış gibi görünen bu ekonomik savaş ABD ile Çin arasında yaklaşık 20 yılı aşkın bir süredir mevcut. Çin'in 'Made in 2025 China' ve kuruluşunun 100. yılı olan 2049 hedefleri, A+Ge ve yapay zeka yatırımları, nihelikli üretimin Çin ekonomisindeki payının artması başta olmak üzere, ortaya koyduğu strateji adımlarının daha yakından hissedilmesini sağladı. Bu sebeple, söz konusu ekonomik savaş bir anlamda Çin'i engellemek veya ilerlemekte olduğu yolda geciktirmek olarak değerlendirmek mümkün.

400 MİLYON TÜKETİCİ

Türk yatırımcılar için Çin pazarına girme sürecini değerlendirir misiniz? Avrupa ülkelerine göre daha zorlu bir pazar mı, yoksa kolay mı?

Her ne kadar ticaretin ve ekonominin ortak bir dili bulunsa da ticareti gerçekleştiren unsurların insan olduğu göz önüne alındığında kültür, gelenek, sosyal ilişkiler gibi birçok dinamiklerin de belirleyici unsurlar olduğu biliniyor. Bu bakımdan, Çin ve genel itibarıyla Asya ülkeleri, pazara giriş stratejileri bakımından diğer bölgelerden farklılaşıyor. Bu bakımdan, ihracatçılarımızın son derece başarılı olduğu Orta Asya, Ortadoğu, Afrika ve Avrupa pazarlarından Çin'in 'daha zor' veya 'daha kolay' bir pazar yerine 'daha farklı' olarak nitelendirilmek gerek.

Ülkemiz ihracatçıları ve yatırımcılarının da Çin'i diğer ülkelerle kıyaslamadan; pazarın kendi özgü dinamikleriyle hareket etmelerinde fayda bulunuyor. Çin'in sunduğu imkanlardan yararlanmak için Çin'de yerleşik olmak ve iş yapmak kültürünü anlayarak, Çin'in kendi özgü kurallarında hareket etmek gerekiyor. Çin'de rekabetin üst seviyelerde olması sebebiyle sabırlı olmak ve orta/uzun vadeli hedefler koymak önemli. 400 milyon kişiden oluşan orta/üst sınıf Çinli tüketiciyi hedefe alarak Çin'in kendine özgü weibo, wechat gibi sosyal medya hesapları üzerinden yürütülecek tanıtım faaliyetleri de başarıya ulaşmak açısından önemli. 2018'de 2.1 trilyon dolar ithalat gerçekleştiren Çin'in bu potansiyelinden yararlanmak için firmalarımızın Çin'den ithalat yerine Çin'e ihracata yönelmesi de önemli.

2.1 TRİLYON DOLARLIK İTHALAT

Türk markaları olarak şu anda hangi sektörlerde varız? Hangi sektörlerin Çin'e yönelmesini tavsiye edersiniz?

2018 itibarıyla Çin, en çok ihracat gerçekleştirdiğimiz 16'ncı ülke konumunda. Çin'e ihracatımızın yaklaşık yüzde 80'ini mermer ve travertenler, krom, boratlar, kurşun, kıymetli metal cevherleri, yün ve yapı, nikel matları gibi ham ve yarı işlenmiş ürünlerden oluşuyor. Bu ürünlerin, genel olarak Çin sanayisinin ihtiyaç duyduğu hammadde ve ara malı ihtiyacı için yapıldığı görülüyor. Bu ürün yelpesinin çok uzun yıllar bu şekilde devam ettiği ve ürün çeşitlendirilmesinin de istenilen düzeyde gerçekleştirilemediği görülüyor.

Çin, esasen tüm sektörler açısından iş imkânları barındırıyor. Zira 2018'de 2.1 trilyon dolar ithalat gerçekleştiren bir ülkeden bahsediyoruz. Ülkemiz potansiyelini de göz önüne aldığımızda özellikle hazır giyim, ev tekstili ve işlenmiş gıda ürünleri açısından daha fazla imkân bulunuyor. Diğer taraftan, Çin'deki yatırımlarımız otomotiv, beyaz eşya, enerji, gıda sektörlerinde yoğunlaşıyor. Bunun yanı sıra turizm sektörümüzün Çin'e daha fazla yönelmesi gerekiyor. Çinli turistlerin yaptığı harcama göz önüne alındığında, turizmizin ve kültürümüzün daha etkin yanlırlarlık ülkemizi ziyaret eden Çinli turist sayısının yakın dönemde 1 milyona çıkartılması son derece olası. Sağlık turizmi ve gastronomi sektörleri de Çin'de önemli iş potansiyelimizin olduğu diğer iki sektör.

Türk yatırımcılar açısından Çin ne sunuyor? Bu kapsamda Türklerin karşılaştıkları avantajlar ve dezavantajlar neler?

Bugün ihracat artmış Çin ekonomisinin büyüme motoru değil. 2012 sonrasında ihracatın ortalama yıllık artış yüzde 5 dolayında, yani ekonominin büyüme hızının altında kalıyor. Buna karşılık tüketim harcamaları, büyük ölçüde büyümeyi iç talebe dayandırmaya yönelik politikalarla bağlı olarak ekonominin büyüme oranından daha hızlı artıyor. Bu doğrultuda, Türk yatırımcıları açısından Çin'de yapacakları yatırımların pazarda karşılık bulacağı aşikâr. Dünyada belirsizliklerin arttığı bu dönemde Çin'de yabancı yatırımların hız kesmemesi bu tespiti doğruluyor. Bu noktada, vatandaşlarımızın Çin'in sunduğu imkânların farkında olması önemli.



Büyükelçisi Abdülkadir Emin Önen ile Çin'i ve potansiyelini konuştuk:

TÜRKİYE'NİN TİCARET PARTNERİ

İki ülke arasındaki ticari ilişkileri ve anlaşmaları sayısal veriler doğrultusunda değerlendirir misiniz?

Ülkemiz ile Çin arasındaki ticari ilişkilerde, 20 milyar dolar seviyesi 2011'de aşıldı. En yüksek seviyeye, 28.3 milyar dolar ile 2013'te ulaşıldı. 2018'deki ikili ticaret hacmi 23.6 milyar dolar oldu. Çin, 2018 itibarıyla Almanya ve Rusya'dan sonra Türkiye'nin üç numaralı ticaret partneri konumunda bulunuyor.

Çin ile ülkemiz arasındaki dengesi ve tek taraflı dış ticaret ilişkisi mevcut. Bu ilişki sürdürülebilir değil. 2018 itibarıyla Çin'e ihracatımızın 2.9 milyar dolar; ithalatımızın ise 20.7 milyar dolar. Çin'in ülkemiz ihracatındaki payı sadece yüzde 1.9 iken; ülkemiz ithalatındaki payı yüzde 9.3.

Hâlihazırda Çin ile 'Yatırımların Karşılıklı Tevkihi ve Korunması Anlaşması' ve 'Çifte Vergilendirmeyi Önleme (ÇVO) Anlaşması' yürürlükte. Anlaşmalar, yatırımlar açısından yasal çerçeveyi oluşturuyor. Son Karma Ekonomik Komisyon toplantısı ise 27-29 Eylül

Made in China 2025

Çin teknolojiye artık dünya devi markalar çıkarıyor, biz bu konuda nasıl işbirliği yapabiliriz?

Çin'in teknoloji atılımı çerçevesinde 'Made in China 2025' stratejisinden bahsetmeliyiz. 'Made in China 2025' girişiminin temelini; 'ucuz, kaliteli Çin malı' imajının akıllı teknolojilerin uygulanması, inovasyona ve 'yeşil' kalkınmaya dayalı ürün portföyü ile değiştirilmesi, sanayinin optimize edilmesi, beşeri yetenek yetiştirilmesi ve nihayetinde Çin Komünist Partisi'nin 100. yıldönümü olan 2049'da ülkenin; sanayide bir inovatif üretim merkezi olması oluşturuyor. Bu doğrultuda Çin telekomünikasyon, yazılım başta olmak üzere teknolojinin ilgili tüm sektörlerinde dünya devleri çıkarıyor; bu markalara yenilerini ekliyor. Hâlihazırda bu alandaki işbirliğimiz ülkemizde yatırımları bulunan Huawei, ZTE gibi grupların varlığı ile başladı. İşbirliği imkanlarını daha ileri seviyelere taşımak açısından sektörde düzenlenen fuarlar, forumlar, etkinliklere katılmak oldukça önem arz ediyor. Özellikle yazılım sektöründe firmalarımızın China Beijing International Fair for Trade in Services (CIFTIS) gibi fuarlara katılmamın işbirliği açısından önemli olacak.

ekonomisinin yüzde 35'ini Çin ekonomisi oluşturuyordu; toplam payları yüzde 20 civarında olan Batı Avrupa ülkelerinin çok önünde dünyanın en büyük ekonomisi olarak bulunuyordu. Bu açıdan Çin'in dünyanın en büyük ikinci ekonomisi konumuna gelmesi, tarihsel olarak 'normal' duruma geri dönüş olarak değerlendirilebilir.

1950'de Çin'in dünya GSYİH'sinden aldığı pay sadece yüzde 5'ti. Bu, Çinlilerin '100 Yıllık Utaç' olarak adlandırdığı dönemin bittiği yıl. Bugün itibarıyla ise Çin dünya GSYİH'sinden yüzde 15 pay alıyor. Önemizdeki dönemde bu payın gittikçe artması bekleniyor. 2013'te ABD'yi geçerek mal ticaretinde dünyada ilk sırayı yükselen Çin'in şu ticaret hacmi 2018'de 4.6 trilyon dolar ulaştı.

TİCARET SAVAŞLARI

Çin-ABD ticari rekabeti herkesin malumu... ABD, ticaret üretimi ve politikalarını kendi merkezine çekme

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi

Yönetim Kurulu Başkanı

SEKİB AVDAGİC

Genel Yayın Koordinatörü

Doç. Dr. NİHAAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.

Ozcan Tokel

Genel Yayın Yönetmeni

Tamer Çerçi

Basın ve Yayınlar Sorumlusu

Fedai Yıldırım

Haber Merkezi

Adem Örtün, Süreyya Yarı Topal, Serel Kılıç,

Hamit Elçevans, Müge Elçevans, Dilek Kılıç, Ömer Kuvvet

İTO'NUN GÖRÜŞLERİNİ İZLEMİYİZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK BELİRTİLENEK KİSİMEN YA DA TAKAİMEN KULLANILABİLİR.

www.itohaber.com

İlker Başöz, Merve Gönenç, Hande Köseoglu

Reklam ve Abonelik

Yahya Gül - Cengiz Kazan

Grafik

Ertem Kırıcı

Fotoğraf

Kamil Çelak

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr

Adres: Beşiktaş Caddesi 34122 Eminönü / Fatih - İstanbul

İTO Çağrı Merkezi: 0212 444 04 86 / Santral: 0212 455 60 00

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbulticaret.org.tr

Tel: 0212 455 61 21 - 0212 455 61 26

Baskı: İhsan Gazetecilik A.Ş. Mimarlar Mahallesi 29. Etim Caddesi İhsan Plaza

No:11 A411 Yabancılar / Balçısokaklar Tel: 0212 454 30 00

ITO'ya
yakın takip

ITO'nun 2019 önceliklerinde Çin de var. Bu yaklaşımları nasıl değerlendirdiğinizi soruyoruz?

Ülkemiz iş dünyasında Çin, 'ucuz' üretimin olduğu sadece ithalatın gerçekleştirileceği bir ülke olarak algılanıyor. Bununla birlikte, dünyanın en büyük ikinci ithalatçısı olan Çin, dünya ithalatının da yüzde 10,3'ünü gerçekleştiriyor. Önümüzdeki 5 yıllık dönemde ise Çin dünyadan 10 trilyon dolarlık bir ithalat gerçekleştirileceğini açıkladı. Ayrıca, ülkede gültüğe zenginleşen ve hâlihazırda 400 milyon bireyden oluştuğu ifade edilen bir orta gelirli sınıf bulunuyor ve bu sınıfın kaliteli nihai tüketim ürünleri talebi artıyor. Çin'in, ihracatçıların açısından içerdiği imkanlar kamuyu nezdinde son dönemlerde ele alınmaya başlandı.

Bu kapsamda ticaret odalarımıza, sektörel kuruluşlarımıza Çin ile ticari ilişkilerimiz açısından önemli görev düşüyor. Bu kapsamda, İstanbul Ticaret Odası'nın Çin'e yönelik faaliyetlerini yakından takip ediyoruz. Bu raporları vesilesiyle de Çin ile ilişkilerimizi sağladığınız katkı için sizlere teşekkür ederim. Hem ağırladığınız heyet sayısının hem de düzenlediğiniz fuara katılımların daha fazla artmasını dilerim.

Pekin'de Türkiye
Milli Günü

Türkiye'nin, Çin Halk Cumhuriyeti Büyükelçisi Abdülkadir Emin Önen, Pekin Expo 2019'da 1 Temmuz Türkiye Milli Günü ve bunun Türkiye turizmine etkisine dair sorularımıza cevapladı:

1 Temmuz için özel bir tanıtım planınız var mı ve bunun Türkiye tanıtımına etkisi olacak mı?

Pekin Expo 2019, 29 Nisan 2019'da resmi olarak başladı. Şahsım tarafından da katılm sağlanan açılış töreni, son derece görkemli bir şekilde gerçekleşti. Ülkemiz, 2 bin 400 metrekaarelik pavyonu ile en büyük alana sahip uluslararası pavyonlardan birisi konumunda. Aradan geçen yaklaşık bir ayık sürede ülkemiz pavyonunu en çok ziyaret edilen ve en çok beğenilen uluslararası pavyonlar arasında ilk sıralarda yer alıyor. Bu durum sıklıkla Çin sosyal medya hesaplarında Çin vatandaşları tarafından da teyit ediliyor.

Milli günümüz kapsamında Ticaret Bakanlığımız koordinasyonunda birçok etkinlik gerçekleştirilecek. Bunlar arasında Expo ana sahnesinde ve kendi alanımızda düzenlenecek dans ve müzik performansları, tadam etkinlikleri yer alıyor. Milli günümüz, alanda coşkulu bir şekilde kutlanacak. Ayrıca, Pekin şehrinde de milli günümüz kapsamında bir resepsiyon verilecek. Milli günümüzde



yönelik çalışmalara son hızla devam ediyor.

**HEDEF 1 MİLYON
ÇİNLİ TURİST**

Çinli turistlerin Türkiye tercihi ve harcama eğilimlerini değerlendirir misiniz?

Ülkemizi ziyaret eden Çinli turist sayısının artması için yoğun çaba sarf ediyoruz. Hedefimiz Sayın Cumhurbaşkanımız belirlediği 1 milyon rakamına erişmek. Bu doğrultuda 2018'in 'Çin'de Türkiye Turizm Yılı' olarak kutlanması ve bu sayede yaklaşık 400 bin Çinli turistin ülkemizi ziyaret etmesi önemli bir atılımdı. Bu sayı, yıllık bazda yüzde 56,4 oranında artış anlamına geliyor. 1 milyon turist hedefine ulaşmanın ilk koşulu elbette bu

turist akımına olanak verecek ulaşım imkanlarının tesis edilmesi. Bunun için yaptığımız çalışmaların ve girişimlerin sonuçlarını alıyoruz. China Southern ve Sichuan Hava yolu şirketleri Pekin'den, Chengdu'dan ve Wuhan'dan ülkemize doğrudan sefer düzenlemeye başladı.

Çinli turistlerin ülkemizi tercih etmesini sağlayacak bir dizi çalışma, Kültür ve Turizm Bakanlığımız tarafından yürütülüyor.

Çin'den dünyaya yayılan turist sayısına bakıldığında ülkemize gelen kesim fazlasıyla mütevazı kalıyor. Ancak yürütülen çalışmalar neticesinde umuyorum ki yakın zamanda hem daha fazla sayıda hem de varlıklı kesimden turistlerin ülkemizi tercih etmesi sağlanacak.

Çinli turistler, ülkemizi genellikle kültür turizmi için tercih ediyor. Bu eğitim plaj turizmi faaliyetlerinin kısıtlı olduğu dönemlerde turizm sektörümüzün canlı tutulması fırsatını doğuruyor. Müzelerimizde ve Kapadokya bölgesi gibi Çinli turistler tarafından yoğunlukla tercih edilen yerlerde, yön levhalarının, açıklamaların Çinceleştirmesi de bulunması ve özel cep telefonu uygulamalarıyla Çinli turistlerin tesislerimizden daha rahat istifade etmelerinin sağlanması için de projeler yürütülüyor.

Öte yandan, ülkemiz, plaj turizmi için de geniş olanaklar ve kaliteli hizmet sunuyor. Bunların da Çin'de tanıtılması ve plaj turizmi amacıyla seyahat eden kesimin de ülkemize gelişmesi için çalışmalar yürütülüyor.

ABD, Çin'i
teknolojide
daha etkili
olmaya mı itiyor?

