



Türk Konseyi'nden tarihi çağrı



Bakü'deki Türk Dili Konuşan Ülkeler İşbirliği Konseyi (Türk Konseyi) Devlet Başkanları Zirvesi'nde de gündem Türkiye'nin Suriye sınırında yaptığı operasyon oldu. Konseyin sonuç bildirgesinde Barış Pınarı Harekati'na destek kararı yer aldı.

Liderler, imzaladıkları bildiride şunları kaydetti: "Türk Konseyi olarak, Barış Pınarı Harekati'nin Suriye'nin toprak bütünlüğünün sağlanmasına, Suriyelilerin teröristlerin zulmünden kurtarılmasına katkıda bulunacağına inanıyoruz." ■ **13'te**



Azerbaycan Cumhurbaşkanı İlham Aliyev'in evsahipliğinde düzenlenen zirveye Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Kazakistan'ın kurucu Cumhurbaşkanı Nursultan Nazarbayev, Kırgızistan Cumhurbaşkanı Sooronbay Ceenbekov, Özbekistan Cumhurbaşkanı Şevket Mirziyoyev, Macaristan Başbakanı Viktor Orban ve Türkmenistan Başbakan Yardımcısı Pürlü Agamuradov katıldı.



MİLLİ BİRLİK RUHUYLU

Ortak açıklama metnini İTO Başkanı Şekib Avdagiç'in okuduğu toplantıya; ISO Başkanı Erdal Bahçıvan, İSTİB Başkanı Ali Kopuz, İMEAK DTO Başkanı

Tamer Kıran, İSTESOB Başkanı Faik Yılmaz, HAK-İŞ İstanbul İl Başkanı Mustafa Şişman, Memur-Sen İstanbul İl Başkanı Talat Yavuz, TÜRK-İŞ İstanbul 1. Bölge

Temsilcisi Adnan Uyar, Kamu-Sen İstanbul İl Temsilcisi Remzi Özmen ve TZOB İstanbul İl Koordinasyon Kurulu Başkanı Ömer Demir katıldı.

İŞ DÜNYASI TEK YÜREK TEK SES

Barış Pınarı'na TAM DESTEK

TERÖRE KARŞIYIZ

İstanbul iş dünyasının önde gelen temsilcileri, terör örgütlerine karşı yapılan Barış Pınarı Harekati'ni desteklediklerini duyurdu. Oda, borsa ve sendika başkanları, yaptıkları ortak açıklamada "Türk iş dünyasının bütün paydaşları olarak, devletimizin ve kahraman askerlerimizin yanındayız" dedi.

DÜNYAYA DAVET

Teröre karşı ortak duruşa İstanbul'da evsahipliği yapan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Bu hareketin amacı hem sınırlarımızın güvenliğini sağlamak hem de bölge ülkeleri için tehdit oluşturan terör koridorunu ortadan kaldırmaktır. Uluslararası camiayı, teröre karşı durmaya davet ediyoruz" diye konuştu. ■ **13'te**

Dizilerde 'yeni bölüm' global markalaşma

Dizi ve film satışında dünya ikincisi olan Türkiye, Cannes'daki MIPCOM fuarında şovunu yaptı. Türk yapımcılar bu başarısını devam ettirmek için artık global marka olmaya odaklanıyor.

300 MİLYON DOLARLIK İHRACATLA DÜNYA İKİNCİSİYİZ



Türk dizilerinin dev afişleri Cannes sokaklarında...



PRESTİJLİ SAHNE

Dizi, film, içerik, TV ve yapımcıların en prestijli fuarı MIPCOM, bu yıl 110 ülkeden 5 bin TV ve içerik sağlayıcısını ağırladı. 22 Türk firmasının yer aldığı fuarın katılım organizasyonu yapan İTO, firmalara başarı için kritik destekler sağladı.

DAĞITIM KANALLARI

Dizilerdeki başarıları, global marka olarak taahhüdünü gösterdiklerini belirten İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "300 milyon dolar ihracatla ABD'nin ardından ikinci sıradaki sektörün; global dağıtım iş modellerinde de atılımı ihtiyacı var" dedi. ■ **8'de**

Kültür yatırımları müzelerle büyüyor

Turizm, kültür ve sanatın vazgeçilmez mekanlarından müzeler, özel girişimlerin de faaliyet alanı oldu. Resmi kurumlara bağlı 205 devlet müzesine karşılık 206 özel müze meraklılarının hizmetinde. **Sümeyra Yarış Topal ■ 12**



Kompozit füze gibi yükseliyor

Su sorununa çözüm olan depolarla tanınan kompozit, artık kara araçları, havacılık ve savunma sanayi ürünlerinde pay sahibi. Geleceğin malzemesini kullanan kompozit sektörü, yüzde 10'u aşan büyüme oranıyla da yatırımcıların ilgisini çekiyor.

Yeni raporlara göre küresel kompozit pazar büyüklüğü 2024'te 130 milyar dolara ulaşacak, yıllık büyüme ise yüzde 7,8 olacak. Avrupa'da yıllık büyümenin yüzde 1,9 olduğu bir ortamda, kompozit sektöründeki büyüme iştah kabartıyor. **Adem Orhun ■ 9'da**

Teknoloji yatırımı için DEV İŞBİRLİĞİ

İstanbul Ticaret Üniversitesi bünyesindeki Teknoloji Transfer Ofisi, İTO Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) ve Teknopark İstanbul TTO ile entegre edilecek. Bu yöndeki çalışmaların



başladığını açıklayan İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Abdül Halim Zaim, "Amaç yüksek katma değerli teknolojiye yapılan yatırımları artırmak" dedi. **Selahattin Nizam ■ 10**

2 18 Ekim 2019

BTM

TİCARET

Winglobal'de ikinci dönem BAŞLADI

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin (BTM) küresel doğan start-uplara yönelik projesi Winglobal'in ikinci dönemi başladı. Etkinliğe 400'e yakın başvuru arasından 30'u katılmaya hak kazandı. 16 haftalık eğitim sonunda başarılı olan 5 girişim, Silikon Vadisi'ne giden ikinci ekip olacak.

ECEM ÇUHACI KÜÇÜK

ISTANBUL Kalkınma Ajansı (İSTKA) desteği ile Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin (BTM) liderliğinde, İstanbul Ticaret Odası (İTO), İstanbul Valiliği, Teknopark İstanbul ve İstanbul Ticaret Üniversitesi ortaklığıyla hayata geçirilen Winglobal projesinde, yaklaşık 400 kişi arasından seçilen 30 kişi, Winglobal'in yeni dönem girişimcisi olmaya hak kazandı. 'Winglobal Hoş Geldin Etkinliği'nde bulunan girişimciler, proje süreçleri ve BTM hakkında bilgi aldı.

REKABET ÜSTÜNLÜĞÜ

BTM Direktörü İbrahim Elbaşı, geçtiğimiz günlerde Startups.watch tarafından açıklanan girişimcilik ekosistemi üçüncü çeyrek verilerini de yorumladı. "Winglobal projesini ülkemizdeki girişimcilerin yenilikçi, teknolojik iş fikirleri ve yıkıcı iş modelleriyle küresel arenadaki

rekabette iddialı bir şekilde var olmaları hedefiyle başladık" diyen Elbaşı, 2019 üçüncü çeyrek verilerini ilgi olarak, "Veriler, arzu ettiğimiz rakamların çok altında. Start-uplara yapılacak yatırımlar, globalde rekabet üstünlüğü sağlamanın tek yolu" dedi.

