

Tesvikte mikro cerrahi dönemi



Kamu bankaları tamam sıra özel bankalarda

Kamu bankaları öncülüğünde başlatılan düşük faiz hamlesi için gözler özel bankalara çevrildi. Reel sektör, özel bankaların da kredi faizlerini düşürerek, çarkların dönmesine destek bekliyor. **Canan Bilgin ■ 7'de**

Sanayi üretimine doping olacak Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı ile 30 milyar dolarlık ithalatın önüne geçilecek.

YÜKSEK TEKNOLOJİ İÇİN

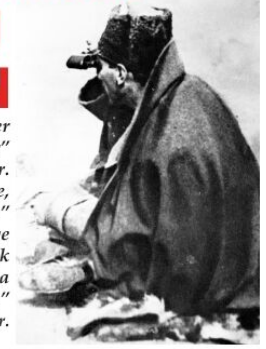
■ Sektörlerin gelişimi için yol haritası olacak 11. Kalkınma Planı'nda yer alan Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı (TOSHP), Resmi Gazete'de yayımlandı. Yüksek teknoloji yatırımı yapacaklara özel teşvik mekanizması için ilgili mevzuat mikro cerrahi yöntemiyle taranarak, kelime kelime değişiklik yapıldı.

50 MİLYON TL YETERLİ

■ Değişiklikler sayesinde 6. Bölge için sağlanan teşvik ve destekler, herhangi bir bölgede teknoloji odaklı yatırım yapanlar için de verilecek. Artık 'kötü öncelikli' yatırım gibi 'teknoloji öncelikli' yatırım da (TÖY) özel destek bulacak. Asgari sabit yatırım tutarının ise 50 milyon TL olması yeterli. **Adem Orhun ■ 9'da**

30 AĞUSTOS ZAFER BAYRAMIMIZ KUTLU OLSUN

Zafer, "Zafer benimdir" diyebilenindir. Başarı ise, "Başaracağım" diye başlayarak sonunda "Başardım" diyebilenindir.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI
— 1882 —

İSTANBUL TİCARET

"Tüccar, milletin emeği ve üretimini kıymetlendirmek için eline ve zekasına emniyet edilen ve bu emniyete layık göstermesi gereken adamdır."

Mustafa Kemal Atatürk

23 AĞUSTOS 2019 YIL: 61 SAYI: 3072 ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

BTM ile ilk unicorn* sondajı

* Değeri 1 milyar doları aşan yeni girişim şirketi.

Türkiye bir yandan yer altı ve yer üstü kaynaklarıyla, Doğu Akdeniz'deki rezervlerini değerlendirmeye yönelik çalışmalarını sürdürürken diğer yandan da beşeri sermayeye yatırım yapıyor. İTO da Türkiye'nin ilk unicorn'unu çıkarma çabasında.



5'İ ABD YOLCUSU

İstanbul Ticaret Odası'nın girişimciliği teşvik için kurduğu Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), İstanbul'un global ölçekteki rekabet gücünü ve bölgesel çekim gücünü artıracak Winglobal: Küresel Doğan Startup'lar projesinin ilk mezunlarını Silikon Vadisi'ne gönderiyor. Projenin ilk etabına kabul edilen 20 girişimden başarılı olan 5 girişimci, ABD'ye gitmeye hak kazandı.



Serdar KILIÇ

İLK ADRES BTM

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Türkiye'den küresel şirket çıkarmayı hedeflediklerini belirterek, "Startup'lara daha fazla yatırım yapılmasını teşvik edip, Türkiye'den ilk çıkacak Unicorn'ların adresi olmayı başaracağız. Bu proje ile Türk girişimcilerin yenilikçi, teknolojik fikirleri ve yıkıcı iş modelleri küresel arenadaki rekabette iddialı bir şekilde var olacak" dedi. **■ 10-11**

YILDA 550 STARTUP

Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi ve Startups.Watch tarafından hazırlanan 'Türk Startup Ekosisteminin Durumu-2019' raporuna göre, Türkiye'de her yıl yaklaşık 550 startup kuruluyor. Türk

startup'lar, 2010-2018 döneminde, melek yatırımcılardan ve girişim sermayesi yatırım fonlarından 488 milyon dolar destek alarak, Türkiye'yi Güneydoğu Avrupa'nın en büyük startup merkezi haline getirdi.

Silikon Vadisi'ne kimler gidecek?

- **Brandface:** Tüketici ve markanın bulunduğu video paylaşım platformu
- **Robust Dye:** Nanoteknolojik altyapılı yol şerit boyası
- **Flightmax:** Paraşütçülerin uçuş

- güvenliğini artıran elektronik cihaz
- **Contaxer:** Emlak danışmanlarının verimli çalışmalarını sağlayan akıllı satış otomasyonu
- **PIN:** Türkiye'nin ilk kafeinli, fonksiyonel soğuk çayı



Katar'da 'yok' sattı, e-ticarette dünyaya yayılacak

Geçmiş Roma dönemine kadar uzanan Lefke Bezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi ve Bilecik'in Osmanlı Belediyesi'nin birlikte yürüttüğü proje sayesinde ticari ürüne dönüşüyor. Son bir yıldır uluslararası alanda tanıtımı yapılan Lefke Bezi ürünleri, Katar'dan yoğun sipariş aldı. Lefke Bezi'nden üretilen giysiler ise e-ticarette tüm dünyaya ulaşacak. **Selahattin Nizam ■ 15'te**



Ticaret savaşları Afrika limanlarında

Ticaret savaşları, Afrika'da limanlar üzerindeki nüfus rekabetiyle kendini gösteriyor. Çin, kıtada 46 liman projesinin finansmanını sağlıyor, 11 limanı da bizzat işletiyor. Pekin yönetiminin ABD ile en yoğun rekabeti ise 40'ı aşkın uluslararası firmanın iş yaptığı Cibuti'de yaşanıyor. Kıta ile ticareti her geçen gün artan Türkiye, Afrika limanlarını stratejik bir yatırım olarak gündeme almalı. **Dr. Muhammed Tandoğan ■ 13'te**



Turizmin yeni destinasyonu 'edebiyat'

Turizm sektörünün yeni hedef kitlesi edebiyat tutkunları. İngiltere'de Charles Dickens, Çekya'da Kafka, Rusya'da Tolstoy turlarının benzeri edebiyat turları Türkiye'de de yaygınlaşıyor. M. Akif Ersoy, Ahmet Hamdi Tanpınar, Cahit Sıtkı Tarancı, Kemal Tahir gibi Türk yazarların tanıtım turları, edebiyat turistlerinin yeni destinasyonu... **Sumeyra Yarış Topal ■ 16**

Gratik: Osman Kuvvet

Türkiye yabancı yatırımda basamak atladı



Türkiye, geçen yıl bir önceki yıla göre en fazla dış yatırım alan ülkeler arasında 4 basamak atladı. 23'üncü sıraya yerleşen Türkiye'ye bu dönemde yaklaşık 13 milyar dolarlık doğrudan yatırım yapıldı.

KÜRESELLEŞME sürecinin ortaya çıkardığı en önemli olgulardan biri olarak görülün, ülkelere orta ve uzun vadeli sermaye ve teknoloji getiren doğrudan yabancı yatırımlar dünya genelinde geçen yıl 2009'dan bu yana kaydedilen en düşük değere geriledi.

23. SIRADAYIZ

Türkiye'de ise 2018'de yabancı sermaye girişi yıllık bazda yüzde 12,8 arttı.

Böylece Türkiye, 199 ülkenin yer aldığı sıralamada, geçen yıl bir önceki yıla göre en fazla dış yatırım

alan ülkeler sıralamasında 4 basamak atlayarak 23'üncü sıraya yerleşti. Türkiye, geçen yıl 12 milyar 944 milyon dolarlık doğrudan yabancı yatırım aldı.

Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Örgütü'nün (UNCTAD) açıkladığı verilerden derlenen bilgilere göre, geçen yıl ülkelerin aldığı toplam doğrudan yabancı yatırım (FDI) miktarında bir önceki yıla göre yüzde 13,4'lük düşüş gerçekleşti. Geçen yıl dünya genelinde gerçekleştirilen dış yatırım 1 trilyon 297 milyar dolar oldu. Böylece, küresel bazda doğrudan yabancı yatırım

miktarda 2009 yılında kaydedilen 1 trilyon 172 milyar dolarlık seviyeden bu yana en düşük değer görüldü.

ABD VE ÇİN

Geçen yıl en fazla doğrudan yabancı yatırım alan ilk 10 ülke, küresel bazdaki toplam miktarın yaklaşık yüzde 70'ine sahip oldu. Ülkeler bazında geçen yıl en fazla doğrudan yabancı yatırım alan ilk üç ülke ABD, Çin ve Hong Kong oldu. ABD 251 milyar 814 milyon dolar, Çin 139 milyar 43 milyon dolar ve Hong Kong 115 milyar 662 milyon dolar FDI aldı.

En fazla yatırım Asya'ya

Coğrafi bölgeler bazında bakıldığında ise geçen yıl en fazla doğrudan yabancı yatırım alan kıta 552 milyar 635 milyon dolarla Asya oldu. Bu kıtaya 438 milyar 232 milyon dolarla Amerika, 196 milyar 628 milyon dolarla Avrupa ve 45 milyar 902 milyon dolarla Afrika takip etti. Gerçekleştirilen dış yatırım miktarı, bir önceki yıla göre Afrika'da yüzde 11 ve Asya'da yaklaşık yüzde 4 artarken, Avrupa'da yüzde 53 ve Amerika'da yüzde 4 düştü. Afrika'da geçen yılki toplam doğrudan yabancı yatırımın yüzde 69'unu Sahraaltı Afrika ülkeleri sırtlarken, en az yatırım Orta Afrika'ya yapıldı.

Küresel yatırım son 9 yılın en düşük seviyesinde

Küreselleşme sürecinin ortaya çıkardığı en önemli olgulardan biri olarak görülün, ülkelere orta ve uzun vadeli sermaye ve teknoloji getiren doğrudan yabancı yatırımlar dünya genelinde geçen yıl 2009'dan bu yana kaydedilen en düşük değeri aldı.



BÖLGELERE GÖRE DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM (2018, milyar dolar)
Dış yatırım miktarı, bir önceki yıla göre Afrika'da %11, Asya'da %4 artarken, Avrupa'da %53 ve Amerika'da %4 düştü.



EN FAZLA DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM ALAN İLK ÜÇ ÜLKE (2018, milyar dolar)

TÜRKİYE'YE DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM (Milyar dolar)
Türkiye en fazla dış yatırım alan ülkeler sıralamasında 4 basamak atlayarak 23'üncü sıraya yerleşti.

LIGHT+BUILDING 2020

Frankfurt-Almanya
8-13 MART 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

TÜRK TEKNOLOJİSİ VE AKILLI IŞIKLANDIRMA SİSTEMLERİ LIGHT+BUILDING FUARINDA YERİNİ ALIYOR

LIGHT+BUILDING 2020

- Dünyanın lider aydınlatma ve yapı teknolojileri fuarı
- 256.400 m²'de 55 ülkeden 2.717 katılımcı
- 117 ülkeden 220.864 ziyaretçi
- Türkiye'den 96 firma

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı :** 12 m²
Katılım bedeli : 3.420 TL
1. Ödeme : Talep edilen m²x 1.000 TL
Başvuru ile birlikte
2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
4 Ekim 2019
3. Ödeme : Bakiye Bedel
6 Aralık 2019
- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'mıza iletmesi gerekmektedir.
 - İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçimi hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Akıf Gündüç / Gülin Gürsoy / Sibel Tayanç
Tel : 0212 455 61 19 / 0212 455 61 17 / 0212 455 61 11
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : akif.gunduc@ito.org.tr / gulgin.gursoy@ito.org.tr / sibel.tayanca@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @itokurumsal

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
Kodu : 055
TL Hesap No : 60614779
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "LIGHT+BUILDING 2020 FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.



Uçuş güzergahını yüzde 8 kısalttı

İSTANBUL hava sahası, yenilenen uçuş güzergahlarıyla havacılığın dünyada ilk sıralara taşıyan İstanbul Havalimanı başta olmak üzere bölgedeki tüm havalimanlarına ve transit uçuşlara başarıyla hizmet veriyor. Bu bağlamda, Marmara Bölgesi'ndeki düzenlemeler sonucunda, İstanbul Havalimanı'nın açılmasıyla uçuş güzergahları geçmişe göre yüzde 8 kısaltıldı. Bu sayede, sadece İstanbul Havalimanı'nın uçuş sürelerinde her gün ortalama bin 300 dakikalık azalmayla yüzde 8 yakıt tasarrufu sağlanıyor. Devlet Hava Meydanları İşletmesi

(DHMI) Genel Müdürü Hüseyin Keskin, bu neticelerin kendilerini gururlandırdığını vurguladı.

DAİMİ HAVA HUDUT KAPISI

Öte yandan İstanbul Havalimanı, uluslararası giriş-çıkışlara açık daimi hava hudut kapısı oldu. Konuyu ilişkin Cumhurbaşkanı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, İstanbul Havalimanı'nın uluslararası giriş-çıkışlara açık daimi hava hudut kapısı olarak tespitine Pasaport Kanunu gereğince karar verildi.

Ekonomi ne durumda?



Bu soru, ekonominin temel birimleri bireyler, aileler ve girişimcilerin cevabını en çok aradığı sorulardan biri. Doğrusu, çoğumuz ekonomik kategorilerin bilimsel analizden çok 'ekonomi nereye gidiyor?' sorusunun peşindeyizdir.

Ekonomi gazeteciliğinde gelecekle ilgili ipuçları önemli. Ekonomiyle ilgili TV, gazete ve diğer yayınların ilgi görmesinin nedeni de budur. Ekonominin ne durumda olduğu ve nereye gittiği sorularına ne ölçüde yanıt verebildiklerine göre bu ilgi artar.

'Ekonomi ne durumda?' ve 'ekonomi nereye gidiyor?' sorularının yanıtı için ilk bakılan yerlerden biri büyümedir. Millî gelirdeki artış ve düşüşler büyümenin, dolayısıyla da ekonominin nasıl bir seyir izlediğini bize gösterir.

Öyleyse lafı uzatmadan soralım: Şu sıralarda ekonomi ve büyüme ne durumda?

Bunun için önce son açıklanan millî gelir verilerine bakalım.

Son açıklanan Gayri Safi Yurtiçi Hasıla oranı 2019'un ilk üç ayına ilişkin. 2019 ilk çeyrekteki GSYH, geçen senenin aynı döneminin yüzde 2.6 altında kaldı. Bir başka ifadeyle, Türkiye'deki bireylerin bu yılın ocak-şubat-mart döneminde ortaya çıkardıkları mal ve hizmetlerin toplamı, 2018'in ocak-şubat-mart dönemine göre yüzde 2.6 azaldı.

Bunu yaşayıp gördük zaten. 'Gelecekle ilgili ipucu' diyorsak bunun biraz daha ötesine gidebilmemiz gerek. O zaman büyüme ile ilgili en önemli göstergelerden birine, sanayi üretimine bakmamız gerekiyor.

Birçok ülkede olduğu gibi Türkiye'de de Türkiye İstatistik Kurumu millî gelir (GSYH) istatistiklerini 70 ila 90 gün arasında bir gecikmeyle açıklıyor. Sanayi endeksinde ise bu süre 38 gün. Bu da millî gelir verilerinin açıklanmasından çok daha önce büyümeyle ilişkin bize güçlü bir tahmin imkanı veriyor.

Gerçi, hemen söyleyelim, sanayi üretim endeksinde bakarak ekonomik büyümeyle ilişkin tahmin yapmak zorlaştı. Çünkü aradaki bağlantı eskisi kadar sağlam değil. Yine de ipuçları bulmak mümkün. Herhangi bir üç aylık dönemde sanayi üretimindeki değişim, 2-3 puan farkla millî gelir büyüme oranlarında da gerçekleşiyor. Tabii aynı istikamette... Azalışorsa büyüme de azalıyor, artıyorsa büyüme de artıyor.

Büyümede hedefin tutması için ikinci yarıda yüzde 6 artış gerekli

Geleneksel olarak yılın üçüncü çeyreğinde Türkiye ekonomisinde faaliyetler zirve yapar. Son çeyrekte ise kısmen de olsa ivme kaybeder.

Ekonomi yönetiminin bekllediği gibi yılın ikinci yarısında ekonomi dengelenecekse, üçüncü çeyrekte ne yaptığımız önemli olacak.

Tabii bizim ne yaptığımızın ötesinde, dünyadaki gelişmeler, çevremizdeki jeopolitik dinamikler de ekonomiyi üzerinde hiç şüphesiz etkili olacak. Ekonomi için bugün alınan kararların da isabet derecesini gelecekteki koşullar belirleyecek.

Dünyada ekonominin giderek daha fazla siyasi ve jeopolitik amaçlar

için kullanıldığı bir süreçten geçtiğimiz açık. Küresel ve bölgesel koşullara ilişkin belirsizlik artışı da tahmin yapmayı zorlaştırıyor.

Ekonominin yerli ve yabancı aktörlerini daha temkinli olmaya zorluyor. Sadece bu bile, yatırım ve tüketim cephesinde toparlanma eğilimlerini ciddi şekilde baskılıyor.

Yılın ilk yarısında, ekonomide daralma oranının yüzde 2'ye yakın gerçekleşmesi beklenebilir. Demek ki, yılın ikinci yarısında bir büyüme ile kapatmak için, ikinci yarıda en az yüzde 2 civarında bir büyüme kaydetmemiz gerekli.

Hesabı devam ettirsek... Yeni Ekonomi

Sanayi üretimine ilişkin elimizde en son geçen hafta açıklanan haziran verisi var. Takvim etkisinden arındırılmış verilere göre, sanayi üretimi bu yıl haziran ayında geçen yılın haziran ayına göre yüzde 3.9 düşüş gösterdi. Bu yılın mayıs ayına göre de yüzde 3.7 geriledi.

Verinin 'takvim etkisinden arındırılmış' olduğunu özellikle belirtiyorum çünkü bildiğiniz gibi Haziran ayında Ramazan Bayramı'na bağlı olarak hayli uzun bir 'tatil' vardı. Bu 'tatil' ister istemez ihracatı olduğu gibi sanayi üretimini de etkiledi. Yoksa arındırılmamış endekse baktırsanız üretim geçen yıla göre yüzde 10 azaldı. Son iki buçuk yılın en düşük düzeyine indi.

Öte yandan, haziran verisinin de açıklanmasıyla birlikte artık elimizde bu yılın ikinci çeyreğine, yani nisan-mayıs-haziran aylarını kapsayan üç aylık döneme ilişkin sanayi üretimi verisi de var.

Türkiye İstatistik Kurumu'nun açıkladığı verilere göre, sanayi üretimi bu yıl ikinci çeyrekte geçen yılın yüzde 3.4 altında kaldı.

Bu oran herhangi bir arındırma işlemine tabi tutulmamış, 'ham' veriyi gösteriyor. Yani, ikinci çeyrek boyunca ne ürettiysek onu...

Bu veriden yola çıkarak, yılın ikinci çeyreğinde de büyümenin 'eksi' gelme ihtimalinin yüksek olduğunu söylemek mümkün.

Birinci çeyrekte sanayi üretimi yüzde 5.6, buna karşılık GSYH yüzde 2.6 azalmıştı.

Şimdi ikinci çeyrekte sanayi üretimindeki azalma yüzde 3.4 oldu. Buna göre GSYH da ikinci çeyrekte yüzde 1 ila 1.5 aralığında küçülebilir.

Ya sonra... Yılın ikinci yarısında ekonomi nasıl bir seyir izleyebilir?

Şu ana kadar sanayi üretimine ilişkin rakamları verdik. Bir anlamda ekonominin 'arz' cephesine ilişkin verileri değerlendirdik.

Şimdi biraz da 'talep' tarafına bakalım. Haziran ayına ilişkin Perakende Satış Hacmi verileri var elimizde. Takvim etkisinden arındırılmış perakende satış hacminde geçen yılın haziran ayına göre yüzde 1.2 gerileme var.

Ancak sanayi üretiminden farklı olarak perakende satış hacminde bu yılın mayıs ayına göre haziran ayında yüzde 2.3'lük bir artış görülmüyor.

Zaten, ekonominin talep cephesinin en iyi izlenildiği alanlardan perakende satış hacminde 2018 sonundan itibaren, geçen yılın gerisinde



kalmakla birlikte, bir toparlanma görülmüyor. Perakende satış hacminde nisan ayındaki kısmi gerilemenin dışında artış devam ediyor.

Özet olarak, büyümeyle belirleyen 'arz' yani üretim cephesinde dalgalı seyir devam ediyor. Henüz toparlanma eğiliminin netleştiği söylenemez. 'Talep' cephesinde ise toparlanma yönünde sinyaller daha belirgin.

Temmuz ve ağustos aylarına ilişkin veriler, ekonominin geleceği ile ilgili daha net tahminler yapabilmemize yardımcı olacak.

Tabii, gecikmeyle açıklanan göstergelerin ortaya çıkardığı zorluğu da 'gözlem' ile bir yere kadar azaltma imkanımız var. Ve doğrusu, ekonomi gazetecilerinin baktığı kimi alanlar gözlem yapmak isteyenler için yabana atılmayacak sinyaller verebilir.

Mesela insan kaynakları sitelerinde eleman arayanların verdiği ilanların artması, canlanma beklentileri açısından önemlidir. Ya da çok sayıda sanayi türünde girdi olarak kullanılan kimi maddelerin üretim ve ithalatında yaşanan değişim, gıda konusunda da Türkiye ekonomisinde büyük bir ağırlığı olan İstanbul'daki

gelişmeler, örneğin Ambarlı Limanı'ndaki hareketler, simdilerde Yavuz Sultan Selim Köprüsü'ndeki TIR geçişleri de canlanma ya da durğunluğun önemli işaretlerdir. AVM'lerdeki yoğunluk değilse de, satın alınan ürünlerin düzeyi de işlerin nasıl gittiğini gösterir.

Bu alanlardaki gözlemlerime ilişkin ise bu aşamada iki şey söyleyebilirim. Bir, yanlış da olsa toparlanma işaretleri gelmeye başladı. İkinci, bu işaretler henüz bir istikrara kavuşmuş değil. Dolayısıyla, ekonomi bir süre daha yatay bir seyir izleyecek gibi görünüyor.