ABD ile Çin arasındaki çatışmanın ticaret değil, bir teknolojiye dayalı üstünlük çatışması olduğu artık açıkça görülüyor. ABD yönetiminin Çin'e karşı uyguladığı politikaların temel bir gerekçesi, yabancıların yatırımların belli sektörlerde faaliyet göstermek için Çinli şirketlerle ortaklık koşullarına bağlanması, bunun da yabancı şirketlerden Çinli şirketlere teknoloji akışına yol açması oluşturunur. Böylelikle ABD-Çin çekişmesinin görünür nedeni olarak ortaya çıkan Çin'in teknoloji politikaları Çok mu etkili? Bunun böyle olduğunu söylemek çok zor.

Çin'in pazara karşı teknoloji politikası, 1983'te, ülke iç pazarını yabancı otomobil üreticilerine, ülkenin oto üreticisi büyük devlet şirketleriyle yüzde 50 ortaklık kurmak koşuluyla izin vermesiyle başladı. Daha önce ülkede yabancı yatırımlara yalnız üreticilerin ihraç etme koşuluyla izin veriliyor, yabancı yatırımların ürünlerinin iç pazarda satışına izin verilmiyordu. Ancak 2010'lu yıllara gelindiğinde ülkedeki çok sayıda yabancı devlet-ortaklık şirketlerinin faaliyetleri esas olarak yabancı ortakların modellerinin montajı ile sınırlıydı ve yabancı modeller ülkedeki otomobil satışlarının büyük bölümünü oluştuyordu. Ülkede yerli otomobil üretken Geely, Byd, Cherry gibi firmalar ülkenin teknoloji politikaları nedeniyle değil, bu politikalarla rağmen ortaya çıkmıştı. Ülkede yönetimi bunların faaliyetlerini engellemek için elinden geleni yapmış, bunlar ancak yerel yönetimin çabalarıyla yavaş yavaş bu bünyelere gelebilmişler.

Huawei'nin de benzer bir var. Firma 80'li yıllarda telefon santrali üretmek amacıyla kurulmuştu. Bu pazara Çin'in 'teknolojiye karşı pazar' politikaları çerçevesinde kurulmuş yabancı-yerli ortaklıklar hâkim olduğundan firma ancak Çin'in kırsal bölge pazarlarında satış yaparak varlığını sürdürebilmişti. Ülke politikalarına rağmen ayakta kalmayı başaran firma bugün Çin'in günümüzdeki teknoloji yıldızı konumuna gelmiş bulunuyor.

Japonya, Kore, Tayvan gibi bölgenin teknolojik olarak başarılı ekonomilerinin politikaları farklı olmuştuk. Bu ekonomilerde teknolojik gelişmede büyük projeler çerçevesinde örgütlenen iç kaynaklara dayanılıymış, yabancı yatırımlara bu çerçevede kısıtlı olarak izin verilmişti. Bu ekonomiler, Çin'inkilerden daha az piyasa temelli politikaları daha başarılı olmuşlardı.

ABD yönetiminin, Huawei gibi başarılı Çin teknoloji şirketlerinin dış dünyadan sağladıkları ürün ve hizmetlerin akışını kesme politikaları, Çin'i daha içe kapalı ve komşu ekonomilerin tecrübelerine bakılırsa daha iyi sonuç verebilecek politikalar izlemeye iterek, korkutulan başına gelmesine yol açabilir.

Türk pavyonu

Çin'in başkenti Pekin'de bu yıl 21'inci Bahçe/Botanik EXPO'su

kapsamında kurulan Türkiye pavyonunda, Galata Kulesi, Pamukkale Travertenleri gibi simgesel yapılar, Pekin'e taşındı. Ziyaretçilere minik bir Türkiye turu da yaptırılıyor.

IFAT 2020

Münih - Almanya
4-8 Mayıs 2020

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

**ÇEVRE TEKNOLOJİLERİ SEKTÖRÜMÜZ İÇİN
DÜNYA SAHNESİNE ÇIKMA FIRSATI!****IFAT**

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

Ödeme Planı

- Minimum stant alanı: 12 m²
- Katılım bedeli : Bihare belirlenecektir.
- 6.000 TL 6n kayıtlı olarak belirlenmiştir.
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'ya iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir seriama gerçekleştirilerek, stant seçimi hakkı tanımlanacaktır.

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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

Banka Bilgisi

- Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
- Banka : YAPI KREDİ BANKASI
- Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
- Şube Kodu : 055
- TL Hesap No : 60614779
- IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
- Ödemeler Firma hesabından, tam firma ünvanı ve "IFAT 2020" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

"IFAT 2020" İSTANBUL TİCARET ODASI MİLLİ KATILIM ORGANİZASYONU'N KATILIM FORMU

Firma Ünvanı		
Talep Edilen m²		
İlgili Kişi	GSM +90	E-posta
	Faks +90	Web

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Akif Gönülcü - Esra Yılmaz
Tel : 0212 455 61 19 - 455 65 10
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: akif.gonulcu@ito.org.tr - esra.yilmaz@ito.org.tr
www.ito.org.tr

Yollar birleşiyor

Bir Kuşak Bir Yol Projesi'nde Türkiye-Çin ikili geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Çin Devlet Başkanı Xi Jinping'in Kuşak ve Yol Girişimi'ni 2013'te ilan etmesinden bu yana Türkiye bu girişimi destekliyor. Ülkemizin bağlantılılık ve altyapı yatırımları konusundaki tecrübesi ve azmi, esasen Kuşak ve Yol'un ilhamından daha öncece dayanyor. 1990'ların ortalarından itibaren, Bakü-Tiflis-Ceyhan petrol, Bakü-Tiflis-Erzurum doğalgaz ve Bakü-Tiflis-Kars demiryolu hatları gibi projelerle bölgemizde bağlantılılığa öncülük ediyoruz.

Türkiye, Kuşak ve Yol Girişimi'nde öngörülen Çin-Orta Asya-Batı Asya koridorunun bir parçası. Bu koridor, ülkemizin Orta Koridor girişiyle örtüşüyor. 2015'te Çin ile imzaladığımız bir anlaşmayla, Kuşak ve Yol'u Orta Koridor'la uyumlu hale getirme konusunda mutabık kaldık. Çinli firmaların ülkemizdeki altyapı projelerine de Kuşak ve Yol bağlamında ilgisi mevcut. Önemli firmalardan birisi, hâlihazırda İstanbul-Ankara Hızlı Tren Hattı projesinde yer aldı. Kuşak ve Yol bağlamında, Türkiye-Çin ilişkilerinin geleceği oldukça parlak. Tarihi İpek Yolu üzerindeki iki kadim medeniyet olarak Avrasya'nın bağlantılılığına büyük katkılar yapabileceğiz.



3 YIL ARADAN
SONRA GELEN50 kruvaziyerlik
REZERVASYON

Turizm gelirleri içinde en büyük katma değeri oluşturan kruvaziyer turizmi, İstanbul'da yeni bir başlangıç yaptı.

2013'te İstanbul'a uğrayan 307 kruvaziyer gemisinin ardından duraklayan sektörde, bu yılın ilk gemisi İstanbul'a yanaştı. Bin yolcu kapasiteli Regent Seven Seas Voyager isimli süit gemi, ekim ayında yeniden İstanbul'a gelip iki gün kalacak.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

DÜNYA turizm pastasının kreması olarak tanımlanan kruvaziyer turizmi, İstanbul'a yeniden demir atmaya başladı. 'Zengin turizmi' olarak da tanımlanan kruvaziyer turizmde Türkiye de hedef büyütüyor. 2011'den 2013'e kadar İstanbul'da büyüme gösteren sektör, 2014'ten sonra duraklamaya geçmişti. Geçtiğimiz yıl hiç kruvaziyer gemisi ağırlanmayan İstanbul'a 2019'un ilk gemisi geçtiğimiz günlerde geldi. Bin yolcu kapasiteli üst düzey gemi, ekim ayında yeniden İstanbul'a uğrayıp iki gün kalacak.

HEPSİ SÜİT

Nitelikli turizm hedefinin gerçekleşmesi için stratejik alan olarak görülen kruvaziyer turizmi, normal bir turizm gelirinin dört katı kadar bir gelirin ülkede kalmasını sağlıyor. Ancak kruvaziyerlerin de

çeşitli segmentleri bulunuyor. Buna göre geçtiğimiz bayramda İstanbul'a gelen Regent Seven Seas Voyager isimli gemi, kruvaziyer gemilerinin içinde üst segmentte bulunması ile dikkat çekiyor. Zira bin yolcu kapasiteli, altı yıldızlı geminin odalarının tamamı süit ve gemide bulunan yolcular, tur için ortalama bir kruvaziyer gemisine ödenen bedelin beş katını ödüyor.

İKİ GÜN KALACAK

Geminin tur bedelinin yüksek olması, gemide bulunan yolcuların İstanbul turizm gelirine daha yüksek katkı sağlaması açısından önem arz ediyor. Geçtiğimiz günlerde İstanbul'a gelen gemi, bir gece kalarak İstanbul'dan ayrılmalı. Ancak geminin ekim ayı turunda yine yaklaşık bin kişi ile İstanbul'a gelmesi ve bu sefer iki gün kalması bekleniyor.

EN ÇOK KAPALIÇARŞI

İstanbul kruvaziyer turizminin 2020'de sıçrama yapması bekleniyor. Çünkü Galataport'un tamamlanması ile aynı anda 3 büyük gemi, tarihi şehrin sınırlarına yanaşabilecek. Bu da günde ortalama 5 bin yolcunun İstanbul çarşılarında gezmesi anlamına geliyor. Kruvaziyer gemisi ile gelen yolcuların rotaları değişmekle beraber, yolcular alışveriş için genellikle Kapalıçarşı'yı tercih ediyor. Çarşıları yenileyen Kapalıçarşı esnafı da yeni kruvaziyer gemilerini heyecanla bekliyor.

Kruvaziyer turizminin İstanbul'a sağladığı değerin yanı sıra Türkiye'nin diğer limanlarına da katkısı bulunuyor. Zira İstanbul'a gelen bir gemi İstanbul'dan Akdeniz limanlarına açılıp oralar da duraklayabiliyor.



Sarayburnuport'a gelen Regent Seven Seas Voyager isimli kruvaziyerdeki turistler, mehteran takımıyla karşılandı.



Yakıt ve kumanya için önemli bir pazar

Kruvaziyer gemileri, kentte yaptıkları alışveriş harcamalarının yanı sıra gıda ve yakıt sektörüne de önemli katkı sağlıyor. Zira

gemilerin ihtiyacı olan kumanyalar ve yakıt da yanaşılan limandan sağlanıyor. Kruvaziyer turizminin gelir sağladığı alt sektörler

arasında; gemi acenteliği, tur satışlarının yanı sıra, kamu kuruluşları tarafından alınan fener, sağlık gibi harçlar da bulunuyor.



İstanbul'a güvenin göstergesi

Karaköy Limanı Mülki İdare Amiri
Vali Yardımcısı Mehmet Kalyoncu: "Bizler geminin limana yanaşmasından ayrılmasına kadar geçen süreçte tüm güvenlikten sorumluyuz. Regent Seven Seas Voyager isimli geminin 3 yıla yakın bir süreden sonra İstanbul'a yanaşan ilk kruvaziyer gemisi olması, İstanbul'a olan güvenin arttığının bir göstergesi. Geminin güvenliğinden sorumlu şirket önceden geldi, araştırma yaptı. Bizler de her türlü tedbir aldığımızı göstermiş olduk. Gemideki turistlerin İstanbul gezisi esnasında, bir ihracatçı tarafından bile rahatsız edilmemesi için tüm tedbirlerimizi aldık ve tüm gemiler için bu tedbirleri alıyoruz. Bu geminin gelişine başka gemilerin de gelişine için zemin hazırlanmış oldu. Kruvaziyer turizmi, turizmin nitelikli ayağını kapsayan bir sektördür. Bu yüzden önemsiyoruz. Galataport açılana kadar 20'ye yakın geminin daha Sarayburnu ve Galataport'un açık

kısımlarına yanaşacağını öngörüyoruz. Galataport tamamlanınca da 80 - 100 arası gemi ağırlayacağımızı düşünüyoruz. Bu tesiste yapılan binaların mimari yapısı da çok özel. Zengin turist sadece bu binaların mimari yapısını görmek için bile İstanbul'a gelebiliyor. Galataport tamamlandığında burada dünyada sadece 10 şubesi bulunan Hong-Kong menşeli 7 yıldızlı Peninsula Otel'i de gelecek. Bu yıl içinde bir kısmı kullanıma açılacak olan otel, 300 milyon dolarlık çok büyük bir yatırımla inşa edildi. Bu da İstanbul için önemli bir yabancı sermaye girişi anlamına geliyor. Kruvaziyer gemileri ile gelen turistler konaklamak için genellikle gemilerinden dışarı çıkmıyor. Ancak tesis bünyesinde bu otel açılınca, konaklamak için gemilerini bırakabilirler. Çünkü kruvaziyer turisti yıldız üstü bir konaklama imkanı istiyor. Burada lüks segment tercihi bulunan turistler hizmet verilecek.

50 geminin
rezervasyonu yapıldı

Kişi başı turizm gelirini artırmaya yönelik önemli bir adım olarak görülen kruvaziyer turizmde, Galataport bir köşe başı olarak değerlendiriliyor. 2020 mart ayında hizmet vermeye başlaması öngörülen limanla, İstanbul'a 2 milyon kruvaziyer turistin gelmesi bekleniyor. Galataport İstanbul Liman İşletmeciliği ve Yatırımları A.Ş. Liman İşletme Genel Müdürlüğü'nün verdiği bilgilere göre 2020'de 50 geminin rezervasyonu şimdiden yapıldı.





Yiyecek-içecek sektörü verileri

ÜLKE	TURİST	GELİR	HARCAMA	GSMH
ABD	77 milyon	251 milyar	3.259	Yüzde 4
İNGİLTERE	38 milyon	51.7 milyar	1.360	Yüzde 5
İSPANYA	83 milyon	91 milyar	1.027	Yüzde 6.2
İTALYA	58 milyon	45 milyar	776	Yüzde 4.5
TÜRKİYE	45.6 milyon	29.5 milyar	647	Yüzde 1.9

(Gelir cinsi ABD Doları, yeni turist dahil, GSMH içindeki pay, 2018, TÜRYİD)



Yılın ilk yarısı biterken ekonomide gelişmeler

2019'un ilk yarısını bitirmeye çok yaklaştık. Gerek dünyada gerekse Türkiye'de ekonomide ve ekonomi dışı alanlarda önemli gelişmeler yaşandı. Haziran'da başta G-20 zirvesi olmak üzere küresel ekonomiye yön verecek gelişmeler yaşanacak.

1 - Küresel ekonomide yavaşlama endişeleri artıyor
Küresel ekonomide ivme kaybı giderek daha derin bir yavaşlama endişesine dönüşmeye başladı. Ekonomide ivme kaybına neden olan ticarete korumacılık önlemlerine bir çözüm bulunamadı ve tam tersine yeni önlemler alındı. Buna bağlı olarak dünya ticaretinde yılın ilk yarısında küçülme yaşanıyor. Ticarete belirsizlik yanı sıra jeopolitik gerginlikler ve yaptırımlar da olumsuz etki yaratıyor. Yılın ikinci yarısına girerken küresel ekonomide yüzde 2.6 olan ana büyüme senaryosunun altında kalınacağı endişeleri artmaya başladı.

2 - Büyük merkez bankalarından faiz indirimi beklentisi

Küresel kriz sonrası büyük merkez bankaları, olağanüstü genişletici para politikaları uyguladı, ekonomideki toparlanma ile de bu politikalarını sona erdirdi. Para politikalarında normalleşme dönemine girildi. Ancak küresel ekonomide ortaya çıkan yavaşlama endişeleri ile yeniden faiz indirimleri tartışılmaya başlandı. Özellikle yılın ikinci yarısında ABD Merkez Bankası Fed'den bir faiz indirimi beklentisi kuvvetleniyor.

3 - Japonya'da kritik G-20 zirvesi

Haziran sonunda G-20 liderler zirvesi Japonya'da yapılacak. Zirve, birçok sorunun çözümü için fırsat olarak görülüyor. Bu nedenle zirve, kritik öneme sahip. Özellikle ABD ile Çin arasında uzayan görüşmelerde nihayete erimesi ve bir ticaret anlaşması yapılması beklentisi bulunuyor. Diğer yandan Suriye ve İran konuları ABD ile diğer ülkeler arasında önemli gündem maddeleri olacak. Küresel ekonomik yavaşlama karşısında ülkelerin alacağı tutum, ekonomiler için belirleyici olacak.

4 - Türkiye'de ekonomide dengelenme sürüyor

2018 ağustos ayında uygulamaya başlanan yeni ekonomi programının temel hedefi olan ekonomide dengelenmeye yönelik kabalaftırma devam ediyor. Bu çerçevede itibarı faaliyetlerde daralma devam ediyor. Özellikle yılın ikinci çeyreğinde beklentilerin altında bir büyüme gerektiği. Dış ticaret açığı ile cari işlemler açığında da daralma sürüyor. Enflasyonda kademeyle gerileme yaşanıyor. Ekonominin küçülmesi ile birçok makro göstergede göreceli iyileşme yaşanıyor. Ancak ekonomide sağlık ve kalıcı bir iyileşme ve dengelenme sağlanması zaman alacak.