YATIRIMLAR ARTMALI

Elbaşı, sözlerine şöyle devam etti: "2018'de toplam 100 girişime 58.9 milyon dolar yatırım yapıldı. 2019'da ise ilk 9 ayda 43 girişime 13.9 milyon dolarlık yatırım yapıldı. Bir önceki yıla ait verilerle 2019 verilerini karşılaştırdığımızda yapılan yatırımlar pek tatmin edici değil. Yatırım yapılan 43 girişimin detaylarına baktığımızda ise 250 bin doların altında 27 girişime, 250-500 bin dolar arasında sekiz girişime, 500 bin dolar-1 milyon dolar arasında altı girişime, 1-2 milyon dolar arasında bir girişime, 2-5 milyon dolar arasında ise yine bir girişime yatırım yapıldığını görüyoruz. Birleşik Krallık'ta sadece 3 ayda 3.2 milyar dolarlık bir yatırım

yapılırken, Türkiye'de 5.4 milyon dolarlık bir yatırım yapıldı. Dolayısıyla start-uplara yapılacak yatırımlar globalde birçok sektörde rekabet üstünlüğü sağlamanın aşısından son derece önem taşıyor."

KADIN GİRİŞİMCİ

Yurtdışına açılan girişimcilerin satışlarının Türkiye'de yapılan satışlara oranla yüksek olduğunun altını çizen Elbaşı, global odaklı bir start-up olmanın son derece avantajlı olduğunu söyleyerek, Winglobal projesinin İstanbul ekonomisinin global ölçekteki rekabet gücünü ve bölgesel çekim gücünü artırmayı hedeflediğini vurguladı. Elbaşı, girişimcilerin globalleşme süreçlerini kolaylaştırdıklarını ve hem yurtiçi hem de yurtdışı melek yatırım ağlarına erişimlerini sağladıklarını söyledi.

Öte yandan kadın girişimci oranlarının umut verici olduğunu söyleyen Elbaşı, 2019'un ilk 9 ayında, kuruculan kadın olan girişimcilerin

yatırım aldığına dikkat çekti.

Günümüzde start-upların yükselişe geçtiğini ifade eden Elbaşı, Finlandiya ve Estonya gibi ülkelerden örnekler vererek, "Artık ülkeler stratejilerini start-uplara göre belirliyor" dedi. Start-upların geleneksel ekonomiyi yeni nesil ekonomiyi buluşturduğunu belirten Elbaşı, start-uplara yapılacak yatırımlarla ekonominin güçleneceğini ve bazı ekonomik sorunların start-uplar sayesinde çözülebileceğini söyledi. Elbaşı, girişimcilerin oluşturduğu istihdam potansiyelinin göz ardı edilmemesini gerektiğini vurgulayarak, "Winglobal gibi projelerle nitelikli start-uplara globalde de yatırım yapılmasına yönelik teşvik edici çalışmalar yürütüyoruz. Bu anlamda start-upların ekonomiyi sağlayacağı fırsatları önemsiyoruz" diye konuştu.

Etkinlikte ayrıca Winglobal programı kapsamında Silikon Vadisi'ne giden girişimciler, yeni girişimcilere tecrübelerini aktardı.

Winglobal projesi nedir?

İstanbul ekonomisinin global ölçekteki rekabet gücünü ve bölgesel çekim gücünü artırmayı hedefliyor. Girişimcilerin globalleşme süreçlerini kolaylaştırmak ve hem yurtiçi hem de yurtdışı melek yatırım ağlarına erişimlerini sağlamaya amaçlıyor. Türk girişimcilerin yenilikçi, teknolojik iş fikirleri ve yıkıcı iş modelleriyle küresel arenadaki rekabette iddialı şekilde var olmalarını hedefliyor. Mentorluk, yatırımcı eşleştirmeleri gibi faaliyetlerden oluşan 16 haftalık yoğun bir programdan oluşuyor. Bu süreç sonunda başarılı bulunan girişimciler, önce Winglobal Sahne Girişimci-Yatırımcı Buluşması etkinliğinde yatırımcıların karşısında proje sunumlarını gerçekleştirecek. Ardından ABD'deki Silikon Vadisi'ne götürülen girişimciler, orada çeşitli melek yatırım ağıları ile bir araya gelerek, ABD'de kendileri için özel düzenlenen 'Demo Day' etkinliğinde yabancı yatırımcılara projelerini anlatacak ve böylelikle yatırım alma ve satış yapma fırsatı elde edecek.

16 haftalık yoğun program

Proje kabul edilen 30 girişimci, eğitim, mentorluk, yatırımcı eşleştirmeleri gibi faaliyetlerden oluşan 16 haftalık yoğun bir programa dahil olacak. Bu sürecin sonunda başarılı bulunan girişimciler, Winglobal Sahne Girişimci-Yatırımcı Buluşması etkinliğinde yatırımcı karşısına çıkacak. Sahnede yer alan girişimciler arasında seçilecek 5 girişimci ise ABD'deki Silikon Vadisi'ne gitmeye hak kazanacak.

SIAL CANADA 2020

Montreal / Kanada
15-17 NİSAN 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

DÜNYANIN GIDA PROFESYONELLERİ AMERİKA KITASINDA BULUŞUYOR

SIAL CANADA 2020

- 25.000 m² katilim alanı
- 50 Ülkeden 1200 katılımcı
- 60 Ülkeden 25.000 üzeri ziyaretçi
- SIAL Markasının ayrıcalığı ile Amerika kıtasındaki profesyonellere doğrudan ulaşım
- Katılımcı firmaların %95 memnuniyeti

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 9 m²
- Katılım bedeli : 5.000 TL/m²
1. Ödeme : Talep edilen m²x 1.000 TL
- Başvuru ile birlikte
2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
- 10 Ocak 2020
3. Ödeme : Bakiye Bedel
- 6 Mart 2020
- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir suretine gerçekleştirilecek, stant seçimi hakkı tinnacaktır.

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 "SIAL CANADA 2020" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Sibel Tayanç / Çağrı Oluc

Tel : 0212 455 61 11 / 0212 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

444 0 486 ito.org.tr



400 başvurudan seçilen 30 girişim

ForFarming: Kapalı alanlarda tarım yapmayı sağlayan yapıyı zeka desteği ve IoT tabanlı ölçülebilir, kontrol edilebilir ve raporlanabilir bir yazılım.

Pera Labs: Doğurganlık sürecinin doğru ve net analizinin yapılmasına yardımcı olan bir ürün.

Precimor: Akciğer kanseri şüphesi taşıyan lezyonların erken tanısı için 3 boyutlu navigasyon sağlayan platform.

Earnado: Firmaların kazançlarını ve verimliliklerini dijital pazarlama yoluyla artıran platform.

Serfiter: Akıllı sertifikta, rozet, tasarım, blockchain depolaması gerçekleştirilebilen web uygulaması.

Digim3D: Üç boyutlu vücut analizi sağlayan sağlık çözümleri sunan bir uygulama.

Pacha: Doğal, sağlıklı, kolajen ve protein cipsi.

Pusula360: İnsan kaynakları için bulut tabanlı online performans, gelişim ve kariyer platformu.