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



Detaylı Bilgi

ÜRÜN / HİZMET / GIDA

- Gıda, İçecek
- Otel, Restaurant, Catering, Mutfak
- Cam, Porselen ve Züccaciye
- Bulaşık Makineleri, Soğutucular
- Çamaşırhane
- Çay, Kahve Makineleri
- Saç Kurutma Makinesi, Su Isıtıcıları, Ütü, Ütü Masası
- Otel Aydınlatma ve Yönlendirme
- Alarm, Güvenlik, Pencere, Kapı ve Kilit
- Asansör ve Sistemleri
- Havuz, Sauna, SPA, Hamam Malzemeleri
- Sıhhi 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 firmamız Birleşik Arap Emirlikleri ve Körfez Ülkeleri'ne tanıtımı ve profesyonel ikili ile görüşmeler
- Fuar kataloğunda ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması

ÖDEME PLANI VE BANKA BİLGİLERİ

- Katılım Bedeli: 3.000 TL/m²
- 1. Ödeme : 1.000 TL/m² (başvuru ile birlikte)
- 2. Ödeme : Kalan Bedelin %50'si
- 3. Ödeme : Bakiye Bedel
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
- İkinci ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak sektörel dağılım çerçevesinde stant seçim hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygıları sunarız



- TV ve Audio
- Para Kasaları
- Aydınlatma, Ayna, Dekorasyon, Mobilya, Sanatsal Aksesuarlar
- Döşeme Ürünleri, Halı, Mefrufat, Perde
- Yatak ve Sistemleri
- Askı, Giysi Dolapları
- Battaniye, Masa Örtüsü, Masa Donanımı, Uyku Setleri
- Havlu, Bormoz ve Bunlar Gibi Ürünler
- Kişisel Ürünler (ayakkabı boyası, dikme seti, sabun, şampuan)
- Hijyen, Temizlik Ekipmanı ve Malzemeleri
- İş ve Personel Kiyafetleri
- Yazılım Sistemleri

- 50.000 profesyonel ziyaretçi ve VIP alım yetetleri
- İştirakçi firmanın 3 milyon profesyonelle tanıtımı

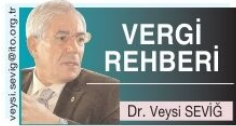
- Türkiye Millî İştirak Kataloğu'nda firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, iletişim araçları ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi
- Devlet desteğine ilişkin ilgili birlik tarafından talep edilen dosya masrafları

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

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

FUAR İRTİBATI:
Özlem Kaya / Şeyma Pekcan / Şaban Oruç / Esra Yılmaz / Esra Avcioğlu
Tel : 0212 455 65 12 / 455 65 07 / 455 61 12 / 455 65 10 / 455 61 10
GSM : 0533 999 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta: odem.kik@ito.org.tr / seyma.pekcan@ito.org.tr
saban.oruc@ito.org.tr / esra.yilmaz@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
www.ito.org.tr





VERGİ REHBERİ

Dr. Veysi SEVİĞ

Envanter çalışmaları

Türk Ticaret Kanunu'nun 66'ncı maddesi gereği olarak "Her tacir, ticari işletmesinin açılışında, taşınmazlarını, alacaklarını, borçlarını, nakit parasının tutarını ve diğer varlıklarını eksiksiz ve doğru bir şekilde gösteren ve varlıklar ile borçların değerlerini teker teker belirten bir envanter çıkarır."

Tacir açılışın sonra her faaliyet döneminin sonunda da böyle bir envanter düzenlemek yükümlüdür. Faaliyet dönemi veya başka bir kanuni terimle hesap yılı on iki ay geçemez. Envanter düzenli bir işletme faaliyetinin akışına uygun düşen süre içinde çıkarılır.

Maddi duran malvarlığına dahil varlıklarla, ham ve yardımcı maddeler ve işletme malzemeleri düzenli olarak kime ediliyor ve toplam değerleri işletme için ikinci derecede önem taşıyorsa, değişmeyen miktar ve değerle envantere alınır. Bu uygulamanın yapılabilmesi için söz konusu varlıkların mevcut miktarı, değer ve bileşimlerinde küçük değişimlerin olması gerekmektedir. Aksi takdirde söz konusu varlıklarda önemli değişikliklerin olması halinde ayrıca envanter listesine dahil edilmesi zorunludur.

Kural olarak üç yılda bir işletmede fiziksel sayım yapılması öngörülmüştür. (TTK md:66/3)

Diğer yandan "Aynı türdeki stok mal varlığı kalemleri, diğer aynı nitelikteki veya yaklaşık aynı değerdeki taşınabilir malvarlığı unsurları ve borçları aynı gruplar halinde toplanabilir ve ortalama ağırlıklı değer ile envantere dahil edilebilir."

Günümüzde sayıları gittikçe artan hiper ve süpermarketlerde fiili envanter yapımı zorlaşmış olup, dönem sonlarında envanter çıkarmak zaman alıcı bir çalışmaya ihtiyaç göstermektedir. Bu nedenle özellikle süper marketlerde ve eczanelerde her yıl fiili envanter yapmak yerine üç yılda bir envanter yapabileceği olanağı sağlanmıştır.

Türk Ticaret Kanunu'nun 66/4'üncü maddesinin uyarınca "Aynı türdeki stok malvarlığı kalemleri, diğer aynı nitelikteki veya yaklaşık aynı değerdeki taşınabilir malvarlığı unsurları ve borçları aynı gruplar halinde toplanabilir ve ortalama ağırlıklı değer ile envantere konulabilir. (TTK md:66/4)

Envanter çıkarırken, malvarlığı mevcudu, sondayıncısına göre ve genel kabul gören matematiksel-istatistiksel yöntemler yardımı ile çeşitli miktar ve değer olarak belirlenir. Kullanılan yöntem, Türkiye Muhasebe Standartları'na uygun olmalıdır. Bu şekilde düzenlenen envanterin verdiği sonuçlar, fiziksel sayım yapılmış olsaydı elde edilecek olan envanterin sonuçlarına eş düşmelidir. (TTK md:67/1)

Bir faaliyet döneminin kapanış envanteri düzenlenmesinde Türkiye Muhasebe Standartlarına uygun başka bir yöntem uygulanması suretiyle cins, miktar ve değer olarak malvarlığı mevcudunun güvence tespiti sağlanabiliyorsa fiziki envanter gerekli değildir.

Faaliyet döneminin kapanışında, fiziki sayım veya yukarıda ifade edildiği üzere diğer bir usul kullanılarak malvarlığı kalemlerinin cins, miktar ve değerine göre faaliyet döneminin kapanışından önceki üç veya sonraki iki ay içinde bulunan bir gün itibarıyla düzenlenmiş özel bir envantere gösterilmeye, ayrıca bu özel envantere dayalı olarak ve Türkiye Muhasebe Standartlarına uygun bir şekilde ileride dönük tahmin yöntemiyle, faaliyet döneminin sonunda mevcut varlıkların o faaliyet döneminin sonu itibarıyla değerlendirilmesi doğru yapıyorsa, varlıklara ilişkin envanterin yapılmasına gerek yoktur.

"Uygulamada envanter işlemleri muhasebe dışı envanter ve muhasebe içi envanter olmak üzere iki aşamadan oluşur. Muhasebe dışı envanter işlemleri; sayma, tartma ve ölçme anlamındaki ilgili hesapların fiziki sayımını anlatırken, muhasebe içi envanter işlemleri ise, yapılacak yeminye kayıtlarını ifade eder." (İşletmelerde Vergi (Usul) İncelemeleri ve Muhasebe Uygulamaları, İstanbul 2015 sf:111 Editör Prof. Dr. Cemal İbşi) Bu bağlamda da envanter, işletme bünyesi içinde yapılan fiili bir tespit ve bu tespitlere dayanılarak yapılan bir değerlendirmedir. Bu bağlamda da envanter defteri ile envanter listeleri birbirinden farklıdır. Envanter fiziki varlıkların teker teker listelenmek suretiyle yapılan sayım işlemidir. Envantere dahil olan varlıkların edinim tarihleri itibarıyla maliyet bedeli ile değerlendirilmesi ise öznenin bir çalışmayı gerektirmektedir.



Meslek belgelerine uluslararası rötuş

Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından verilen ancak yurt dışında tercüme ettirilmesi gereken mesleki yeterlilik belgeleri çift dilli olarak düzenlenecek.

YURT dışındaki projeler ve işletmelerde istihdam edilen vatandaşlar, Türkiye'de düzenlenen mesleki yeterlilik belgelerini, ayrıca yeminli tercüme ettirmek zorunda kalıyor. Bu problemin aşılması için harekete geçen Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK), mesleki yeterlilik belgelerini çift dilli düzenleyecek. Uluslararası standartlara uygun olarak çift dilli şekilde yeniden tasarlanan belgeler, bu sayede uluslararası mecrada daha tanınır ve anlaşılır hale getirilmesi hedefleniyor.

İNGİLİZCE VE ARAPÇA

MYK'dan yapılan açıklamada,



"Başlangıçta Türkçe-İngilizce ve Türkçe-Arapça ile başlayacak belge düzenlemeleri, zamanla Türkçe-Almanca, Türkçe-Fransızca şeklinde düzenlenecek. Bu sayede ülkemizin nitelikli ve belgeli iş gücünün serbest dolaşımı yönünde adımlar atılıyor."

ULUSLARARASI GEÇERLİLİK

MYK Başkanı Adem Ceylan, MYK mesleki yeterlilik belgelerinin dünya çapında bilinirliğini artırmak istediklerini belirterek, "Uluslararası geçerliliği olan mesleki yeterlilik belgelerinin, yabancı işverenin de anlayabileceği yeni formatıyla Türk işçisinin bir nevi 'çalışma vizesi'ne dönüşmesini istiyoruz" dedi.

Tekstil ve deride ithalat kayıt sınırı düşürüldü

TİCARET Bakanlığının 'İthalatta Gözetim Uygulanmasına İlişkin Tebliğ'inde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliği' Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, gümrük tarife istatistik pozisyonunda belirtilen tekstil, konfeksiyon ve deri ürünlerinin ithalatında gümrük beyannamesi kapsamında kayda alınmama şartı brüt 50

kilograma kadarken, bu rakam 25 kilograma düşürüldü. Ayrıca, ithal edilecek eşyanın dokumaya elverişli maddelerden mamul mensucat olması halinde "Dokuma Kumaş Elyaf Detay Beyanı", örme kumaş cinsi eşya olması halinde "Örme Kumaş Elyaf Detay Beyanı", uzun elyaf, kısa elyaf ve filament iplik cinsi eşya olması



halinde "İplik Detay Beyanı" ve "Elyaf Detay Beyanı"nın da tam ve usulüne uygun şekilde doldurulması ve kayıt merkezlerine iletilmesi gerekecek.

Hırdavat ürünlerine gözetim

TİCARET Bakanlığının 'İthalatta Gözetim Uygulanmasına İlişkin Tebliğ' 16 Ağustos'ta yayımlandı. Buna göre; kilogram başına 10 dolara kadar olan elle kullanılan sıkıştırma aletleri içinde saplı veya sapsız değiştirilebilir sıkıştırma soketlerinin ithalatında gözetim uygulanacak. Tebliğ, yayımı takip eden 30 gün sonra yürürlüğe girecek.

Bağımsız denetimde kredi sınırı azaldı

BANKACILIK Düzenleme ve Denetleme Kurumunca (BDDK), bağımsız denetim raporlarına tabi kredi sınırı 500 milyon liradan 100 milyon liraya düşürüldü. Resmi Gazete'de yayımlanan yönetmelik değişikliğine göre, bankacılık sektöründeki toplam riski talep edilen kredi dahil 100 milyon lira ve üzeri olan banka ve finansal kuruluşlar dışındaki kredi müşterilerinden, kredi tahsis aşamasında ilave belgeler istenecek. Yetkililer, Yeni Ekonomi Programı Yapısal Dönüşüm Adımları kapsamında değişiklikler yapıldığını ifade ettiler. Bu değişiklik ile bankalara detaylı finansal bilgi temin etmekte yükümlü kılan reel sektör firmalarının kapsamı genişletilecek. Ayrıca bankaların firmalara ait güncel verileri erişim imkanının kolaylaştırılacak.

PROESTATE 2019 ULUSLARARASI GAYRİMENKUL VE YATIRIM FORUMU İSTANBUL STANDI

Moskova - Rusya Federasyonu
18-20 Eylül 2019



RUSYA PAZARINDA GAYRİMENKUL SEKTÖR TEMSİLCİLERİ İLE İKİLİ İŞ GÖRÜŞMELERİNE KATILIM FIRSATI

Proestate 2019

- Rusya Federasyonu'nda inşaat sektöründe 2020 yılına kadar beklenen yıllık yüzde 1,76 büyümeye
- Türkiye'den konut alan yabancılar sıralamasında Rus vatandaşlarının ilk sıralarda yer alması
- Türk müteahhitlerinin yurtdışı projelerinin özellikle Rusya Federasyonu'nda yoğunlaşması
- 1972'den bu yana Türk müteahhitlerinin üstlendiği proje sayısında Rusya Federasyonu'nun lider konumu

Ödeme Planı

- Katılım bedeli : 10.000 TL
- 1. Ödeme : 5.000 TL
- 2. Ödeme : Bakiye Bedel (2 Eylül 2019)
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- B2B alanı ve dekorasyonu
- B2B organizasyonu
- Limit dahilinde nakliye organizasyonu
- Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
- 2 Firma temsilcisi için ücretsiz giriş kartı

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 "PROESTATE 2019 İSTANBUL STANDI İKİLİ İŞ GÖRÜŞMELERİ ORGANİZASYONU KATILIM BEDELİ" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Gülün Güneş / Murat Özturan / Aylin Odabas

Tel : 0212 455 61 17 / 455 62 21
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta: gulun.gunes@ito.org.tr / murat.ozturan@ito.org.tr / aylin.odabas@ito.org.tr

ito.org.tr | @itoturum | itoturum

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/Qrto19011882.html> adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Temmuzda 102 bin 236 konut satıldı

YÜZDE 66.7 ARTTI

Türkiye genelinde temmuzda satılan konut sayısı bir önceki aya göre yüzde 66.7 arttı. Böylece temmuzda satılan konut sayısı 102 bin 236 oldu.

TÜRKİYE İstatistik Kurumu, temmuz ayına ilişkin konut satış istatistiklerini açıkladı. Buna göre, ülke genelinde temmuzda satılan konut sayısı bir önceki aya göre yüzde 66.7 arttı, geçen yılın aynı aya göre yüzde 17.5 azaldı. Temmuzda satılan konut sayısı 102 bin 236 oldu.

EN ÇOK İSTANBUL'DA

Konut satışlarında İstanbul 17 bin 276 konutla ilk sırada (yüzde 16.9) yer aldı. İstanbul'u 9 bin 491 konut satışıyla (yüzde 9.3) Ankara, 5 bin 576 konut satışıyla (yüzde 5.5) İzmir izledi. En az satış olan iller 10 konutla Ardahan, 15 konutla Hakkâri ve 66 konutla Şırnak olarak kayıtlara geçti.

İPOTEKLİ SATIŞLAR

İpotekli konut satışları temmuzda geçen yılın aynı aya göre yüzde 57 azalarak 13 bin 64'e geriledi. Toplam konut satışları

içinde ipotekli satışların payı yüzde 12.8 olarak belirlendi. İpotekli satışlarda İstanbul 2 bin 143 konut ve yüzde 16.4 payla ilk sırada yer aldı. Toplam konut satışları içinde ipotekli satış payının en yüksek gerçekleştiği il yüzde 24.1 ile Artvin oldu.

Diğer konut satışları temmuzda, yıllık bazda yüzde 4.6 azalarak 89 bin 172 olarak tespit edildi. Bu kategoride İstanbul 15 bin 133 konut satışı ve yüzde 17 payla ilk sırada yer aldı.

İstanbul'daki toplam konut satışları içinde diğer satışların payı yüzde 87.6 olarak kaydedildi. Ankara 7 bin 914 diğer konut satışıyla ikinci sırada bulunurken, bu ili 4 bin 778 konut satışıyla İzmir izledi. Diğer konut satışının en az gerçekleştiği il 8 konutla Ardahan oldu.

38 BİN 931'İ İLK SATILDI

İlk defa satılan konut sayısı temmuzda geçen yılın aynı aya göre yüzde 32.4

azalarak 38 bin 931'e geriledi. Toplam konut satışları içinde ilk satışın payı yüzde 38.1 oldu. İlk satışlarda İstanbul 6 bin 709 konutla en yüksek payı (yüzde 17.2) aldı. İstanbul'u 3 bin 35 konut satışıyla Ankara, 2 bin 12 konut satışıyla İzmir takip etti.

İkinci il konut satışları temmuzda geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 4.5 azalarak 63 bin 305 olarak gerçekleşti. İstanbul 10 bin 567 ikinci il konut satışı ve yüzde 16.7 payla bu alanda da ilk sırada yer aldı. İstanbul'daki toplam konut satışları içinde ikinci il satışlarının payı yüzde 61.2 oldu. İstanbul'u 6 bin 456 konut satışıyla Ankara, 3 bin 564 satışla da İzmir izledi.

Yabancılar 4 bin 192 konut aldı

Yabancılar yapılan konut satışları, temmuzda geçen yılın aynı aya göre yüzde 46.7 artarak 4 bin 192 oldu. Bu alanda ilk sırada bin 903 konut satışıyla İstanbul bulunurken, bu ili 764 satışla Antalya, 249 satışla Ankara, 217 satışla Bursa ve 177 satışla Yalova izledi. Temmuzda Türkiye'den, Irak vatandaşları 734, İran vatandaşları 464,



Kuveyt vatandaşları 219, Suudi Arabistan vatandaşları 218, Rusya Federasyonu vatandaşları ise 215 konut edindi.

Türk inşaat sektörü dünya ikincisi

Türkiye, 'Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Mühendislik' sıralamasında 44 firmayı ikinci oldu. Listedeki firmaların pazar payı ise yüzde 4.6 olarak gerçekleşti.

TÜRKİYE, küresel pazarda süren durgunluğa ve artan risklere rağmen 'Dünyanın En Büyük 250 Uluslararası Mühendislik' listesinde 44 firmayı ikinci sırada yer aldı. Uluslararası inşaat sektörü dergisi ENR'nin, mühendislerin bir önceki yılda ülkeleri dışındaki faaliyetlerinden elde ettikleri gelirleri esas alarak yayımladığı listede sektöre yönelik analizler de yer alıyor. Listede ayrıca küresel ekonomik belirsizlikten en çok etkilenen sektörlerden olan inşaat sektöründe durgunluğun devam ettiği de kaydediliyor.

ORTADOĞU'DA YÜKSELDİ

Verilere göre, 2018'de uluslararası inşaat pazarının büyüklüğü yüzde 1'lik artışla 482.4 milyar dolardan 487.3 milyar dolara çıktı. Küresel pazarın büyüklüğü, 2012-2014 döneminde ise 500-544 milyar dolar bandında seyretilmişti.

Uluslararası mühendislik pazarının durgun seyretiltiği 2018'de, Türkiye performansını koruyarak sıralamada yine ikinci oldu. ENR listesinde geçen yıl 44



Türk firması yer aldı. Listedeki Türk firmalarının toplam pazar payı ise aynı yıl için yüzde 4.6 olarak gerçekleşti.

Türk mühendislerinin bölgesel gelirlerdeki payı ana pazarlar olan Ortadoğu'da yüzde 9.7'den yüzde 10.4'e yükselirken, Asya'da yüzde 4'ten yüzde 2.1'e geriledi. Firmaların pazar payı, Afrika'da fazla değişim göstermeyerken

yüzde 5.6 olurken, Avrupa'da ise sınırlı artışla yüzde 7'ye ulaştı.

YURTDIŞINDA 130 PROJE

Açıklamada görüşlerine de yer verilen Türkiye Mühendislik Birliği (TMB) Başkanı Mithat Yenigün, mühendislerin son dönemde yurtdışındaki zorluklar nedeniyle yurtdışına yoğunlaşmasına işaret ederek, bu yıl ocak-temmuz döneminde yurtdışında toplam 5.6 milyar dolar tutarında 130 proje üstlenildiğini bildirdi.

Yenigün, yurtdışı mühendislik hizmetlerinde bugüne kadar 124 ülkede 386 milyar dolar tutarında 9 bin 782 projeye ulaşıldığına dikkat çekerek, "Yılsonunda yeni proje tutarında 2018'de yakaladığımız 20 milyar dolar düzeyine ulaşmayı hedefliyoruz. Uluslararası pazarlardaki konumumuzu daha da güçlendirmemiz için firma ölçeklerinin büyütilmesiyle firmalarımızın ortak iş yapma bilincinin artırılması ve teknik müşavirlik sektörümüzün de desteklenerek güçlendirilmesi önem taşıyor" diye konuştu.



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

Şekib Avdagiç

Şekib Avdagiç
İTO Başkanı

www.itohaber.com



Dilerseniz Türkçe, Dilerseniz İngilizce

ito.org.tr f t i itokurumsal



İSTANBUL
TİCARET
ODASI

Türkmenistan'ın turizm ve ticaret üssü Avaza

TÜRKMENİSTAN'ın Hazar Denizi kıyısındaki 'turizm üssü' Avaza bölgesi, lojistik altyapısı, limanı ve bölgenin stratejik konumuyla uluslararası ticaret açısından da önem taşıyor.

Turizmin geliştirilmesi amacıyla inşasına 2007'de başlanılan ve 2011'de tamamlanan bölge turistlerin ilgisini çekiyor. Uluslararası ölçekle

organizasyonlar gerçekleştirilen Avaza bölgesinde, havanın kararmasıyla turistik tesislerde başlayan ışık gösterisi ziyaretçilere adeta görsel bir şölen sunuyor.

TÜRK ŞİRKETİ YAPTI

Avaza bölgesinin dünya ticaretine açılan önemli yapılarından ve Türkmenistan'ın ekonomik stratejilerinden birisi

olarak hayata geçirilmiş olan Uluslararası Türkmenbaşı Limanı'nın inşası 2018'de bir Türk şirketi tarafından tamamlandı.

İpek Yolu güzergahında bulunması ve Asya'dan Avrupa'ya kolay geçiş sağlaması açısından önemli bir konuma sahip olan Türkmenbaşı Limanı, uluslararası ticaret açısından önemli bir bağlantı noktası olma özelliği taşıyor.





Fındığın yüzde 67'si

Türkiye, dünya fındık üretiminin yüzde 67'sini, kirazın yüzde 26'sini ve incirinin yüzde 23'ünü sağlıyor.



FINDIK, KIRAZ, İNCİR İLE KAYISI

Üretim ve ihracatta lideriz

Türkiye fındık, kiraz, incir ile kayısı üretimi ve ihracatında dünyada lider konumda bulunuyor. Sadece bu ürünlerden toplam 2.17 milyar dolarlık ihracat geliri elde edildi.