5 - Türkiye-ABD ilişkileri belirleyici olacak

Türkiye ile ABD ilişkileri, iki yıldır yaşanan gerginliklerin ardından daha sıkıntılı ve kritik bir süreç girdi. Türkiye'nin S-400 füzesi satın alması karşısında ABD daha net bir tutum sergilemeye başladı ve muhtemelen Türkiye kademeli yaptırımlar ile karşı karşıya kalacak. G-20 zirvesinde Trump-Erdogan görüşmesi, sorunun çözümü için fırsat olarak görülüyor. Ancak her iki taraf da ikna edecek bir çözüm bulunamaması halinde uygulanacak olası ABD yaptırımları hem yeni finansal şoklar yaşanmasına hem de ekonominin daha da bozulmasına neden olabilecek. Süreç, haziran sonuna kadar olumsuz fiyatlanmaya devam edecek.

6 - T.C. Merkez Bankası faiz kararını bekliyor

T.C. Merkez Bankası, 12 Haziran'da faiz toplantısı yapacak. Beklenti, faizlerin değişmeyeceği yönünde. Ancak nisan ve mayıs enflasyonundaki düşüşlerin ardından merkez bankası faiz indirimi sürpriz olmayacak. Faiz kararında döviz kurlarının olası tepkisi de etkili olacak. Merkez bankası faiz değişikliği yapmasa bile bundan sonrası için önemli mesajlar verecek ve fiyatlamaları etkileyecek.

SÖZ HAZİRAN AYINDA YILIN İKİNCİ YARISINDA EKONOMİYİ ŞEKİLLENDİRECEK BİRÇOK ÖNEMLİ GELİŞME YAŞANACAK.

Turizm geliri lezzetle katlanacak

Yabancı ziyaretçi sayısının yanı sıra turizm gelirlerini de artırmak için yeni modeller oluşturan Türkiye, 'lezzetli deneyim' peşinde olanları çekecek. Anadolu mutfağının ve gastronomi şehirlerinin tanıtımına ağırlık verilerek, 5 milyar dolarlardaki yeme-içme geliri, önümüzdeki yıl ikiye katlanacak.

ADEM ORHUN

DÜNYA Turizm Örgütü'nün (UNWTO) Turizm Barometresi'ne göre, geçen yıl global turist sayısı, 1.4 milyar kişi oldu. Turistler, ilgi çekici yerleri gömmen yanı sıra farklı deneyimlerin peşinde. Seyahat edenlerin yüzde 90'ına göre destinasyon tercihinde 'yemek' çok önemli. Çünkü yeme-içme tamamen deneyime dayanıyor. Artık birçok ürün ve hizmete olduğu gibi yeme-içme denilen gastronomide de müşteriler, o lezzetleri alacağı keyfi tecrübe etmenin peşinde. Bu noktada ünlü mutfakları ve yöresel lezzetleri olan destinasyonlar deniz-kum-güneş tatilinden öte 'lezzet' peşinde olanların ziyaret noktası haline geliyor.

KİŞİ BAŞI HARCAMA

Türkiye de coğrafyası, tarihi ve kültürel özelliklerinin yanı sıra yemekleriyle de zengin bir ülke. Yıllardır turizmi çeşitlendirme ve 12 aya yayma çalışmalarında artık 'lezzet'in çekiciliği daha fazla kullanılacak. Böylece gastronomi, turizmin yeni lokomotif olacak. Zira lezzet kozu, Türkiye'nin turizm gelirlerini artırmak için kullanılacak.

Geçen yıl yüzde 21.84 artışla 39.49 milyona ulaşan yabancı ziyaretçi sayısına rağmen, turizm gelirleri yüzde 12.3 artışla 29.51 milyar dolar oldu. Geçen yıl turistin kişi başı yaptığı harcama 647 dolar oldu. İlk beş bunu 710 doların üzerine çıkarmak.



4 YILDA 70 MİLYAR \$

Bu yıl 50 milyon aşması beklenen turist sayısının ise 2023'te 70 milyon olması hedefleniyor. Ancak hedefler arasında kritik bir nokta dikkati çekiyor. 70 milyon ziyaretçiye karşılık 70 milyar dolar gelir. İşte turizm gelirlerinde bu rakama ulaşmak için, terazinin harcama kalesine yeni ağır taşların konulması gerekiyor. Bu noktada 'lezzet' ve 'deneyim' unsurlarını daha yoğun kullanacak.

Turizm hedefleri kapsamında öncelikle, son yıllarda 5 milyar doların biraz üzerinde gerçekleşen yeme-içme geliri artırılacak. Burada hedef, 'lezzet' peşindekilerin yaptığı harcamayı 10 milyara çıkarmalarını sağlamak.

Bu yıl turizmde yeme-içme gelirinin, turist sayısına denk şekilde yüzde 25 artması bekleniyor. Gastronomi gelirindeki hedef ise 10 milyar dolarlık gelire 2020'de ulaşmak.

İtalya ve İspanya gastronomiden kazanıyor

Turizmde toplam 90 milyar dolar gelire ulaşan İspanya, bu seviyeye, çeşitliliği artırarak ulaştı. Gastronomiyi öne çıkaran İspanya kişi başı harcamayı artırmayı basardı. İspanya'nın turizm gelirleri içinde gastronominin payı yüzde 30'larda. Avrupalılar kendi kültürlerini ihraç etmeyi de ihmal etmediler. İtalya yemek kültürü bütün dünyaya yayılmış durumda. Sadece pizza ekonomisi 150 milyar dolarlık bir değer oluşturmada. Bu ekonomi sadece pizzanın lezzetine dayanıyor. Bu rakamlara müşteri odaklı profesyonel restoran işletmeciliği, mekan tasarımı ve işe yaramlı mutfak eşyaları ulaşıldı.

Yeni gastronomi şehirleri

Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Ersoy, "Türkiye'nin her yerini geziyorum. 81 ilde turizm adına farklı farklı potansiyel" var" dedi. Turizmi özellikle Güneydoğu ve Doğu'ya doğru kaydıracağını belirten Bakan Ersoy, "Türkiye'nin arkeolojik potansiyeli çok yüksek. Kazi sürelerini 12 aya yayacak bir proje yaptık. Aynı şekilde bizim UNESCO'da tescilli gastronomi şehirlerimiz, Gaziantep ve Hatay gibi, buna eklenmesi gereken şehirlerimiz mevcut. Farklılaşmanın ön plana çıkmasını sağlayacak bir çalışma yapacağız" diye konuştu.

Alman devi Türk mutfağı için geliyor



Tasarım ve kültür avantajı

GGM Gastro firmasının ortağı Manuel Elma, başarısının dayanışmanın, planlı çalışma, kalite kriterleri ve tasarım olduğunu söyledi. 20'den fazla ülkeden 300 kişinin çalıştığı şirketin ortaklarından Hollandalı Marcus Inan da insan kaynağının çok uluslu yapısının, şirketin global operasyonlarına olumlu katkısı olduğunu vurguladı.

Almanya merkezli endüstriyel mutfak eşyaları firması GGM Gastro International, İstanbul'da kurduğu ofisiyle bin kilometrelik yeni sevkியat çemberine ulaşacak.

YEMEK ve gıda hazırlama sürecini kolaylaştırdığı gibi, kalite ve iş güvenliği kriterlerini de karşılayan endüstriyel mutfak ürünleri, gastronomi dünyası için önemli bir görev üstleniyor. Bu alanda Almanya merkezli 'GGM Gastro International' yeni ofisini İstanbul'da açtı.

127 ÜLKEYE SEVKİYAT

Firmanın, Türkiye, Çin ve Avrupa'da imal edilen endüstriyel mutfak eşyaları, konseptte uygun şekilde ambalajlanarak Almanya'nın Ochtrup kentindeki merkezine ulaştırıyor. Ürünler GGM Gastro'nun, Ochtrup'taki merkezinde depolanıyor. Endüstriyel mutfak eşyaları ve

yedek parça ürünleri merkez depodan saatler içinde Avrupa'ya ve 127 ülkeye sevk ediliyor.

İSTANBUL'A OFİS

Hollanda sınırındaki merkezinden bin kilometre captaki bölgeye 24 saat içinde ürün ulaştırılan firma, yeni ofisini Türkiye'de açtı. Firma ikinci bin kilometrelik hızlı hizmet alanına toplantısı yapacak. Beklenti, faizlerin değişmeyeceği yönünde. Ancak nisan ve mayıs enflasyonundaki düşüşlerin ardından merkez bankası faiz indirimi sürpriz olmayacak. Faiz kararında döviz kurlarının olası tepkisi de etkili olacak. Merkez bankası faiz değişikliği yapmasa bile bundan sonrası için önemli mesajlar verecek ve fiyatlamaları etkileyecek.

Firma ayrıca tanıtıma da ağırlık vererek farklı bir çalışma yaptı. Gastronomi sektöründe uçaklara giydirmeye yapan ilk firma olan GGM Gastro, Onur Air'in uçaklarıyla hem Türkiye'de hem Avrupa şehirlerinde marka görünürlüğünü de artırdı.

**BÜYÜMEYE
DESTEK
İÇİN**

Cok yatırım ve 'makul tüketim'



Fotoğraflar: KAMİL ÇATAK



Ticaret savaşlarının kazanani olabiliriz

İTO Başkanı Avdagic, Türkiye'nin Çin ve ABD'nin tedarikçileri arasında bulunmamasını ülkeye konjonktürel anlamda büyük avantaj sağladığını belirterek, "Dolayısıyla, Türkiye ticaret savaşlarının ilk dalgasından olumsuz etkilenen ülkeler arasında yer almayacak. Yatırım ortamını iyileştirmiş, ekonomik istikrara odaklanmış bir Türkiye, ticaret

savaşlarından kazançlı çıkabilecek birkaç ülkeden biri olabilir" dedi. Bu kapsamda AB ülkelerinin ekonomilerindeki yavaşlamanın ve petrol ihrac eden ülkelerdeki pazarların daralmasının Türkiye'yi olumsuz etkileyeceğini aktaran Avdagic, şöyle devam etti: "Fed'in faizleri düşürceğini bekliyoruz. Böylece, gelişmiş ekonomilerde yaşanacak yeni

parasal genişleme, Türkiye'ye sermaye girişi olarak yansayabilir. Dolayısıyla TL'deki değer kaybı durabilir. İç ve dış borçlanma maliyeti düşebilir, faiz oranları aşağı çekilebilir. Girdi maliyetlerindeki görece iyileşme, enflasyonun dizginlenmesine katkı sağlayabilir. AB pazarında belirli ürünlerde yeniden Çin'e alternatif tedarikçi haline gelebiliriz."

Taksitin artırılması iç talebi artıracak

Başkan Avdagic, hükümet tarafından hayata geçirilen İvme Finansman Paketi ve Ekonomi Değer Kredi Paketi'ni özellikle reel sektörün finansman ihtiyacını karşılamada önemli bulduklarını söyledi. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) tarafından taksit

sayısının artırılmasına değinen Avdagic, bu sayede iç talebin canlanacağını bildirdi. Avdagic, "Bunlar, piyasayı hareketlendirecek çok değerli kararlar. İnşallah, finansman sağlayan paketlerle birleşince, ekonomi için önemli bir sinerji oluşturacaklardır" diye konuştu.

İkinci çeyrekte itibaren yeniden büyüme sürecine gireceğiz

Şekib Avdagic, son dönemde açıklanan yapısal reformların hızla hayata geçirilmesinin faydasını göreceğini kaydederek, "Böylece Türkiye yerli sermaye yatırımları ile birlikte daha güçlü bir biçimde doğrudan yabancı yatırımları yeni adreslerinden biri haline gelecek" dedi. Avdagic, ülke ekonomisinin ikinci

seçimin tamamlanacağını söyledi. İş dünyası olarak seçimin huzur içinde geçmesini dilediklerini aktaran Avdagic, "İstanbul gibi büyük bir metropolün gerçekten daha çok projeye ihtiyacı var. Bugüne kadar ortaya konulan hizmetleri tamamlayacak, bir adım daha ileri taşıyacak projelere ihtiyacı var" diye konuştu.

İSTANBUL'U TANIYORUZ

Avdagic, İstanbul'u tüccarların iyi tanıdığını ifade ederek, onların şehrin her köşesinde yaşadığını, tüm ilçelerdeki ve caddelerdeki gelişmeleri gördüğünü anlattı. Bu gözle bakıldığında İstanbul'un son 20 yılda çok değiştiğini aktaran Avdagic, "İstanbul çok büyük projelerle tanıştı. Avrasya ve Marmaray tünelleriyle, metro ağıyla ulaşım çağı atladı. Metrobüs hizmetiyle otobüs taşımacılığında yeni bir dönem başladı. Ve son olarak yaz akımız büyük bir havalimanı devreye girdi" dedi.

DAİMA İLERİ GİDİYOR

Avdagic, çöpten itfaiye hizmetlerine, büyük parklardan iş dünyasının temel talebi olan alt yapıya kadar önemli aşamaların kat

"Makul tüketim ile 'israfa sebep olmayan, yatırımı destekleyecek tüketimi' kastettiğini belirten Avdagic, "Yatırım ortamını iyileştirmiş, ekonomik istikrara odaklanmış bir Türkiye, ticaret savaşlarından kazançlı çıkabilir. AB pazarında belirli ürünlerde yeniden Çin'e alternatif tedarikçi haline gelebiliriz" dedi.

edildiğini belirterek, İstanbul'un bir ticaret başkenti, ekonomi cazibe merkezi, turizm şehri olarak daima ileriye gitmeyi hak ettiğini vurguladı. İstanbul'u, bunu başaracak bir başkanın yönetmesini arzu ettiklerini dile getiren Avdagic, İstanbul'u yönetecek başkandan böyle bir anlayışı hayata geçirmesini beklediklerini bildirdi.

Avdagic, küresel ekonominin gündeminde 'ticaret savaşlarının' bulunduğunu belirterek, ayrıca teknoloji ve kur savaşları gibi alt cephelemler bulunduğunu söyledi. Son gelişmelerin ABD ile Çin arasındaki görüşmelerden kısa sürede olumlu bir sonuç çıkmayacağına işaret ettiğini dile getiren Avdagic, bu durumun küresel büyüme ve ticaretin önünde ciddi bir engel gibi görüldüğünü aktardı.

29 HAZİRAN KRİTİK

Avdagic, küresel ekonomik savaşında kritik tarihin 29 Haziran olduğunu, ABD ve Çin devlet başkanlarının Osaka'daki G20 zirvesi sırasında bu konuyu kapsamlı olarak ele alacağını, bir

anlamda ya 'tamam' ya da 'devam' diyebileceklerini kaydetti. ABD ile Çin ticaret savaşının küresel ekonomi üzerindeki etkilerinin büyüdüğünü dile getiren Avdagic, Asya ve Avrupa'da üretim faaliyetlerinin mayısta önemli oranda azalmasının endişeleri artırdığını bildirdi.

YENİDEN SICAK PARA

Avdagic, beklenen ekonomik yavaşlama ve gerilemeyle, gelişmiş ekonomilerde yeniden bir parasal genişleme sürecine girebileceğini belirterek, şu değerlendirmelerde bulundu: "Yine kur savaşları ile birlikte faizlerde düşüş, gelişen ülke piyasalarına neden olabilir. Biliyorsunuz, bu süreçte, ABD Merkez Bankası Fed'in de faiz indirimine gitmesi bekleniyor. Bütün dünya bu beklenti içinde. Ayrıca, gelişmiş ülke piyasalarında işgücü maliyetinin görece pahalı hale gelmesi, gelişmekte olan ekonomilerin rekabet gücüne olumlu katkı verebilir."

Bize özgüven kazandırdı

Prof. Dr. Fuat Sezgin'in, 30 Haziran 2018'de 94 yaşında hayatını kaybettiğini hatırlatan İTO Başkanı Avdagic, şunları söyledi: "Almanya üniversitelerinde uzun süre kaldı. Oralarda yaptığı emsalsiz araştırmalarla Müslüman bilim adamlarının ilim ve teknolojiye yaptığı katkılar ortaya çıkardı. İhtiyar duyduğumuz özgeçmişini kazandırdı. Geçmişte yaptıklarını, bugün de yapacak kudret ve güçte olduğumuzu gösterdi. Ben de onun adına kurulan İlahî Bilim Tarihi Araştırmaları Vakfı'nda görev alıyorum. Hocanın yaptıklarını, bıraktığı yerdin yeni nesiller tarafından devam ettirilmesi için gayret gösteriyoruz. Hocamızı, ölümünün birinci yıldönümünde rahmet anıyoruz. Mekânı cennet olsun."