Radiofar: Bluetooth Low Energy teknolojisi kullanarak gerçek zamanlı konum tespiti sağlayan bir IoT platformu.

Stok Artı: Dijitalleşmenin az olduğu sektörlerde fazla stok ve varlıkların satışını sağlayan girişim.

Kitslo: Mobil telefon kameralarına takılabilen optik lens kiti ile 3 boyutlu çıktı almayı sağlayan cihaz.

Tion Healthcare: Kalpteki ritim bozukluklarını teşhis eden cihaz.

Nem Flora: Topraksız tarım uygulaması.

Selebria: Etkinlik organizasyonunda hizmet alıcılarıyla hizmet sağlayıcıları buluşturan Pazar yeri platformu.

Öğrenci Kariyeri: Üniversite öğrencileri şirketleri bir araya getiren kariyer odaklı içerik platformu.

Arcaadia Design: Ev dekorasyon süreçlerini kolaylaştıran, ölçüm alma, metrekafe hesaplaması gibi işlemleri mimarlar ve teknikerler için kolaylaştıran uygulama.

Wastespresso: Atık kahveden plastik üretimliyle tek kullanımlık yapılan pipet.

Glamy: Gardirolardaki ürünlerin kiraya verilmesini sağlayan bir pazar yeri platformu.

Consultants: Influencer veritabanı arama ve öneri platformu.

Birlikte: Farklı kültürdeki çocuklar arasında sosyal uyumu hedefleyen bir oyun.

Startup HR: Start-upların ekip arkadaşları bulma problemini yapay zeka teknolojisiyle çözen dijital platform.

Gamitive: Ön deneyimleme sağlayan bir uygulama.

Petsurfer: Evcil hayvan sahipleri ile evcil hayvan bakıcılarını lokasyon bazlı buluşturan platform.

Melo Knows: Kişilerin bulundukları yerden kendilerine uygun kişisel ürün ve hizmetlere ulaşmasını sağlayan dijital güzellik asistanı.

Owl Family: Gıda İsrafına yönelik çözümler sunan bir platform.

SFM Yazılımı: KOBİ'lerin üretimi ürünleri için yüksek doğrulukta maliyet tahmini yapan yazılım.

Honey Pull: Tek tuşla bal sağımı yapabilen akıllı petek.

Scan and Shop: Hızlı ve verimli market alışverişi sağlayan uygulama.

Fanaliz: Şirketlere veri analitiğine dayalı karar destek sistem çözümleri sunan platform.

Bikeops: Bisikletli yaşamın yaygınlaşmasını amaçlayan konum tabanlı uygulama.

Badireleri aşmak için 'sosyal sermaye'

Ortadoğu'ya bakmak yeterli... Dünyada kaos dinamikleri hızla güçleniyor. Başka bölgeleri saymıyorum bile. O kadar baş döndürücü bir hızla ilerliyor ki gelişmeler, bu köşede de yer verdiğimiz Suudi Arabistan'da Aramco'nun petrol tesislerine IHA'larla yapılan saldırıyı neredeyse unuttuk bile. Biz neredeyse unuttuk ama ne de bu saldırının henüz ne askeri ne de siyasi sonuçları tam olarak ortaya çıkmadı. Yemen meselesi de olduğu yerde duruyor.



Hakan GÜLDAG
a.hakan.guldag@gmail.com

Üstelik İran ile Suudi Arabistan arasındaki gerginlik Aramco saldırısı ile birlikte daha da arttı. Ne oldu? Olsa olsa yaşananlar İran'ı nükleer anlaşmanın koşullarına uymaktan biraz daha uzaklaştırdı. Karşıklığı ve tehlikeyi yükseltti.

İsrail'in pozisyonu da Ortadoğu'daki kaos dinamiklerinin artışıyla biraz daha hızlanıyor. Evet, iç politikada önemli politik belirsizlikler var ancak bu ülkenin dış politikasını şekillendiren güçler, "Lübnan, Suriye ve Gazze'de devam eden operasyonları sınırlı ve yetersiz" buluyor. Uluslararası yorumculara bakarsanız, İsrail'in en etkin güçlerinden olan güvenlik bürokrasisinde "Başka şeyler yapmak gerekir" görüşü öne çıkıyor. "Başka şeyler" ama bölge için muhtemelen pek hayırlı şeyler değil...

Mısır'da Sisi rejimine yönelik muhalefet büyüyor. Başkent Kahire'de sıkışan toplumsal patlamalar, Mısır'da 'hükümet' sorununu "dünyayı ölümlüdeki dönemde en çok meşgul edecek beş siyasi risk" in içerisinde alanları haklı çıkararak niteliğe bürünüyor.

Irak ise Ortadoğu'da hız kazanan kaos dinamiğinin 'yeni' unsuru oluyor. Tabii, görece... 'Yeni' kelimesini neden tırmak içerisinde aldığımızı malum. Sonuçta, Irak için uzun sayılabilecek bir süredir durgun görünen şiddet olayları birden bire yeniden gün yüzüne çıktı. Ülkenin çoğunluğunu oluşturan Şii kesiminden gençlik demokratik hakların yanı sıra ekonomik talepleriyle de sokaklarda. Sünni kesimde de gerginlik had safhada.

Üstelik bütün bu toplumsal, siyasi ve ekonomik gelişmelerin yarattığı fay hatları, jeopolitik gelişmelerin sebep olduğu fay hatlarıyla birleşerek Suriye üzerinde keşiyor. Dolayısıyla da gerginlik artıyor.

Tabii bütün bu gelişmeler içerisinde bizi en fazla ilgilendiren, Türkiye'nin Suriye sınırında 30-35 kilometre derinliğinde ve 460 kilometre uzunluğunda bir bölgeyi terörist unsurlardan temizleyerek güvenli bir bölge olarak inşa girişimi... Barış Pınarı Harekatı, Ortadoğu'da gerginliğin dozunu giderek yükselten fayların neredeyse tümünün Suriye üzerindeki keşmesi ile birlikte değerlendirildiğinde çok daha anlamlı hale geliyor.

Türkiye olarak bu badirenin de üstesinden geleceğiz. Bu süreçte toplumsal dokumuzun güçlü olması önemli. Bir toplumun dokusunun gücünün en önemli göstergesi ise "sosyal sermayesi"...

Dayanışma ve güven işlem maliyetini azaltıyor

Toplumsal bütünü bir yapı olarak düşündüğümüzde, sosyal sermaye, o yapıyı oluşturan tuğlaları bir arada tutan çimentodur. Sosyal sermaye ekonomide de bir tutkal görevi görür. Keza şirketler ve sivil toplum kuruluşlarında da sosyal sermaye bu açıdan önemli bir işlev görür.

Şirketlerde, sivil toplum kuruluşlarında ve ekonomide sosyal ilişkilerin sağlam ve kalıcı olması 'dayanışma' duygusunu güçlendirir. Yardımlaşma ve dayanışma duygusunun güçlü olması ise toplumun her alanındaki performansını ve zor koşullara karşı direncini yükseltiyor.

Toplumsal ve ekonomik ilişkilerde insanların diğerlerine karşı duyduğu "güven", sosyal sermayenin en önemli göstergesi olarak görülüyor. İş hayatında güven duygusunun ve işbirliği eğiliminin güçlü olması, serbest piyasa ekonomisinde işleri hızlandırıyor, işlem maliyetlerini azaltıyor.