TARIMSAL milli gelirini 213.4 milyar liraya çıkaran Türkiye fındık, kiraz, incir ve kayısı üretimi ve ihracatında dünyada lider konumda bulunuyor. Türkiye, sadece bu ürünlerden toplam 2.17 milyar dolarlık ihracat geliri elde etti.

Tarım ve Orman Bakanlığı'ndan yapılan açıklamaya göre Türk fındığı, kirazı, incir ve kayısı lezzeti ve kalitesiyle dünyaya yayılıyor. Açıklamada, Türkiye'nin tarımsal üretiminde Avrupa'nın ve dünyanın diğer gelen ülkelerinden biri

olduğu vurgulandı.

Türkiye'nin bugün meyve üretimi 22.3 milyon tona, sebze üretimi 30 milyon tona, tarla bitkileri üretimi ise 64.4 milyon tona çıktı. Toplam bitkisel üretim 117 milyon tona yükseldi.

500 BİN TON FINDIK

Türkiye'de, yıllara göre değişimle birlikte, bir yılda ortalama 500 bin ile 750 bin ton arasında fındık üretiliyor. Türkiye, Eylül 2018 ile Mayıs 2019 tarihleri arasında 1.4 milyar dolarlık fındık ve fındık mamulleri ihracatı yaptı.

Geçen yıl 306 bin ton incir üretimi gerçekleştiren Türkiye, bu ürünün kuru ve taze olarak ihracatından 286 milyon dolarlık döviz girdisi elde etti.

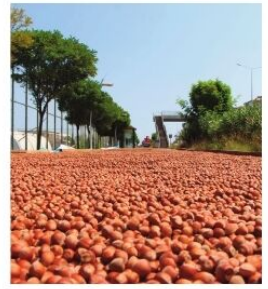
294 MİLYON DOLARLIK KAYISI

Kiraz üretimi 627 bin tonu bulan ve 162 milyon dolarlık ihracat yapan Türkiye'nin kayısı üretimi ise 750 bin ton ile 985 bin ton arasında değişti. Ülke kayısı ihracatından da 294 milyon dolarlık gelir elde etti.



Ayvada ikinciyiz

Türkiye fındık, kiraz, incir ve kayısı üretiminde dünyada birinci olurken ayva, haşhaş tohumu, kavun ve karpuz üretiminde ikinci, mercimek, Antep fıstığı, kestane, vişne ve salatalık üretiminde üçüncü, ceviz, zeytin, elma, domates, patlıcan, ıspanak ve biber üretiminde ise dördüncü sırada yer alıyor.



Lavanta üretimi artıyor

TARIM ve Orman Bakanlığı'na, Türkiye'deki lavanta üretim alanlarının 10 bin dönümü geçtiği bildirildi. Bakanlıktan yapılan açıklamaya göre, Türkiye'de özellikle son yıllarda üretimi artan lavanta, kozmetikten temizlik sektörüne, sağlıktan sanayiye kadar geniş bir alanda kullanılıyor.

KURUSU 15 LİRA

Lavantanın dönüme verimi çiçek olarak 150 ile 400 kilogram arasında gerçekleşirken, yağ verimi çiçek veriminin yüzde 2 ile yüzde 5'i arasında değişiyor.

Bu yıl itibarıyla çiftçiler, 1 kilogram yağ lavantayı 1.5-2 liraya satışa sunarken, kurutulmuş lavantanın 1 kilogramı 10-15 lira arasında değişen fiyatlardan satılıyor. Bir dönüm lavanta bahçesinden 800 ile bin 100 lira arası kazanç elde edilebiliyor.

Türkiye'de 2018'de 8 bin 700 dönüm alanda lavanta üretimi gerçekleşirken, bu yıl itibarıyla üretim alanı büyüklüğü 10 bin dönümü geçti. Bu alanlardan yaklaşık bin 500 ton lavanta çiçeği, çiçeklerden ise 20-30 ton lavanta yağı elde ediliyor.



İlk dikim sırasında verilen can suyu haricinde su istemeyen lavantanın, üreticilerin kullanımını terk ettiği veya uzun süreli kullanılmayan susuz ve su lama imkanı kısıtlı, eğimli, toprak yapısı iyi olmayan hatta hiçbir şey yetiştirilemeyen kuraç arazilerde bile çok iyi verim alıyor. Engelbeli, kullanılmayan, kırsal ve parçalı tarım alanlarından yetiştirilebilen bitki, milli ekonomiyeye ilave gelir sağlıyor.

TURİZME DE KATKI

Uçucu yağı kozmetik ve parfüm sanayisinde kullanılan lavanta, güzel kokusu nedeniyle sabun ve diğer endüstri kollarında, ilaç sanayisinde ve ağır kesici, sakleştirici, uykusuzluk giderici özellikleriyle aroma terapide kullanılabiliyor. Ayrıca lavanta çiçekleri sedatif etkisinden dolayı çay şeklinde tüketilebiliyor.

Milli Emlak kiraya veriyor

Hazine arazileri, rayiç bedelinin binde biri olarak belirlenecek kira karşılığında tıbbi ve aromatik bitkiler üreten çiftçilere Milli Emlak Genel Müdürlüğü'ne kiraya veriliyor.

PAPERWORLD 2020

Frankfurt-Almanya
25-28 OCAK 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



PAPERWORLD FUARIYLA HEM İHRACATINIZI ARTIRIN HEM DE İŞİNİZİ GELİŞTİRİN

PAPERWORLD 2020

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım bedeli : 2.850 TL/m²
1. Ödeme : Talep edilen m²x 1.000 TL
Başvuru ile birlikte
2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
4 Ekim 2019
3. Ödeme : Bakiye Bedel
6 Aralık 2019

- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'mıza teslim edilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir süreleme gerçekleştirilecek, standart seçim hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI

Zeynep Ülker / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 61 09 / 0212 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta: zeynep.sengul@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @itokurumsal

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
SEKİB AYDAGIÇ
Genel Yayın Koordinatörü
Doç. Dr. **NIHAT ALAYOĞLU**
Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

Genel Yayın Yönetmeni
Tamer Çerçi

Basın ve Yayınlar Müdürü
Şükrullah Dolu

Sorumlu Yazışanlar Müdürü
Doğan Erdoğan

Yayın Sorumlusu
Feda Yildirim

Yayın Direktörü
Canan Biliğin

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

www.itohaber.com
İlker Başpöz, Merve Gönenç, Hando Köşdağ

Reklam ve Abonelik
Yahya Gül - Cengiz Kazan

Grafik
Erdem Kirazcı

Fotoğraf
Kamil Çatalak

İSTANBUL TİCARET GAZETESİNDE YAYINLANAN YAZILARIN VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AITTİR. İTÖ'NÜN GÖRÜŞLERİNİ İÇERMEZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK BELİRTİLENEK KİSİMEN YA DA TAKDİMLER KULLANILABİLİR.

ABONELİK:
Yıllık abonelik bedeli yurtiçi ve KİTÖ için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abonelik bedeli, ticaret sicil numarası (facileri için), ad ve adres belirtilmelidir. T. İ. Bankası İstanbul Şubesi (Ticari Hesap No: 1385) 3060 No'lu hesabına yatırılabilir. IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yıllık süreli yayın
Yayın tarihi: 23.08.2019

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

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbulticaretgazetesi.org.tr
Tel: 0212 455 61 21 / 0212 455 61 26
Baskı: İhsan Gökçeoğlu A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Etiler Cadde No:115 Plaza No:11 A/41 Yenibosna / Beşiktaş/İstanbul Tel: 0212 454 30 00



Tıbbi aromatik bitkilere destek

Tarım ve Orman Bakanlığı, lavantanın da aralarında bulunduğu tıbbi ve aromatik bitki yetiştirilen çiftçilere çeşitli destekler veriyor. Bu çerçevede tıbbi ve aromatik bitki yetiştirilen çiftçilere geçen yıl iyi tarım uygulamaları kapsamında dönüme 50 ile 100 lira, tıbbi-aromatik bitki yetiştiriciliği yapan küçük aile işletmelerine dönüme 100 lira, mazot ve gübre desteği olarak dönüme 15.35 lira, organik tarım yöntemiyle üretim yapan üreticilere dönüme 100 kategoriye bağlı olarak 100 lira destek sağlandı. Ziraat Bankası veya tarım kredi kooperatiflerinden 2 milyon liraya kadar işletme kredisi kullananlara yüzde 50 faiz indirimli yapılırken, Orman Genel Müdürlüğü'nce Orman ve Köy İlişkileri Müdürlüğü aracılığıyla orman köylülerine lavanta ekimi konusunda destek veriliyor.

■ Kamu bankaları öncülüğünde başlatılan düşük faiz hamlesi için gözler özel bankalara çevrildi. Reel sektör, özel bankaların da kredi faizlerini düşürerek, çarkların dönmeye destek bekliyor.

■ Faiz indirimine ilk olumlu tepki tüketicilerden geldi. İndirim kararının ardından konut kredisine başvurular arttı. Bazı özel bankalar da faiz indiriminin ilk sinyallerini vermeye başladı.



Kamu bankaları tamam sıra özel bankalarda

Otomotivin istihali artacak

Faizlerin düşürülmesi otomotiv piyasasına da moral verdi. Tüketicilerin satın alma kararlarını etkileyen önemli dinamiklerden birinin faiz oranları olduğunu belirten otomotiv sektörü mensupları, ihtiyaç ve taşıt kredi faizlerindeki düşüşün satın alma istihali artacağını dile getirdi. Sektör mensupları, sıfır araç satışlarında yaşanan daralmaya karşın 2. el pazarının canlılığını koruduğunu belirterek, şöyle konuştu: "Türkiye'de 2. el araç pazarında yıllık yaklaşık 6.5 milyonluk satış gerçekleşiyor. 2. el araçlar, tüketici için daha tercih edilebilir olmaya devam edecek. 2018 yılında sıfır araç pazarı yüzde 35 daralma gösterdi. Buna karşılık 2. el pazarı büyümesini sürdürdü. Faizlerdeki olası düşüşün pazarı olumlu etkileyeceğini, bu trendin önümüzdeki dönemde de süreceğini düşünüyoruz."

Yatırım fırsatını kaçırmayalım

Reel sektör temsilcileri, gerek faizlerin indirilmesi gerekse döviz kurunun düşük ve stabil seyriyle birlikte oluşan yatırım iklimi fırsatının kaçınılmaması gerektiğini belirtti ve ekledi: "Düşük faiz imkanı ile kredi kullanmak, yatırım odaklı adımların atılmasını teşvik ediyor, yatırımcının elini daha da güçlendiriyor. Üretim için yatırım planlarını donduran veya yatırım planı olup da adım atmaktan çekinen tüm yatırımcılar bu fırsatı değerlendirmeli. Bu süreçte yapılan yatırımlar, piyasa hareketlendiğinde rakiplerden bir adım öne geçilmesini sağlar."

AĞUSTOS başında üç kamu bankasının kredi faiz oranlarında indirim yapması, piyasaları hareketlendirdi. Başta inşaat olmak üzere birçok sektöre nefes aldırın faiz hamlesinde, gözler şimdi özel bankalara çevrildi. İş dünyası, çarkların dönmeye ve büyümenin sürdürülmesi için şimdi özel bankalardan benzer indirim bekliyor. Özel bankalar ise indirim için sinyal vermeye başladı. Ekonomideki dengelenme süreciyle birlikte Merkez Bankası'nın politika faizinde 425 baz puanlık indiriminin ardından kamu bankaları ağustos başından itibaren mevduat ve kredi faiz oranlarını düşürmeye başladı. Faiz hamlesinde ilk adımı Ziraat Bankası ve Vakıfbank attı. İki bankayı kısa süre sonra Halkbank takip etti. Üç kamu bankası, konut kredi faizlerinde yüzde 0.99'a düşürdü ve vadeyi de ilk defa 120 aydan 180 aya çıkardı.

35 BİN BAŞVURU

Konut kredi faiz oranlarının önemli eşik değeri olan yüzde 1'in altına çekilmesinin ardından 35 bin kişi konut kredisine için bankalara koştu. İlk hafta 14 bin ev satılırken, rekor seviyedeki konut kredisine başvurulann toplam tutarı da 5.9 milyar liraya ulaştı. Kamu bankalarının

öncülük ettiği faiz indirimi, ilk etapta inşaat sektörüne adeta can suyu oldu. Tüketiciler mevduat faizinde duran parayı konuta çevirmeye başladı. İlk haftada bankalara gelen talebin yüzde 40'ı markalı konutlara geldi.

500 BİN STOK

Gayrimenkul sektörü temsilcileri, faiz indiriminin inşaat sektörüne nefes aldırıp iç piyasayı canlandıracağı ve Türkiye ekonomisini hareketlendireceği konusunda hem fikir. Sektör temsilcilerine göre, 1.5 yıldır satılmayı bekleyen 300 bin konut bulunuyor. Konut talebinde en büyük faktör kredi faizleri. İndirimlerin yapıldığı ilk hafta bankalara 35 bin kredi başvurusu geldi. Bu sayının bir ayda 100 bini aşması bekleniyor. Düşük faizler birinci el konut satışları üzerinde daha etkili olacak ve talebi hızlandıracak. Faiz oranlarının yıl sonuna kadar bu seviyede seyretemesi durumunda 500 bin konut stoğunun yüzde 20'si satılabilir. Kredi vadelerinin ilk kez 15 yıla çıkarılması da peşinat sıkıntısı çeken ve konut talebini erteleme tüketiciler için büyük avantaj.

İNDİRİM SİYALİ

Sektör temsilcileri, gayrimenkul ve inşaat alanında durgunluğa karşı panzehir etkisi oluşturacak faiz indiriminin, aynı zamanda inşaatla ilgili yaklaşık 250 alt sektöre umut verdiğini

Yüksek faiz yatırım potansiyelimizden çalıyor

İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagic, Oda Meclisi'nin ağustos ayı toplantısında, üç kamu bankasıyla başlayan faiz indirim sürecinin özel bankalarla sürmesi gerektiğine işaret etmişti. Avdagic, sunulan söylemi: "Merkez Bankası, 425 baz puanlık faiz indirimiyle hem yatırım maliyetlerini geriye çekti hem de mevduat faizini girişimciye rakip olmaktan bir ölçüde uzaklaştırdı. Faizde indirim umut verici, ancak altını çiziyorum tek seferle kalmamalı. Bir trendin başlangıcı olmalı. Faizini yüksek kaldığı her gün Türkiye'nin yatırım potansiyelinden yararlanmaktadı. Biz, üç kamu bankasıyla başlayan indirim sürecinin diğer özel bankalarımızla sürmesini diliyoruz."

belirtiyor. Satışlardaki yavaşlama hareketi, yeni projeler için de motivasyon olacak.

Faiz indirimlerinin sadece inşaatla değil, zincirleme bir şekilde diğer sektörlerle de dolayısıyla ekonomiyi ivme kazandıracağını savunan iş dünyası, aynı hamleyi özel bankalardan da bekliyor. İş dünyası, düşük faiz sürecine özel bankaların da destek sağlamasını isteyerek, "Özel bankaların da borçlanma maliyetindeki düşüşü müşterilerine yansıtarak kredi faizlerini düşürmelerini ve piyasaları rahatlatmalarını bekliyoruz" mesajını verdi. Özel bankalar da indirim sinyali vermeye başladı.

Türk Eximbank faizini 6 puan indirdi

Türk Eximbank da TL kredi faizini yüzde 11.84'e indirdiğini duyurdu. Türk Eximbank, KOBİ'lere ve yüksek teknoloji ürün üreten ihracatçılara kullandığı TL kredilerinde faiz oranını yüzde 15.19'dan yüzde 11.84'e indirdi. Bu değişiklik oransal olarak yüzde 22'lik bir indirim demek. Bankadan yapılan açıklamada son iki ayda TL kredilerinde yaklaşık 6 puanlık indirim yapıldığı hatırlatılarak, "Faiz oranlarındaki aşağı yönlü trende paralel olarak faiz indirimlerine devam edilecek" denildi.

Yerel kalkınmaya 22 milyon Euro

AVRUPA Birliği Kırsal Kalkınma Programı 2 (IPARD) kapsamında desteklenecek yeni tedbirlerden biri olan Yerel Kalkınma Stratejilerinin Uygulanması (LEADER) Programı, toplanıyla tanıttı. LEADER Programı'yla 2023'e kadar, yerel eylem gruplarına yaklaşık 22 milyon Euro destek verilmesi hedefleniyor. Dernek, belediye, kaymakamlık ve ilgili diğer kamu kurumları ile birlikte girişimci çiftçiler, kooperatifler, birlikler ve sivil toplum kuruluşlarından oluşan 2 binin üzerindeki yerel eylem grubu, kırsal kalkınma hedeflerine ulaşmasında önemli rol oynuyor. Tarım Reformu Genel Müdürlüğü ile Tarım ve Kırsal Kalkınmayı Destekleme Kurumu iş birliği ile yürütülen LEADER, şu an 12 ilde uygulanıyor. Ancak zamanla il sayısının artırılması planlanıyor. IPARD programı kapsamında bugüne kadar 14 bin 500 projeye destek verilirken, kırsal kesimde 60 bin istihdam yaratıldı.



İlaç ihracatı 10 yılda 2.5 kat arttı

TÜRKİYE İstatistik Kurumu (TÜİK), ilaç ve eczacılık ürünleri ihracatına ilişkin bültenini göre, Türkiye'nin 2009'da 474 milyon dolar olan ilaç ve eczacılık ürünleri ihracatı 10 yılda 2.5 katına çıkarak, 2018'de 1 milyar 195 milyon dolar oldu. İthalatın yüzde 50.4'ünü paketlenmiş ilaçlar oluşturdu. Bu ürün grubunun ithalatı 2 milyar 402 milyon dolar oldu. Bu ürün grubunun sırasıyla yüzde 35 pay ve 1 milyar 667 milyon dolar ile 'kan ürünleri ve asitler', yüzde 3.7 pay ve 177 milyon dolar ile antibiyotikler takip etti. Aynı yılda 'provitamin ve vitamin' ithalatı 127 milyon dolar, 'paketlenmemiş ilaçlar' ithalatı ise 123 milyon dolar oldu. 2018'de ilaç ve eczacılık ürünleri ithalatı yapılan ülkeler arasında yüzde 18.4 ile Almanya ilk sırada yer alırken, bu ülkeyi sırasıyla yüzde 11.7 ile ABD, yüzde 8.1 ile Güney Kore, yüzde 7.9 ile Japonya, yüzde 6.8 ile İtalya ve yüzde 6.5 ile Fransa takip etti.

Bosna Hersek ayçiçeği gümrüksüz gelecek

İTHALAT Rejimi Kararına Ek Cumhurbaşkan Kararları Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. İlk kararlar bazı ülkelerden ithal edilen ayçiçeği tohumu için gümrük vergisi oranları yeniden düzenlendi. Buna göre Malezya, Güney Kore ve Avrupa Birliği ülkelerinin de aralarında bulunduğu bazı ülkelerden ithal edilen ayçiçeği tohumunda 31 Ocak 2020'ye kadar uygulanacak gümrük vergisi oranı yüzde 20'den 27'ye yükseltildi. Ürünün Bosna Hersek'ten ithaline gümrük vergisi uygulanmayacak. Ürünün Singapur'dan ithalinde ise bu yılsonunda kadar yüzde 16.8, 1 Ocak-31 Ocak 2020 tarihlerinde yüzde 13.5 gümrük vergisi alınacak. Diğer bir kararla çok katlı ithalatına yüzde 5 ve 8 oranlarında ilave gümrük vergisi getirilirken, AB üyesi ve Türkiye ile SAT bulunan ülke menşeli eşyalar ek vergiden muaf tutuldu.

Tüketici güveni arttı

TÜRKİYE İstatistik Kurumu (TÜİK), ağustos ayına ilişkin tüketici güven endeksinde açıkladı. TÜİK ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası iş birliğiyle yürütülen tüketici güven anketi sonuçlarından hesaplanan mevsim etkilerinden arındırılmış tüketici güven endeksi, ağustosta geçen aya göre yüzde 3.1 artış gösterdi. Buna göre, temmuzda 56.5 olan endeks değeri, ağustosta 58.3'e yükseldi. Hanenin maddi durum beklentisi endeksi, söz konusu dönemde yüzde 1.1 artarak 77.8 oldu.

Kamu bankaları konutta 180 aya çıkardı

■ Kamu bankaları konut kredi faizinde 1'in

Faiz oranı %0,99

Kredi sağ

8 23 Ağustos 2019

MAKRO

TİCARET

Özel sektör borç hafifletti



Özel sektörün haziran sonu itibarıyla yurtdışından sağladığı kısa vadeli kredi borcu 12.4 milyar dolara, uzun vadeli kredi borcu da 201.7 milyar dolara geriledi.

MERKEZ Bankası tarafından haziran dönemine ait özel sektörün yurtdışından sağladığı kredi borcu gelişmeleri yayımlandı. Buna göre, haziranda 2018 sonuna kıyasla özel sektörün yurtdışından sağladığı uzun vadeli kredi borcu 7.8 milyar dolar azalarak 201.7 milyar dolar, kısa vadeli kredi borcu ise (ticari krediler hariç) 3 milyar dolar gerileyerek 12.4 milyar dolara düştü.

UZUN VADELİ BORÇLANMADILAR
Verilerin borçluya göre

dağılımına bakıldığında, uzun vadeli kredi borcuna ilişkin olarak, bir önceki yılsonuna göre bankaların kredi biçimindeki borçlanmaları 5.1 milyar dolar azaldı. Tahvil ihracı biçimindeki borçlanmaları ise 912 milyon dolar artışla 29.5 milyar dolara yükseldi. Aynı dönemde, bankacılık dışı finansal kuruluşların kredi borçlanmaları 2 milyar dolar azaldı, tahvil stoku 545 milyon dolar düşüşle 3.7 milyar dolarla geriledi. Söz konusu dönemde, finansal olmayan kuruluşların

kredi borçlanması da 890 milyon dolar azaldı. Tahvil stoku ise 474 milyon dolar artarak 6.9 milyar dolar oldu.

KISA VADEDE DURUM

Kısa vadeli kredi borcuna ilişkin olarak ise 2018 yılsonuna göre bankaların kredi borçlanmaları 1.7 milyar dolar azalarak 7.7 milyar dolar oldu. Finansal olmayan kuruluşların kredi borçlanmaları da 431 milyon dolar azalışla 2.9 milyar dolar oldu.