MECLİS KÜRSÜSÜNDEN YANSIMALAR

TESKOOP,
önemli bir karar

Saif Kılıç /
Kargo, Posta
ve Depolama
Meslek
Komitesi:
Teknoloji ve
Sanayi Toplu

İşyeri Yapı Kooperatifi (TESKOOP), 10 yıl önce Hasan Büyükdede ile başladığımız bir süreçti. Kendi imkanlarımızla, üyelerimizden bedel almaksızın, altyapısının yüzde 98'ini tamamladık. Bugün itibarıyla 600-650 milyon dolar yatırım yapıldı. Tamamen üyelerin gayretleriyle bu noktaya geldi. Bir sene önce Türkiye'de özel endüstri bölgeleri meselesi gündeme geldi. Hasan Büyükdede ile ilgili bakanlığa o zaman başvurmuştu. 10 Mayıs 2019'da, Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan, TESKOOP'un, özel endüstri bölgesi olması için karar verdi. Sayın Cumhurbaşkanımıza teşekkür ediyoruz. TESKOOP'un özel endüstri bölgesi olması, ülkemiz ve İstanbul için önemli bir karar. Sanayi ve Teknoloji Bakanımıza da teşekkür ediyoruz. 14 Haziran'da açılışımız var, tüm Meclisi davet ediyoruz.

Askıda ekme
kampanyası

Sultan Selim Şimşek /
Ekme, Un
ve Unlu
Mamüller
Meslek
Komitesi:

Yüzyıllar öncesinden gelen 'yardım sepeti' hizmeti devam ediyor. Komite olarak firmalarda askıda ekme kampanyasını başlattık. İTO yönetimine maddi ve manevi destekleri için teşekkür ediyorum. Anadolu Yakası'nda, 1031 firmadan 328'inde, Avrupa Yakası'nda 1876 firmadan 485'inde uygulanıyor. İstanbul genelinde yaklaşık 3 bin firmada uygulanması için çaba göstereceğiz. Askıda ekme ile sosyal sorumluluk projesi örneği veriyoruz. Uygulamaya katılan firmalarımız, başışçı ile

ihtiyaç sahibi arasında köprü oluyor. Hayırevevler, istediği kadar ekmeğin parasını vererek askıda ekme bırakabiliyor. İhtiyaç sahibi de ücret ödemedi alabiliyor.

Ekmeğin azami satış fiyatı ile ilgili komite kararımızı yönetim kurulu ile istedik. İli fiyat heyeti geçen ay toplandı, 1 kg ekmeğin için 6.25 lira, 200 gram ekmeğin için 1.25, 250 gram ekmeğin için 1.50 TL kabul edildi. Bizlere verdiği destek için İTO yönetimine ve meclise teşekkür ediyoruz. Ekmeğin azami satış fiyatımızla ilgili talebimiz, enflasyon oranında güncellenmesi. Ruhsatsız firmalar hem ekmeğin israfına sebep oluyor hem sektöre ve halk sağlığına zarar veriyor. Firmaların ile satış bayileri arasında 'mesafe kuralı' olmalı. Belirlenen kar oranlarının dışına çıkılmamalı. Bayi kar oranlarının sağlıklı işlemesi için tedbir alınmalı. Tarım Bakanlığı'nın belirlediği, ekmeğin adesi oranı yüzde 5, bu sınıra çekilmeli. Ekmeğin ile ilgili hiyeyen eğitimlerinde yapılmalı. Diğer bir problemimiz, sektörde nitelikli eleman ihtiyacı var. Meslek liselerimizde ekmeğin ilgili bölüm açılması. Yabancı uyruklu eleman çalıştırılması da kolaylaştırılmalı.

Sigortalanma
oranımız düşük

Eyyup Celik /
Sigortacılık
Meslek
Komitesi:
Maysın son
haftası,

Sigortacılık Haftası olarak kutlanıyor. Biz sigortacılar, birbirimizin arasında kutluyoruz. İstiyorum ki, diğer sektörler de bizim kutlamalarımıza katılsın ve sektörümüzü tanınsın. Türkiye'de 62 sigorta şirketi var. Bankacılıktan sonra en önemli ikinci finans kapasitesine sahip sektördür. Yılda toplam 178 milyar TL katna değer sağlıyoruz ve 54 milyar TL prim üretiyoruz. Sektörümüz BES

fonlarına yılda 92.5 milyar TL para sağlıyor. Sigortacılık, sekiz yıldır yüzde 18 büyüyor. Avrupa'da sigortacılık sektörü GSYİH'nin yüzde 6.45'i iken, bu rakam Türkiye'de yüzde 1.42. Avrupa'da özel emeklilik fon büyüklüğü GSMH'nin yüzde 133'üne tekabül ederken, bu oran Türkiye'de yüzde 2.6. Sigortacılık sektöründe geçtiğimiz yıl 148 milyar TL bireysel emeklilik fonlarından dolayı bir birikim oluştu. Bu fonlar, bankacılık sektörüne ve yatırımlara aktarılıyor. Bu fonlar, bir takım finansal hizmetler için kaynak oluşturuyor. Devletin BES'e önem vermesi de bu nedenle. DASK policesi yapıyoruz. Ancak 7.8 milyar TL fon birikmiş. Artırmamız lazım ki, gelecek risklere karşı bunu kullanalım. Sigortacılık sektörü yılda 36 milyar TL hasar ödüyor, trafik ve kaskoda zarar ediyor. Ancak biz olaya kır gözüyle bakmıyoruz. Bu bir yardım fonu, dağıtılacak kullanılır. Türkiye'de KOBİ'lerin 3'te 1'i sigorta yapıyor. Yeni kurulan şirketlerin yüzde 24'ü, 6-10 yıllık şirketlerin yüzde 25'i, 31 yıllık ve üzeri firmaların yüzde 45'i sigortalı. Yani firma eskidikçe sigortalılık oranı artıyor. Sigorta, beklenmeyen felakette birikimlerin bir anda yok olmaması, markaların itibar kaybetmemesi için önemli. Sonradan alınmayacak tek şey sigorta policesi. 1999 depremi oldu, GYMH'nin yüzde 35'ini oluşturan 7 ilin o dönem yaklaşık 18 milyar dolarlık ihracatı vardı. Bu da toplam ihracatta yüzde 62'lik bir orana tekabül ediyordu. Zararımız 17 milyar TL oldu. O zaman sigortada biriken fonlarla 2.2 milyar TL gelmişti. Sigortalanma oranımız düşük. Önemli sanayi tesisleri sigortasız olsa yerine ikame edeceğimiz bir güç yok. Devlet, kendi tesislerine sigorta yaptırmıyor. 2050'ye kadar gerçekleşme riski yüzde 50 olan depremden 100 milyar dolara yakın zarara uğranması bekleniyor. Her 4 evden 3'ünün sigortasız olduğu bir Türkiye'nin geleceğinde sigortacılık çok önemli.

Yabancı sermayeyi
çekmek zor

Noman Sağ /
Mali
Müşavirlik
Meslek
Komitesi:
Ocak ve nisan
sonu itibarıyla

18 bin 402 firma açılıp, 7 bin 500 firma kapanmış. Bu, ekonominin geldiği noktayı gösteren bir işaret. Türkiye'ye yabancı sermayenin çekilmesi zor. Türkiye dünya iş yapma kolaylığı endeksinde 43'üncü sırada bulunuyor. Şirketlerin kuruluşu, devamı, üretim ilişkisinde kır payı, sermaye payı gibi konularda risklerin yaşanmış görüyoruz. Çıkan kanunlar iyi niyetli ancak bunların bürokraside kaybolduğunu görüyoruz. Odamız sicil işlemlerini çok iyi yürütüyor. Ama ellerini

başlayan genelgeler var. Bunlar elden geçirilmeli. Bir ay önce yabancı sermaye izni alan bir firma, parasını Türkiye'ye getiremiyor. Alman bankalar buna izin vermiyor, 'paranı kurtaramazsın' diyor. O zaman burada bir yanlışlık var. Vergi affı ile üç ayrı düzenleme geldi. Bu, karışıklık oluşturuyor. Bunların yeniden düzenlenmesi gerekiyor. Öte yandan sigorta teşvikleri de sadeleştirilmeli. Odamız acilen sigorta teşvik klavuzunu hazırlamalı.

Hurdalı ihraç
edilmesin

Ali Bakaner /
Demir Dışı
Metaller
Meslek
Komitesi:

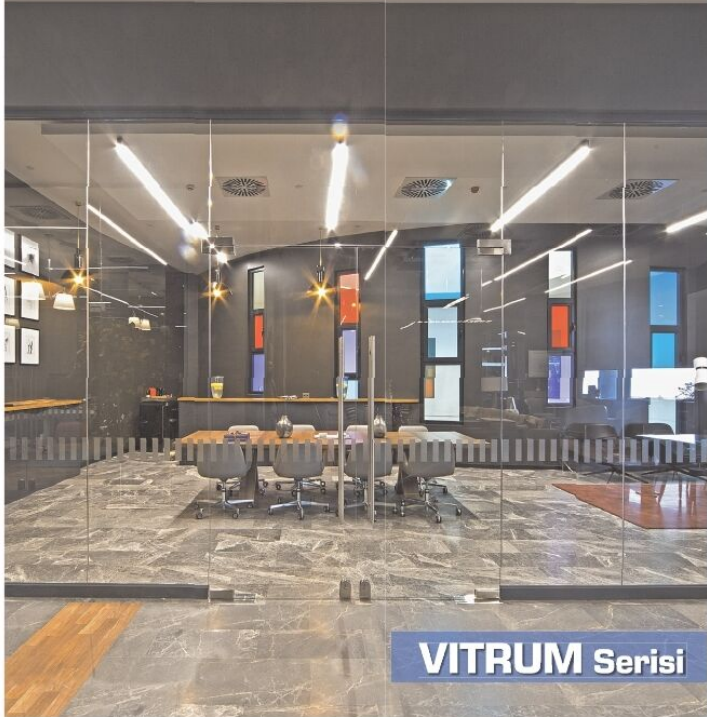
İstanbul seçiminden sonra sıra ekonomide



İSTANBUL Ticaret Odası Meclis Başkanı Öztürk Oran, Oda'nın haziran meclisini açarken yaptığı konuşmada, 23 Haziran'daki İstanbul Büyükşehir Belediye başkanlığı seçimini hatırlatarak, "İnaniyorum ki seçimlerin hemen ardından ekonomik meseleler hakkında daha fazla konuşabileceğiz" dedi. "2019'un ilk çeyreğinde bir önceki çeyreğe göre yüzde 1.3 büyüdük" diyen Oran, "Ekonomide toparlanma başladı" dedi. Oran, "Su temel eşikleri geçmemiz gerektiğine inanıyorum" diyerek, şöyle

devam etti: "Birincisi; katma değeri yüksek ürün. Bugün Türkiye'nin en değerli 100 markasının toplam değeri yaklaşık 20 milyar dolar. Tabiiye göre değeri yüksek şey, yüzde hafif pahada ağır ürünleri artırmak. İkinci önemli başlık, dış pazarlarda çeşitlenme. Hem ihracat hem de turizmde farklı bölge ve ülkelere yelken açtığımızda büyük fırsatların olduğunu anlıyoruz. Üçüncü konu, tasarımların artırılması... Dünyada likidite bolluğu dönemi kapandı. Yatırımların hızla hız vermek için milli sermayeye ihtiyacımız var. Dördüncüsü,

finansman kaynaklarına erişimin kolaylaşması. Fed'in faiz indirme ihtimali kuvvetleniyor. Bu, gelişen ülkelere sermaye girişinin artacağı ve fon maliyetlerinin de düşeceği anlamına geliyor." Oran, bu adımların sürekliliğinin sağlanmasının önemli olduğunu belirterek, "Bunların yanında KDV indeleri, işçi-işveren uyumsuzluğu ve kıdem tazminatı, vergi kanunlarında köklü revizyon ve bürokrasinin sadeleşmesi gibi meselelerin de çözümü kavuşturulması önemli" dedi.

"İçeriği
sadeleştiriyoruz"

VITRUM Serisi

INTERWALL

Ofis Bölme Sistemleri

E: info@interwall.com.tr

T: (0212) 224 20 20
F: (0212) 224 20 40
W: info@interwall.com.tr
E: info@interwall.com.tr

Hünkar'da tezhip rüzgarı



OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası sanatçıları ve sanatseverleri organizasyonları ile buluşturmaya devam ediyor. Tarihi Yeni Camii Hünkar Kasrı, bu ay da tezhip sanatının birbirinden değerli eserlerinin yer aldığı sergiye ev sahipliği yapıyor. Müzayyen adıyla açılan sergide, tezhip sanatından seçmeler yer aldı.

Serginin açılışını İstanbul Ticaret Odası (İTO) Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagic, İTO Başkan Yardımcısı Dursun Topcu, İTO Başkan Yardımcısı İsmail Kuralay, İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer, Meclis Üyeleri ve sanatseverler birlikte gerçekleştirdi. Tezhip Sanatçısı Ayşe Gülcan Özbak ve öğrencilerinin eserlerinden oluşan sergi 29 Haziran'a kadar açık kalacak.



Regesta okurlarıyla yeniden buluştu

İSTANBUL Ticaret Odası'nın yayınladığı Ticaret Hukuku Dergisi Regesta, bu yılın ilk sayısıyla okurları ile buluştu. İTO tarafından 2011 yılından 2013'e kadar yayınlanan Regesta, yeniden yılda üç kere yayınlanacak. Taciri ve ticari hayatı ilgilendiren konularda akademik değerlendirmeler içeren Regesta Dergisi, hakemli bir dergi olup dört ayda bir yayınlanacak. Regesta Dergisi, ticaret hukukuna ilişkin akademik makaleler yanında ticaret sicili uygulamaları da kapsayan çalışmaları yayınlıyor. Türkiye ve İngilizce olarak yayımlanan Regesta'nın bu sayısının kapak konusu 'Neden İTOTAM'da (İstanbul Ticaret Odası Tahkim ve Arabuluculuk Merkezi) Arabuluculuk ve Tahkim' oldu. Derginin yönetimini ise İTO Genel Sekreter Yardımcısı Av. Nuran Turan yürütlüyor.

Ar-Ge'de başarı sırrı: Patent araştırmaları



İstanbul Ticaret Odası'nda gerçekleştirilen KOBİ'ler için Ar-Ge Projesi Hazırlama Semineri'nde patent araştırmasının belirleyici rolüne de dikkat çekildi. Yenilikçilikte asıl farkı ise bilinmeyen ihtiyaçları ve yararlanılmayan fırsatları doğru tespit edenlerin oluşturduğunun altı çizildi.

SEREF KILIÇLI

KOBİ'ler için Ar-Ge Projesi Hazırlama Semineri, İstanbul Ticaret Odası'nda gerçekleştirildi. Toplantının açılış konuşmasını yapan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Adil Coşkun, dünyanın en büyük 17. Ekonomisine sahip olan Türkiye'nin, sıralamadaki yerini daha yukarılara taşıma hedefine dikkat çekerek, Ar-Ge faaliyetlerinin bu noktadaki kritik önemeine dikkat çekti. Firmaların Ar-Ge faaliyetlerini artırırken, ilgili bakanlıkların da devletin desteğini ortaya koymaya çalışıldığını belirten Coşkun, "Diğer taraftan ülkemiz bu süreçte ekonomik olarak önemli bir yapısal dönüşümden geçerken tarım, gıda, tekstil, inşaat gibi geleneksel sektörlerin yanında, orta-yüksek teknoloji sanayilerde de oldukça güçlü bir konuma gelmiştir. Bugün artık otomotiv, makina-tehizat, elektrik-elektronik ve kimya gibi teknoloji yoğun sektörler ihracatımıza en fazla katkıyı yapan alanlar arasında yer almaktadır" dedi.



Ar-Ge harcamalarının gayri safi yurtiçi hasasımıza oranı 2017 yılı sonu rakamlarıyla, yüzde 1'e yakın bir seviyede bulunuyor. Öte yandan, gayrisafi yurtiçi Ar-Ge harcaması bir önceki yıla göre 5 milyar 214 milyon lira artarak yüzde 21.2 artışla 29 milyar 855 milyon liraya yükselmiş. Bu rakam ciddi bir büyüklüğe işaret ediyor olsa da, gelişmiş ülkeler ile kıyasladığımızda bir hayli düşük kalmaktadır. Gelişmiş ülkelerde bu değerin yüzde 2 ile 4 arasında değiştiğini görüyoruz. Dolayısıyla, bizde ikinci bir atılım gerçekleştirmemiz ve gelişmiş ülkeler arasında hak ettiğimiz yeri alabilmemiz adına, araştırma-geliştirme, yenilikçilik ve teknoloji üretimine yönelik faaliyetlere çok daha fazla ağırlık vermemiz gerekiyor."

DOĞRU KAPSAM



Toplantının seminer bölümünde, Okan Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Sibel Özdemir, "Ar-Ge projesi oluşturma esasları ve başvuru dokümanı hazırlanması" konusunda sunum yaptı. Ar-Ge projesinde kapsamın doğru tarif edilmesinin önemeine dikkat çeken Dr. Özdemir, kapsamın maliyet, zaman ve kalite üçgeni içinde yer alması gerektiğini de söyledi. Projede takım çalışması esas olduğunu altını çizen Dr. Özdemir, "Konsept kime ihtiyaç duyuyorsa o

yazılmalı. Proje takım analizi çalışması yapılmalı. 'Ben bu projeye vakit ayırabilirim' diyen proje takımına almalısınız. Fikirle ilgili ve yapıcı olunmalıdır. Bir fikir ortaya atıldığında zaman hep eksi taraftan bakmak yanlıştır, pozitif taraftan bakılmalıdır" dedi.