EKO ERCEK

Hakan GÜLDAG

a.hakan.guldag@gmail.com



SAĞLAM TOPLUMSAL DOKU GELİŞMENİN KAYNAĞI

21. yüzyılda ekonomik sistemler giderek bir 'ağ kapitalizmi'nin özelliklerini taşıyor. Bir başka ifade ile 'ekonominin sosyallaştığı' bir ortamda ülkelerin sahip olduğu 'sosyal sermaye' de öne çıkıyor. Bilim ve teknolojiye ilişkin değişimlerin toplum, ekonomi ve çevre üzerindeki

etkileri hakkında çalışan ünlü ekonomi bilimci Jeremy Rifkin, sosyal sermayenin günümüzdeki öneme dikkat çekmektedir. Bir başka önde gelen Amerikalı sosyal bilimci Robert Putnam da öyle... Hem Putnam hem Rifkin, sosyal

sermayesi güçlü ülkelerin ekonomilerini daha hızlı geliştirebildiklerini vurguluyor. Dünya Bankası'nda 'sosyal sermaye' üzerine araştırmalar ve de ölçümler yapan bir birim var. Bu birimin tespitleri de benzer bulgulara işaret ediyor: "Sağlam bir toplumsal doku,

gelişmişliğin bir sonucu değil kaynağı..." Daha önceleri Japonya, son 40 yıldır Güney Kore ve Asya Kaplanları, son 30 yılda Çin gibi Asya ülkelerinin ulaştığı yüksek büyüme hızlarında, doğu kültürlerinde çok daha güçlü olan sosyal sermayenin de payı var.

Dünyada fonlar nakde ve altına park ediyor

Jeopolitik riskler geçen haftanın gündeminde yine ilk sıradaydı. Dünyada türbülans artıyor. Endişeler de öyle... 'Paranın yönü' de duyulan tedirginliği gösteriyor. Zaman zaman zıkkıklar çizmekle birlikte son dönemde açık bir eğilim var: Fonlar, nakit ve altına yöneliyor...

Dünyada nakit park eden fonların büyüklüğü Eylül ayında 3.5 trilyon dolara yükseldi. Bu miktar, 2009 küresel kriz döneminden bu yana ulaşılan en yüksek düzeyi ifade ediyor.

Dünya genelinde yatırım fonlarında tutulan altın miktarı da Eylül ayında 2 bin 808 tona ulaşarak tüm zamanların zirvesine ulaştı. Dünya Altın Konseyi'nin yayımladığı rapora göre, Eylülde küresel bazda altın fonlarına yaklaşık 4 milyar dolarlık yeni para akışı gerçekleşti.

Rakamsal büyüklükler carpıcı ancak ondan daha carpıcı olan nakit ve altına olan yönelimin şiddeti... Örneğin fonların portföylerindeki altın miktarı son dört ayda kesintisiz olarak yıllığından bu yana yüzde 13.4 yükseldi.

TEXWORLD PARIS 2020 SPRING

Paris-Fransa
10-13 ŞUBAT 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Türkiye
4.büyük
katılımı

46. TEXWORLD FUARI SİZİ İHRACATINIZI ARTIRMAYA ÇAĞIRIYOR!

TEXWORLD PARIS 2020 SPRING

• Avrupa'nın önde gelen aksesuar, hazır giyim, kumaş ve moda fuarı

• Toplam 42.000 m² sergileme alanı

• 20 Ülkeden 696 katılımcı

• 13.929 ziyaretçi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakdiye, 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 : 5.415 TL/m²
• Talep edilen m² x 1.000 TL

1. Ödeme : 5.415 TL/m²

2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si

3. Ödeme : Bekliye Bedel

20 Eylül 2019

22 Kasım 2019

• Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1842

Gülün Gürsoy / Esra Avcıoğlu / Ruken Ayata Boztaş

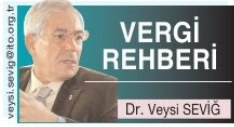
Tel : 0212 455 61 17 / 0212 455 61 10 / 0 212 455 65 83

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

E-Posta : gulgun.gursoy@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

ruken.ayata@ito.org.tr

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



VERGİ REHBERİ

Dr. Veysi SEVİĞ

Transfer fiyatlandırması ve örtülü kazanç

Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 13'üncü maddesinde "Transfer Fiyatlandırılması Yoluyla Örtülü Kazanç Dağıtımı"nın tanımı yapılmıştır. Söz konusu tanımlama uyarınca öncelikle "Kurumlar, ilişkili kişilerle emsallere uygunluk ilkesine aykırı olarak tespit ettikleri bedel veya fiyat üzerinden mal veya hizmet alım ya da satımında bulunursa, kazanç tamamen veya kısmen transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak dağıtılmış sayılır. Bu bağlamda da alım, satım, imalat ve inşaat işlemleri, kiralama ve kiraya verme işlemleri, ödünç para alınması ve verilmesi, ikramiye, ücret ve benzeri ödemeleri gerektiren işlemler her hal ve şartta mal veya hizmet alım ya da satımı olarak değerlendirilir.

İlişkili kişi, kurumların kendi ortakları, kurumların veya ortaklarının ilgili bulunduğu gerçek kişi veya kurum yönetimi (idare), denetimi veya sermayesi bakımından doğrudan veya dolaylı olarak bağlı bulunduğu ya da nüfuzu altında bulunduğu gerçek kişi ve kurumları ifade eder.

Ortakların eşleri, ortakların veya eşlerinin üstsoy ve altsoy ile üçüncü derece dahil yansoy hısımları ve yakın hısımları da ilişkili kişi sayılır. Kazancın elde edildiği ülke vergi sisteminin, Türk vergi sisteminin yarattığı vergilendirme kapasitesi ile aynı düzeyde bir vergilendirme imkanı sağlayıp sağlamadığı ve bilgi değişimi hususunun göz önünde bulundurulması suretiyle Cumhurbaşkanlığına ilan edilen ülkelerde veya bölgelerde bulunan kişilerle yapılmış tüm işlemler ilişkili kişilerle yapılmış sayılır. İlişkinin doğrudan veya dolaylı olarak ortaklık kanalıyla oluştuğu durumların örtülü kazanç dağıtımı kapsamında sayılması için en az yüzde 10 oranında ortaklık oy veya kar payı hakkının olması şartı aranır. Ortaklık ilişkisi olmadan doğrudan veya dolaylı olarak en az yüzde 10 oranında oy veya kar payı hakkının olduğu durumlarda da taraflar ilişkili kişi sayılır. İlişkili kişiler açısından bu oranlar topluca dikkate alınır.

Emsallere uygunluk ilkesi ilişkili kişilerle yapılan mal veya hizmet alım ya da satımında uygulanan fiyat veya bedelin, aralarında böyle bir ilişkinin bulunmaması durumunda oluşacak fiyat ve bedele uygun olmasını ifade eder. Emsallere uygunluk ilkesi doğrultusunda tespit edilen fiyat veya belgeler ilişkin hesaplamalara ait kayıt, cetvel ve belgelerin ispat edici kağıtlar olarak saklanması zorunludur.