Borç yapısı

Döviz kompozisyonuna bakıldığında, 201.7 milyar dolar tutarındaki uzun vadeli kredi borcunun yüzde 60.2'si dolar, yüzde 34.4'ü Euro, yüzde 3.9'u Türk Lirası ve yüzde 1.5'i diğer döviz cinslerinden oluştu. Kısa vadeli borç olan 12.4 milyar doların yüzde 47.6'sı dolar, yüzde 33'ü Euro, yüzde 19.2'si Türk Lirası'ndan oluştu. Özel sektörün 1 yıl içinde gerçekleştirilecek olan anapara geri ödemelerinin toplam 59.5 milyar dolar tutarında olduğu görüldü.

Konut satışlarında canlanma sinyali var mı?



Türkiye İstatistik Kurumu, 20 Ağustos 2019 günü Temmuz 2019 ayı konut satış istatistiklerini açıkladı. Söz konusu bültenine göre Türkiye genelinde konut satışları 2019 Temmuz ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 17.5 oranında azalarak 102 236 oldu. Konut satışlarında, İstanbul 17 bin 276 konut satışı ve yüzde 16.9 ile en yüksek paya sahip oldu. Satış sayılarında göre İstanbul'u, 9 bin 491 konut satışı ve yüzde 9.3 pay ile Ankara, 5 bin 576 konut satışı ve yüzde 5.5 pay ile İzmir izledi. Konut satış sayısının düşük olduğu iller sırasıyla 10 konut ile Ardahan, 15 konut ile Hakkari ve 66 konut ile Şırnak oldu.

Görüleceği üzere adet bazında konut satışlarında Temmuz 2019 ayında Temmuz 2018 ayına göre yüzde 17.5 oranında düşüş gerçekleşmiştir. Burada yapılan işin metrekaresi gibi diğer unsurlar önemli olsa da söz konusu düşüş iyi analiz edilmelidir.

Bir önceki yıla göre şirketlerin düşük ciro hedefiyle çalışmaması, aksine daha yüksek cirolara göre hedefler koyacaklarını, yatırım, proje, stok ve kadrolaşma pozisyonlarını da buna göre alacaklarını düşündürsek, hedeflenen ciroya göre daha fazla bir üretim düşüşü olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz. Bu düşüş doğal olarak nakit dengesini de bozabilecek boyuttadır. Çünkü masraflar hedeflere göre yapılmaktadır.

Ticaret savaşlarında Türkiye'ye fırsatlar



Alman Ekonomi Araştırma Enstitüsü IFO'nun son araştırması, 1 Eylül'den itibaren devreye girecek Trump yönetiminin Çin'in ABD'ye 300 milyar dolarlık ihracatına yüzde 10 ek vergisinin, AB'ye 1.5 milyar Euro, diğer ülkelere ise 3.8 milyar Euro ek ihracat geliri sağlayacağını öngörmekte. Çin'in ise bu ek vergilerle ABD'ye yaptığı ihracatta 24.8 milyar Euro'luk kayıp yaşayacağı beklenmektedir. Kağıt üzerinde, bu ek vergilerle, ABD'nin 1.8 milyar Euro ilave gümrük vergisi elinde edeceği öngörüldü de ABD'nin Çin'den iyi bir fiyata ithal ettiği bu ürünlere, 'Ticaret ve Kur Savaşları' nedeniyle ek vergi uygulanması, bir başka cepheden ABD için enfasyon riskini de beraberinde getirecek.

Aynı risk, 'Brexit' nedeniyle, AB'den 'anlaşmaz' ayrılık noktasına gelmesi halinde, Britanya için de söz konusu. Bu nedenle, ABD ile arasındaki ticareti 100 milyar dolara yükseltmek adına inisiyatif ortaya koyan ve 'Brexit' devreye girmeden Britanya ile olası bir 'serbest ticaret anlaşması' zeminini için uzlaşısı arayışında olan Türkiye, gerek ABD'ye, gerekse de Britanya'ya, atacakları adımlar nedeniyle ortaya çıkacak 'enfasyonist etki'nin çözümünün Türk ihracat ürünlerinden geçtiğini hatırlatmalı. Türkiye'nin rekabet edilebilir fiyatla ve yüksek kalitede dünyaya ihracat ettiği ürünlerde, imalat sanayinin yanı sıra, tarımsal ürün ve gıda ihracatında da küresel standartları

yakalaması, Türkiye'nin ihracatına ilk etapta 5 ile 10 milyar dolar ek gelir kazandırır.

Çin ise 'kur manipülasyonu' olarak ilan edilmesinden duyduğu rahatsızlığı çok net ortaya koyarken, Trump yönetiminin 1 Eylül'den geçerli ek vergilerine misilleme olarak, ABD ürünlerine yüzde 10 ek vergi uygulaması halinde, Çin'in kaybı 21.6 milyar Euro'ya inebilir. Buna karşılık, IFO'nun raporu ABD'nin 1.8 milyar ek gelirinin ise buhar olarak, 1.5 milyar zarara dönüşeceği belirtmektedir. Tüm bu tablo, Türkiye'nin giderek 'sertleşen' ticaret savaşlarından ihracat hacmi için her türlü imkanı kullanabileceği bir ekosistem oluştuğuna işaret ediyor. Bu nedenle, Türkiye'nin, Güney Kore örneğinden çıkaracağı derslerle, serbest ticaret anlaşması yapılan ülkenin ihracatına yarayan değil, 'kazan-kazan'a dayalı STA'lara da yoğunlaşması gerekmektedir.

Türkiye'nin önümüzdeki dönemde, 'ekonomik istihbarat'a dayalı araştırma birimleri oluşturarak, dünyanın önde gelen güç merkezleri arasındaki ticaret ve teknoloji savaşlarından Türkiye'ye yönelik fırsatları, ihracatı katlayacak fırsatları değerlendirecek raporları hızlandırması gerekecek. 'Stratejik Akıl'a dayalı metodolojiyle, mal ihracatının yanı sıra, hizmet ihracatıyla da Avrasya'yı etkili pazar haline getirirsek, 2030'da 500 milyar doları aşan mal ve hizmet ihracatına imza atabiliriz.



Perakende satışta yaz bereketi

TÜRKİYE İstatistik Kurumu, haziran ayına ilişkin perakende satış hacmi endekslerini açıkladı. Buna göre, mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış sabit fiyatlarla perakende satış hacmi, haziranda bir önceki aya göre yüzde 2.3 arttı.

Haziranda, gıda, içecek ve tütün satışları yüzde 0.3, gıda dışı satışlar (otomotiv yakıtı hariç) yüzde 3.2, otomotiv yakıtı satışları yüzde 3.2 artış belirlendi.

Takvim etkilerinden arındırılmış sabit fiyatlarla perakende satış hacmi haziranda geçen yılın aynı aya göre yüzde 1.2 azaldı.

Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış cari fiyatlarla perakende ciro haziranda bir önceki aya göre yüzde 1.2 arttı. Aynı ayda gıda dışı satışlar (otomotiv yakıtı hariç) yüzde 2.2, otomotiv yakıtı satışları yüzde 0.6 artarken, gıda, içecek ve tütün satışları aynı seviyede kaldı.

Takvim etkilerinden arındırılmış cari fiyatlarla perakende ciro ise haziranda yıllık bazda yüzde 14.6 arttı. Bu dönemde gıda, içecek ve tütün satışlarında yüzde 17.6, gıda dışı satışlarda (otomotiv yakıtı hariç) yüzde 16.5, otomotiv yakıtı satışlarında yüzde 5.7 artış görüldü.



Baraj balıkları 940 milyon lira kazandırdı

TARIM ve Orman Bakanlığı'ndan yapılan açıklamada, Devlet Su İşleri (DSİ) Genel Müdürlüğü'nün kullanımındaki baraj ve göletlerde gerçekleştirilen su ürünleri üretiminin ekonomik değerinin yıllık yaklaşık 940 milyon liraya ulaştığı bildirildi. Baraj ve göllerin aynı zamanda balıkçılık faaliyetlerine de zemin hazırladığına işaret edilen açıklamada, "Bu çerçevede DSİ'nin kullanımında bulunan baraj ve göletlerde gerçekleştirilen su ürünleri üretiminin ekonomik değeri yıllık olarak yaklaşık 940 milyon liraya ulaşmıştır" denildi. Açıklamada, baraj ve göletlerdeki yetiştiricilik faaliyetleri neticesinde 2018'de 110 bin ton su ürünleri üretimi yapıldığına dikkat çekilerek, ticari avcılık yoluyla üretime açılan 179 baraj gölünde 2018'de 14 bin ton çeşitli türde su ürünü elde edildiği belirtildi.

30 farklı balık

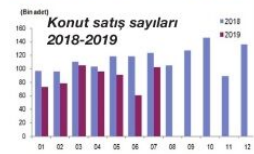
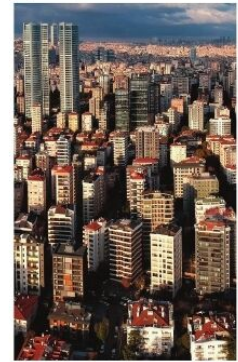
Türkiye'de baraj ve göletlerde ekonomik değeri olan yaklaşık 30 farklı balık türü bulunuyor. Bu doğal türlerin desteklenmesi ve balıkçılık faaliyetlerinden yüksek gelir elde edilmesi maksadıyla DSİ'ye ait 7 Su Ürünleri İstasyonu'nda çalışmalar yürütülüyor.

Küresel ekonomik iklim bozuluyor

Hazir (in addition to), merkezi Münih'te bulunan Alman Ekonomi Araştırma Enstitüsü IFO'nun araştırmalarına göre söz ederken, Enstitü'nün 116 ülkeden bin 173 uzmanın katılımıyla gerçekleştirdiği yılın üçüncü çeyreğine ilişkin Dünya Ekonomi Anketi'nin (WES) sonuçlarına da değiniminde yarar var. Her çeyrek söz konusu anketi düzenleyen Enstitü'nün tespiti, 2019'un ikinci çeyreğinde eksi 2.4 puan olan endeksin, üçüncü çeyrekte 7.7 puan daha düşerek, eksi 10.1 puana gerilediği.

IFO, endekste ki bu gerilemeyi 'dünya ekonomik iklimi bozuldu' olarak tanımlamış. Ekonomik durum ve beklentiler endeksleri önemli ölçüde düşüş gösterirken, ticari ihtilafların artması da dünya ekonomisine önemli derecede zarar vermektedir. IFO Başkanı Clemens Fuest, dünya ekonomisine dair iklimin bütün bölgelerde bozulduğunu hatırlatarak, uzmanların gelişmiş ülkelere, Asya'nın gelişmekte olan ve yükselen ekonomilerine yönelik durum

değerlendirmelerini ve hem de beklentilerini aşağıya doğru revize ettiklerini vurguluyor. Enstitünün anketine katılan uzmanların küresel ticarete çok daha zayıf bir büyüme beklentilerini bildiren Fuest, ankete katılan uzmanların küresel ticarete yönelik beklentilerini, geçen yılıki ticaret çatışmalarının başlamasından bu yana en düşük seviyeye indiriklerine işaret etmiş. Uzmanlar, aynı zamanda daha zayıf özel tüketim, daha düşük yatırım, kısa ve uzun vadeli faiz oranlarında düşüş beklemekte.



Adet bazında satışlarda 2019'un Temmuz ayına kadar tüm aylarında 2018'in aylık bazda satış adetleri yakalanamamış görünüyor. Burada bir ipucu olarak 2018'in aynı dönemine göre 2019 ilk 7 ayında ipotekli satışlarda yüzde 57 oranında azalma olduğunu belirtelim. Belki de daralmaya bu noktadan başlayarak çözüm üretilebilir.

Bilindiği üzere bazı kamu bankaları konut kredi faizlerini düşürdü. Akabinde bu kredilere ciddi talep geldi. Dolayısıyla, uygun şartlarda fonlandığı takdirde konut satışlarını yukarı çekmenin yolunun konut kredi kaynakları oluşturmaktan başladığını rahatlıkla söyleyebiliriz.

Son söz; gelirin belirsiz ve karamsar göze görüldüğü zamanlarda giderler de aynı gözle yapılır.

İhracat gelirine doping olacak Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı yayımlandı. Yüksek teknoloji yatırımları yapacaklara özel teşvik mekanizması için, ilgili mevzuat adeta mikro cerrahi yöntemiyle taranarak, kelime kelime değişiklik yapıldı. Böylece 30 milyar dolarlık ithalatın da önüne geçilecek.



Öncelikli 8 sektör

Makina
Bilgisayar
Elektronik
Optik
Elektrikli
teçhizat
Eczacılık
Kimya
Ulaşım araçları

Teşvikte mikro cerrahi dönemi

EKONOMİNİN ve sektörlerin gelişimi için yol haritası olacak 11. Kalkınma Planı'nda yer alan Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı (TOSHİP), Resmi Gazete'de yayımlandı. Yüksek katma değeri, orta-yüksek ve yüksek teknoloji ürünlerinin yerli imkan ve kabiliyetlerle üretilmesi sayesinde 30 milyar dolarlık ithalatın önüne geçilecek. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın üzerinde çalıştığı ve 'uçtan uca yerleşime' olarak da bilinen programın omurgası, teşvik ve desteklerin etkin kullanılmasına dayanıyor. Bu hedef dahilinde de öncelikli alanların önünü açacak şekilde teşvik ve destek mevzuatında değişiklikler yapıldı.

ÖNCELİKLER

Bunların en dikkat çekeni ise 6. Bölge için (Doğu Anadolu'daki iller) sağlanacak destekler grubuna 'Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı' (TOSHİP) kapsamındaki yatırımların da dahil edilmesi. Yani öncelikli ürün listesindeki ürünlerin üretimine yönelik olan ve TOSHİP kapsamındaki yatırımlar İstanbul gibi Batı şehirlerinde dahi yapılsa avantajlı teşvik ve desteklerden faydalanabilecek. Bu bir anlamda 'köy öncelikli yatırım (KÖY)' yanında 'teknoloji öncelikli yatırım (TÖY)' için gerekli önemli adımlar atılmış oldu.

MEVZUATA RÖTÜŞ

TOSHİP'in ana amacı, yüksek katma değeri, orta-yüksek ve yüksek teknoloji ürünlerinin yerli imkanlarla üretilmesi. Bu amaç doğrultusunda yapılan teşvik ve destek düzenlemeleri 'etken madde' olarak kullanılacak. 2012 tarihli Yatırımlara Devlet Yardımları Hakkındaki Karar ile 2016 tarihli Yatırımlara Proje Bazlı Devlet Yardımı Verilmesine İlişkin Kararlarda bu yönde değişiklikler yapıldı.

BÜYÜKLÜK ŞART DEĞİL

Yatırım teşvikleri konusunda geçtiğimiz yıllarda çizilen dört ayaklı sistemde en belirgin değişiklik 'büyük ölçekli yatırım' ibaresinin ilgili metinlerden çıkarılması oldu. Artık genel, bölgesel ve stratejik yatırım teşvik uygulamalarının yanında teknoloji odaklı (TOSHİP) yatırımlar yer alıyor.

50 MİLYON TL

Östelik daha önceki metinlerde yer



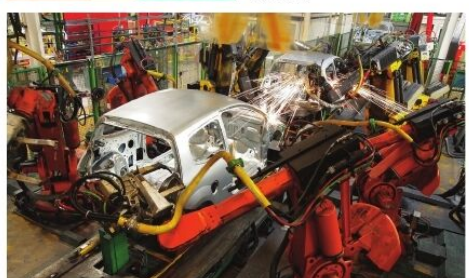
alan 'Büyük Ölçekli' ibaresinin kaldırılmasıyla, bunun için istenen asgari 100 milyon ABD Doları tutarındaki yatırım şartı da kalkmış oldu. Birçok değişikliği içeren yeni karar kapsamında asgari sabit yatırım tutarının, öncelik listesinde yer alan ürünlerin imaline yönelik ve TOSHİP kapsamında 50 milyon TL olması yeterli olacak.

Ürün listeleri yakında açıklanıyor

400 ürün grubu belirleyen Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, öncelikli sektörlerden ürün listeleri ilan edecek. Bu listelere ilişkin yatırımcılara çağrı yapacak. İlk uygulama, pilot sektör seçilen makina ile başlayacak.

İhracat hedefi:

Sanayi ihracatında orta-yüksek ve yüksek teknoloji ürünlerin payını yüzde 39'dan yüzde 50'ye çıkarmak.



Süreç tek pencereden yönetilecek

- Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı'nda Ar-Ge, yatırım ve üretim teşvikleri tek pencereden yönetilecek.
- TÜBİTAK, KOSGEB, Sanayi ve Ar-Ge destekleri ile Yatırım Teşvikleri uçtan uca tanımlanacak.
- Ürünün fikir aşamasından pazara çıkışına kadar desteklendikleri; Ar-Ge'den yatırıma, üretimden pazarlamaya kadar takip edilecek bir süreç işletilecek.
- Program kapsamında Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, TÜBİTAK ve KOSGEB'in de katkılarıyla ana kriteri 'katma değer' olan bir değerlendirme süreci yürütülecek.

KOSGEB ve TÜBİTAK'dan doğrudan destek

Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karara eklenen yeni fıkra ile KOSGEB ve TÜBİTAK destekleri de teknoloji odaklı yatırımlara açılacak. Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı kapsamındaki yatırımlar bu kurumlara doğrudan desteklenebilecek. Bu desteklerden yararlanılarak yapılan yatırım harcamaları, yatırım teşvik belgesine konu yatırımın bütünlüğünün sağlanması kapsamında değerlendirilecek.

Cari denge hedefi:

Teknoloji öncülüğünde büyüme hedefi doğrultusunda, Ar-Ge sonucu ortaya çıkan ürünlerin ticarileşmesini, yerli katma değer artmasını sağlamak.



ENİ EKONOMİ

Doç. Dr. Nurullah Gür

Olası bir küresel resesyon Türkiye ekonomisini nasıl etkiler?

Küresel resesyon riski artıyor. Özellikle gelişmiş ülkelerde istihdam piyasaları haric ekonominin geri kalan alanlarında veriler kötüleşiyor. Mevcut veriler, küresel ekonomik aktivitenin yavaşladığına işaret ediyor; ancak 2008'deki gibi sert bir kriz beklentisi yok. Küresel finans krizinin etkilerinin tam olarak geçmemesi, AB'de siyasi tikanıklığın devam etmesi, ticaret savaşlarının şiddetlenmesi ve jeopolitik risklerin yükselmesi, piyasalardaki tedirginliği artırmaya yetiyor.

Olası bir küresel resesyon Türkiye ekonomisi üzerine farklı kanallardan etkilerini önümlenecek. Beklentiler kanalıyla Türkiye'de iç tüketim ve yatırımların nasıl etkilenebileceğini konuşmak için henüz erken. Bu yüzden yazında uluslararası ekonomi cephesinden konuyu analiz etmeye çalışacağız.

Finans kanalıyla başlayalım. Ekonomik aktivite yavaşladığı için gelişmiş ülkelerde faizler düşmeye başladı. Bu gibi dönemlerde uluslararası yatırımcılar, daha yüksek getiri sunan gelişmekte olan ülkelere yönelmesi beklenir. Türkiye, uluslararası likiditedeki bu yön değişikliğinden istifade edecektir. Bu durumda faiz ve kur cepheğinde Türkiye'nin eli rahatlar. Ancak gelişmekte olan ülkelere yönelmek yabancı sermayenin küresel finans krizi döneminde olduğu kadar yoğun olmayacağını belirtmek gerekiyor. Gelişmiş ülke merkez bankaları, bu sefer para musluklarını o kadar fazla açmayacaklar. Bununla birlikte, faizler zaten çok düşük seviyelerde olduğu için gelişmiş ülke merkez bankalarının faizleri çok agresif derecede düşürme şansları yok. Bu dönemde genişletici maliye politikaları daha fazla devreye girebilir. Resesyon olursa 50 milyar Euro ilave kamu harcaması yapabileceğini duyuran Almanya, bu durumun ilk ipuçlarını verdi.

Küresel kriz zamanı Türkiye'ye akan yabancı sermaye çok da fazla verimli sektörlerle yönlendirilememiştir. Bu sefer daha kısıtlı miktarda gelecek de olsa yabancı sermayeyi Türkiye ekonomisine uzun vadeli kalıcı katkılar bırakacak sektörlerin finansman ihtiyacını karşılamaya aklamak gerekiyor.

Ticaret kanalı biraz daha karamsar. En büyük ticaret partnerimiz AB'nin sıkıntıda olması, ihracatımızın artış hızını yavaşlatabilir. Geçtiğimiz yılın ilk yarısına kıyasla AB'ye yapılan ihracatta yüzde 1,9'luk azalma var. Almanya, Avusturya, Belçika, Birleşik Krallık ve İtalya'ya yaptığımız ihracattaki düşüş daha belirgin. Ticaret kanalındaki olası negatif etkiyi asgari düzeyde indirmek için ihracat pazarlarını çeşitlendirmemiz gerekiyor. Küresel finans krizi sonrası özellikle Ortadoğu ve Rusya pazarlarında daha aktif olmamız, AB kaynaklı yaşanan kayıpları telafi etmemizi sağlamıştı. Bu dönemde ise Asya ve Afrika pazarları ön plana çıkarılabilir. Bu bağlamda, Dışişleri Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu'nun geçtiğimiz günlerde vurguladığı 'Yeniden Asya' açılımı önem arz ediyor. Başta serbest ticaret anlaşmalarının sayısını arttırmak olmak üzere ticaret diplomasisini hızlandırmalıyız.

Son olarak turizm sektörüne bakalım. Ekonomik beklentiler kötüleştiğinde insanların vazgeçtiği ilk harcama kalemlerinden biri yurtdışı seyahatler oluyor ancak yine de Türkiye kur etkisinden dolayı sunduğu cazip fiyatlarla Avrupa'dan daha fazla turist çekebilir. AB genelinde gelir artışı yavaşlayacak olması, Avrupalıların İspanya, İtalya ve Fransa gibi destinasyonlardan daha makul fiyatlarla güzel tatil imkanları sunan Türkiye'yi tercih etmelerini tetikleyebilir. Son yıllarda hissedilir derecede artmaya başlayan Asyalı ve Kuzey Afrikalı turistler de turizmin olası bir küresel resesyondan daha az etkilenebilmesi destek olabilir.

Güneydoğu Avrupa'nın startup merkezi TÜRKİYE

Yerli startuplar sekiz yılda melek yatırımcı ve yatırım fonlarından 488 milyon dolarlık destek aldı. Bu desteği iyi kullanan girişimciler, Türkiye'yi Güneydoğu Avrupa'nın en büyük startup merkezi yaptı.