İHTİYACI BELİRLEME

Pazar araştırması ve yeni ürün geliştirme, 'Benim ürünümü niye tercih etsinler, artı değer ne katabilirim' anlayışıyla yapılması gerektiği belirtilen Dr. Sibel Özdemir, yenilikçilikte asıl farkı ise bilinmeyen ihtiyaçları ve yararlanılmayan fırsatları doğru tespit edenlerin oluşturduğuna söyledi. Fikri mülkiyet hakları yönünden araştırma yapmanın önemli olduğunu da altını çizen Dr. Özdemir şöyle konuştu: "Patent araştırması yapmak puzzle'ın parçalarını tamamlamak gibidir. Pazarda, boşluğun nerede olduğunu görebilirsiniz. Patent araştırmalarından çok fazla veri elde edip çalışmanın içeriğini ona göre belirleyebilirsiniz, sistem tasarımı yapabilecek noktaya gelebilirsiniz. Proje işbirliklerinde ise en önemli şey doğru ortağın seçilmesidir. Fikri hakların kimde kalacağı konusu en başta sözleşme ile netleştirilmelidir. Proje hayatının kolay geçmesini istiyorsanız bilinmezlikleri minimize edin. Planlama aşamasında biraz detaylı düşünüp yazmak, sonrası için büyük kolaylık olacaktır."

YOL UZUN

Türkiye'nin Ar-Ge konusunda kat etmesi gereken uzun bir mesafe olduğunun da altını çizen İTO Yönetim Kurulu Üyesi Adil Coşkun şöyle konuştu: "Resmi verilere göre, ülkemizde gerçekleştirilen toplam

OTEL TEDARİK ÜRÜNLERİNE DAİR HER ŞEY BU FUARDA!*

*ORTA DOĞU VE AFRIKA'NIN EN PRESTİJLİ FUARI

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

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

17-19 EYLÜL 2019

THE HOTEL SHOW DUBAI

Detaylı Bilgi

ÜRÜN / HİZMET / GIDA

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

THE HOTEL SHOW DUBAI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaatı ve aydınlatma,
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Her firmadan Birleşik Arap Emirlikleri ve Körfez Ülkeleri'ne tanıtım ve profesyonel kalış görüşmeleri
- Fuar katalogunda ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması

ÖDEME PLANI VE BANKA BİLGİLERİ

Katılım Bedeli: 3.000 TL/m²

1. Ödeme : 1.000 TL/m² (başvuru ile birlikte)
2. Ödeme : Kalan Bedelin %50'si
3. Ödeme : Bakiye Bedeli

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

Ödemeyle ilgili banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak sektördeki diğer çevresinde stant seçim hakkı tınamacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız

İSTANBUL TİCARET ODASI

İTOS

2022 455 65 12 / 455 65 07 / 455 61 12 / 455 65 10 / 455 61 10

GSM : 0533 999 30 57 / Faks : 0212 520 15 24

E-Posta: ozlem.jalik@ito.org.tr / seyma.pekcan@ito.org.tr / sahan.oruc@ito.org.tr / esra.yilmaz@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

www.ito.org.tr



Patent araştırması yapmanın faydaları

Dr. Sibel Özdemir, Ar-Ge projesi hazırlamadan önce patent araştırması yapmanın sağlayacağı faydaları şöyle özetledi:

- Sektördeki yeniliklerin tespiti,
- Mevcut ürünlerinizi ve Ar-Ge projelerinizi etkileyebilecek önemli buluş alanlarının keşfi,
- Rakip teknolojilerin izlenmesi,
- Pazarı yeni giren firmaların tespiti,
- Gereksiz patent maliyetlerine girilmesini engellemek,
- Gereksiz, Ar-Ge maliyetlerinin önüne geçilmesi. Yani, zaman, para ve işgücü kaybının önlenmesi,
- Koruma süresi biten veya yenilemesi yapılmayan patentlerin tespit edilerek artık kamuya mal olan buluşlardan istifade edilmesi,

QR KODLA BİZE BAĞLANIN

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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için QR kodu taramanız ya da bilgisayarınızda <http://www.ito.org.tr/QR/mc13hzm19IT0.html> adresini ziyaret etmeniz yeterli.

Fikri mülkiyette odak dijital medya

Bu yıl ABD'de toplanan Uluslararası Ticari Marka Birliği'nin (INTA) 2019 kongresi, marka ve patent temsilcilerini bir araya getirdi. Kongrede internet ve dijital medyada telif haklarının geleceği gündemin en önemli başlıkları oldu.

ADEM ORHUN

MARKA ve fikri mülkiyet haklarının korunması ve adil rekabet şartlarını geliştirilmesi için faaliyet gösteren Uluslararası Ticari Marka Birliği'nin (INTA) 2019 kongresi, ABD'de gerçekleşti. Marka sahipleri ile marka ve patent uzmanlarının üye olduğu birliğin 18-22 Mayıs'ta Boston Massachusetts'te düzenlediği kongreye Türk iş insanları da katıldı.

Tüketici güvenliğini, ekonomik büyümeyi ve inovasyonu desteklemek için ticari markaları ve ilgili fikri mülkiyet haklarını geliştirmeyi amaçlayan birliğin kongresinde dijital medya ve hakların korunması önemli tartışma konusu oldu.

İTO ÜYELERİ BOSTON'DA

Kongrede İstanbul Ticaret Odası'na üye marka ve patent ofislerinin yetkilileri de diğer ülkelerden gelen profesyonellerle görüşti. Etkinliğe katılan Türk firmalar, mevcut ve potansiyel müşterilerle görüşmeler yaparak, aynı zamanda fikri sınai haklar alanında sektörel gelişmeleri konuşma imkanı buldular. İTO'dan sektöri temsil eden İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi meclis üyesi Kemal Yamankaradeniz ve komite üyesi Tanık Aslan kongrede yer aldı.

Patent firması sahibi Yamankaradeniz ve Aslan, Boston'da marka ve fikri mülkiyet konusunda fikir



alışverişinde bulundu, Türkiye'deki gelişmeleri paylaştı.

SAHTECİLİK VE KURALLAR

Açılış sosyal girişimci ve profesyonel sporcu Michael Haddad'ın konuşmasıyla yapılan kongrede 'Farklı ülkelerde 3D koruma ve karşılaşılan zorluklar' oturumunun moderatörlüğünü Destek Patent avukatlarından Şirin Akgün gerçekleştirdi.

Kongre oturumlarında şu konular da ele alındı:

- İnternette ve dijital medyada sahtecilik ve korsanlık mücadelesi
- Genel veri koruma
- Yönetimeliğinden bir yıl sonra dünya nasıl değişti?
- Yapay zeka markaya nasıl uyarlanır?
- Dijital çağda fikri mülkiyet hukuku firmalarının geleceği
- Değişen zamanlar: Çevremizdeki perspektifleri en üst düzeye çıkarma.

Bizler için önemli bir platform

INTA kongresine katılan İTO İşletme Destek Hizmetleri Meslek Komitesi meclis üyesi Kemal Yamankaradeniz şu değerlendirmeyi yaptı: "Sektörün en

büyük etkinliğinde yaklaşık 10 bin katılımcı olması, Türk katılımcıların farklı profesyonellerle tanışması için önemli platform oluşturdu. Dünyanın dört bir yanından

meslektaşlarımızla hızlı bir tanışma trafiği yürüttük. Türkiye'den 50 meslektaşımızın katıldığı bu etkinliğin son derece verimli bir toplantı oldu."

Trilyon dolarlık kulüp

Uluslararası Ticari Marka Birliği'nin (INTA) 191 ülkeden 7 bin 200 üyesi trilyonlarca dolarlık ciroya sahip. Birlik, 31 bin ticari marka uzmanını, küçük ve orta ölçekli işletmeyi, hukuk firmalarını ve kar amacı gütmeyen kuruluşları barındırıyor. Birliğin eğitim kurumu, akademisyen ve öğrenci üyesi de mevcut.



Dijital savaşta en kritik eşik: 5G

Mobil iletişimde son nokta olarak ifade edilen 5G teknolojisi dijitalleşme yolculuğunun da son büyük halkası niteliğinde... Hayata geçtikçe 5G teknolojisi otomom araçlardan, akıllı şehirler, akıllı evlerden nesnelerin internetine kadar yaşamımız her açıdan dönüştürücü bir teknoloji... 5G'nin hızını bir örnek anlatmak gerekirse, bir filmi 3G teknolojisiyle 26 saate indirirken 4G teknolojisiyle 2 dakikada indirilebilir. 5G hayatı geçtikçe bu süre 3.5 saniyeye inmiş olacak. Diğer teknolojilerde olduğu gibi mobil iletişimde her aşamada devrime neden olacak bu teknoloji de ABD ve Çin arasında kıyasıya bir rekabet söz konusu... Modern İpek Yolu olacak Tek Kuşak Tek Yol (one belt, one road) projesinde emin adımlarla ilerleyen Çin, teknoloji ve dijitalleşmede de proaktif davranıp doğru adımları atıyor. Sadece yapay zekaya 2030'a kadar 1 trilyon dolar yatırım karan alan Çin devleti, mobil altyapı ve iletişim alanında da Huawei gibi dev şirketleriyle her anlamda dünya çapında liderliği oynuyor. Çünkü geleceğin yeni normal olacak tamamen dijital dünyasında çağımızın petroli konumundaki veriyi elinde tutanın sadece ekonomik güç sahibi olmanın ötesinde eşsiz bir istihbari güç kaynağı olacağını biliyor... Yapılan öngörülere göre 5G'de lider olacak ülke 3 milyon net ilave istihdam olanağı ve GSYMH olarak 500 milyar dolar ilave hasıla elde edecek. Sadece mobil telefon üreticisi olmanın ötesinde özellikle telekomünikasyon altyapısında istikrarlı büyümesiyle son yıllarda dikkat çeken Huawei, AT&T, Ericsson, Nokia gibi devleri rekabette geride bırakmayı başardı... Bu alanda gündem güne kan kaybeden ABD, son çare olarak geçtiğimiz haftalarda alışılmadık bir adım atarak söz konusu şirketi her alanda tükenden dışlama kararı aldı.

Bu gelişme sonrasında Huawei'ye hamle için hummalı bir çalışmaya girdi. Şirketin 24 saat esnasında dayalı olarak çalışacak şekilde 10.000 kişiyi çalıştırdığı söyleniyor. Şirket kendine ait Android benzeri yeni bir işletim sistemi dahil olmak üzere ABD şirketlerine bağımlılığı ortadan kaldırarak işi yepeni bir ekosistem oluşturmaya üzere bir dizi adım atacak.

Huawei'nin hiç şansı var mı?

Peki, platform merkezli dünyada Android işletim sistemi duran tüketiciler zahmet edip sınırdan oluşturulacak yeni bir ekosisteme girer mi? Ağ etkisi oluşturmamın zor olduğu düşünüldürse bu durum gerçekçi görünmeyebilir. Ancak Huawei katırlarını doğru oynarsa Android işletim sistemini tahtından edebilir. Eskiden Skype, MSN gibi platformlar herkesin vazgeçilmeziydi ancak günümüzde demode hale geldiler. Benzer durum burada da söz konusu olabilir.

Dengeler değişiyor

Teknolojik ürünlerin üretiminde yıllardır süregelen bir denge söz konusu; üretilen katma değerini yazılım tarafı ABD menşeli Apple, Google, Microsoft gibi şirketler gerçekleştirirken - mikroislemci hariç - donanım ayağına ucuz işgücü ve giderek daha kaliteli üretim standartlarıyla Çin menşeli şirketler üstleniyor. Son yıllarda Çin'in yazılım alanında da önemli bir adım içerisindedir.

İki ülke arasındaki restleşmenin sürmesi durumunda Çinli şirketlerin kendi ekosistemlerini oluşturmaya katma değerin yazılım kısmını da üstlenmesi çok olası... Ancak tersi durum, yani ABD'nin donanım üreticisi olması pek mümkün görünmüyor...

Huawei yazılım ve donanım konusunda ne kadar ileri olduğuna bariz (ve aynı zamanda korkutucu) bir örnek olarak Huawei marka son model bir akıllı telefonla çekilmiş ve 50x zoom yapabilen videoyu kare kodu okutarak izleyebilirsiniz. Bir gökdelemeden telefona çekilen videoda, telefonun optik zoom özelliğinin, yaklaşık 100 metre uzaktaki bir parkta dama oynayanların oyun tahtasındaki taşlara bile zoom yapabildiği görülmüyor!

Bu savaşın galibi, ABD ve Çin dışındaki ülkelerin hangi tarafa saf tutacağına göre şekillenecek. Yakın geçmişte Boeing şirketinin başına gelenler ve sonrasında yaşananlar bu konuda ipucu niteliğinde...



ÖZBEKİSTAN BAŞBAKAN YARDIMCISI AZİZ ABDUHAQIMOV:



Türk yatırımcıya avantaj var

Özbekistan Başbakan Yardımcısı Aziz Abduhakimov, Türk iş adamlarının Özbekistan'da iş yapmaya ilgi gösterdiğini kaydederek, "Özbekistan'da iş yapmak isteyen Türk iş adamlarına gereken tüm koşulları sağlamaya hazırız" dedi.

ÖZBEKİSTAN Başbakan Yardımcısı Aziz Abduhakimov, ülkesinde iş yapmak isteyen Türk iş adamlarına gereken tüm koşulları sağlayacaklarını söyledi. Özbekistan'ın doğusunda yer alan Namangan şehrindeki iş ve yatırım yapma imkanlarını tanıttığı toplantıda konuşan Abduhakimov, yabancı yatırımcıların Özbekistan'da iş yapmaya büyük bir ilgi gösterdiğini belirtti.



hammadde kaynakları mevcut. Türk iş adamlarına aynı bir önem göstererek onlara gereken tüm desteği sağlamaya hazırız" diye konuştu.

52 ÜLKE İLE İŞ BİRLİĞİ
Namangan Valisi Hayrulla Bazarov da Fergana Vadisi'nin kalbine yerleşen Namangan vilayetinin gıda ve hafif sanayinin merkezi haline geldiğini belirterek,

bölgenin dünyanın 52 ülkesi ile iş birliği yaptığını ve ülkedeki toplam doküma ürünlerinin yüzde 15'ini ürettiğini kaydetti.

YENİ İHRAC ÜRÜNLERİ

Namangan'ın gıda, meyve-sebze ve tekstil sektöründe önemli bir potansiyele sahip olduğunu dile getiren Bazarov, yeni pazarların geliştirilmesi ve ihracat coğrafyasının genişletilmesine yönelik çalışmalar sürdürüklerini ve bölgedeki yatırım projelerinin yanı sıra yurtdışına tekstil, ipek, kurutulmuş meyve, sebze ve başka yeni ürünleri ihracat etmeye hazır oldukları ifade etti.

BAŞSAĞLIĞI

Ödamsız 13. ve 14. Dönem Meclis Üyesi,
18. Dönem Disiplin Kurulu Üyesi

Mustafa KALAYCIOĞLU'nun

Vefatını derin bir teessürle öğrenmiş bulunuyoruz.

12 Haziran 2019 Çarşamba günü Ahiret yolculuğuna uğurladığımız merhum Allah'tan rahmet, kederli ailesine, sevenlerine sabır- cemil ve ciamımıza başsağlığı diliyoruz.

İSTANBUL TİCARET ODASI



Sosyal medya devrede

İngilizce Hazırlık Programı'nın sosyal medya kanalları, online öğrenme ortamları olarak daha fazla ön plana çıktı. Instagram sayfasında günün kelimesi, soru ve cevapları, sınıf içi aktiviteler öğrencilerle düzenli olarak paylaşıyor. 2019-2020 akademik yılında öğrencilere sunulan uzaktan eğitim potansiyelinin daha da artırılması yönünde planlama ve tasarım çalışmaları tamamlandı. Program ile binlerce makale ve videonun bulunduğu platformların kullanımı artılacak.

Sürekli inovasyon

İngilizce Hazırlık Programı Koordinatörü (Y) Müge Tokman, sürekli inovasyon vizyonuyla hareket ettiklerini belirterek, şunları söyledi: "İngilizce Hazırlık Programı olarak vizyonumuz; sürekli inovasyonu ve öğrencilerimizin dil öğrenme

çabalarını maksimum düzeye desteklemektir. Uluslararası standartlara uygun, tümüyle öğrenci merkezli, cesaretlendirici ve öğrencilerimizi her yönden geliştirici bir öğrenme ve öğretme ortamını sağlamak en büyük hedefimiz."



Dil eğitiminde kariyer fırsatı

Kulüp çalışmaları

İstanbul Ticaret Üniversitesi İngilizce Hazırlık Programı, öğrencilerin İngilizce'ye tam anlamıyla hakim olabilmeleri için farklı kulüp çalışmaları da yürütecek.