Kurumlar ilişkili kişilerle yaptığı işlemlerde uygulayacağı fiyat veya bedelleri;

- Karşılaştırılabilir fiyat yöntemi,
- Maliyet artı yöntemi,
- Yeniden satış fiyatı yöntemi,
- İşlemsel kâr yöntemi,
- Emsallere uygun fiyatı

yukarıdaki yöntemlerden herhangi birisi ile ulaşma olanağı yoksa mükellef, işlemin niteliğine uygun olarak kendi belirleyeceği bir yöntemi de kullanabilir.

İlişkili kişilerle yapılan mal veya hizmet alım ya da satımında uygulanacak fiyat veya bedelin tespitine ilişkin yöntemler mükellefin istemi üzerine Maliye Bakanlığı ile anlaşarak belirlenebilir. Bu şekilde belirlenen yöntem, üç yıl aşmamak üzere anlaşmada tespit edilen süre ve şartlar dahilinde kesinlik taşır ve uygulanır. Mükellef ve Maliye Bakanlığı belirlenen yöntemin zamanasına uğraması geçmiş vergilendirme dönemlerinin de uygulanmasını, Vergi Usul Kanunu'nun pişmanlık ve ıslah hükümlerinin uygulanmasını mümkün olması ile anlaşma koşullarının bu dönemlerde de geçerli olması halinde, anlaşma kapsamına almak suretiyle sağlayabilir. Bu durumda da imzalanan anlaşma söz konusu hükümlerde yer alan haber verme dilekçesi yerine geçer ve ödeme işlemleri buna göre tekemmül ettirilir.(oluşturulur) Anlaşmanın geçmiş vergilendirme dönemlerine uygulanması nedeniyle daha önceden ödenen vergiler ret ve iade edilmez.



KDV'de muafiyet ve istisna düzenlemesi

Hazine ve Maliye Bakanlığı, yayınladığı tebliği ile KDV'deki muafiyet ve istisnalarla yeni düzenlemeler getirdi. Düzenleme özellikle yabancılara ve Türkiye'de yerleşik olmayan Türk vatandaşların ilgilendiriyor.

YABANCILARA ve Türkiye'de yerleşik olmayan Türk vatandaşlarına konut ve iş yeri tesliminde KDV istisnası uygulamasına ilişkin bedelin döviz olarak Türkiye'ye getirilmesi teşvik kapsamında olacak. Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın konuya ilişkin kararı Resmi Gazete'de yayımlandı.

ŞEHİR İÇİ TAŞIMACILIK

Yeni düzenlemenin esaslarına göre, belediyeler ve il özel idareleriyle bunların bağlı kuruluşları ve hisselerinin tamamına sahip oldukları şirketlerce şehir içi yolcu taşımacılığında kullanılacak minibüslerin yatırım teşvik belgesine istinaden alımında KDV istisnası uygulanacak. Ulusal güvenlik kuruluşlarına milli savunma ve iç güvenlik ihtiyaçları için kullanılan kent güvenlik ve plaka tanıma sistemleri dahil tarama, tanıma ve takip sistemleri, radar sistemleriyle KDV istisnası kapsamındaki araç, silah ve sistemlerine ilişkin Ar-Ge ve test

faaliyetlerine yönelik zorunlu kullanılması gereken tesislerin teslimi, ulusal güvenlik amaçlı teslim ve hizmetlere ilişkin KDV istisnası kapsamında değerlendirilecek.

DÖVİZ GETİRENE TEŞVİK

Konut ve iş yeri teslimlerinde alıcılar dışındaki gerçek veya tüzel kişilerin banka ile satıcılara yaptığı döviz transferlerinin 'Türkiye'ye getirilen döviz' olarak kabul edilmesine yönelik şartlar da düzenlendi. Bu kapsamda, söz konu işlemlerde yapılan döviz transferlerinin ülkeye getirilen döviz olarak kabul edilmesine ilişkin transfere ilişkin banka dekontunda alıcıya ve teslimine konu konut veya iş yeri bilgilerine (proje adı, adresi, bağımsız bölüm numarası) yer verilmesi ya da döviz transfer eden gerçek veya tüzel kişiler tarafından, transfere konu tutarın alıcı adına gönderildiğine dair satıcıya, alıcı ve teslimine konu konut veya iş yeri bilgileri içeren bir muvafakatname verilmesi gerekecek.

Şirketlere finansal yapılandırma

TÜRKİYE

Bankalar Birliği, banka ve finansal kurumlara kredi borcu bulunan büyük ölçekli



şirketler için 'Finansal Yeniden Yapılandırma (FYY)' uygulamasına başlanacağını açıkladı. Yapılan açıklamada, küçük ölçekli işletmeler için de uygulamanın başlaması için onay beklendiği vurgulandı. Buna göre, banka ve finansal kurumlara 25 milyon TL ve üzerinde kredi borcu bulunan büyük ölçekli şirketler FYY uygulamasından yararlanabilecek. 25 milyon TL'nin altında kredi borcu bulunan küçük ölçekli şirketler ise onayın alınmasını takiben FYY uygulamasından yararlanabilecek. Haklarında iflas kararı bulunan borçlular FYY'den yararlanamayacak. FYY sürecine alınabilecek Çerçeve Anlaşma'nı imzalayan alacaklı kuruluşlar Türkiye Bankalar Birliği tarafından güncel olarak ilan edilecek.

Çocuklara yönelik promosyonlara sınırlama

AŞIRI tüketimi

tavsiye edilmeyen gıdalarda, çocukların ilgi alanlarına ve beğenilerine yönelik asıl



ürünün dışındaki ürünler, hediye olarak sunulamayacak. Ticaret Bakanlığı'nın Ticari Reklam ve Haksız Ticari Uygulamalar Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, ürünle hediye edilen promosyonun tüketicilere kolay şekilde edinilebilmesi amacıyla promosyonu düzenleyen tarafların her türlü etkin yöntem sağlanarak, aşırı tüketimi tavsiye edilmeyen gıdaların satışını artırmaya yönelik uygulamalar kapsamında, çocuklar hedef alınarak, asıl ürünün dışındaki çocukların ilgi alanlarına ve beğenilerine yönelik ürünler, ürünün yanında hediye olarak verilemeyecek.



Kauçuk ürünleri ithalatına gözetim

BAZI kauçuk ürünlerinin ithalatı gözetime tabi tutulacak. Ticaret Bakanlığı'nın İthalatta Gözetim Uygulamasına İlişkin Tebliği Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, 'sadece metalla takviye edilmiş' şeklinde tanımlanan kauçuk ürünlerin ithalatında, kilogram başına 6 dolarlık gözetim uygulanacak. Gözetim belgesine ilişkin başvuru, elektronik imzayla yapılacak. Söz konusu belge de elektronik ortamda düzenlenecek ve başvuru formunda yer alan e-posta adresine bildirilme bulunulacak. Gözetim belgesinin geçerlilik süresini 6 ay ile sınırlandıran tebliğ, bir ay sonra yürürlüğe girecek.

QR KODLA BİZE BAĞLANIN



İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) her gün yaklaşık 250 yeni şirketin kaydı gerçekleştiriliyor.

Bu listeler İstanbul Ticaret Gazetesi okuyuculara 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/CoC1882019.html> adresini ziyaret etmeniz yeterli.



NATPE MIAMI 2020

Miami / ABD
21-23 OCAK 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



İTO FARKIYLA NATPE MIAMI FUARI'NA KATILIN SEKTÖRÜN KALBİNDE YER ALIN!