Önümüzdeki dönemdeki hedef ise startuplara destek seviyesinin yıllık 200 milyon dolara erişmesi. Türk startupları bu yolla küresel ölçekte rekabet güçlerini daha da artırmak istiyor. Türkiye'de her yıl yaklaşık 550 startup kuruluyor.

TÜRKİYE, startup ekosisteminde son yıllarda önemli bir ilerlemeyi yakaladı. Girişim sermayesi yatırımcıları, melek yatırımcılar, teknoparklar, startup destekçisi şirketler ve startuplar için ortak çalışma alanları ekosistemin güçlenmesine katkı sağlarken; genç nüfus, dinamik ekonomi ve internet kullanımının yüksekliği bu alanda daha da önemli gelişmeler kaydedileceğinin işaretini veriyor.

YILDA 550 STARTUP

Türkiye'de her yıl yaklaşık 550 startup kuruluyor. Türk startuplar, 2010-2018 arasındaki dönemde, melek yatırımcı lardan ve girişim sermayesi yatırımlarından 488 milyon dolar destek

olarak, Türkiye'yi Güneydoğu Avrupa'nın en büyük startup merkezi haline getirdi.

STARTUP RAPORU

Türkiye'nin yeni nesil girişimcilik konusunda geldiği aşama T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi ve Startups.Watch tarafından hazırlanan "Türk Startup Ekosisteminin Durumu-2019" isimli raporda ortaya konuldu. Rapor, mevcut durumun yanı sıra gelecek için projeksiyon da çiziyor. Yeni yatırım fonlarıyla, startuplara yatırım seviyesinin yıllık 200 milyon dolarlık rakama ulaşması ve bu sayede Türkiye'deki girişimlerin küresel

2018'de rekor satış

Rapora göre, 2018 yılında startuplar 1 milyar 121 milyon dolarlık şirket satış rakamına ulaşmış. Bu alanda ülkemizde yapılan en önemli şirket satışlarına baktığımızda; Trendyol, Yemeksepeti, Gram Games, Opsgenie, Gittigidiyor ve Markofoni gibi girişimler öne çıkıyor.

alınması da yatırım beklentilerini güçlendiriyor.

DESTEKLEYİCİ SEKTÖRLER

Türkiye'de bilişim sektörü ve e-ticaret alanında yaşanan gelişmelerin startuplar için sunduğu fırsatlara da raporda yer verilmiş. Bilişim sektörünün büyüklüğünün 2014 yılından bu yana iki katına çıktığı, yıllık ortalama yüzde 17 oranında büyüdüğü ve 2018'de toplam büyüklüğünün 131.7 milyar liraya ulaştığı kaydedilmiş. Bilgi teknolojileri sektörünün de çarpıcı şekilde büyüdüğü, 2018'de 44.7 milyar lira rakamına eriştiğine de dikkat çekiliyor. E-ticaret pazarı ise 2018'de bir önceki yıla göre yüzde 42 büyüyerek, 59.9 milyar liraya eriştiği bilgisine de yer verilmiş. 2013'te Türkiye'deki internet kullanıcılarının yüzde 23'ünün online alışveriş yaparken, 2018'de bu oranın yüzde 67'ye ulaştığının altı çizilmiş. Perakende sektöründeki e-ticareti 2014'te, Türkiye'deki tüm perakende satışlarının yüzde 2.4'ünü oluştururken, 2018'de bu oranın yüzde 5.3'e ulaştığı da vurgulanmış.



Teknoloji Transfer Ofisleri 80'i aştı

Raporda, Hazine ve Maliye Bakanlığı, KOSGEB, TÜBİTAK, Bölgesel Kalkınma Ajanslarının faaliyetlerine de dikkat çekiliyor. Teknoloji Transfer Ofislerinin (TTO) de startupların sermayeye erişiminde önemli rol oynadığının altı çizilerek, TTO'ların ayrıca üniversiteler ile özel sektör arasında bir köprü görevi üstlendiğine de vurgu yapılıyor. 2013'ten bu yana TÜBİTAK ve Bölgesel Kalkınma Ajansları tarafından sağlanan hibeler sayesinde toplam TTO'ların sayısında bir patlama yaşanmış. 2018'de sayıları 80'i aşmış. Bunların yaklaşık 50'si kamuun hibeleriyle kurulmuş. Şirketler tarafından oluşturulan girişim sermayesi yatırım fonları ve melek yatırımcıların sayısındaki artış da yine startup ekosisteminin gelişimine önemli katkı sağlamış. 2010 yılında şirketler tarafından oluşturulan girişim sermaye yatırım fonu sayısı 2 iken, 2018 yılında 25'e ulaşmış. Hazine ve Maliye Bakanlığı'ndan lisans almış melek yatırımcı sayısı 2013 yılında 155 iken, sayı 2018 yılında 471'e ulaşmış. Aynı tarih aralıklarında lisanslı melek yatırım ağı 2'den, 15'e çıkmış. Lisanslı melek yatırımcılara yüzde 75 vergi avantajı da sağlanması da bu alanda verilen önemli destekler arasında.

2018'de 58.7 milyon dolar yatırım

Girişim sermayesi yatırımları, lisanslı melek yatırımcılar ve melek yatırım ağları 2018 yılında toplam 58.7 milyon dolar yatırım yapmış. Türk girişim sermayesi yatırımları ise 2018'de 39.2 milyon dolar yatırım yaparken, 2019'a hızlı bir girişle ilk çeyrekte 34.4 milyon dolar yatırım gerçekleştirmiş.

Küresel İnovasyon Endeksi'nde Türkiye

Raporda, dijital platformlara ve inovasyona olan ilgiye de dikkat çekiliyor. 2018 Küresel İnovasyon Endeksi'nde, Türkiye'nin insan kaynakları ve araştırmalarıyla, 34 üst-orta gelirli ekonomi arasında 8. sırada olduğuna dikkat çekiliyor. 2018 Avrupa İnovasyon Skor Tablosu'na göre Türk inovasyon ekosisteminin orta seviyede olmasına rağmen Avrupa Birliği ortalamasının oldukça üzerinde bir performans gösterdiğinin altı çiziliyor. 2010-2018 yılları arasındaki performansının, AB ortalamasının yüzde 15.1 üzerinde gerçekleştiği belirtiliyor.

HIZLANDIRMA PROGRAMLARI

Türk Startup Ekosisteminin Durumu-2019 Raporu'nda, hızlandırma programlarının sayısındaki artış konusunda da bilgiler veriliyor. 2010 yılından önce 6 aktif startup hızlandırıcı programı olduğu, 2018'in sonunda bu rakamın 47'ye ulaştığı ifade edilmiş. Ortak çalışma alanlarının startup ekosistemindeki önemine de raporda dikkat çekilmiş. 2010 yılında yalnızca 1 adet ortak çalışma alanı varken, 2018 yılında rakam 41'e erişmiş. Bu ortak çalışma alanlarında 5 binden fazla startup ve serbest çalışan bulunuyor.

TEKNOPARKLAR DA ETKİLİ

Teknoparklar da startup ekosisteminin önemli parçalarından biri. Türkiye'de teknoparkların kurulmasına 2001 yılında başlandı. 2018 sonunda ise teknopark sayısı 81'e ulaştı. Rapora göre, bugün teknoparklarda 5 bin 334 startup yer alıyor. Teknoparkların toplam çalışan sayısı ise 51 bin 574 olarak açıklanmış. Teknoparklardaki şirketlerin toplam cirosu 2018 yılında yüzde 23.1 artarak 16 milyar liraya yakalandı. Toplam ihracat miktarı ise bir önceki yıla göre yüzde 31 artarak 3.8 milyar lira olmuş.



Grafik: Osman Kuvvet

İlk unicorn için sondaja devam

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin WinGlobal: Küresel Doğan StartUp'lar projesi ile Türkiye'nin ilk unicorn'unu çıkarma çalışmaları devam ediyor. WinGlobal'e seçilen beş girişim ABD'deki Silikon Vadisi'ne gidecek. Böylece Türk startuplar global melek yatırımcılarla buluşma fırsatı yakalayacak.

İSTANBUL Ticaret Odası'nın girişimcilik teşvik için kurduğu Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) tarafından koordin edilen WinGlobal: Küresel Doğan StartUp'lar projesinin ilk etabı tamamlandı. 16 hafta boyunca yoğun bir eğitimden geçirilen 20 girişimden başarılı olan 8 girişim, BTM'nin Fuylu'daki yeni merkezinde düzenlenen WinGlobal Sahnede etkinliğinde yatırımcı karşısına çıktı. Etkinlikte sahne alan girişimlerden 5 tanesi ise ABD'deki Silikon Vadisi'ne gitmeye hak kazandı. İTO Başkanı Şekib Avdağ, mezuniyet etkinliğinde yaptığı konuşmada, "Bilgiyi Ticarileştirme Merkezimiz, WinGlobal Projesi ile global hedeflerimize, uluslararası projelerimize bir yenisini eklemiştir. Proje, global startupların Türkiye'den çıkmasına destek olma hedefine bizi bir adım daha yaklaştırmıştır." dedi. Avdağ, İTO'nun bilginin ticarileşmesini çok önemseydiğini belirterek, bunu konuyu faaliyetlerinin odak noktasına yerleştirdiklerini söyledi.

KÜRESEL LİGE HAZIRLIK

Bilginin ve yeniliklerin ticarileşmesinin, üretimin parçası haline gelmesinin ekonomik büyümeyi sağlayan en kritik girişimcilik faaliyeti olduğunu ifade eden İTO Başkanı Şekib Avdağ, sunları kaydetti: "Yenilikçi fikirleri teşvik etmemiz, bu fikirleri pazarla da buluşturamamız. Başka ülkelerin ve global şirketlerin pazan haline gelmesinin."

Çok önemli fikirleriniz olabilir ama bunu geliştirmeyi, korumayı, bilmiyorsanız; hepsinden de önemli pazara girişinin nasıl olacağını bilmiyorsanız, gerçekten işimiz zor. İşte Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nde bunu yapıyoruz. İçimizdeki yetenekleri, fikir sahiplerini küresel ve evrensel bir lige hazırlıyoruz. Hedefimizin global bir niteliği olduğunu göstermek için projemize WinGlobal: Küresel Doğan StartUp'lar ismini koyduk. Yani Türkiye'nin de küresel şirketleri olmasını istedik. Böylece 'Küresel kazan', 'Küresel kanatları' temasını işlemek istedik. İstanbul ekonomisinin küresel ölçekle rekabet gücünü ve bölgesel çekim gücünü zirveye taşımayı arzu ettik."

UNICORNLARIN ADRESİ

Avdağ, bu projenin yanı sıra BTM'nin yeni yerinin sağladığı imkan ve sinerji ile "BTM 1000" projesinin de start aldığını dile getirerek, şu bilgiyi verdi: "Yani 1000 startupun ticarileşmesi süreci başlamıştır. İnaniyorum ki, bu projemizle, startuplara daha fazla yatırım yapılmasına teşvik edip, Türkiye'den ilk çıkacak Unicorn'ların adresi olmayı da başaracağız. Bu proje ile Türk girişimcilerin yenilikçi, teknolojik, fikirleri ve yukarı iş modelleri küresel arenadaki rekabette iddial bir şekilde var olacak. Çünkü WinGlobal'i İstanbul ekonomisinin global ölçekteki rekabet gücünü ve bölgesel çekim gücünü artıracak bir proje olarak planladık."

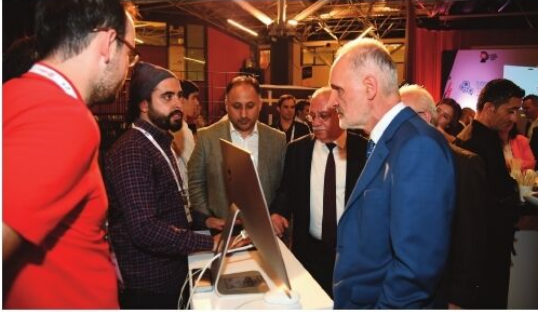


İTO'dan yoğun katılım

WinGlobal Sahnede etkinliğine, İTO Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay, İTO Yönetim Kurulu Üyesi ve İTO Bilgiyi Ticarileştirme ve Araştırma Vakfı Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İbrahim Doğan Salman, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Yakup Koc, İTO Genel Sekreteri Doç. Dr. Nihat Alayoğlu, BTM Direktörü İbrahim Elbaşı da katıldı.

Melek yatırımcıyla buluşma

ABD'ye gitmeye hak kazanan girişimler, İstanbul Kalkınma Ajansı'nın desteği ile eylül ayında Silikon Vadisi'ni de geçecek. BTM, girişimciler için aynı zamanda ABD'deki melek yatırımcılara proje sunumlarını yapacakları bir 'demoday' düzenleyecek. Bölgele programda yer alan girişimcilerin globalleşme süreçleri kolaylaşırken, girişimcilerin yabancı melek yatırım ağlarının yanı sıra yurtdışı melek yatırım ağlarına da erişimleri sağlanacak.



İşte Silikon Vadisi'ne gidecek adaylar

Brandface/Rasim Üner: Brandface, markaların reklamlarının kullanıcılar tarafından ürettiğini ve paylaşıldığını bir video platformu. Tüketiciler bunun karşılığında para ile ödüllendiriliyor, ünlü olma şansını yakalıyor. Markalar da tüketicilerin ürettikleri içerikleri istedikleri pazarlama kanallarında reklam kullanabiliyor. Yaptığımız işi anladılar reklam dünyasına daha hızlı ve maliyet odaklı bir çözüm sunmak. Gerek tüketicinin markalar hakkında neler düşündüğünü bizzat görebiliyorsunuz. Şu anda 110 bin üzerinde kullanıcılarımız var, toplamda 20 bin üzerinde video yüklenmiş durumda. 20'den fazla markaya ulaştık.

RobustDye/Cavid Bayramlı: RobustDye, nanoteknoloji altyapısı ile bütünleşmiş teknolojik bir yol sent boyası. Ülkemizdeki yolların çizgi boyaları 3 ila 6 ay arasında silinirken RobustDye ile bunu iki yılın üzerine kadar çıkarabiliyoruz. Piyasadaki boyaların kuruma süresi 40 dakika, RobustDye boyanın kuruma süresi ise 13 dakika. Trafik akışını ve aynı zamanda acil durum araçlarının olay yerine intikalini kolaylaştırıyoruz. Ürünümüzde, otomom araçların ülkemizde yaygınlaşmasını da hedefliyoruz. Silinen yol sent boyalar trafik kazalarına sebep oluyor. Trafik kazalarını düşürmeyi de hedefliyoruz. Bir başka teknolojik üstünlüğümüz de her makineye uyumlu bir boya olması. Akıllı şehirler için uygun sent çözümü sunuyoruz.

Flightmax/Bilal Kubilay Keskin: Paraseticilere daha uzun süre uyuşturucu vererek kaza durumunda hayatta kalma olasılıklarını artıran bir elektronik ürün sunuyoruz. Amacımız ürünü uygun fiyatla paraseticiler sektöründe yaygın kullanılır hale getirmek. Sadece kazalarda can kaybını

en aza indirmeyi değil veriler ışığında big data toplamayı, daha sonra yapay zeka ve makine öğrenmesini kullanarak kaza olmadan uyarık makine istiyoruz. Ayrıca verileri, Turizm Bakanlığı ve diğer paraseticilik kuruluşları ile paylaşarak paraseticilik sektörünün gelişmesini hedefliyoruz. Elimizdeki verileri paraseticilik eğitimi için de geliştireceğiz.

Contaxer/Hasan Can Orhan:

Contaxer, emlak danışmanlarının müşteri ve mülk yönetiminde karşılaştığı problemleri çözerek, daha hızlı ve geniş kapsamlı hizmet vermelerini sağlayan bir platform. Emlak danışmanlarının portföy yönetimi ve müşteri takibi süreçlerinde karşılaştıkları verimsizlik problemini çözümler onları daha hızlı ve daha kapsamlı hizmet vermesini sağlıyor. Temel farkımız şu, emlak danışmanı olan müşterilerimize akıllı satış stratejileri tasarlıyoruz. Bunu yapay zeka ve makine öğrenimleriyle sağlıyoruz. Satış desteği ve yönlendirme yapıyoruz. Uygulamamız daha kısa sürede daha fazla gayrimenkul satmayı ve kiralamayı mümkün kılıyor.

PIN/Barış Konca: Türkiye'nin ilk kafesli, fonksiyonel soğuk çay olan PIN'i, insanları zinde tutan ve zihni canlandıran bir içecek olarak üretti. Yoğun koşturmacı stresli hayatlarında insanlara destek olmak için gerekli olan sağlıklı bir içecek arayışına bir çözüm olarak doğdu. Kendi kurduğumuz üretim tesisinde üç senelik Ar-Ge sürecunda üretti, bu yıl satışa sunduk. Ürüne tekrar bir inovasyon katacağız. Çevre dostu cam şişesinde içinde koruyucu, renklendirici, saklar ve kalori olmadan bir şekilde sunacağız. Diğer seçeneklere göre daha uygun fiyatlı olarak tüketimimize sunacağız. Aynı zamanda global olarak da taleplere karşılık vermeye başlayacağız.

IFAT 2020

Münih-Almanya

4-8 MAYIS 2020

Türkiye Milli İştiraki

İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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



ÇEVRE TEKNOLOJİLERİ SEKTÖRÜNÜN KÜRESEL BULUŞMASI

IFAT 2020

- 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 PLANI

- Minimum stant alanı : 9 m²
- Katılım bedeli : 3280 TL/m²
- 1. Ödeme : Talep edilen m²x 1.000 TL Başvuru ile birlikte
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si 6 Aralık 2019
- 3. Ödeme : Bakiye Bedel 20 Mart 2020

Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'ya iletilmesi gerekmektedir.

İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçimi hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
Kodu : 055
TL Hesap No : 60614779
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "IFAT 2020" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI

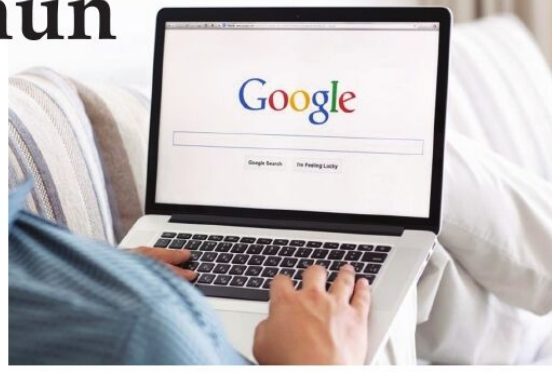
Akif Gönüllü / Esra Yılmaz / Esra Avcıoğlu

TEL : 0212 455 61 19 / 0212 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : akifgonullu@ito.org.tr / esrayilmaz@ito.org.tr
esraavcioglu@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal

Başarılı bir SEO'nun olmazsa olmaz 10 kuralı

Bir araştırmaya göre, Google ve Bing gibi arama motorlarında herhangi bir ürünle ilgili arama yapmaya başlayan tüketicilerin yüzde 90'ı, arama yaptıkları ürünü satan markalar hakkında henüz hiçbir fikre sahip değil. Ancak hedeflerine ulaşıyorlar. Çünkü onlara bu konuda arama motoru optimizasyonu (SEO) yardımcı oluyor. Peki başarılı bir SEO hangi bileşenlerden oluşuyor? İşte 10 adımda o bileşenler...



TELEVİZYONLARIN, gazetelerin ve basılı mecraların marka algısı oluşturmada etkinliği giderek zayıfladı. 2018'de Stats Labs tarafından yapılan bir araştırmaya göre, Google ve Bing gibi arama motorlarında herhangi bir ürünle ilgili arama yapmaya başlayan tüketicilerin yüzde 90'ı, arama yaptıkları ürünü satan markalar hakkında henüz hiçbir fikre sahip değil. Bu araştırma, marka oluşturmak için geleneksel yöntemlerden hala kopamayanlara adeta bir uyarı zili niteliğinde.

Söz konusu olan dijital dünyada yer almak, markanızı internete sıfırdan inşa etmek zorundasınız. Aslında korkmanıza da gerek yok. Çünkü geleneksel yöntemlerle marka oluştururken ürettiğiniz içerik internete sizin en büyük yardımcınız olacak. Arama motorları kelimelerle çalışır. Semt pazarcılarının kullandığı kısa, öz ama etkili pazarlama sözlerini internete taşımayı düşünün mesela.

Google'da her yıl iki trilyon adet arama yapılıyor. Bu dünyada yoksanız ağacın meyvelerini uçurmanız



Yakup KOCAMAN
İstanbul Ticaret Odası Başkanı

toplamaya çalışıyorsunuz demektir. Arama motorlarında sesi aramaların payı hızla artıyor. İşte size bir fırsat. Sözlü kültürü güçlü olan bir altyapıdan gelenin kazandırdığı birikimi, ticari fırsata dönüştürmenin en kestirme yolu. Etrafınızda daha dikkatli bakın, 45 yaş üzeri akıllı telefon kullanan erkeklerin Google'da (Asistan) neredeyse hiç metin yazmadan, sadece sözlü olarak arama yaptığını göreceksiniz. İşte bunlar, arama motoru optimizasyonu (SEO) dediğimiz dünyanın bazı önemli yeni belirleyicileri.

ANA BİLEŞENLER

SEO ile ağacın meyvelerini yardım değil yerden kolayca toplarsınız. İşte başarılı bir SEO çalışmasının ana bileşenleri:

● **SEO'da neredesiniz öğrenin:** Arama motoru dünyasında boy göstermeden önce sitenizin arama motoru sonuçlarındaki pozisyonunu öğrenin. Zamanla ilerlemenizi veya rakiplerinize göre konumunuzu takip

edin. İşinize yarayacak bazı ücretsiz veya kısmen ücretsiz araçlar: Builtwith, SEMRush, Moz, GTMetrix, Google Speed Tool, Google Lighthouse, Ahrefs, Serpstat.

● **Alan adı seçimi:** Seçtiğiniz alan adının yaptığınız işe veya sattığınız ürünlere dair kelimeler içermesi önemlidir.

● **Sitenizi arama motorlarına açın:** Sitenizin arama motorlarının indeksleme işlemine açık olduğunu kontrol edin. Arama motorlarının sanal botları sitenizi her gün ziyaret edip yenilik olup olmadığını kontrol eder. Hatta onların sitenize gelmesini beklemeden siz onlara gidip sayfalarınızı indeksletebilirsiniz. Google Search Console bu iş için var. Unutmadan, sayfalarınız, resimleriniz için meta ve alt bilgi etiketler yazmayı ihmal etmeyin.