TRANSLATION CLUB

Translation Club (Çeviri Kulübü) sayesinde öğrenciler, kendi bölümleri ile ilgili makalelerin çevirisini yaparak akademik anlamda gerekli terminolojinin hem kendi ana dillerinde hem İngilizce'de karşılığını pekiştirme imkanı bulacak. Kulüpten Level 2, Level 3 ve Level 4 öğrencileri yararlanabilecek.

CONVERSATION CLUB

İngilizce Hazırlık Programı öğrencileri, Pazartesi-Perşembe günleri arasında dört gün boyunca yabancı öğretim görevlileri ile İngilizce konuşma becerilerini geliştirebilecekleri Conversation Club (Konuşma Kulübü) faaliyetlerine katılabiliyor.

İstanbul Ticaret Üniversitesi İngilizce Hazırlık Programı'nı başarıyla bitiren öğrenciler, uluslararası platformda tanınırlığı olan 'Pearson Assured' sertifikası almaya hak kazanıyor. Bu sertifika, öğrencilerin yurtdışında da kariyerlerine devam etmelerinde büyük avantaj sağlıyor.

SELAHATTİN NİZAM

İNGİLİZCE eğitiminde kalite akreditasyonu veren dünyadaki üç önemli kuruluşun biri olan İngiliz Pearson Assured akreditasyonu ile kalitesini uluslararası alanda da belgeleyen İstanbul Ticaret Üniversitesi İngilizce Hazırlık Programı, her yıl düzenli olarak yürüttüğü kalitenin planlanması, kontrolü ve geliştirilmesi uygulamalarına hız kesmeden devam ediyor. İngilizce Hazırlık Programı, bu sayede yıllık akreditasyon denetiminden tam not alarak başarı ile geçti. İngilizce Hazırlık Programı'nı başarıyla bitiren tüm öğrenciler, uluslararası platformda tanınırlığı olan 'Pearson Assured' sertifikası almaya hak kazanıyor. Bu sertifika, öğrencilerin yurt dışında da kariyerlerine devam etmelerinde çok önemli destek sağlıyor. İngilizce Hazırlık Programı, İngilizce eğitim programını oluşturan tüm bileşenlerin sürekli ve sürdürülebilir olarak

geliştirilmesi için tüm paydaşlarının geribildirimlerinden sistematik bir şekilde yararlanıyor.

DÖRT KURLUK SİSTEM

İstanbul Ticaret Üniversitesi İngilizce Hazırlık Programı, 2019-2020 akademik yılında da dört kurluk modüler sistemle öğrencilerin İngilizce'ye hakim olmalarını hedefliyor. Sistem A1 başlangıç seviyesinden başlayıp B2 seviyesinde tamamlanıyor. A1+A2 kuru haftada 20 saatlik eğitimle 16 hafta sürüyor. Kurda genel ve genel akademik İngilizce eğitimi veriliyor. 8 hafta ve haftada 20 saat olarak verilen A2 kurlunda da genel akademik İngilizce eğitimine devam ediliyor. 8 haftalık ve haftada 20 saat süren B1 kurlunda ise öğrenciler akademik İngilizce eğitimi alıyor. Dördüncü kur olan 8 haftalık ve haftada 20 saatlik B2 kurlunda ise akademik İngilizce'nin yanı sıra öğrenciler mesleki İngilizce'ye de hakim oluyor. Müfredat düzenlemesi A1 kurlundan başlayarak çıkış

hedeflerine ulaşmayı sağlayacak biçimde yapıldı. Çıkış hedeflerine uygun olan modelde, kullanılan materyaller kadar ek çalışmalar da müfredata uyumlu.

OFİS SAATLERİ

İngilizce Hazırlık Programı, dil öğrenme çabalarına daha fazla destek olabilmek için öğretim görevlileri ile tüm öğrencilere haftada iki saat birebir görüşme imkanı da sunuyor. Her sınıfa iki ayrı öğretim görevlisi girdiğinden, haftada toplam dört saat öğretim görevlileri ile birebir görüşme şansı bulunuyor. 'Office Hour' olarak adlandırılan bu görüşme saatleri, her kurlun başında öğrencilere önceden ilan ediliyor. Dil eğitiminin bir parçası olarak öğrenciler sosyal sorumluluk projesine de katılıyor. Öğrenciler farklı konularda hazırladıkları posterleri sunarak hem İngilizce'lerini geliştiriyor hem de sosyal sorumluluk konuları ile ilgili yaklaşımlarını sergiliyor. Öğrencilerin hazırladıkları posterler, fuaye alanında sergileniyor.

TİCARİ ANLAŞMAZLIKLARA HIZLI ÇÖZÜM İTO'DA!

8 HAFTADA SONUÇ

“Arabuluculuk kurumu, alternatif çözüm yollarının etkinliğini artıracaktır.”

Şekib Avdagiç
İTO Başkanı



İngilizce hazırlık programları TİCARET'te tartışıldı

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, Türkiye'nin çeşitli illerinden 40 farklı üniversiteden 60 İngilizce öğretim görevlisine ev sahipliği yaptı. Yüksek öğretimde İngilizce hazırlık programlarının geliştirilmesi ve uygulanması konularının tartışıldığı Course and Syllabus Design 2019 'The Chronicle of Higher Education' konulu eğitim sempozyumunun ikinci modülü, Sütçüce Yerleşkesi'nde gerçekleştirildi. Sempozyumu, Cambridge University Press ve İstanbul Ticaret Üniversitesi birlikte düzenledi. Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Yücel Öğürlü, sempozyumun açılışında yaptığı konuşmada, üniversitelerdeki İngilizce hazırlık programlarının önemine dikkat çekti.

MÜFREDAT GELİŞTİRME

Sempozyumda; müfredat geliştirme konusundaki yeni yaklaşımlar, bunların pratikte uygulanması, kuram ile uygulama

arasında köprü kurulması, hedeflerin aşamalı olarak sınıflandırılması, hedef yazma ilkeleri, hedef, içerik, zamanlama, proje merkezli program yaklaşımı, programın uygulanma aşamasındaki denetleme mekanizmaları, müfredata dayalı ölçme-değerlendirme metodları, İngilizce hazırlık programlarındaki çıkış hedefleri ve profesyonel gelişim biriminin müfredata katkısı tartışıldı.

ÜÇ GÜNLÜK EĞİTİM

Öğretim görevlilerinin program geliştirmedeki görev ve sorumluluklarının artırılarak süreçteki etkinliklerinin daha verimli olması da tartışılan konulardan biri oldu. Üç günlük eğitim sadece teorik değil, tüm üniversitelerin müfredat geliştirme birimlerinden öğretim görevlilerinin de paylaşım ve sunumları ile interaktif bir şekilde gerçekleşti. İstanbul Ticaret Üniversitesi'nden Carol Williams ve Şenay Kaplan da eğitim programına katılanlar arasında yer aldı.

Bahar konferanslarında gündem MODA

Başarısızlık sizi yıldırmamasın

Istanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi ve CUNO Group Yönetim Kurulu Başkanı Servet Samsama, Bahar Konferansları'na konuk oldu. Samsama, 'Markalaşma ve Girişimcilik' konulu sunumunda, başarının süreklilikten geçtiğini anlattı ve "Taşı delen su değil, damlaların sürekliliğidir" sözünden örnek vererek başarısızlıktan yılmamak gerektiğini vurguladı. Servet Samsama, öğrencilerin uluslararası düzeyde eğitim almaları için İstanbul Ticaret Odası olarak her türlü desteği vereceklerini söyledi.



Istanbul Ticaret Üniversitesi Moda ve Tekstil Tasarımı Bölümü'nün geleneksel 'Bahar Konferansları'nda tekstil ve hazır giyimden önemli isimleri deneyimlerini öğrencilerle paylaştı.

200 lise öğrencisi Model G20 Zirvesi için TİCARET'te buluştu



Çağaloğlu Anadolu Lisesi tarafından düzenlenen Model G20 Zirvesi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Düşünce ve Proje Üretim Akademisi (DÜPA) ev sahipliğinde yapıldı. Türkiye'nin farklı illerinden gelen 200 öğrenci, zirvede dünya sorunlarına çözüm aradı.

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sütüce Yerleşkesi'nde, dört gün boyunca liseli öğrencilerin aktif olarak katılıp görüşlerini dile getirdiği önemli bir zirve gerçekleşti. Üniversitenin Think Tank 20 (T20) üyesi olan Düşünce ve Proje Üretim Akademisi'nin (DÜPA) ev sahipliğinde, Çağaloğlu Anadolu Lisesi tarafından organize edilen Model G20 Zirvesi kapsamında, Türkiye'nin farklı illerinden gelen yaklaşık 200 lise öğrencisi G20 simülasyonu gerçekleştirebilmek için bir araya geldi.

ÖZEL ORGANİZASYON

Zirvenin ilk gününe İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Nazım Ekren de katıldı. Prof. Dr. Ekren, Model G20 zirvesini, 'gençler için son derece önemli, özel bir organizasyon' olarak tanımlayarak, "Gençlerin bu süreci simüle etmeleri ile hayal etmeleri ile önemli makamlara geldiklerinde hiç yadırgamayacakları ortamlarda daha etkili rol ve fonksiyon üstleneceklerine inanıyorum. Sorunların doğması da yaygınlaşması da küresel özellik taşıyor. Bu nedenle çözümün de küresel olması lazım" dedi.

Model G20 Zirvesi nedir?

Model G20 Zirvesi, dünyanın en büyük ekonomileri arasında yer alan 19 ülkeden ve Avrupa Birliği Komisyonu'ndan oluşan uluslararası G20 Zirvesi'nin ortağı eğitim öğrencileri tarafından temsil edildiği bir konferans. Çağaloğlu Anadolu Lisesi'nin düzenlediği konferansta farklı illerden gelen lise öğrencilerinden kurulu beş farklı ve eş zamanlı işleyen komite bulunuyor. Her komitede de 19 ülke ve Avrupa Birliği temsil ediliyor.

GENÇLERDEN BEKLENTİMİZ

Gençlerden beklentilerini de sıralayan Ekren, şunları söyledi: "Üniversitelerde



ve liselerde bilgi ve beceri düzeylerini artıracak bir eğitim modelini mutlaka geliştirmeliyiz. Öğrencilerden beklediğimiz ya da onlara kazandırmayı düşündüğümüz, ülkemizin rekabet edebilir konuma gelmesine destek vermeleri. Yaşadığınız topluma da katkı sağlamanız lazım. Bunu da kurumsal sosyal sorumluluk projesi olarak adlandırabiliriz. Üniversitelerden önce böyle bir etkinliği düşünmenizi, buna hazırlıklı olmanızı, üniversite hayatınızın da çok daha verimli geçeceğinin bir işaretini olarak algılayorum."

İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Uğur Yasin Asal da zirve öncesi İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin T20 Üyesi DÜPA'nın çalışmalarını anlatan bir sunum gerçekleştirdi.

Geleceğin barış elçileri

Çağaloğlu Anadolu Lisesi Müdürü Necati Yener, dünyadaki sorunlara dikkat çekerek, şöyle konuştu: "Ekonomik savaşın, terörün ve silahlı savaşın çirkin yüzünü görmeye devam ediyoruz. Terör ve savaşla birlikte ortaya çıkan mülteci krizinde uluslararası toplumun iyi bir sınav verdiğini söyleyemeyiz. Mülteciler konusunda adalet temelinde çok acil güncellemelere ihtiyaç var. Sizler, geleceğin barış elçileri olarak, gelecekte girişimci ve insanlı bir dış politika yürütmenin nasıl mümkün olduğunu göstermek için buradasınız. Bu tür etkinlikler sizin için büyük bir yaşlarda sorunlar hakkında fikirlerinizi hür bir şekilde dile getirmeniz adına büyük bir önem arz ediyor."

İstanbul Ticaret Üniversitesi Mimarlık ve Tasarım Fakültesi Moda ve Tekstil Tasarımı Bölümü'nün her yıl düzenlenen Bahar Konferansları dizisinde, bu yıl da tekstil, hazır giyim ve moda sektöründen önemli konuklar yer aldı. Tekstil, tasarım ve modanın tüm yönleriyle masaya yatırıldığı konferansta, sektörün önde gelen isimleri tecrübelerini aktarıırken, öğrencileri başarıya götürecektir mesajlar da verdi.

SANAT BESLİYOR

Dizinin ilk konferansında Marmara Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Yüksek Okulu Kuyumculuk ve Mücevherat Tasarımı Bölümü Öğretim Görevlisi Dr. Çimen Bayburtlu, öğrencilere 'Sanat ve Moda' konusunda çalışmalarından bahsetti ve sanatın nasıl beslendiğini anlattı.

Öğrencilerin defile çalışmalarına da yardım eden Orjin Deri Genel Müdürü Selçuk Avcı ise dizinin ikinci konferansında, 'Tekstil Moda Endüstrisinde Deri ve Kürkün Yeri' konulu bir sunum yaptı. Avcı, deri ve kürkün tekstil ve moda sektöründeki önemine değinerek, çalışma hayatının gerçeklerini katılımcılarla paylaştı.

KÜLTÜREL KODLAR

Sanat ve popüler kültürde

erkek giyiminde önemli bir yere sahip olan Hatice Göçke ise 'Türkiye'de Erkek Modası' konulu sunumunda, moda ve hazır giyim sektöründe nasıl ilerlediğini, kültürel kodları ne şekilde kullandığını anlattı. Göçke, öğrencilere uluslararası düzeyde yeni modeller de sundu.

Ekonomi Gazetesi moda editörü Aylin Saraçoğlu, 'Moda Editörlüğü ve Yazarlığı' konulu sunumunda, moda alanında reklam ve iletişimin önemine değindi.

Hamaratlı da konuk oldu

İstanbul Ticaret Üniversitesi Moda ve Tekstil Tasarımı Bölümü'ne önemli destek veren İstanbul Sanayi Odası Başkan Yardımcısı ve Hamaratlı Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı İrfan Özhamaratlı da Bahar Konferansları'na katılan diğer bir sektör duayeni oldu. 'Tekstil ve Moda Tasarımında Önemli' konulu sunumunda Hamaratlı, kendi girişimcilik tecrübelerinden yola çıkarak öğrencilere sektörde var olmanın süreçlerini anlattı ve "En az bir yabancı dili mükemmel bilmeniz gerekir" mesajını verdi.

SIAL MIDDLE EAST 2019

Abu Dabi - Birleşik Arap Emirlikleri
9-11 Aralık 2019

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



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

SIAL Middle East

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

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Sibel Tayanç - Çağrı Oluç

Tel : 0212 455 61 11 - 455 61 05

GSM : 0533 959 30 57

Faks : 0212 520 15 26

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

www.ito.org.tr

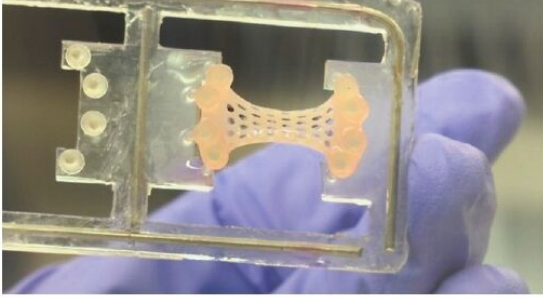
Üreticinin yaşadığı enflasyon

Yurt içi üretici fiyat endeksi (Yİ-ÜFE), belirli bir referans döneminde ülke ekonomisinde üretimi yapılan ve yurt içine satışa konu olan ürünlerin üretici fiyatlarını zaman içinde karşılaştırarak fiyat değişimlerini ölçen fiyat endeksidir. Üretici fiyatı, yurt içinde üretimi yapılan ürünlerin, KDV, ÖTV vb. dolaylı vergiler hariç, peşin satış fiyatıdır. Dolayısıyla bu endeks bize yurt içerisindeki üreticilerin enflasyona karşı nasıl bir fiyatlamaya içerisinde olduklarını gösterir.

Durgun dönemlerde, müşterisini rakibine kaptırmak isteyenlerle, pazar payını artırmak isteyenler arasında çok sert bir rekabet söz konusudur. Böyle durumlarda firmalar kâr marjlarını aşağı çekmek zorunda kalabilirler. Şimdi bu bilgiler ışığında Türkiye İstatistik Kurumu tarafından yayınlanan Mayıs 2019 ayı yurt içi üretici fiyat endeksi verilerine bakalım.

Yurt içi üretici fiyat endeksi, 2019 yılı mayıs ayında bir önceki aya göre yüzde 2.67, bir önceki yılın aralık ayına göre yüzde 7.99, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 28.71 ve 12 aylık ortalamalara göre yüzde 32.85 artış gösterdi. Kur ve faiz kısıcında kalan maliyetlerin şişmesi sonucunu doğurdu.





Kök hücreden yapay 'kalp pompaları' üretildi

AYŞE BAŞAK

KÖK hücre araştırmaları önemli bir aşamaya ulaştı. İlk yapay 'kalp pompası' diyelebileceğimiz, kalp krizinden sonra kalbin fonksiyonlarını düzenlemesi, iyileştirmesi öngörülen doğal bir doku üretti. Kök hücre yöntemiyle hastanın kendi hücrelerinden geliştirilen bu doğal dokuya 'pumping heart patch' deniyor. Kalbin pompalaması işlevine destek veren ve sağlıklı çalışmasını sağlayan bu 'pompalayan yama' kalp krizlerinden sonra büyük bir başarı sağlayabilir. Deney sonuçlarından elde edilen veriler ışığında yapay kalp pompasının ilk yıl içinde insan bedeninde kullanılması öngörülmüyor.