NATPE 2020 FUARI GENEL BAKIŞ

- ABD'nin en büyük ve etkin küresel içerik fuarı
- Uluslararası ortak yapım ve içerik geliştirme platformu
- Sınırlanmış olmaması içerik dünyasının buluşma noktası
- 56 yıldır sektörün bölgesel ve küresel anlamda en güçlü etkinliği

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 4 m²
Katılım bedeli : 1.500 TL / m²
1. Ödeme : Toplam Bedelin %50'si
2. 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 gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.
- Kesin katılım, sözleşme ve kayıt bedelinin iletilmesi ile mümkün olacaktır. Kontenjanın tamamlanması halinde sözleşme tarihi öncelikle dikkate alınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Zeynep Ülker / Mine Güneş

Tel : 0212 455 61 09 / 0212 445 61 06
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : zeynep.sengul@ito.org.tr / mine.gunes@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @ito | itokurumsal

Ambalajlı
içme suyu ve
damacana su
firmaları
sorunlarını,
İstanbul Ticaret
Odası'nda masaya
yatırdı. Toplantıda,
sektörün bundan
sonra izleyeceği
muhtemel yol
haritası için
öneriler de
tartışıldı.



Ambalajlı suda hedef yeni yol haritası

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası'nda gerçekleştirilen "Ambalajlı içme suyu ve damacana su sektörünün sorunları" konulu toplantıda sektörün bugünü ve geleceği ele alındı. İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer başkanlığında gerçekleşen toplantıda, Ambalajlı Su Üreticileri Derneği (SUDER), İstanbul Sucular Derneği ve İTO'ya kayıtlı ambalajlı su üreticileri bir araya geldi.

STANDARTLAR

Ambalajlı içme suyu ve damacana su sektörünün standartlarının belirlenerek, daha güçlü yerli firmalar ve büyüyen bir sektör hedeflenmesi gerektiğini belirten İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer,

şöyle konuştu: "İTO olarak, sektörün gelişmesi ve yol haritasının belirlenmesi, sektörün sorunlarının iyi anlaşılması ve ilgili makamlara iyi anlatılabilmesi için bir araya geldik. Odamız, yasaların kendisine verdiği hak ve görevler çerçevesinde, sektörün temsilcilerinin taleplerini katı bir hassasiyetle değerlendirmekte ve sektör ile kamusal erk arasında aktif olarak köprü vazifesi ifa etme çabasıdadır" dedi.

ÇATI KURULUŞ ÖNERİSİ

Oturum başkanlığı Ahmet Özer'in yaptığı sektör toplantısında, dernek ve oda başkanları, bir çatı kuruluş olması gerektiğini, yapılan ve çıkacak olan düzenlemelerde bu kuruluşun söz sahibi olması gerektiğini belirtti. Sektör



temsilcileri, su üzerindeki vergi yükü ile maliyetlerin yönetilebilir ve sürdürülebilir hale gelmesi için çalışmalar yapılması gerektiğini vurguladı.

İTO YÖNETİM KURULU SAYMAN ÜYESİ AHMET ÖZER:

Güvenilir ürün için algı oluşturulmalı

Franchising ve Markalı Bayilik Fuarı kapsamında düzenlenen 'Güvenilir Ürün Güvenilir Hizmet' başlıklı panelde konuşan İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer, güvenilir ürün ve güvenilir hizmet için algı oluşturmak gerektiğini söyledi.



'İş Büyüyen Fuar' Bayim Olur musun Franchising ve Markalı Bayilik Fuarı, 17'nci kez organize edildi. Markalara franchise sistemi ile yeni şubeler açarak büyüme fırsatı sunan fuar, 'iş kurmak' isteyenlere yüzlerce cazip seçenek sunarak kendi işinin patronu olma fırsatı sağladı. Ulusal ve global ölçekte markalara ve on binlerce ziyaretçiye ev sahipliği yapan fuar, yabancı yatırımcıların da ajandasında ilk sırada yer alıyor.

YURTDIŞI İLGİSİ

Türkiye'nin her bölgesinden yatırımcıların akın ettiği fuar,

yurtdışından da yoğun ilgi gördü. Fuara ABD, İngiltere, Almanya, Hollanda, Kanada, Belçika, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Fransa, Yunanistan, Macaristan, İtalya, Rusya, İspanya, İsveç, Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan, Cezayir, İran, Mısır, Lübnan, Fas, Kuveyt, Katar, Dubai ve Azerbaycan'dan yatırımcılar ve işbirliği anlaşmaları için ticari heyetler katıldı.

ÇALIŞMA YAPILMALI

Fuar kapsamında, Güvenilir Ürün Platformu desteği ile 'Güvenilir Ürün

Güvenilir Hizmet' başlıklı bir de panel düzenlendi. Moderatörlüğünü Güvenilir Ürün Platformu Genel Başkanı Celal Toprak'ın yaptığı panelde, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer, bir konuşma yaptı. Özer, güvenilir ürün ve güvenilir hizmet için algı oluşturmak ve bu güvenilirliği sağlamlaştırmak için çalışma yapmanın gerekliliğini vurguladı. Etkinlik sonunda güvenilir ürün gönüllülerine, gazetecilere, akademisyenlere ve STK temsilcilerine sertifika taktim edildi.

Arzum OKKA

OKKA'LI BİR TÜRK KAHVESİ DENEYİMİ, AFİYET OLSUN!

Arzum OKKA GRANDIO

Arzum OKKA MINIO DUO

Arzum OKKA

Arzum OKKA MINIO

Arzum OKKA BEANGOURMET

[arzumokka | arzumokka.com](http://arzumokka.com)

Umman'dan işbirliği çağrısı

İLAYDA YILMAZ

İSTANBUL Ticaret Odası, Umman'dan gelen ticaret heyetini ağırladı. Umman Ticaret Odası Başkanı Yardımcısı Said Ali Said Al Abri başkanlığındaki heyet üyeleri, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Burhan Polat ve Türk firmalarının yetkilileri ile görüştü.

İkili görüşmeler öncesinde yapılan toplantıda konuşan Burhan Polat, Türkiye ile Umman arasında ticari ilişkileri geliştirmek için İTO'nun da yoğun temasları olduğunu söyledi. Umman'ın önceki yıl Türkiye'den yapılan 422 milyon dolarlık ihracat yapıldığını belirten Polat, ihracatta ilk sırada 17 milyon dolarla mobilya ve aksesuarları olduğunu kaydetti. Polat, toplam ihracat hacmini yeterli görmediklerini ifade etti.

YÜZDE 80'İ TÜRKİYE'DEN

Umman Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Said Ali Said Al Abri ise kullandıkları ürünlerin yüzde 80'inin Türkiye'den geldiğini söyledi. Heyet Başkanı Abri, Umman'ın, yaklaşık 4.5 milyonluk iç pazarının yanı sıra İran, Kenya, Yemen ve Hindistan gibi birçok ülkenin dahil



olduğu geniş bir pazara açılan ticaret kapısı olduğunu vurguladı.

adamlarını kârlı yatırımlar için Umman'a davet ediyoruz" dedi.