● **Sitenize verilen linkler:** Sitenize başka sitelerden link veriliyor mu? Sitenizde kullanıcı dostu bilgiler, videolar, uygulamalar mevcut mu? Evet ise bir süre sonra siteniz daha fazla ziyaretçi alan sitelerde sizin bahsedilmesi mümkün olabilir. Yerel ve uluslararası san sayfaları sitelere ücretsiz kayıt imkanlarından yararlanın

(Turkish Exporters, Europages, Kompas gibi)

● **Sayfalarınız arama kelimelerine uygun mu?** Ürünlerinizin her biri için özel bir sayfa oluşturun ve müşterilerin ilgili ürününüzden nasıl en fazla yarar sağlayabileceğine dair tüm detayları paylaşın. Arama yapan kullanıcının işine yaramayan sayfalarınız size hiçbir yarar sağlamaz.

● **Doğru anahtar kelime seçimi:** Ürün sayfaları hazırlarken atacağınız başlıklara dikkat. Ürüne sizin verdiğiniz teknik isim önemlidir ancak ya müşteriler ürününüzü sizin verdiğiniz isimle aratmıyorsa? Sizin verdiğiniz isim değil müşterilerinizin ürünü hangi kelimelerle arattığı esastır. Google Keyword Planner ile ürünlerinizin en çok hangi kelimelerle aratıldığını, benzer anahtar kelimeleri ve arama hacimlerini öğrenin. Başlıklarda H1, H2, H3 taglarını kullanmayı ihmal etmiş olabilirsiniz. Sitenizdeki ürün tanıtım sayfalarını yeniden gözden geçirirken de yarar var.

● **Siteniz mobil uyumlu mu?** Sitenizi 2010 öncesinde yaptırıp bir daha el sürmediyse haydi iş başına. Site ziyaretlerinin en az yarısının akıllı telefonlardan yapıldığı bir dönemde

sitenizin mobil uyumlu (responsive) olup olmadığını inceletin. Hatta Google AMP uyumlu olması daha büyük avantaj sağlayacak.

● **İndirilebilir pdf sayfalar oluşturun:** Ürün ve hizmetlerinizi tanıtan detaylı kullanım kılavuzları, ürün sipariş kodları gibi içeriklerin yer aldığı resimli pdf sayfalarını sitenize koyun.

● **Site kodlamanız w3 standartlarına uygun mu?** İnternet dünyasının ortak konuşma dili html'dir. Sitenizin HTML uyumlu olup olmadığını W3 standartlarına uygun değilse SEO yarışına eksi 30 metreden başlarsınız. <https://validator.w3.org> adresinden sitenizi kontrol edebilirsiniz.

● **Siteden ayrılmaya süresi kritik:** Sitenize gelen ziyaretçilerin içeriye girer girmez çıkma oranı ne durumda? Bounce rate dediğimiz bu oran arama motorları tarafından ciddiye alınır ve sitenizin pozisyonunu doğrudan etkiler. Hedefiniz hemen çıkma oranını mümkün olduğu kadar azaltmak olmalı. Hemen çıkma oranı yüksek ise sunduğunuz içerik kullanıcıların beklentileriyle örtüşmüyordur ya da siteniz yavaş açılıyordur. 5 saniyeden uzun açılan sitelerde hemen çıkma oranı hızla yükselir.



DÜĞÜN | DAVET | ORGANİZASYON | RESTORAN



İTO CEMİLE SULTAN KORUSU
HAYALLERİN GERÇEK OLDUĞU YER

✓ Ticaret savaşları, Afrika'da limanlar üzerindeki nüfus rekabetiyle kendini gösteriyor. Afrika'da her alanda olduğu gibi buradaki rekabette de Çin ön plana çıkıyor. Pekin yönetimi Afrika'da, İpek Yolu'nun yeniden hayata geçirilmesi tasarısı kapsamında, 46 liman projesinin finansmanını sağlıyor, 11 limanı ise bizzat işliyor.

✓ Afrika'nın en yoğun limanlarından biri olan Cibuti limanında, 40'ı aşkın uluslararası firma iş yapıyor. Cibuti'de, ABD ile Çin arasındaki rekabet, limancılık sektöründe de kendini gösteriyor. Kıta ile ticareti her geçen gün artan Türkiye'nin, Afrika limanlarını stratejik bir yatırım olarak gündeme alması gerekiyor.

Küresel nüfuz rekabetinde

AFRİKA LİMANLARI

AFRİKA kıtasındaki ülkelerin yaklaşık üçte ikisinin denize sınırı olduğu düşünüldüğünde, kıtadaki limanlar gerek kıta içi ticaretin sağlanması bağlamında gerekse küresel pazarlar ile etkileşim kurulması noktasında önemli rol oynuyor. Kıta ülkelerinin dünya üzerindeki toplam küresel ticaretin yüzde 2,7'sini gerçekleştirmelerine rağmen, deniz yoluyla gerçekleşen ticaretin yüzde 7'sinin, deniz ithalat ve ihracatının ise yaklaşık yüzde 5'inin Afrika ülkeleri tarafından gerçekleştirildiği düşünüldüğünde bu rol daha iyi anlaşılabilir. Zira kıtadaki uluslararası ulaşım ve bağlantıyı kolaylaştıran limanlar, Afrika ülkelerinin ithalat ve ihracatında önemli oranda katkı sağlıyor.



Dr. Muhammed TANDOĞAN

CİBUTİ REKABETİ

Mozambik'teki meyve, sebze ve turuncuiller için önemli bir ithalat-ihracat merkezi olan Beira Limanı, Zimbabve, Zambiya ve Malavi ile deniz ve kara bağlantılarına sahip olmasının yanı sıra Avrupa, Asya ve Ortadoğu ile deniz yolu ile çeşitli bağlantılara sahip. Afrika'nın en yoğun limanlarından biri olan Cibuti limanında ise 40'ı aşkın uluslararası firma iş yapıyor. Cibuti'de, ABD ile Çin arasındaki rekabet, limancılık sektöründe de kendini gösteriyor.

Apapa ve Tin Can limanlarına da sahip olmasına rağmen Lagos Limanı, nüfusu 190 milyonu aşkın Nijerya için en önemli ithalat-ihracat merkezi olarak anılıyor. Nijerya ekonomisi için son derece değerli olan bu liman, Batı Afrika'nın en temel ve geniş limanı hüviyetinde. Namibiya'da yer alan Walvis Körfezi Limanı, yılda yaklaşık 2 milyon ton kargo kapasitesi, kolay ve güvenilir enjeksiyonu ve yılda yaklaşık bir geminin ticari amaçlarla ziyaret etmesi nedeniyle uluslararası ticarete yeni başlayanlar için Afrika'da gözde bir liman hükmünde. Güney Afrika'da yer alan bir diğer liman olan, 1970'de kurulan Saldanha Körfezi Limanı'ndan yılda yaklaşık 28 ton demir ve 6,1 ton ham petrol ithal ediliyor. Mısır'daki Süveyş Kanalı Konteyner Terminali de Avrupa, Ortadoğu, Asya ve Doğu Afrika'yı ticari olarak birbirine bağlaması itibarıyla önem arz ediyor. Son olarak Fas'ta yaklaşık 1,6 milyar dolar harcayarak hayata geçirdiği Tanca Akdeniz Limanı projesi, Afrika'nın en büyük limanı vasfını ele geçirmesinin

yanı sıra, 2018'de 35 milyar dolar ihracat, 15 milyar dolar da ithalat hacmine ulaştı.

TÜRKİYE GÜNDEMİ

Türkiye 21. yüzyıl ile birlikte her alanda olduğu gibi ticaret alanında da Afrika ile olan ilişkilerinde ciddi aşama kaydetti. Bu kapsamda ülkemiz, 15 yılda Afrika ülkeleri ile olan ticaret hacmini 4 kat artırarak 20 milyar doların üzerine çıkarabilmeyi başardı. Ne var ki, gerek Türkiye'nin gerekse kıta ülkelerinin mevcut potansiyeli düşünüldüğünde, bu rakam olması gereken rakamın oldukça altında. Bu kapsamda, Türkiye'nin ve Türk iş adamlarının, kıtadaki limanlar hakkında bilgi sahibi olması ve bu limanlara sahip olan ülkelerle iyi ilişkiler içerisinde olmaya özen göstermesi, ülkemizin Afrika ile olan ticaretine olumlu yönde katkı sağlayacak. Deniz ticaretinin Afrika için önemini her geçen gün artırdığı düşünüldüğünde, Türk iş adamlarının da bu alana daha çok ağırlık vermesi kendileri ve ülkemiz için yeni fırsatları da beraberinde getirme imkânına fazlasıyla sahiptir.

Öncü limanlar

Kıta ülkelerinin önemli bir kısmının denize kıyısı olması münasebetiyle limanlar ithalat ve ihracatta önemli yer tutarken, bu limanların bazıları diğerlerine nispeten daha fazla ön planda. Limancılık sektöründe, bilhassa Güney Afrika'nın dikkate değer bir ivme yakaladığı görülürken, bölgesel ve küresel ticarete ön plana çıkan bazı Afrika limanları şu şekilde: Durban Limanı (Güney Afrika), Richards Körfezi Limanı (Güney Afrika), Mombasa Limanı (Kenya), Darüsselam Limanı (Tanzanya), Beira Limanı (Mozambik), Cibuti Limanı (Cibuti), Süveyş Kanalı Konteyner Terminali (Mısır), Lagos Limanı (Nijerya), Walvis Körfezi Limanı (Namibiya), Saldanha Limanı (Güney Afrika) ve Tanca Akdeniz Limanı (Fas).

Bahsi geçen limanlardan hemen her biri farklı özellikleri nedeniyle önem arz ediyor. Örneğin

Afrika kıtasının en işlek limanlarından biri olan Durban Limanı, her ay bine yakın ticaret gemisi tarafından ziyaret ediliyor. Özellikle Güney Afrika'nın genelinde ise Afrika kıtasının önde gelen kömür ihracat noktası olan Richards Körfezi Limanı'nın kapasitesinin 92 milyon tona kadar artırılması çalışmaları ise ABD tarafından 140 milyon dolarlık bir başlangıç destekleniyor. Doğu Afrika'nın en büyük limanlarından olan 22 milyon ton kapasiteli Mombasa Limanı Kenya, Uganda, Ruanda, Burundi ve Demokratik Kongo Cumhuriyeti tarafından ortaklaşa kullanılıyor. Mombasa Limanı'nın en ciddi rakibi Darüsselam Limanı ise teknik kapasitesi ve diğer limanlar kadar yoğun olmaması nedeniyle ithalat ve ihracat için önemli bir alternatif nokta durumunda.



Afrika gündemi: Kıtada neler oluyor?

- Avrupa'nın sıklaştırdığı göç kontrolüyle azalan Akdeniz geçişleri sonrası, çeşitli sorunlarla boğuşan Afrika ülkeleri vatandaşları yönlendirilerek Atlas Okyanusu'nun batı kıyılarına çevirdi. Bu yüzden ABD'ye ulaşan Afrikalı göçmenlerin sayısında büyük artış yaşanıyor.
- Etiyopya'da bir günde 353 milyon fidan dikilerek dünya rekoru kırıldı.
- Orta Afrika ülkesi Kongo'nun ikinci büyük şehri olan Pointe Noire, THY'nin Afrika kıtasındaki 58. destinasyonu olarak uçuş ağına eklendi. Bu adımıyla THY, aynı zamanda kıtada en çok noktaya uçuş hava yolu şirketi unvanını da pekiştirdi.
- Türk müteahhithlik firması Summa, Doğu Afrika ülkesi Ruanda'nın başkenti Kigali'de 28 bin metrekarelik bir alanda 10 bin kişilik bir salınu inşaatını yalnızca altı aylık bir sürede tamamlayarak büyük bir başarıya imza attı.
- Uganda'da 2021 Cumhurbaşkanlığı seçimi için genç sanatçı ve milletvekili Bobi Wine adaylığını ilan etti. Özellikle genç kesimden olmak üzere halktan büyük destek gören Wine, 1986'dan beri iktidarda olan Yoweri Museveni'nin en güçlü muhalifi durumunda.
- Uluslararası derecelendirme kuruluşu Moody's, Güney Afrika'nın finansal krize boğuşan dev enerji şirketi Eskom'u kurtarma planının ek bütçe açığına sebep olacağı gerekçesiyle ülkenin kredi notunu negatif yönde etkileyebileceği konusunda uyardı.

Çin faktörü

Afrika kıtasındaki limanlar hem bölgesel hem de küresel düzeyde rekabetin konusu. Yerel düzeyde, hangi ülkenin daha iyi ve çok gelir getiren limana sahip olacağı konusunda rekabet yaşanırken; küresel düzeyde ise hangi aktörün, Afrika'daki limanlar üzerinde daha fazla nüfuz sahibi olacağı bir rekabet söz konusu. Afrika'da limanlar üzerinden yaşanan rekabette de Çin faktörü ön plana çıkıyor. Halihazırda Pekin yönetimi, Afrika'da tarihi İpek Yolu'nun yeniden hayata geçirilmesi tasarısı kapsamında, tamamlanmış ya da yürütülmekte olan 46 liman projesinin finansmanını sağlıyor, 11 limanı ise bizzat işliyor. Bahsi geçen limanlardan bazıları şu ülkelerde bulunuyor:

Moritanya, Cape Verde (Yeşil Burun Adaları), Gine, Sierra Leone, Fildişi Sahili, Kongo, Angola, Gana, Togo, Nijerya, Kamerun, Sudan, Cibuti, Tanzanya ve Mozambik. Kıtada yer alan limanlardan gerçekleştirilen ticaretin yüzde 40'ını ham petrolün, yüzde 20'sini ise petrol ve gaz ürünlerinin teşkil ettiği düşünüldüğünde, gerek Çin'in Afrika'daki limanlara olan ilgisi, gerekse bu alandaki küresel rekabet daha iyi anlaşılabilir.

Afrika atasözü

Beklersen, sadece sana geleni alırsın ama eğer gidersen, istediğin her şeyi.

TİCARET'i tercih edenler çok isabetli seçim yaptılar'



İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ

İş dünyası buluşmalarına devam

Öğrencileri iş dünyasının temsilcileriyle buluşturma geleneğinin bu akademik yılda da devam edeceğini anlatan İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Öztürk Oran, "Öğrencilerimizin iş dünyası ile teması, teorik derslerle kazandıkları bilgileri uygulama imkanına çevirmelerinde rol oynayacak. Elde edecekleri becerilerle akranlarına göre farklılık kazanacaklar. Bizler de öğrencilerimizin değişen küresel koşullara uyum sağlayabilecekleri bilgi, beceri ve yetkinliklerle donatılmış bir şekilde mezun olmalarına katkıda bulunmuş olacağız" dedi.

İstanbul Ticaret Üniversitesi, yeni akademik yılda yüzde 91.5 doluluk oranıyla en çok tercih edilen vakıf üniversiteleri arasında yerini aldı. Mütevelli Heyet Başkanı Öztürk Oran, TİCARET'in vakıf üniversitelerindeki ortalama 84 olan doluluk oranının 7.5 puan üzerinde bir potansiyel ortaya koyduğunu belirterek, "Öğrencilerimiz akademik yılın başlamasıyla birlikte üniversitemizi seçmelerinin ne kadar isabetli olduğunu görecekler" dedi.



YÜKSEKÖĞRETİM Kurumları Sınavı (YKS) sonuçlarına göre, 2019-2020 akademik yılında İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin doluluk oranı, lisans programlarında yüzde 91.5 olarak gerçekleşti. Kuruluşundan bugüne kadar İstanbul Ticaret Odası'nın tam desteğini alan İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde aileye yeni katılan öğrenciler de kayıtlarını yaptırdı.

GURURLANDIRAN TABLO

İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyet ve İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Öztürk Oran, TİCARET'in, bu yılki öğrenci yerleştirmede yüzde 91.5 ile yüzde 84 olan vakıf üniversiteleri yerleştirme ortalamasının üzerinde bir potansiyel ortaya koyduğunu söyledi. İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin, devlet üniversitelerindeki yüzde 93.89 olan yerleştirme oranına yakın seviyede yer almasına da dikkat çeken Oran, "Bu tablo karşısında, 137 yıllık geçmiş, 400 bini aşkın üyesi ve yaptığı faaliyetlerle dünyada en ön sıralarda yer alan İstanbul Ticaret Odası'nın 18 yıl önce kurduğu üniversite adına gurur duyduğum. Üniversitemizi tercih ederek yerleşen

öğrencilerimizi ve ailelerini tebrik ediyorum" dedi.

İTO'NUN İTİCİ GÜCÜ

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin kurulduğu 2001 yılından bugüne kadar güçlü ve özverili öğretim kadrosu ve sürekli gelişen imkanları ile öğrencilerini değişen küresel koşullara uyum sağlayabilecek bilgi, beceri ve yetkinliklerle donatıldığını anlatan Oran, şöyle konuştu: "İstanbul Ticaret Üniversitesi ailesi olarak, ülkemizin rekabet edebilir konum kazanmasına destek olmaya, toplumumuza yönelik hizmet ve faaliyetlerimizi etkin şekilde sürdürmeye de özel önem veriyoruz. Öğrencilerimizin akademik hayatlarında olduğu kadar iş dünyasına katılım süreçlerinde de başarılı olmaları için birçok imkanı barındırdığımızı söyleyebiliriz. Bu imkanları dört yıl boyunca teoride ve pratikte yaşayarak kazanacakları deneyimle hedeflerine ulaşacaklar. Biz de bu hedeflerin gerçekleşmesi için hem akademik kadromuz hem de İTO'nun itici gücü ile seferber olacağız".

VAATLER HAYATA GEÇİYOR

Öztürk Oran, bu yıl İstanbul Ticaret Üniversitesi'ne yerleşen bin 130 öğrencinin kayıtlarını yaptırdığını belirterek, sözlerini şöyle sürdürdü: "Eylül ayında yapılacak 2019-2020 akademik yılı açılış törenimizin ardından öğrencilerimizin mutlu ve başarılı birer birey olarak yetişmeleri konusunda tanıtım dönemine vaat ettiklerimizi bir bir devreye koyacağız. Üniversitemizdeki eğitim-öğretim sürecinde öncelikle öğrencilerimizin evrensel akademik ve bilimsel bilgi sahibi olmalarını sağlayacağız. Zorunlu ve seçmeli derslerden oluşan müfredatımız kapsamında; kadrolu ve misafir öğretim üyelerimizin bilgi, birikim ve tecrübelerini paylaşmaları, zengin kütüphanelerimiz, Erasmus programlarımız, bilimsel etkinliklerimiz bu sürecin önemli ayaklarını oluşturacak".

Projelerini destekleyeceğiz

Öğrencilerin araştırmalarını ve projelerini desteklediklerini dile getiren Öztürk Oran, uygun projeler için kuluçka merkezinde yer tahsis edileceğini ve Teknoloji Transfer Ofisi aracılığıyla da katkı sağlanacağını vurguladı. Bireysel ve topluluklar aracılığıyla gerçekleştirilecek sosyal içerikli organizasyonların, spor faaliyetlerinin ve sosyal sorumluluk projelerinin teşvik edilip destekleneceğini söyleyen Oran, "Bunların yanı sıra derslere dair akademik danışmanlık, kişisel gelişime yönelik beklentiler ve taleplere uygun danışmanlık hizmetleri de sunulacak" dedi.

PSI 2020'DE YERİNİZİ ALIN ÜRÜNLERİNİZİ ZİRVEYE TAŞIYIN

7-9 OCAK 2020
Düsseldorf - Almanya

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Avrupa'nın en büyük promosyon ürünleri fuarı

PSI 2020

- Avrupa'nın en büyük ve etkin promosyon ürünleri fuarı
- 5 salonda 70.000 m² sergileme alanı
- 81 ülkeden 17.602 katılımcı
- 58 yıldır gerçekleştirilen fuarın sürekli artan ziyaretçi trafiği

ÖDEME PLANI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stand inşaatı ve aydınlatma,
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak Kataloğu'nda firma bilgilerinin yer alması
- Fuar giriş kartı- Fuar süresince ofis, iletişim araçları ve ikram hizmetleri
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi
- Devlet desteğine ilişkin ilgili birlik tarafından talep edilen dosya masrafı

BANKA BİLGİLERİ

Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka : YAPI KREDİ BANKASI
Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
Kodu : 055
TL Hesap No : 60614779
IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

"PSI 2020" TÜRKİYE MİLLİ İŞTİRAKİ İSTANBUL TİCARET ODASI ORGANİZASYONU ÖN KAYIT FORMU

Firma Unvanı

Talep Edilen m²

İlgili Kişi

Gsm:

Faks

E-Posta

Web

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



FUAR İRTİBATI:

Akif Gönülcü / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 61 19 / 0212 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : akif.gonulcu@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

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



İlk kayıtları Rektör Ekren yaptı

İSTANBUL Ticaret

Üniversitesi'ne ilk kayıt yaptıran öğrencileri, her yıl geleneksel olarak Rektör Prof. Dr. Nazım Ekren karşıyor ve kayıt işlemlerine nezaret ediyor. Prof. Dr. Ekren, bu yıl da kayıt yaptırmak üzere sabah erken saatte Sütlüce Yerleşkesi'ne gelip ilk iki sıra numarasını alan Busenur Akkaya, Sude Doğan ve aileleriyle bir süre sohbet etti. Öğrencilerin kayıt işlemleriyile de

ilgilenen Prof. Dr. Nazım Ekren'e, Rektör Yardımcısı ve Hukuk Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Yücel Oğurlu ile Genel Sekreter Oğuz Özcan eşlik etti.

Rektör Ekren, Hukuk Fakültesi'ni kazanan Busenur Akkaya ve

Sude Doğan'a, çevirileri İstanbul Ticaret Üniversitesi tarafından yapılan Martin Loughlin'in Kamu Hukuku Kavramı ve Jan-Erik Lane'nin Anayasalar ve Siyasal Teori kitaplarını hediye etti.

Katar'da yok satan Lefke Bezi e-ticaretle pazarlanacak

Geçmiş Roma dönemine kadar uzanan Lefke Bezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi ve Bilecik'in Osmanlı Belediyesi'nin birlikte yürüttüğü proje sayesinde ticari ürüne dönüşüyor. Son bir yıldır uluslararası tanıtımı yapılan Lefke Bezi, Katar'dan da yoğun sipariş aldı. Lefke Bezi'nden üretilen giysiler ise e-ticaret yoluyla tüm dünyaya ulaşacak.