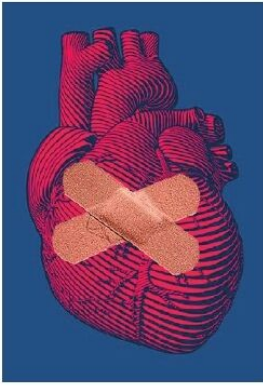


DOĞALINDAN FARKSIZ

Bizi hayata bağlayan kalbimizi bekleyen en büyük tehlike kalp krizleri. Kalbin yaşamsal etkinliğinde üstlendiği en önemli görevlerden biri kanı pompalaması. Bu pompalama işlevi aksadığında ya da durakladığında pek çok insan geri döndürülemez hasarlar alıp, hayatını kaybediyor. Bilim insanlarının yıllara yayılan çabası, yapay 'kalp pompa'ları üretmek doğuştan ya da sonradan gelişen pompalama sorunlarına kökten çözüm bulmak. Uzun yıllardır süren araştırmalar nihayet meyvesini vermiş görünüyor. Kök hücrelerden üretilmiş, doğal kalp dokusundan farksız yapay dokular yaygın kullanım aşamasına ulaşmak üzere. Yapay 'kalp pompaları'nın insan vücuduna uyum sağlaması için yürütülen araştırmalar kök hücreler ile istenilen biçimde üretilen, doğalından farksız yapay dokular ile bir eşik noktasına ulaştı.

DENEME BAŞARILI

Londra'daki Imperial College'da yürütülen araştırmanın en ilginç tarafı ise adı her ne kadar 'yapay' kalp pompası olsa da kalbe nakledilen dokuyu, 'yamayı' üretmek için hastanın kendi hücrelerinin kullanılması. Hücreler laboratuvar ortamında büyüyor, çalışan bir kas dokusuna dönüşüyor, sağlıklı bir biçimde gelişimini tamamlayıp nakle hazır hale geliyor. Söz konusu doku, kalp hücrelerini onaran veya yenileyen kimyasallar salgılıyor. Şimdilik hayvanlar üzerinde başarılı olarak deneneyen yapay pompaların ilk yıl içinde insanlar da kullanılabilir aşamaya geleceği açıklandı.



Akıllı telefon kullananlar için özel yol

CEP telefonu, neredeyse hava ve su gibi temel ihtiyaçta dönüşü. Elimizden hiç düşmüyor. Onsuz hayatımız hiç var olmaması, düşünülmezmiş gibi. Büyükler, genç kuşaklara sitem edeceklerinde, sıklıkla cep telefonu ile kulanın bu yakın ilişkiden sıkıyete basılıyorlar. Akıllı telefonlarla geliştirdiğimiz bu bağımlılık ilişkisi, yaşamımızı ve sosyal hayatımızı etkilemekle kalmıyor, tehlikeli durumlara yol açabiliyor. Bu tehlikelerin başında araba sürerken cep telefonu kullanma başlıyor. Maalesef ölümcül sonuçları olabiliyor. Akıllı telefonlar sadece sürücüler değil yayalar açısından da tehlikeli durumlara yol açabiliyor. Ekranı bakarak yürürken başınızın türü işler gelebilir. İşte bu nedenle Polonya'da akıllı telefon kullanan yayalara yönelik alınan ilginç bir önlem haftanın gündemine damgasını vurdu. Varşova'da akıllı telefon kullananlara özel yürüyüş yolu yapıldı. Yol fikrini bulan ve hayata geçiren ise



belediye değil, vatandaşlar. Akıllı telefon kullananların hipnotize olmuş vaziyette yollarda yürüyüp tehlike oluşturduğunu, rahatsızlık verdiğini düşünen vatandaşlar kaldırım üzerinde bir şerit araçlar tipki bir bisiklet yolu gibi akıllı telefon yolu yaptılar. Yürürken akıllı telefonlarını ellerinden düşürmeyen, başlarını ekrandan kaldırmayan yayaların daha güvenli şekilde internete gezinmelerini için yapılan akıllı telefon yolu dünyada bir ilk. Politechnika Warszawska yani Varşova Teknik Üniversitesi'nin yer aldığı caddede özellikle okulun öğrencilerinin yarattığı bir yaya yoğunluğu var. Öğrenci kalabalığına bağlı yoğun yaya trafiğine ellerinden düşürmedikleri cep telefonları ekrana bakarak yürürken imkansız hale gelmiş. Durumdan sıkıyete gelen çevre sakinleri belediyeden belediklerini desteği görmeyince, belediyenin yaptığı bisiklet yolunun bitişine kendi girişimleriyle akıllı telefon yolu yaptılar.

STEM kök hücre haline gelecek

STEM (Science, Technology, Engineering, Mathematics- Fen, Teknoloji, Mühendislik, Matematik) uzun süredir geleceğin dünyasını şekillendirecek insanları yaratma formülü olarak geliştiriliyor. Buna sanatın A'sının (Art) eklenmesi ile STEM+A'ya ulaşmamız da aynı derecede eski. Belirsizliğin yüksek ve değişimin şiddetli olduğu dijitalleşme çağında çıkış yolu bulmak için ilhamın önemli atıyor. STEM metodolojisi bütün sorunların çözümünü içinde barındıran bir metodoloji olarak karşımıza çıkarken bunun içinde sanatı temsil eden A üzerindeki vurgu artıyor. Dijitalleşmenin etkisi ile ne yöne gittiğimizin öngörülmesindeki güçlü sanatın sağladığı hayal gücünün ve bunu görselleştirme yeteneğinin değeri artıyor. Sanat alanındaki teknolojinin kullanımının artması ve burada önemli faydaların sağlanması, eğitim dışındaki çeşitli alanlarda da STEM+A veya STEAM'ın bilinirliğini artırdı.

2018'de yapay zekanın imzasını taşıyan "Edmond Belamy'nin Portresi" adlı yapıt açık artırmada 432 bin dolara satıldı. Dahası, 2018-2022 arasında yıllık ortalama yüzde 7 büyümeye öngörülen global online müzayede pazarının 2017'deki 1.04 milyar dolarlık değerini 1.4 milyar dolar düzeyine taşıması bekleniyor.

Ancak STEM+A'nın yarattığı birikim tabii ki çok daha büyük rakamlara etki eden sonuçları ile bunun çok üzerinde etkiye sahip. 2017 rakamlarıyla 80 trilyon dolara ulaşan dünya ekonomik hasılasında önceki yıl ortaya çıkan 5.1 trilyon dolarlık büyümede dijitalleşmenin ya da teknoloji ve insan kombinasyonunun etkisi çok büyük. Teknoloji yapılabileceklerin listesini ve olanakları neredeyse sınırsız bir hale getirirken sanat, daha önce var olmayan şeyleri hayal etmeyi ya da kurgulamayı sağlayarak yön gösterici oluyor.

Latin Amerikalı sanatçı Danile Iregui, sanatın STEM konseptini ve dijital dünyayı şekillendirmek için gereken tasarım odaklı düşünmeyi nasıl destekleyebileceğinin iyi bir örneğini veriyor. Iregui'nin 2018'de Contemporary İstanbul'da sergilenen enstalasyonu Control No Control, IoT dünyasının sanatını oluşturuyor ve nesnelerin interneti (IoT) dünyasının kurgulanmasında ilham kaynağı olabilir. Control, No Control, IoT'nin olanaklarını kullanarak bir etkileşim platformu kurmanın iyi bir örneğini oluşturuyor. Bunun nedeni, Iregui'nin IoT felsefesini iyi kavramış ve uyarlamış olması. Iregui, "Control No Control gibi bir iş yaratırken amacım sanat eseri aracılığıyla izleyici ile benim aramda ve

daha önemli izleyicilerin kendi aralarında, mesela yanınızdaki tanıdık insanlarla ya da hiç tanımadığınız insanlar arasında bağlantılar yaratmaktır" şeklinde konuşuyor.

Yüzeğine dokunan her şeyi tepki veren bir LED küp olan Control No Control, izleyicilerden herhangi biri, işin yanından geçen herhangi biri, işe yaklaşmış eliyle, ayağıyla, kafasıyla, hatta belki tüm vücuduyla dokunduklarında bu hareketin ses ve görüntü olarak karşılık bulmasını sağlayan bir sistem. Başka bir şekilde anlatınca bunun STEM+A'nın yaratabileceği değişimi gösterme açısından önemli artıyor: Dört bir tarafından ikerik olan ve herhangi bir şekilde etkileşim kurulabilen bu interaktif platform, gelecekte bir iş modelinin merkezinde yer alabilir ve şimdiden teknolojik bir iş olarak anılmayı hak ediyor.

Daha geniş bir bakış açısıyla bakıldığında, her dönemde yakın ilişkide olan sanat ve teknolojinin günümüzde teknolojinin yakaladığı yüksek ilerleme hızına bağlı olarak hiçbir zaman olmadık kadar etkin bir ilişki içinde oldukları anlaşıyor. Teknolojinin kazandığı yaygınlık ve yarattığı zenginlik, sanatın yeni yüzleriyle ya da eski yüzlerinin güçlenmiş biçimleriyle -sadece eğitime değil- hayatın kendisine de katılmasını sağlıyor.



NİJERYA 2. TÜRK ÜRÜNLERİ FUARI

Lagos - Nijerya
4-6 Eylül 2019

• Genel Ticaret

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

Neden Nijerya?

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

Ödeme Planı

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Öğün Gürsoy - Akif Gönütlü - Ruken Ayata Boztaş - Aylin Odabaş
Tel : 0212 455 61 17 - 455 61 19 - 455 65 83 - 455 61 07
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: gulin.gursoy@ito.org.tr - akif.gonulcu@ito.org.tr, ruken.ayata@ito.org.tr - aylin.odabas@ito.org.tr
www.ito.org.tr

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- Stant inşaatı, temel aydınlatma
- Ürünlerin İstanbul-Lagos-İstanbul nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Oda'ya hazırlanan broşürde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, iletişim araçları ve ikram hizmetlerinden faydalanma imkanı
- Profesyonel ikili görüşmeleri
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafları
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi

Banka Bilgisi

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

YERLİ VE YABANCI
MARKALARIN
REKABETİ KIZIŞTI

'Fast food'un lokomotif HAMBURGER

CEYHUN KUBURLU

Dışarıda yeme-içme sektörünün en önemli halkalarından biri olan fast-food, bu yıl hamburger ile büyüyecek. Yerli ve yabancı markaların en çok rekabet ettiği alanların başında gelen hamburger markaları, önümüzdeki yıl 250'den fazla şube açacak. Pazarda artık alanda birçok yerli marka da iddialı.

YENİ markalar ve zincir şubelerle büyüyen dışarıda yeme-içme sektöründe son yılların trendi burger restoranları. Bu alanda birçok kurumsal marka hizmet verirken yeni girişimciler de doğru markaya yatırım yapmak için çalışmalar yapıyor. Türkiye'de özellikle genç nüfusun yoğun olduğu bölgelerde elde edilen zirveler ise hızla artıyor. Özellikle İstanbul ve İzmir gibi kentlerde peş peşe açılan hamburger restoranları sektörü bir anda büyüttü. Bu alanda hizmet veren yabancı markalara bir de yerli butik markalar eklendi. Sektörde bu yıl tam anlamıyla hamburger savaşı yaşanıyor. 20'ye yakın marka yılsonuna kadar 100'den fazla şube açacak. Ayrıca hamburger markalarının franchise sektöründeki rekabeti nedeniyle birçok girişimci bedellerinde de indirim yaptı. Bugün hamburger markasına yatırım 80 bin TL'den başlıyor, 550 bin liraya kadar çıkıyor.

1990'LARIN SONUNDA BAŞLADI

Türkiye'de ilk yabancı hamburger markalarının 25 yıl önce şube açmaya başladığını anlatan sektör temsilcileri, şu bilgileri verdi: "1940'lı yıllarda ABD'de başlayan hamburger çılgınlığı günümüzde ülkeyi bu alanda önemli bir ticari hacme ulaştırdı. Bugün yüzlerce marka ve milyarlara dolar yatırımın geri dönüş süresi 1.5 ile 2.5 yıl arasında değişiyor."

1990'ların sonuna doğru hamburger markaları göze çarpmaya başladı. Dönemin önde gelen hamburger zincirleri tek tek Türkiye'de de şubeler açmaya başladı. Bugün Türkiye'de 20'ye yakın kurumsal marka, kendi zincir şubeleriyle hizmet veriyor. Hamburger alanında Türkiye, Amerika ile yarışmasa da Avrupa'da çok önemli bir pazar konumuna geldi. Yaşam hızı arttıkça, yeni nesil daha çok çalışıyor ve dışarıda yeme-içme kültürü artıyor. Şu anda sadece Amerika özelinde konuşursak yılda 15 milyar hamburger üretilip satılıyor. Hamburgerin yıllık küresel ticaret hacmi ise 80 milyar doları buluyor. Bu sektörde milyonlarca çalışan istihdam ediliyor."

36 AYDA AMORTİ

Doğru lokasyonda açılan bir restoranın 36 ayda kendini amorti ettiğini dile getiren sektör temsilcileri, şöyle konuştu: "Bugün franchise almak isteyen bir girişimci markaya isim hakkı bedeli olarak ortalama 150 bin TL ödüyor. Bunun dışında, anahtar teslim proje için metrekaresi başı ortalama fiyat 1500 TL. Şirketler reklam ve bayilik bedeli olarak cirodan yüzde 3 pay alıyor. Bunun dışında girişimciler her hangi bir ücret ödemiyorlar. Gelir-gider dengesine baktığımızda ise bugün ortalama her restoranın 30-50 bin TL arasında malzeme haric sabit gideri oluyor. Kurumsal markalara yapılan bir yatırımın geri dönüş süresi ise 1.5 ile 2.5 yıl arasında değişiyor."



Ticari disiplin önemli

Burger alanında yapılan yatırımların önemine dikkat çeken sektör temsilcileri, şöyle konuştu: "Birlik olmak markaları önemli ölçüde büyütüyor. Markalarla birlikte kazandığını, yine mevcut markanın daha da güçlenmesi için harcaşabilecek uyumlu iş ortaklığı aramıyor. Genç girişimciler, isim bedeline harcaşacakları para konusunda emin olamıyorlar. Kendi markalarını da oluşturabileceklerine inanıyorlar. Tabii ki mümkün. Ancak başka bir yerdan franchising aldığınızda sadece bir marka ismi satın almış olmazsınız. O marka isminin kurumsal kimliği için harcadığı fikrîsel ve Ar-Ge'ye yönelik çalışma masaisinin tümünü zamansal olarak satın alırsınız. Aklınızı kurumsallaştırmaya değil, satışlarınıza vererek, daha kârlı bir işe imza atmış olmak mümkün."

İTO CEMİLE SULTAN KORUSU

Hünkâr Restoran Eşsiz Boğaz Manzarasının Yanı Sıra
Kebab ve Steak Çeşitleriyle Sizleri Büyüleyecek



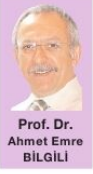
Koru Restoran Dünya Mutfağından Enfes Tatlarla
Hafızalarınıza Kazınacak



Cemile Sultan
KORUSU

İSTANBUL
TİCARET
ODASI

Urfa'nın Göbeklitepe stratejisine ihtiyacı var



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

Kadim şehir olarak Urfa, tarihsel ve dini özellikleriyle bütün ülkeyi ilgilendirir bir boyuta sahip. Göbeklitepe'nin keşfi ile birlikte küresel bir merak buraya yönelmiş görünüyor. Halkın ve kültürün dilindeki Peygamberler Şehri şifası bizlerin bu şehre kalbi bağlılığını ifade eder. Bu kısa mukaddimeyi İstanbul'dan 'neden Urfa yazısı' denemesi için sarf ettik. Vakıa şudur: Urfa'da Göbeklitepe'nin keşfinden ve ardından Unesco Dünya Mirası Listesi'ne girmesini, Cumhurbaşkanlığı tarafından 2019'un Göbeklitepe yılı ilan edilmesini müteakip bütün dünyanın gözü buraya çevrilmiştir. Çünkü keşif, özellikleri itibarıyla dünyanın en eski dini yapısı yani aslında tarihin sıfır noktasıdır. Şimdi kısaca bir takım hususiyetleri belirtep merakımızı ortaya koyalım.

Göbeklitepe ile ilgili ekte derlediğimiz bilgilere göz atıp üzerinde düşünelim.

■ Burası doğal değil yapay bir tepedir, eşi benzeri olmadığı için şimdilik kıyas kabul etmez.

■ Burası; insanlığın doğduğu yer yani Adem ile Havva'nın kovulduğu yer olabilir.

■ Yapı olarak 11 bin 500 yıl öncesine tarihlendirildiği için daha eskisi olmayan önemli bir özelliğe sahip.