YATIRIM DESTEKLENİYOR

Ülkelerinde, yatırımları destekleyen bir kanun çıkarttıklarını belirten Abri, ayrıca, serbest ticaret bölgeleriyle yatırımcılara avantajlar sunduklarını kaydetti. Abri, "Türk iş

(İTOTAM), uluslararası uzman hukukçularla güvenilir arabuluculuk ve tahkim hizmeti verdiğini söyledi. Toplantının ardından Türk yatırımcılar ile Umman'dan gelen heyet üyeleri arasında B2B etkinliği düzenlendi.

Türkiye - Umman ticareti

(2018) (milyon dolar)	
İHRACAT	422
Mobilya ve aksesuarlar:	17
Demir-çelik inşaat aksamı:	15
Hali:	12
İTHALAT	67
İşlenmemiş alüminyum:	35
Propilen:	13
Poliasetaller:	6



İhracatta hedef ve öncelikli ülkeler

TÜRK ihracatçısının yeni pazarlara açılması ve ihracat desteklerinden daha fazla faydalanması için hedef ve öncelikli ülkeler belirlendi. Türk ürünleri için 2020-2021 döneminde 17 hedef ülke ve 28 öncelikli ülke bulunuyor. 2020-2021 dönemine yönelik hedef ve öncelikli ülkeler, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Pazar Giriş Komitesi'nin ağustos ayı sonunda gerçekleştirdiği 10. toplantıda gündeme geldi. Komite üyelerinin görüş ve değerlendirmeleri sonucunda önümüzdeki iki yıllık süreçte, 17 ülke hedef ülke olarak açıklandı. Türk ürünlerinin yer alacağı öncelikli ülke sayısı ise 28 olarak belirlendi.

17 HEDEF PAZAR

Amerika Birleşik Devletleri, Brezilya, Çin

Halk Cumhuriyeti, Etiyopya, Fas, Güney Afrika Cumhuriyeti, Güney Kore, Hindistan, İran, İngiltere, Japonya, Kenya, Malezya, Meksika, Özbekistan, Sili ve Rusya.

28 ÖNCELİKLI ÜLKE

Almanya, Azerbaycan, Bangladeş, Birleşik Arap Emirlikleri, Bulgaristan, Çekya, Demokratik Kongo, Endonezya, Fildişi Sahili, Filipinler, Fransa, Gana, Gürcistan, İran, İtalya, Kanada, Katar, Kazakistan, Mısır, Nijerya, Pakistan, Polonya, Romanya, Senegal, Suriye, Tanzanya, Ukrayna ve Vietnam. Hedef ve öncelikli ülkelere ihracat yapanlar, Ticaret Bakanlığı'nın ihracat desteklerinden daha yüksek oranlarda yararlanma imkanına sahip oluyor.

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 Tayanc - Çağrı Oluc

Tel : 0212 455 61 11 - 455 61 05
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: sibel.tayanc@ito.org.tr - cagiri.oluc@ito.org.tr
www.ito.org.tr



İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
SEKİB AYDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Doç. Dr. NİHAZ ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

Genel Yayın Yönetmeni
Tamer Çerçi

Basın ve Yayınlar Müdürü
Şükriullah Dolu

Sorumlu Yazışlı Müdürü
Doğan Erdoğan

Yayın Sorumlusu
Fedai Yıldırım

Yayın Direktörü
Canan Bilgin

Haber Merkezi
Adem Orhun, Sümeyra Yarı Topal, Şeref Kılıç, Müge Biber, Dilşah Keleşoğlu, Osman Kuvvet

www.itohaber.com

İker Başoğlu, Hamit Eteverans

Reklam ve Abonelik Grafik Fotoğraf

Yayın Cengiz Ertürk Kamili

Gül - Kazan Kırıcı Çatak

İSTANBUL TİCARET GAZETESİNDE YAYINLANAN YAZILARIN VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AITTİR.

İTO'NUN GÖRÜŞLERİNİ İÇERMEZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK BELİRTİLEREK KISIMEN YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.

ABONELİK:

Yıllık abonelik bedeli yurtiçi ve KİTİ için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abonelik bedeli, ticaret sicil numarası (bazılar için), ad ve adres belirtilerek T. İ. Bankası İstanbul Şubesi

Ticari Şube (S. Kodu: 1385) 3050 No'lu hesaba yatırılabilir.

BANKA NO: TR 30 0000 4000 0011 3850 0030 92

Yayın türü: Yıllık süreli yayın

Yayın tarihi: 18.10.2019

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr

Adres: Beşiktaş Caddesi 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul

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

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbul ticaret.org.tr

Tel: 0212 455 61 21 - 0212 455 61 26

Baskı: İtiss Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekin Caddesi İtiss Plaza No:11 A/41 Yambosun / Beşiktaş/Tel: 0212 454 30 00

Türk ve Rus iş dünyası İTO'da görüşecek

İSTANBUL Ticaret Odası bünyesinde 1990'dan beri faaliyet yürüten İTO Yan Sanayi Borsası Birimi, KOBİ'leri dış pazarlara açmaya yönelik faaliyetlerine devam ediyor. Borsa bu kapsamda, 5 Kasım 2019'da, Türk ve Rus işadamlarını İTO'da bir araya getirerek ikili görüşme yapmalarını organize edecek.

Rusya'nın Udmurtiya bölgesi iş insanları heyetinde yer alan firmalar; oto kimya ve bakım ürünleri, tarım ve gıda sanayi için deterjan, profesyonel temizlik malzemeleri, havalandırma pencere valfleri, civata üretimine yönelik torna tezgahı üretimi, endüstriyel tesis tasarımı, petrol endüstrisi için ekipman ve özel aletler sektörlerinde faaliyet yürütüyor. Etkinliğe katılmak isteyenlerin, başvuru formunu doldurup en geç 23 Ekim 2019'a kadar elif.cakir@ito.org.tr / yansanayi@ito.org.tr e-posta adreslerine iletmesi gerekiyor.



Otomotivciler tedarikçileri ile İTO'da buluştu

'Kapsayıcı' gelecek ve Batı'nın ikiye bölünmesi

2000'li yılların başlarında, uluslararası toplantılarda dünyanın geleceği adına, insanlık adına 21. yüzyılın nasıl verimli, üretken, yapıcı bir yüzyıl olması gerektiği tartışılırken, en fazla öne çıkarılan iki kavram 'sürdürülebilirlik' ve 'kapsayıcılık'tı. Küresel ölekte yerüstü ve yeraltı kaynaklarının insanlığın ihtiyaçlarını en fazla karşılayacak şekilde değerlendirilmesinin yanı sıra, bu süreci doğayı, çevreyi, küresel iklimi koruyacak, daha fazla kayıplara ve sorunlara sebep olmayacak şekilde gerçekleştirmek; dünya genelinde şirketlerin, fabrikaların, kurumların 'sürdürülebilirlik' anlayışını önceliklendirmesi güçlü bir şekilde vurgulanmaktaydı.

Bir başka öncelikli başlık olarak ise dünya ekonomisi-politiğini huzura kavuşturması, daha parlak bir gelecek için, yoksullukla mücadelelen güçlendirilmesi, yeryüzündeki temiz su kaynaklarının, tarımsal ürünlerin daha adilane paylaşımı ve hepsinden de öteye küresel ölekte 'kapsayıcı' bir kalkınmanın, tüm insanlığı kucaklayan bir kalkınma anlayışının topyekun benimsenmesi konuşuluyordu. 19 yıllık süreç, bu konuların gelişmekte olan ülkelerin gündemine de aldırarak için çaba sarf eden batılı ülkelerin, bizzat bu önceliklendirilmiş başlıklara kendilerinin ihanet ettiği bir tabloyu karşımıza çıkarmış durumdur.