SELAHATTİN NIZAM

ISTANBUL Ticaret Üniversitesi ile Bilecik'in Osmanlı Belediyesi arasında iki yıl önce bir işbirliği protokolü imzalandı. Protokol; geçmiş Roma dönemine kadar uzanan ve evlerdeki tezgahlarda dokunan, ancak fabrikasyon üretimine yenik düşerek zamanla unutulmuş yöreye özgü Lefke Bezi'nin yeniden bir ticari ürüne dönüştürülmesini içeriyordu. Protokolün üzerinden bir yıl geçmeden İstanbul Ticaret Üniversitesi Moda ve Tekstil Tasarımı Bölümü akademisyenleri tarafından gerekli saha çalışmaları yapıldı. Çeyiz sandıklarından Lefke Bezi örnekleri toplandı, analiz edildi, tezgahlar kuruldu, kursiyer kadınlara eğitimler verildi ve geleneksel üretim belediye bünyesinde başlatıldı. Ev tekstili ve takı gibi ürünler, Temmuz 2018'de düzenlenen sergiyle tanıtıldı ve büyük ilgi gördü. Kısa sürede Lefke Bezi ihracat ürününe dönüştü, üretim talebi karşılayamaz hale geldi. Bunun üzerine yeni tezgahlar kuruldu ve üretim kapasitesi artırıldı. Bu arada Osmanlı Belediyesi ile PTT arasında yapılan anlaşma sonucu PTTAVM yolu ile ürünlerin e-ticareti de başlatıldı.

SIRA GIYSİ ÜRETİMİNDE

Lefke Bezi'nin yoğun ilgi görmesi üzerine İstanbul Ticaret Üniversitesi

ile Osmanlı Belediyesi arasında üretilen bezin giysiye dönüştürülmesine yönelik bir protokol daha imzalandı. Protokol kapsamında yürüttüğü İstanbul Ticaret Üniversitesi Moda ve Tekstil Tasarımı Bölümü Başkanı Prof. Dr. Habip Dayıoğlu tarafından yapılan 'Osmanlı Yöresindeki Geleneksel Lefke Bezi ve Diğer Tekstil Yüzeylerinin Konfeksiyon Ürünleri Halinde Modernize Edilerek Günümüze Kazandırılması' konulu proje başarılı bir şekilde devam ediyor. Proje üniversiteden Prof. Dr. Habip Dayıoğlu, Prof. Dr. Nigar Merdan, Dr. Öğretim Üyesi İrmak Bayburtlu, Öğr. Gör. Gülay Kaygusuz, Öğr. Gör. Demet Yıldız Yanızca, Öğr. Gör. Dr. Mine Şakire Arık Derin, Uzman Sema Hatun Türker, Öğr. Gör. Yasemin Masaracı ve Fatma Mine Aşkan görev alıyor. Konfeksiyon üretimine yönelik projede son aşamaya gelindi. Geçtiğimiz hafta itibarıyla konfeksiyon ürünleri için kesim ve dik işlemlerine başlandı.

KATMA DEĞERİ YÜKSEK

Proje kapsamında katma değeri yüksek tekstil ürünleri üretilip iç ve dış piyasaya pazarlanacak. Yeni ve geniş kapsamlı bir proje ile de katma değeri oldukça yüksek, doğal liflerden ekolojik ve doğal boyalı tekstil ürünlerinin üretimi planlanıyor.



Katar'dan siparişler arttı

Lefke Bezi'nden nihai ürün üretimi sırasında oluşan kumaş atıkların değerlendirildi. Atıklardan üretilen takılar çok büyük ilgi gördü ve siparişler hızla arttı. Lefke Bezi ürünleri kısa süre önce Katar pazarına kadar ulaştı. Katar'dan gelen siparişler için hızlı ve kaliteli dokuma yapılıyor.

İtalya'ya tanıtılacak

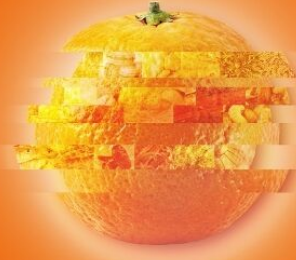
Osmanlı Belediye Başkanı YMM Münür Şahin, önümüzdeki günlerde İtalya Büyükelçisi'ni ziyaret ederek Lefke Bezi hakkında bilgi verecek ve işbirliği için destek isteyecek.



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.tayanca@ito.org.tr - cagri.oluc@ito.org.tr
www.ito.org.tr



Tekstil fabrikasına dönüşüyor

Münür Şahin, İstanbul Ticaret Üniversitesi, İŞKUR ve Milli Eğitim Müdürlüğü ile birlikte yürütülen projeler sayesinde tarihi Romalılar dönemine kadar dayanan Lefke Bezi'ni tekrar üreterek, ihracat eder konuma geldiklerini söyledi. Şahin, şöyle konuştu: "Kursiyerlerimiz eğitimleri boyunca İŞKUR desteklerinden yararlandı. Sonrasında da ürettikleri ürünlerle ev ekonomilerine destek sağlar konuma

geldiler. İstanbul Ticaret Üniversitesi, Lefke Bezi'ni Rusya'da genç tasarımcılar festivalinde sundu ve ödül kazandı. 10 tezgah alarak başladığımız Lefke Bezi üretiminde çok ciddi bir talep artışı oldu. Üretim hacmini artırdık. Dokuma tezgahı sayısını 10'dan 20'ye çıkardık. Üretim kapasitesi kısa sürede yüzde 300'lük bir artış hacmine ulaştı. Proje ileride küçük ölçekli de olsa tekstil fabrikasına dönüşecek."

Yeni akademik yıl 16 Eylül'de başlıyor

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi'nde kayıtların bitmesiyle yeni akademik yıl hazırlıkları da hız kazandı. Üniversite, 2019-2020 akademik yılına 16 Eylül 2019 günü 'merhaba' diyecek. Program saat 10.00'da karşılama kokteyli ile başlayacak ve açılış konuşmalarıyla devam edecek.

TİCARET ailesine yeni katılan öğrencilere yönelik oryantasyon programı ise 16-17 Eylül 2019 tarihlerinde yapılacak. Üniversitenin idari birimlerinin temsilcileri, 16 Eylül'de Sütlüce Yerleşkesi'nde, 17 Eylül'de de Küçüköğüz Yerleşkesi'nde öğrencilere yönelik çalışmalarını anlatacak.



İstanbul Cihangir'deki Orhan Kemal Müzesi'nde yazarın fotoğrafları, kitaplarının ilk baskıları, çalışma masası, mektupları, gözlüğü ve kıyafetleri gibi pek çok hatırası sergileniyor.



İngiltere'de Charles Dickens, Çekya'da Kafka, Rusya'da Tolstoy turlarının benzeri edebiyat turları artık Türkiye'de de yaygınlaşıyor. Mehmet Akif Ersoy, Ahmet Hamdi Tanpınar, Cahit Sıtkı Tarancı, Kemal Tahir gibi Türk yazarlarını tanıtan turlar, edebiyatseverlerin ilgisini çekiyor.

Turizm sektörü 'edebiyatı' keşfetti

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

BİR kitabı okuyup onun geçtiği yerleri ya da yazarın yaşadığı şehri görmek istemek... Bir hikayenin peşinden başka ülkelere gitmek... Turizm sektörünün yeni hedef kitlesi edebiyat tutkunları. Dünyada uzun yıllardan beri çeşitli organizasyonlarla devam eden edebiyat turizmi, Türkiye'de farklı şehirlerdeki edebiyat müzeleri ile okurluktan turistliğe geçenleri kendine çekiyor.

EN ÇOK AVRUPA

Edebiyat turizmi, edebiyat tutkunlarının okurluktan turistliğe geçişi ile doğan bir sektördür. Okurların, okudukları eserin geçtiği bölgeyi görmek istemesi ya da o yazarın yaşadığı şehirde dolaşmak, yazarın çok

ziyaret ettiği bölgeleri dolaşmak istemesi veya yazarın mezarını ziyaret etmek istemesi ile doğan potansiyel, edebiyat turizmini doğuruyor. Türkiye'de özellikle edebiyat müzeleri bağlamında canlanmaya başlayan sektörde lider Avrupa.

TANPINAR'IN İZİNDE

Türkiye'de edebiyat turizmi daha çok bireysel geziler şeklinde gerçekleşiyor. Ancak bazı tur operatörleri tarafından edebiyat tutkunlarına özel küçük ölçekli turlar da düzenleniyor. Bunlardan biri Ahmet Hamdi Tanpınar turları. Buna göre Ahmet Hamdi Tanpınar'ın Beş Şehir romanında geçen Ankara, Erzurum, Konya, Bursa ve İstanbul yazarını izinde geziliyor. Son dönemlerde edebiyat turlarına konu olan yazarlardan diğeri de Ahmet Ümit. Ümit'in tarihi İstanbul sınırları içinde geçen

romanlarının izinde İstanbul gezileri edebiyat turistlerinin ilgisine sunuluyor.

MASUMİYET MÜZESİ

Türkiye'de edebiyat turistlerinin uğradığı en önemli destinasyonlardan biri de Orhan Pamuk'un Masumiyet Müzesi isimli romanının geçtiği Masumiyet Müzesi. En baştan romanla paralel olarak tasarlanan müzede, romanın kahramanının yaşadığı ev ve kahramanın roman boyunca kullandığı eşyalar, edebiyat tutkunlarının ziyaretine sunuluyor.

DAN BROWN'UN GÖZÜNDEN

İstanbul sadece yerli edebiyat turistleri tarafından ziyaret edilmiyor. Özellikle son dönem popüler yazarlarından Dan Brown, İstanbul'a Avrupa'dan da edebiyat turistlerinin gelmesini sağlayan bir yazar. Brown'un İstanbul'un gizli dehlizlerinde geçen Da Vinci'nin Şifresi ve bu kitaptan daha sonra sinemaya uyarlanan film, edebiyat tutkunlarına İstanbul'un kapılarını açıyor.

CHARLES DICKENS TURU

Avrupa'da ise bu alanda liderlik koltuğu Charles Dickens'e İngiltere'de bulunuyor. Aynı zamanda Charles Dickens'in doğduğu

şehir olan Londra'da yazara ait olan Doughy Caddesi'ndeki 48 numaralı ev müzeye dönüştürülerek edebiyat turistlerinin ilgisine sunuldu. İngiltere'deki diğer iki önemli tur ise Virginia Woolf ve Sherlock Holmes turları. Virginia Woolf turu ile edebiyat gezinler yazar ve eşinin yaşadığı ev ile 'Dalgalar', 'Deniz Feneri', 'Orlando' gibi eserlerini yazdıkları evi ziyaret edebiliyor. Sherlock Holmes turu ise dedektifin 221b Baker Caddesi'nde bulunan ve Holmes'in maceralarının geçtiği evi kapsıyor.

HUGO'NUN LOKANTASI

Avrupa'da Fransa'da önemli edebiyat turizmi destinasyonları arasında bulunuyor. Victor Hugo, Balzac, Oscar Wilde gibi dünyaya mal olmuş yazarlar yetiştiren ve barındıran Fransa'da edebiyat gezinler için pek çok rota bulunuyor. Buna göre, Oscar Wilde'in uzun süre yaşadığı, Charles Baudelaire'in de bir süre kaldığı Seine nehri ve Louvre müzesi manzaralı odalarıyla Hotel du Quai Voltaire edebiyat turistlerinin ilgisini çeken noktalardan. Ayrıca Hugo, Wilde ve Balzac'ın sürekli yemek yedikleri 17. yüzyılda hizmet vermeye başlayan lokanta da turistlerin en çok ziyaret ettiği yerlerden biri.

26. TIRAN ULUSLARARASI FUARI

Tiran - Arnavutluk
23-26 Kasım 2019

• Genel ticaret



BALKANLARA İHRACATIN KAPISI

26. Tiran Uluslararası Fuarı

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

Ödeme Planı

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

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- Stant inşaatı, temel aydınlatma
- Ürünlerin İstanbul-Tiran nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Oda miza 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 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 "26. TIRAN ULUSLARARASI FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



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

Edebiyat temalı oteller

Edebiyat turizminin yeni bileşenleri edebiyat temalı oteller ve edebiyat temalı parklar. Avrupa'nın pek çok noktasında bulunan edebiyat temalı otellerden Türkiye'de iki adet bulunuyor. Edebiyat temalı parklar ise daha çok fantastik romanların kurgularından oluşuyor. Buna göre Finlandiyalı yazar Tove Jansson tarafından yazılan Moomin ana karakterli kitaptan esinlenerek oluşturulan Moomin Evleri, İngiltere'deki Harry Potter örneği olarak gösterilebilir.



Dünyadaki bazı edebiyat turları

- **Uğultulu Tepeler turu:** Cornwall County, İngiltere geleneksel İngiliz balıkçı köyleri
- **Mark Twain Mississippi Nehir turu:** ABD
- **Dante ile İtalya turu:** Floransa
- **Paris edebiyatı turu:** Albert Camus'tan Sartre'ye sanatçıların uğrak yeri St. Germain, Balzac, George Bizet, O. Wilde, Jim Morrison,
- **Moliere, La Fontaine'nin mezarlarının bulunduğu Pere Lachaise Mezarlığı**
- **Suç ve Ceza yürüyüş turu:** St. Petersburg Raskolnikov'un izinde St. Petersburg mezarları
- **Shakespeare turu:** Stratford-Upon-Avon
- **Franz Kafka turu:** Prag/Çekya
- **Hobbit Turu:** Yeni Zelanda

Türkiye'deki edebiyat turizmi rotaları

Rota	İlgili yazarlar	Şehir
Karacaoglan Ed. Müze Küt.	Karacaoglan, M.İzzü, I.Öngün, Çukurovalı sanatçılar	Adana
Mehmet Akif Ersoy Evi	Mehmet Akif Ersoy	Ankara
Cahit Sıtkı Tarancı Evi	Cahit Sıtkı Tarancı	Diyanbakır
Ziya Gökalp Müze Evi	Ziya Gökalp	Diyanbakır
Ahmet Arif Edebiyat Müze Küt.	Ahmet Arif	Erzurum
Erzurumlu Emrah Edebiyat Müze Küt.	Erzurumlu Emrah	Erzurum
Yunus Emre Müzesi	Yunus Emre	Eskişehir
Asiyen Müzesi	Tevfik Fikret, Abdülhak Hamid, Şair Nigar Hanım	İstanbul
Adam Mickiewicz Müzesi	Adam Mickiewicz	İstanbul
Hüseyin Rahmi Gürpınar Müze-Evi	Hüseyin Rahmi Gürpınar	İstanbul
Kemal Tahir Müze Evi	Kemal Tahir	İstanbul
Orhan Kemal Müzesi	Orhan Kemal	İstanbul
Yahya Kemal Enstitüsü ve Müzesi	Yahya Kemal	İstanbul



İnovasyonda geri kalmak için bunları mutlaka yapın

BU zamana kadar hep bir adım daha öne geçmenin, en yeniliği olmanın ve inovasyonda lider olmak için neler yapılması gerektiğinin üzerine yazdık. Hala yazıyoruz ve yazılıyor... Bu yazımızda konuya farklı bir bakış açısıyla yaklaşarak 'inovasyonda geri kalmak için gerekli olan bileşenler'i ele alalım, bakalım heybemizden neler çıkacak...



Salih KESKİN
www.inovasyonodasi.com

birçoğunun gerçekte 'haklı' bulunan karşılığı da olabilir ancak asıl konu, haklı olupun olmaması değil, piyasa neyi gerektiriyorsa firmaların kendilerini o şekilde hazırlaması gerektiridir. Firmalar olarak her şeyi olduğu gibi inovasyon konusunu da maalesef tek boyutlu ele alıyoruz.

Mesela

Ülkemizde yapılan bir araştırmada "inovasyonu nasıl görüyorsunuz, neye benziyor?" sorusuna genellikle somut benzetmelerle (genellikle denize ve ampule) cevap verilmiş. Bu da bizim inovasyona tek açıdan ve kısıtlı bakışımızın göstergesi. Halbuki benzetmeler soyut olabileseydi onu daha çok içselleştirebilir, ulaşılması kolay bir şey gibi algılayabilirdik. Böylelikle, inovasyon daha çok beyin sağ lobunun konusu haline gelirdi, hayallerimizle bezenen hayatımıza inen ürün ve hizmetlere kolayca dönüştürülürdü.

Ve yine, 'günlük hayatımızda zorluk çektiğimiz herhangi bir sorunu daha farklı şekilde nasıl çözeriz?' sorusunu yanıtlama peşine düşüp sürekli beyin jimnastiği yaparak pratik fikirler üretseydik o zaman zihnimiz ve hayallerimizle daha yüksek çikabilirdik.

"Tek boyutluluk" hayatı anlamlandırma şeklimizi ve yenilikçiliğimizi direkt olarak olumsuz etkileyen bir durum olduğundan anılan konuların inovasyon eğitimi verenler tarafından ele alınması ve toplumsal belleğin inovasyon yapma üzerinde çalıştırılması gerekiyor. İnovasyona ulaşmak için ilâki muhtekâsına sahip olmamız gerekiyor. Bu işin bir metodolojisi var ve bunu öğrenmek, geçmişe göre de daha kolay.

Batı dünyası, inovasyonu çok eskiden beridir, neredeyse iki yüzyıldır tanıyor. 20 yıldan biraz fazla bir zamandır tanyan bizim ülkemiz gibi ülkelerle kıyasla Batı, oldukça avantajlı konumda.

Peki, Batı'nın bu avantajlı konumuna erişmek için aradaki yılları katetmemiz mi gerekiyor, yoksa daha kısa bir yol bulabilir miyiz?

Esasen kısa bir yol var ve bu kısa yol, belki de sadece bu yüzyıla ait bir avantaj sayılır.

Çünkü

Dünya kadar ulaşmanın çok zor ve zahmetli olduğu bilgi, bugün kimsenin tekelinde değil. Aranan bilgiye kısa sürede ulaşmak mümkün ve bilgiye erişiminin maliyeti de çok yüksek sayılmaz.

Dolayısıyla ülke olarak tüm kurumlarımızla iki yüzyıllık bir inovasyon birikimini gözden geçirip kısa sürede nasıl hazineleşebileceğimizi konuşmamız gerekiyor.

Sü bilinmelidir ki, bir firmayı iflasa sürükleyen en kuvvetli yol, harcamaları kısmaktan başka bir düşüncenin ortada var olmamasıdır. Halbuki yapılması gereken, kazanç getiren harcamaları kazanç getirmeyenlerden ayırmak. Yani 'mevcut parayı kâr elde edebilecek şekilde nasıl harcayabiliriz?' şeklinde düşünme becerisini elde etmektir. Parayı getirecek olan ise ancak fırsat alanları olabilir. Fırsat alanları da farklı mesajlar içeren, inovatif ürün ve hizmetlerden meydana gelmektedir. Kurum olarak fırsat alanlarına yatırım yapmak, risk yaratan bir durum değildir; tam tersine gelecekte var olmanın tek yoludur.

İnovasyonda geri kalmak için mutlaka yapılması gerekenler listesini daha da geliştirebiliriz. Hatta bunların

Antibiyotik direncine ek molekül çözümü

Araştırmacılar, ciddi enfeksiyonlara yol açan 'staphylococcus aureus' bakterisinin direncini kırmayı başardı. Antibiyotiklere eklenen 'rhamnolipids' adlı molekül, bakterinin hücre duvarını bozarak, ilacın etkisini kat kat artırıyor.



AYŞE BAŞAK

ANTİBİYOTİK karşı direnç geliştiren bakteriler, tıp dünyasının en büyük mücadele alanlarından biri. Bin bir zahmetle geliştirilen ilaçlar bir süre sonra işe yaramaz hale gelebiliyorlar. Bakteriler antibiyotiklere karşı dirençli hale geldikçe bilim insanlarının yeni formüller geliştirmesi gerekiyor.

Kuzey Karolina Tıp Fakültesi araştırmacıları, yıllardır sürdürdükleri çalışmaların neticesinde önemli bir buluşa imza attı. Bilim insanları, ciddi enfeksiyonların önemli bir nedeni olan 'staphylococcus aureus' bakterisinin direncini kırmayı başardı. Araştırmacılar, bu bakterilerin antibiyotiklere karşı üstünlüğünü kırmanın yolunun 'rhamnolipids' adı verilen ek moleküllerden geçtiğini keşfetti. Rhamnolipids 'tobramycin' gibi aminoglikozit antibiyotikler, deneylerde ilgili bakteriyeye karşı kat etkili oldu. Cell Chemical Biology dergisinde yayınlanan

makalede, 'rhamnolipids'in, staphylococcus aureus hücrelerinin dış zarlarını açabildiği belirtildi. Böylece aminoglikozit moleküllerinin bakterilerin içlerine daha kolay girip hücreyi etkisiz hale getirdiği aktarıldı.

Araştırmacı Brian Conlon, "Çalışma, düşük dozda rhamnolipid'in dahi bakterinin hücre zarını değiştirebildiğini gösterdi. Bu buluş sadece 'staphylococcus aureus'a karşı değil 'clostridioides difficile' gibi insan yaşamını tehdit eden pek çok bakteriyeye karşı kullanılabilir bir stratejiye dönüştürülebilir" dedi.

Bilim insanları insan hücrelerine zarar vermeyecek antibiyotik formülleri üzerinde çalışırken bir yandan da halihazırda antibiyotiklerin etkinliğini bu yöntemle artıracak araştırmalar yürütüyor. Tıp insanları, bu konuda hastaları da uyarmaktan geri durmuyor. Fazla miktarda ve yanlış antibiyotik kullanımdan sakınmak hala kritik öneme sahip. Yani insanlara da bu mücadelede görev düşüyor.

Sporcuların sağlığı terinden izlenecek

TERE bakılarak, kişinin sağlık durumu hakkında bilgi sahibi olunabilir mi? Kaliforniya Üniversitesi araştırmacılarına göre bu mümkün. Ekip, bir insanın anlık sağlık durumunu



aynıntı testlere gerek kalmadan analiz edilebilecek, giyilebilir ter sensörleri geliştirdi. Yeni yöntem gönüllü denekler üzerinde test edildi. Araştırmacılar, terleme oranlarına bakarak ve terde bulunan çeşitli maddeleri ölçerek deneklere anlık sağlık verisi sunmayı kısıtlı da olsa başardı. Bu buluş özellikle sporcular için büyük önem taşıyor. Çünkü bu buluş sayesinde kolaylıkla değerlendirilen terlemeye bakılarak susuzluk, mineral eksikliği, yorgunluk gibi sorunlar anlık olarak tespit edilebilecek.