■ Burasının üzerinin bir zamanlar neden ve nasıl kapatıldığı türünden Göbeklitepe efsanelerinin devam etmesinde cazibe için yarar var.

■ Göbeklitepe, gök cisimlerinin hareketlerini takip etmek ve onlara tapınmak için yapılmış da olabilir.

■ Göbeklitepe'nin insanlığı tarafından seçilen ve yaratılan büyük bir buluşma merkezi olduğu, günlük yaşama yönelik mekanlarla değil, törensel amaçla inşa edilmiş, anıtsal yapılarla kaplı olduğu görüşü hakim görüş olabilir.

■ Göbeklitepe'yi kimin ne amaçla inşa ettiğinin yanında asıl önemli tarafını; tarım toplumuna geçiş bilgilerimizi alt üst ettiği için önemli olusudur.

■ Kültürel devrimin tam toplumundan önce gerçekleşmesini mümkün gören bir bulgu olabilir.

■ Önce tapınak mı vardı şehir mi? ■ Burasına Göbeklitepe denmesinin sebebi veya sırm ne idi?

■ Burasının bir toplumla yeni yani aslında döneniminin Hac yapılan bir mekan olabilmesi de mümkün.

■ Kendisi de Harranlı olan Hazreti İbrahim'in atalarının Göbeklitepe'yi yapmış olması da ihtimal dahilinde.

Şimdi bu türden örnekleri artırmak mümkün. Fakat niyetimiz bu değil. Niyetimiz; bütün bu dolayan fikirler üzerine bir şehir politikası olarak Urfa'nın bir stratejiye sahip olup olmadığının. Bunu önermenin tam zamanı olduğunu düşünüyoruz. Aksi; şehre bu anlamda bir karnesinin hakim olmasıdır. Akılcı bir strateji ile bunların tümü şehir kazanımı haline getirilebilir.

Yapılması gereken: işin ehlinde sağlam bir ekip kurup Urfa'da iki günlük sonuç odaklı bir çalıştay yapmaktır. Burada arkeologların olmasından daha çok arkeolojinin bulgularını şehir siyaseti çerçevesi içinde yorumlayacak kişilere ihtiyaç var. Bunlar; dinler tarihçileri, şehir çalışan akademisyenler, edebiyatçılar, felsefeciler, kültürel antropologlar, stratejistler olmalıdır. Bir de erken yol almak için; mesela ünlü edebiyatçıımız İskender Pala bu yılın romanını mutlaka Urfa ile ilgili yazmalıdır. Urfa'nın yeni seçilen Büyükşehir Belediye Başkanı Zeynel Abidin Beyazgül bu iş için kolları sıvası. Urfa Ticaret Odası'nı da dahil etmeli. İki günlük sonuca odaklı bir çalışma olmalı. Bunun için de bu süreci yönetecek küçük ama ehlinde bir ekip kurulmalı. Kısaca, Urfa; bu stratejiyi iyi bir şekilde oluşturmaya mahkumdur ve en güzeli de bunun mümkün olusudur.

Güvenilir ürün İTO'da anlatılacak

İSTANBUL Ticaret Odası, 20 Haziran 2019'da 'Güvenilir Ürün Zirvesi' ne ev sahipliği yapacak. Programa Ticaret Bakanlığı, Tarım ve Orman Bakanlığı'nın yanı sıra ünlü gurmeler ve sektör temsilcileri de iştirak edecek. Programda, 'güvenilir ürün üretilebilir', 'ürün güvenliğinin tüketici sağlığına etkileri', 'yöresel ürünlerde güvenlik zinciri ve menşei çalışmaları' gibi başlıklar masaya yatırılacak.

TÜRKİYE ÖNÜMÜZDEKİ YIL ONUR KONUSU



Türkiye'ye verilen 22. Tiflis Uluslararası Kitap Fuarı'nın onur konuğu statüsü belgesini, İstanbul Ticaret Odası Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay teslim aldı.

Türk yayıncılığının TİFLİS GURURU

TİFLİS Uluslararası Kitap Fuarı, Gürcistan Eğitim Bakanlığı ile Tiflis Belediyesi'nin iş birliğinde bu yıl 21'inci kez Gürcistan'ın başkenti Tiflis'te organize edildi. Çeşitli ülkelerden 70'e yakın yayınevi ve kurumun katıldığı fuar, 30 Mayıs - 2 Haziran tarihleri arasında düzenlendi.

TÖRENLE TESLİM EDİLDİ

Fuar'ın son gününde resmi kapanış etkinliği düzenlendi. Etkinlikte, Türkiye'ye 22. Tiflis Uluslararası Kitap Fuarı'nın onur konuğu statüsü verildi. Expo Georgia Fuar Merkezi'ndeki kapanış törenine; Türkiye'nin Tiflis Büyükelçisi Fatma Ceren Yazgan, İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay, Türkiye Basın Yayın Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Emrah Kısakürek, Türkiye Yayıncılar Birliği Başkanı Kenan Kocatürk, Gürcistan'ın Kitap Yayıncıları ve Kitapçıları Birliği Başkanı Gvantsa Jovaba ve Finlandiyalı yetkililer katıldı.

FİNLANDIYA'YA TEŞEKKÜR

Törende konuşan Türkiye'nin Tiflis Büyükelçisi Fatma Ceren Yazgan, Türkiye ile Gürcistan'ın sınır komşusu ülkeler olmasına rağmen iki ülke insanının da birbirlerinin edebiyatını henüz tam bilmediklerini belirtti. Gürcistan'ın Kitap Yayıncıları ve Kitapçıları Birliği Başkanı Gvantsa Jovaba ise fuarın bu yılki onur konuğu Finlandiya'ya teşekkür etti. Jovaba, Tiflis Kitap Fuarı tarihinde ilk kez

EDEBİYATIMIZI ÖNCE KOMŞULARIMIZ TANIMALI

Türkiye'nin 22. Tiflis Uluslararası Kitap Fuarı'nın onur konuğu olmasının değerlendiren İstanbul Ticaret Odası 32 No'lu Basın-Yayın Meslek Komitesi Meclis Üyesi ve Türkiye Yayıncı Meslek Birlikleri



fuarcılarının onur konuğu olduğunu belirterek, "Türkiye, önümüzdeki

Federasyonu (YAYFED) Başkanı Münir Üstün, yaklaşık beş yıldır fuara geldiğini hatırlattı. Üstün, Türkiye'nin daha önce Almanya, İngiltere gibi dünyanın birçok ülkesinde kitap fuarlarının onur konuğu olduğunu belirterek, "Türkiye, önümüzdeki

yıl Tiflis Uluslararası Kitap Fuarı'nın onur konuğu olacak" dedi.

Komşu ülkelerde Türk edebiyatının tanıtılmasına önem verdiklerini vurgulayan Üstün, "Komşularımız bizim için çok önemli. Önce can sonra can diyip önümüzdeki yıl Gürcistan'ın konuğu olacağız" diye konuştu.

onur konuğu statüsünün devir teslim törenini yaptıklarını belirterek, "Hepimiz biliyoruz ki 2020'de düzenlenecek fuarın onur konuğu ülkesi Türkiye olacak" dedi.

DÜNYADA ALTINCIYIZ

İTO Başkan Yardımcısı Kuralay da yayıncılığın alanında Türkiye'nin başarılı bir ülke olduğunu söyledi. Kuralay, "Türkiye, yayıncılık alanındaki faaliyetler açısından dünyada altıncı sırada yer alıyor. Biz gelecek sene fuarın düzenlenmesini sabırsızlıkla bekliyoruz. Türkiye bu fuarda onur konuğu olmak için ciddi hazırlıklar yapacak" dedi. Törenin ardından, Gvantsa Jovaba ve Finlandiya temsilcileri, Türk heyetine 22. Tiflis Uluslararası Kitap Fuarı'nın onur konuğu ülkesi belgesini teslim etti.

Göbeklitepe'yi günde 5 bin kişi gezdi

UNESCO Dünya Miras Listesi'nde yer alan Göbeklitepe'ye, bayram tatili dolayısıyla ziyaretçiler akın etti. 2019'un 'Göbeklitepe Yılı' ilan edilmesi, Sanlıurfa ve ören yerine ilgiyi artırdı. Ramazan Bayramı tatili dolayısıyla günlük yaklaşık 5 bin kişi tarihi ören yerini ziyaret etti.

Türkiye'nin farklı şehirlerinden kente gelen ziyaretçiler, Göbeklitepe'de Neolitik döneme ait, yabani hayvan figürlü 'T' biçimli dikili taşları ve tapınak kalıntılarını

görme fırsatı buldu. Burada fotoğraf çekirip, sosyal medyada paylaşılan ziyaretçiler, ören yerinin tarihi hakkında bilgi edindi.

Yetkililer, yaşanan yoğunluk nedeniyle otoparkta yer kalmamasından dolayı, ziyaretçilerin araçlarını yaklaşık 2 kilometre mesafede park etmelerine olanak sağladı. Yerli ve yabancı turistler buradan ring araçları ücretsiz olarak taşınırken, bu durum konukların rahatlamasına sağladı.

Bayram tatili kapsamında Sanlıurfa'ya gelen ziyaretçilerin bazılarının, Göbeklitepe'yi daha önce gazetelerde okuyup televizyondan izlediklerini söylediler. Ziyaretçiler, "Göbeklitepe gerçekten tarihi olarak çok önemli. Sadece televizyonda izlemek veya okumanın yeterli olmadığını düşündük ve ziyaret etmeye karar verdik. Gelip gözlerimizle gördük ve çok mutlu olduk. Göbeklitepe çok önemli ve mutlaka yerinde görülmeli. İmkân olan herkesi Göbeklitepe'yi görmeye davet ediyoruz" diye konuştu.



'Tarihin sıfır noktası' olarak kabul edilen ve geçen yıl UNESCO listesine alınan Göbeklitepe'yi, Ramazan Bayramı tatili dolayısıyla günlük yaklaşık 5 bin kişi ziyaret etti.

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Stres testi ve bankalarda risk entegrasyonu

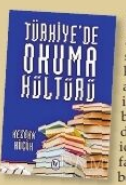
Stres testi ve bankalarda risk entegrasyonu, kitapta, şu ana başlıklar altında incelenmiş: Stres testine ve risk entegrasyonuna giriş, bir banka perspektifinden makroekonomik senaryo analizi, aktif ve pasif yönetimi ve riske maruz

değer, portföy kredi riski modellemesi, bilanço ve kar zarar stres testi tahminleri, stres uygulamasında düzenleyici sermaye, risk ağırlıklı varlıklar, kaldıraç ve likidite koşulları, risk entegrasyonu, geri stres testi.



Türkiye'de okuma kültürü

Kitap; yazar, şair, çevirmen, öğretmen, akademisyen, gazeteci, sahaf, yayınevi sahibi, editör, illüstratör, öğrenci, tam 80 konukla okumanın muhtelif



yönleri üzerine konuşulanlar anlatılıyor. Bu söyleşilerin, okuma kültürümüze birçok açıdan bakmak, içinde bulunduğumuz durumu anlamak için ilgisine çok faydalı olacağı belirtiliyor.

Japonya'nın iktisadi ve sosyal tarihi - 1

Japonya'nın iktisadi ve sosyal tarihini ele alan eser, sanayileşme ve ekonomik gelişmeleri incelerken, Japon tarihini alt dönemlere ayırıyor ve her dönem için toplumsal, siyasi ve iktisadi gelişmeleri tartışıyor. Japon



modernleşmesini, ekonomik dönüşüm ve değişim tarihlerini ayrıntılı bir şekilde anlatan bu çalışma, Batı dışı bir coğrafyada ortaya çıkan ilk sanayi ve bilim / teknoloji devriminin yarattığı bölgesel dönüşümleri de anlamamızı sağlıyor.

İSTANBUL TİCARET

Avrupa ile yüksek standartlı demir yolu için imzalar atıldı

AVRUPA ile yüksek standartlı demir yolu bağlantısı sağlayacak Halkalı-Kapıkule Demiryolu Hattı Projesi, Çerkezköy-Kapıkule Kesimi Yapım Sözleşmesi için imza töreni gerçekleştirildi. Yapımı için Avrupa Birliği'nden (AB) 275 milyon Euro hibe kullanılacak Halkalı-Kapıkule Demir Yolu Hattı'nın yük taşıma kapasitesi, Çerkezköy-Kapıkule kesiminin yapımıyla önemli oranda artacak. Sözleşme,

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Cahit Turhan ile AB Türkiye Delegasyonu Başkanı Büyükelçi Christian Berger'in şahitliğinde Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı AB ve Dış İlişkiler Genel Müdürü Erdem Direkler, Avrupa Birliği Sosyal ve Ekonomik Kalkınma Bölüm Başkanı Yardımcısı Tibor Sztricskai ile Kolin İnşaat Yönetim Kurulu Üyesi Celal Koloğlu tarafından imzalandı.



İSTANBUL'UN YENİ BELEDİYE BAŞKANI

Üç Avrupa ülkesine bedel ekonomiyi yönetecek

İstanbul, 970 milyar TL büyüklüğündeki gayri safi yurtiçi hasılası (GSYH) ile Türkiye ekonomisinin yüzde 31'ini oluşturuyor. Bu da İstanbul ekonomisinin Finlandiya, Mısır, Portekiz, Yunanistan, Katar gibi ülkelerden daha büyük bir ekonomiye sahip olduğu anlamına geliyor.

23 Haziran Pazar günü yapılacak İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanlığı seçimi sonrasında görevi devralacak başkan, dev bir ekonomiyi de sırtlanacak olacak. Seçimin kararı açısından da ekonomi öncelikli sırada yer alırken, BBC Türkçe başta İstanbul Ticaret Odası başta olmak üzere Türkiye'deki çeşitli kamu kurumlarının verilerinden derlediği bir haber ile 23 Haziran'daki yerel seçimlerden önce İstanbul ekonomisinin genel bir resmini çizdi.

EKONOMİNİN YÜZDE 31'i

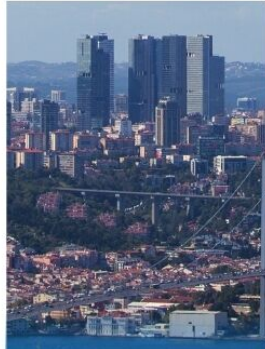
Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK), en son 2017'de açıkladığı şehirlerin ekonomik büyüklüklerine dair veriyse göre İstanbul, 970 milyar TL büyüklüğündeki Gayri Safi Yurtiçi Hasılası (GSYH) ile Türkiye ekonomisinin yüzde 31'ini oluşturuyor. Bu da yine 2017 verilerine göre İstanbul ekonomisinin Finlandiya, Mısır, Portekiz, Yunanistan, Katar gibi ülkelerden daha büyük bir ekonomiye sahip olduğu anlamına geliyor. Aynı verilere göre İstanbul'da kişi başına düşen GSYH 65 bin TL. Türkiye genelinde ise kişi başına düşen GSYH 38.6 bin TL. Bu kıyaslamada da İstanbul ekonomisinin büyüklüğünü gösteriyor. Ancak İstanbul'da kişi başına düşen GSYH'nın yıllara göre dolar bazında dağılımında 2013 itibarıyla düşüş yaşandığı görülüyor.

İHRACATIN YARISI

Ticaret verilerine bakıldığında ise Türkiye'den yapılan ihracatın yarısı İstanbul'dan gerçekleşiyor. İstanbul Sanayi Odası'nın açıkladığı en büyük 500 sanayi kuruluşu listesinde ilk 10 sırada yer alan şirketlerin yarısı İstanbul merkezli.

Türkiye ekonomisinin kaptan köşkünde oturan 8 bin 500 yıllık kadim kent İstanbul, 15 milyonu aşan nüfusuyla da adeta 129 ülke demek. Dünya genelinde 201 ülkenin bulunduğu göz önüne alındığında İstanbul; Belçika, Yunanistan, Portekiz, Avusturya, İsviçre, Norveç, Danimarka ve Küba'nın da aralarında bulunduğu 129 ülkeyi geride bırakan bir nüfusa ev sahipliği yapıyor.

Megakent, barındırdığı bu nüfusa aynı zamanda 41 ülke nüfusuna da eşdeğer.



Konut satışında en büyük pay İstanbul'un

Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) en son açıkladığı 2019 ilk çeyrek büyüme verilerine göre inşaat sektörü yıllık olarak yüzde 10.9 daraldı. Buna bağlı olarak Türkiye genelinde konut satışlarında nisan ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 18.1'lik bir azalış yaşandı. Türkiye'deki konut satışlarında yüzde 18.3 ile en büyük payı alan İstanbul'da nisan ayında satılan konut sayısı ise 7 bin 519 oldu.

26. TİRAN ULUSLARARASI FUARI

Tiran - Arnavutluk
23-26 Kasım 2019

• Genel ticaret



BALKANLARA İHRACATIN KAPISI

26. Tiran Uluslararası Fuarı

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

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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

Ödeme Planı

- Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım bedeli : 2.650 TL/m²
1. Ödeme : 2.000 TL/başvuru ile birlikte
2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
3. Ödeme : Bakiye bedel
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
 - İlk ödemeyle ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, 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 ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

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