Giyilebilir ter sensörünün içerisinde mikroskobik spiral biçimli bir tüp bulunuyor. Bu tüp, teri topluyor, terin tüp içindeki hareketini ölçerek, kişinin hareket hızını, ne kadar terlediğini ve ter oranını belirliyor. Tüpün üzerine yerleştirilen kimyasal sensörler ise potasyum, sodyum gibi elektrolitler ile glikoz gibi metabolitleri ve oranlarını tespit ediyor. Bununla birlikte teri anlık olarak analiz edilebilmek için güvenilir sonuç verilecek pratik ve ucuz maliyetli bir yöntemle ihtiyaç var.



Detaylı Bilgi

MWC LOS ANGELES

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

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı	: 4 m²
Katılım bedeli	: 5875 TL
1. Ödeme	: 2.000 TL/m²
2. Ödeme	: Kalan bedelin %50'si
3. Ödeme	: Bakiye bedel

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

Hesap Adı	: İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka	: YAPI KREDİ BANKAŞI
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 "MWC LOS ANGELES" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

FUAR İRTİBATI:
Akif Gönülcü / Göke Coşkun

Tel : 0212 455 6119 / 455 65 09
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : akif.gonulcu@ito.org.tr / goke.coskun@ito.org.tr

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



Sel mağdurlarına 1 yıl ödemesiz kredi

SANAYİ ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Twitter hesabından Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın talimatıyla İstanbul'daki Eminönü Yeraltı Çarşısı'nda faaliyet gösteren esnafa yönelik Acil Destek Kredisi Programı hazırladıklarını bildirdi. Bakan Varank, "Cumhurbaşkanımızın talimatıyla sel felaketinden etkilenen Eminönü esnafına, ilgili kuruluşumuz KOSGEB'in 'Acil Destek Programı' kapsamında 100 bin liraya kadar sıfır faizli ve 1 yıl geri ödemesiz kredi veriyoruz" dedi.

Eminönü Yeraltı Çarşısı'ndaki su

baskınından etkilenen ve bu durumunu valilik ve kaymakamlık gibi ilgili resmi makamlardan belgeleyen, KOSGEB Veri Tabanı'na kayıtlı, güncel KOBİ Beyannamesi onaylı işletmelere uygun koşullarda finansal destek sağlamak amacıyla Acil Destek Kredisi Programı hazırlandı. Program kapsamında işletme başına sağlanacak kredi üst limiti 100 bin lira olacak. Faizsiz kredinin vadesi, ilk 12 ayı ödemesiz, kalanı 3'er aylık eşit taksitler halinde ödemeli olmak üzere toplam 36 ay olacak. Müracaatlar, KOSGEB'in İktisadi OSB, Haliç ve Anadolu

Yakası müdürlüklerine yapılabilecek.

İTO YÖNETİMİ İNCELEDİ

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagic ise Eminönü ve Sirkeci bölgesindeki olağanüstü yağış sonrası yaşanan durumu incelemek ve esnaf ile tüccara geçmiş olsun demek için Yönetim Kurulu üyeleri ve İTO Genel Sekreteri ile birlikte sahada incelemelerde bulundu. İncelemeleri değerlendiren Başkan Avdagic, "Aldınması gereken önlemleri konuştuk. Allah beterinden korusun" dedi.

KUPAYI LİVERPOOL KALDIRDI, ASIL KAZANAN İSTANBUL OLDU

UEFA Süper Kupa'yı Liverpool müzesine götürdü ancak asıl kazanan İstanbul oldu. Milyonlarca takipçisi olan Liverpool, Chelsea ve UEFA'nın sosyal medya hesapları 3 gün boyunca İstanbul görüntülerini paylaştı. Ayrıca maç gazeteci takip etti. Uzmanlar bu tanıtımın 'paha biçilemez olduğunu' dile getirdi.

Paha biçilemez TANITIM



Şampiyonlar Ligi finali önemli

İstanbul için bir büyük fırsat da 2019/20 Şampiyonlar Ligi finali olacak. Bu yıl ikinci kez İstanbul'da düzenlenecek olan Şampiyonlar Ligi finalinde daha fazla tanıtım fırsatı yakalanacağını anlatan uzmanlar, "Süper Kupa, 1 izleniyorsa Şampiyonlar

Ligi 5 izleniyor. Bunun öncesinde yapılan tanıtımlar ve paylaşımlar da çok farklı oluyor. Eğer bu yıl finale dünyaca ünlü takımlar kalırsa İstanbul bunu çok daha iyi değerlendirecek. Şampiyonlar Ligi finalinde de en iyi şekilde ev sahipliği yapip bu alanda öne çıkabiliriz" dedi.

CEYHUN KUBURLU

İSTANBUL'da düzenlenen 2019 UEFA Süper Kupa finali Türkiye açısından tam bir tanıtım fırsatı oldu. İki İngiliz kulübü Chelsea ve Liverpool'un karşı karşıya geldiği maçta kupayı Liverpool kaldırdı, asıl kazanan İstanbul oldu. UEFA, Chelsea ve Liverpool sosyal medya hesaplarından yaptığı paylaşımları milyonlarca kişi görürken, maç öncesi İstanbul görüntüleri 205 ülkede yayınlandı. Ayrıca maç takip eden 350 yabancı gazeteci de İstanbul'un tarihi güzelliklerini anlatırken, gazetelerde İstanbul adı manşetlere çıktı. Uzmanlar paha biçilemez bu tanıtımın ölümsüzdeki yıllarda İstanbul'a daha çok katma değer sağlayacağını dile getirdi.

3 GÜN SÜREN TANITIM

Spor endüstrisi her geçen yıl büyürken, finallerin önemi de artıyor. Bu finalin başında da UEFA'nın Süper Kupa Finali geliyor. Bu yıl İstanbul'da düzenlenen finalde iki İngiliz takımı Liverpool ve Chelsea karşı karşıya gelince anlamı daha da büyüdü. Geçen sonunda kupayı İngilizlerin esanesi Liverpool kaldırdı. Ancak asıl kazanan İstanbul oldu. 3 gün boyunca İngiliz kulüpleri ve UEFA başta olmak üzere birçok sosyal medya hesabından İstanbul paylaşımları yapıldı. Bu sadece maçın oynanacağı stadyum ile ilgili değildi. İstanbul'da taraftarların toplanma yerleri, tarihi mekanlar ve boğaz başta olmak üzere birçok yerde Twitter, Facebook ve Instagram hesaplarından paylaşımlar gerçekleştirildi. Tüm bunların yanı sıra İstanbul'a birçok ünlü isim de ziyarette bulundu. Futbolcuların eşleri, sanatçılar ve spor camiasının önde gelen isimleri



İstanbul paylaşımları ile dikkat çekti. 20 MİLYONU BULUYOR

Uzmanlar, kulüplerin sosyal medya hesaplarındaki takipçilere dikkat çekerek, sunları anlattı: "Liverpool'un Twitter takipçisi 12.3 milyon, Chelsea'nin ise 13.2 milyon takipçisi var. UEFA'nın ise 1 milyon civarı. Instagram da ise bu kulüpleri 20 milyona yakın takipçi izliyor. Takipçisi bu kadar fazla olan ve etkileşim oranı yüksek olan kulüpler, İstanbul'u gün boyu tanıtma fırsatı sundu. Bugün bunun için para ödemeye kalkanız bir defa kulüpler bunu kabul etmez. Ayrıca sporun tanıtım açısından önemli tüm reklamların değerinin üzerinde yer alıyor. Türkiye zamanında Şampiyonlar Ligi finalinde ev sahipliği yaptığı. Basketbolda Dünya Şampiyonası'na ev sahipliği yaptı. Her yıl milyonlarca turist buraya geliyor. Ancak böylesine bir tanıtım bizim için çok önemli. Sadece futbolda değil. Aynı zamanda golf, su sporlarında da Türkiye'de birçok uluslararası organizasyon düzenleniyor. Bunların tanıtımı da bizim için çok önemli."

TESCİL BELGENİZE ONLINE ERIŞİN!

Üyelerimizin ticaret hayatını kolaylaştırmaya devam ediyoruz. Şimdi yeni dijital hizmetimiz ile e-imzalı tescil belgenize yerinizden online olarak erişebilirsiniz.

Nasıl mı?

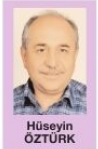
1. Ticaret Sicili Müdürlüğü'ne yapacağınız tescil işlemlerine ilişkin başvuru sırasında bildirdiğiniz cep telefonunuza barkod numarası gönderilir.
2. www.ito.org.tr adresindeki 'Tescil Başvuru Sonucu Doğrulama' ekranından barkod numaranızı girin. **E-imzalı tescil belgenize online olarak anında erişin!**



ito.org.tr 444 0 486
f t k r /tikurumsal



Evliya Çelebi ve İstanbul'un leylekleri



Hüseyin ÖZTÜRK

Evliya Çelebi denilince akla önce İstanbul gelse de Anadolu, Balkanlar ve geniş Osmanlı coğrafyasının neredeyse bütünü gelmeli.

Tarihi yapılar başta olmak üzere ticari hayatın sosyal yaşamın hemen her noktasında Evliya Çelebi izmasını bulmak mümkün. İstanbul üzerine ise ayrıca çalışmış.

Bilenler bilir, bilmeyenler için Evliya Çelebi'nin kısa bir şercesini verelim.

Çünkü büyük atası Hoca Ahmet Yesevi'ye kadar dayanır. Şercesini de yine kendisi şöyle kaydeder.

"Hoca Ahmet Yesevi, Mehmed Kırmanî, Allahverdi Akay, Ece Yakub, Yavuz, Er, Turhan Bey, Demircizade Kara Mustafa Paşa, el-sehid Kara Ahmet, Derviş Mehmet Zillî".

Evliya Çelebi'nin babası, sarayın kuyumcubaşısı olan Mehmet Zillî efendidir. Bir ayrıntıyı daha hatırlatalım. Çelebi'nin babası Mehmet Zillî efendi, Evliya Mehmet efendinin yakın dostudur ve onu çok sevdiği için oğluna "Evliya" ismini vermiştir. Asıl adı Mehmet'tir.

Doğumu ve vefatını da derç edelim. Çelebi'nin kendisinin belirttiğine göre 25 Mart 1611'de İstanbul'un Sağırclar Camii vakıf evlerinde doğmuş.

Dünyanın pek çok yerini bazen iki kez dolaşan seyyahımızın maalesef vefat tarihi konusunda kesin bir tarih yoktur. 1682 ve 1685 tarihlerini verenler var ve vefatının da Mısır'da vuku bulduğunu yazarlar lakin kesin bir bilgi değil.

Mezar hakkında da değişik tevatürler mevcut. İttifak edilen mezarı ise Şişhane Meyyit yokuşundaki aile kabristanında olduğu.

Seyahatnamedeki 'İstanbul'un leylekleri' ise şu başlık altında anlatılır. 'İstanbul içinde ilk yapılan vezir, vükela ve ayan camileri'. Şimdi sözü sahibine bırakalım:

"Evvela bütün vezir camilerinin en eskisi yeni Bedesten yakınındaki 'Mahmud Paşa Camii'dir'. Büyük camilere örnek gösterilecek bir camidir. Üç kubbesi, üç kapısı ve büyük bir bahçesi vardır".

Burada Evliya Çelebi'nin sözün kesmiş gibi olmayayım ama araya girmem lazım.

Fatih Sultan Mehmed'in sadrazamı Mahmud Paşa tarafından bir külliye olarak 1460'lı yılların başında inşasına başlanmış, 1473-74 senesinde tamamlanmış.

Külliye'nin içerisinde cami, türbe, çifte hamam, han, medrese, imaret, sıbyan mektebi ve niteliği tam bilinmeyen bir mahkeme bulunuyormuş. Külliye'ye daha sonra çeşme ve sebîl ilâve edilmiş.

Sözü edilen cami, uzun zamandan beri restore edilmektedir. Sanırım henüz bitmedi. Günümüzde bu külliye'den cami ve türbe dışındaki eserler aslına uygun kullanılmamaktadır.

Sözü tekrar Çelebi'ye devredelim:

"Molla Hayreddin Camii: Unkapanı'nın iç yüzünde Kazancılar içerisinde olup, Fatih zamanında yapılmış. İstanbul'da bundan başka 'üç mihraplı' cami yoktur. Üç kubbe ve üç kapısı vardır. Fakat dışı avlusu vardır. Gösterişli ve duaların kabul olunduğu bir yerdir.

Bu cami yapılırken, Molla Hayreddin mutemetliğini yapıyormuş, bir leylek kuşu gelip lab lab diye ötmeye başlar. Molla Hayreddin Hazretleri kızarak: "Bre hey kuş İstanbul'un dışında feryad eyle!" deyince, Allah'ın emri ile inci tanesi sözleri kabul olunur ve İstanbul içindeki bütün leylekler başka köy ve kasabalara giderler.

Bugüne kadar leyleğin İstanbul'da değil durduğunu, damlara bile konduğunu hiç kimse görmemiştir".

Evliya Çelebi'nin dedikleri bu kadar! Cami hakkında bugüne dair diğer bilgileri de paylaşmak icap eder.

Çelebi'nin 'Molla Hayreddin Camii' olarak zikrettiği caminin günümüzde bilinen ismi 'Üç Mihraplı Camii' veya 'Kazancılar Camii ve Mescidi'dir".

Fatih Sultan Mehmed devrinde 1469'da inşa edilen ve 1478'de ibadete açılan cami, Unkapanı ile Eminönü arasındaki Küçük Pazar semtinde.

Bakan Yardımcısı Dursun son yolculuğuna uğurlandı

ÖMRÜNÜ Türk kültür ve tarihine adanarak Kültür ve Turizm Bakan Yardımcısı Prof. Dr. Ahmet Haluk Dursun, Van'ın Erçiş ilçesindeki trafik kazasında hayatını kaybetti. Dursun'un cenazesi, Kocaeli'nin Körfez ilçesinde 20 Ağustos günü toprağa verildi. İstanbul Sultanahmet Camii'nde ikinci vakitinde kılınan cenaze namazının

ardından Dursun'un Türk bayrağına sarılı naaşı, Hereke Asri Mezarlığı'ndaki aile kabristanlığına defnedildi. Cenaze töreninde; Dursun'un ailesinin yanı sıra Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve milletvekilleri, belediye başkanları, akademisyenler, sanatçılar, vatandaşlar ve öğrencileri yer aldı. Töre'de yer alan İstanbul



Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdağ, twitter hesabından paylaştığı başsağlığı mesajında şunları kaydetti: "Türkiye'nin yetistirdiği seçkin bilim ve kültür adamlarından biri olan, Kültür ve Turizm Bakan Yardımcısı Haluk

Dursun'u elim bir trafik kazasında kaybettik. Hayatını Türk kültürünü ve tarihini ortaya çıkarmaya adanarak Haluk Dursun'un hizmetlerini hiç unutmayacağız. Allah rahmet eylesin."

Modern ile klasığı tevafuk eylediler

KLASİK ve modern dönem Türk çizimlerini Tevafuk temasıyla bir araya getiren sanatçılar, Yeni Camii Hüsnâ Kasrı'nda kasrı'nda kasrı'nda kasrı'nda bekliyor. Tevafuk mottosuyla ile modern ve klasik çizimleri uyum içinde bir araya getirmeye çalıştıkları söyleyen sanatçılar, "Tevafuk uyum demek. Biz de

camdan, tezhibe, sulu boyadan, hat sanatına kadar farklı çizimleri bir araya getirmeye çalıştık. Klasik deyimle farklı sanat dallarını bir bütünlük içinde tevafuk eyledik" diyorlar. "Sergiye gezenler bu bütünlüğü fark edecekler" diyen sanatçıların her birinin sanat serüveni ise ayrı bir yolculuğa dayanıyor.

Barış Cabacı-Ayşenur Kavasçınay

Sanat saltanat ister

Eğitim hayatını tamamladıktan sonra Tezhip sanatına hobi olarak başlayan daha sonra da sergilere katılan Hacer Alper, kendisini müzehir olarak tanımlıyor.

Hacer Alper aynı zamanda serginin küratörlüğünü de üstlendi. İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Türk Dili ve Edebiyatı Bölümü mezunu olan Hacer Alper, çalışmalarını şöyle anlattı: "Tezhip sanatını ailemden öğrendim. Ama asıl tanışmam atölye çalışmalarıyla oldu. Şu an Osmanlı döneminde tezhiple ilgili doktora tezini hazırlıyorum. Bunun için Tezhip'te anı merkezli olan Tezhip bölgesine gittim ve eğitimler aldım. İlerleyen zamanlarda akademik eğitim vermeyi hedefliyorum. Sanat, saltanat ister. El yorgunluğunun kesinlikle olmaması gerekiyor. Eğer başka bir meslekle ellerinizi çok yorarsanız, tezhip sanatını ırcı ederken elinizin titremesi fırçaya yansır ve desende istenilen sonuç elde edilemez"



Rusların Kur'an ilgisi

Osmanlı döneminde sonra hak ettiği değeri görmeyen filografi sanatı yakın tarihte genç sanatçılarla yeniden hayat buluyor. Bu sanatçılardan biri de Beyza Nur Sarı. Sarı'nın, sanat ile ilk tanışması ebru ile olmuş. Sulu filografi sanatı ile tanışmasını ise şöyle anlatıyor: "Bir gün sergide gördüğüm filografi sanatıyla yapılmış Kaplumbağa Terbiyecisi tablosuyla bu ilgi başladı. İSMEK'te bir buçuk yıl eğitim aldım. Sanatın



hepsi büyük konsantrasyon ve el becerisi istiyor. Fakat filografi sanatının daha dikkatli olunması ve yapılan aşamaların biraz yorucu ve bir o kadar da keyifli. Beni en çok zorlayan unsur çivi çakma kısmı fakat zaman ile insan alışıyor. Öte yandan telleri sarma tekniğini bilmek de çok önemli. Yurtdışına henüz sadece satış yaptım. Buralarda sergiler de açmayı hedefliyorum. Arap ve Rus turistler bu sanata fazlasıyla ilgi gösteriyor. Özellikle Ruslar Kur'an harflerine ilgililer."

Ustasını internetten buldu



Sulu boya sanatına duyduğu hayranlıkla bu sanatı mesleğe dönüştüren Sinan Balta, Trakya Üniversitesi Mimari Restorasyon bölümü mezunu. Gaziantep Belediyesi ve Uluslararası Sulu Boya Derneği'nin düzenlediği Gaziantep resimleriyle ilgili bir Sulu Boya festivalinde en iyi genç sanatçı ödülünü alan Sinan Balta, 15 yıldır Sulu Boya sanatıyla ilgileniyor. Sanatının Sulu Boya serüveni 19-20'li yaşlarında katıldığı bir festivalde karşılaştığı resimlerle başladı. Balta, internetten başarılı sulu boya sanatçıları araştırarak belirterek şunları söylüyor: "Merak ettiğim soruları bu yolla sordum. Onlardan dersler aldım. Özellikle İstanbul silüetlerini resimlemeyi seviyorum. Bu sanata ilgi gayet yoğun hatta siparişlerimi yetiştirmeye çalışıyorum. İki ay önce İstanbul resimleri ile ilgili düzenlenen bir festivalde ikincilik ödülünü aldım. Sulu Boya sanatına turistlerden de ilgi var. Bunun yanı sıra, kendi sergilerinin resimlerinin isteyen turistlere de kırıyorum. Hedeflerimin büyük bir kısmına ulaştım. Şu anki durumum keyfini çıkarıyorum"

Babasının izinde

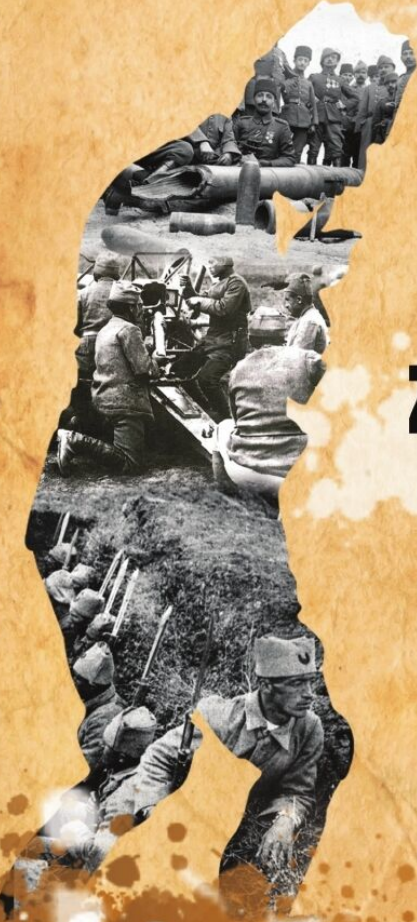


16.yüzyıldan itibaren Osmanlı tarihine giren cam sanatını yaşatan isimlerden biri de cam üfleme sanatçısı Aydın Yıldız... Sevgi Yıldız ise Aydın Yıldız'ın öğrencisi. Bir cam sanatçısının kızı olmanın avantajı olduğunu belirterek, şunları söylüyor: "İster istemez bu sanat ile yetişiyorsunuz. Sanatın her türüne ilgin var. Bu sanatı deneme yanılma yoluyla gözlemlerimle ve araştırmalarım ile öğreniyorum ve kendimi geliştiriyorum. Babamın hep yanında ona destek olup cam sanat ile ilgili yeni bilgiler öğrenmeye devam ettim. Cam sanatçılığına ırcı etmek için malzemelerimizi taşımak biraz zor oluyor. Cam ateşle eridiği ve şekil aldığı için her zaman dikkat etmemiz gerekiyor bazen ufak tefek kazalar yaşayabiliyoruz. Birçok sanatın kendine göre zorlukları var ama benim için her sanat keyifli ve rahatlamak için yardımcı oluyor. Babam Aydın Yıldız birçok ülkede cam sanatını tanıttı. En son Almanya ve Japonya'da bulundu. Hedefim Türkiye'de ve dünyada cam sanatı ile ilgili bilinen bir isim olmak."



BÜYÜK MİLLETLER BÜYÜK ZAFERLER KAZANIR

30 AĞUSTOS
ZAFER BAYRAMIMIZ
KUTLU OLSUN



ŞEKİB AVDAGİÇ
İSTANBUL TİCARET ODASI
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



İSTANBUL
TİCARET
ODASI¹⁸⁸²

444 0 486 | ito.org.tr | [in](#) [t](#) [f](#) [@](#) /itokurumsal