Başkentlere göçlenmiş çakar



gruplarının, 'küreselci' yapıların 'bençil' projelerinin dayatmalarıyla, 'asın sağ' eğilimlerin, 'İslamofobi'nin, 'korumacılık' eğilimlerinin esiri haline gelen ve küresel ölekte 'sürdürülebilirlik' adına, 'kapsayıcılık' adına yapılan tüm çalışmaların sabote eden, başta Orta Doğu, dünyanın belirli coğrafyalarını çıkarları için 'yangın' alanına, uygarlık tarihine 'utanç' vesikaları olarak geçecek hale dönüştüren batılı ülkeler. Ve hiç utanmadan, toplantılarda, farklı coğrafyalardaki pek çok ülkeyi bölmek için 'uydu' devletler oluşturma hedeflerinden konuşabiliyor. Bu nedenle, Türkiye'nin küresel ölekte, 'insani program ve yardımlar', 'kapsayıcı kalkınma' başlıklarında, çitayı son 15 yılda getirdiği seviyeden olağanüstü rahatsızlık duyuyorlar.

Bu nedenle, Türkiye'nin Afrika'da, Orta Doğu'da, Kafkaslar, Balkanlar ve Orta Asya'da, cesaret veren, ilham veren bir ülke olmaması istemediklerinden, Türkiye'yi, ekonomik ve siyasi yaptırım ve ambargolarla durdurmaya, yavaşlatmaya çalışıyorlar. Yurtiçinde bir grup vicdan ve ahlak yoksunu ise ekonomik ve askeri yaptırımlar veya Halk Bankası Davası'ndan 'neyn' medetini umuyorlar ise kıvranıp duruyorlar. Sonuç ise batılı ülkelerin 'ikiyüzlülüğü' ve 'çifte standart'ının değişirliğini ve bizzat kendi siyasetçilerinin itirafıdır.

'Terörsüz' istikrarın özgül ağırlığı

Mümbic'ten Kobani'ye, Fırat'ın doğusunu terör örgütlerinden, terör tehditlerinden arındırmaya yönelik olarak yürütülen Banış Pınar Harekati, Türkiye'nin güney sınırlarında, 1. Körfez Savaşı'nı gerçekleştirdiği 1990'dan bu yana, Irak'ın ve Suriye'nin kuzeyinde oluşturulmaya çalışılan bir 'yapay devlet', terör örgütlerine dayalı bir devlet yapılanmasını kökünden ortadan kaldıracak operasyonların 2016 yılından bu yana ki üçüncüsü. Türkiye, uluslararası hukuka dayalı olarak, ülke ve sınır güvenliğini sağlama yönelik kapsamlı bir operasyonu başlatıyor yönetirken, sırf 30 yıldır Washington'a çöreklenmiş bir 'küreselci' yapının planları, hedefleri, emelleri kökünü diyor, Trump Yönetimi üzerinde 'asın yükünü' bir siyasi baskı oluşturarak, ABD Yönetimi'nin Türkiye'ye yönelik 'hukuksuz', 'haksız' yaptırım kararları aldığını elbette net aidi.

Söz konusu yaptırım kararlarıyla ilgili iki önemli tespit asla göz ardı

edilmemeli. İki, Cumhurbaşkanı Yardımcımız Fuat Oktay'ın ifade ettikleri, hiçbir yaptırımın sınırlarımızın ötesinden gelenleri daha büyük bir tehdit olmadığı gerçeği. Bu nedenle, söz konusu olan Türkiye'nin bekası ise, ülkenin her kare toprağı ve sınırlarının güvenliğini ise bu amaçla yürütülen terörle mücadele operasyonlarını durdurmaya yönelik yaptırımların hiç bir önceliği olmaz. Kaldı ki, Başkan Trump'ın, üzerindeki ağır siyasi baskıya rağmen, Türkiye'nin ülke güvenliğine yönelik operasyonuna yönelik yaptırım kararını 'rahatsız' aldığı kanaatinde değiliz.

Bu nedenle, ikinci bir başlık olarak, yaptırım kararının içerisinin 'beklenenden' daha hafif kaldığı yönünde, piyasa faaliyeti yapılan yorumların için 'dilesefesi'ni kavrıldığını da görüyoruz. Tam anlamıyla, 'haksız', 'hukuksuz' bir yaptırım paketini devreye alan bir ABD Yönetimi, gerçek bir vicdan muhasebesiyle, bundan daha ağır bir yaptırım

kararıyla, tarih önünde daha da ağır yargılanmaya da kendini mahkum eder. ABD ve AB, ne acıdır ki, Türkiye'ye işkilerinde, beshi olduklarını iddia ettikleri demokrasi standartlarını ezen, anlaşımsızlaştıran adimlar atarsa da, için için bir 'ahlak' ve 'vicdan' muhasebesi bunalmı da yaşıyorlar.

Türkiye, 40 yıldır, hiçbir ülkenin maddi ve manevi olarak dayanamayacağı ölçüde etkili, soluksuz ve kararlı bir terörle mücadele başkanı ortaya koyuyor. 40 yıldır başmaza bela edilmiş olan 'terör'e rağmen, ekonomik ve siyasi istikrar için önemli başarıları ortaya koydu. Bugün, terörü 'kökünden kurutmaya', 'tümüyle bitirmeye' çok yakınız. Türkiye'nin yakalayacağı 'terörsüz' istikrarın özgül ağırlığı, Avrupa'nın vazgeçilmez küresel oyun kurucu ülkesi olma vasfımız bir kat daha perçinlenecek. Bu nedenle, 'adaletsiz', 'hukuksuz' yaptırımlara değil, esas 'terörsüz' bir geleceğe odaklanalım.

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası'nın (YSB) düzenlediği 'Tedarikçi Günleri' bu sefer, TUMOSAN ile Anadolu Motor firmalarını ve tedarikçi adaylarını ağırladı. Önceki etkinliklerinde yüzlerce yan sanayici KOBİ'yi, bilimsel şirketini ve girişimcisi savunma sanayi firmaları ile ikili görüşmelere alan YSB, bu kez, otomotiv ve motor grubu ürünleri hazırlayan TUMOSAN ve Anadolu Motor ile yan sanayicileri buluşturd.

SAHA'DAN DAVET

TUMOSAN ve Anadolu Motor, tedarikçi ve tedarikçi adaylarına firmaları tanıtan birer sunum yaptı. Programda, Kuzey Marmara şehirlerinde savunma ve havacılık ürünleri üreten sanayi firmalarını bir araya getiren SAHA İstanbul Savunma ve Havacılık Kümelemesi'nin de sunumu yapıldı. SAHA İstanbul yetkilileri, firma temsilcilerini bu kümelemenin

tecrübesinden ve sağladığı avantajlardan faydalanmaya davet etti.

YENİ İŞBİRLİKLERİ

Türkiye'de yüksek üretim kapasitesi ve geniş ürün destek ağına sahip TUMOSAN ve Anadolu Motor, büyük oranda yerli firmalarla çalışıyor. Muhtemel yeni tedarikçileriyle tanışmak için İTO'ya gelen TUMOSAN ve Anadolu Motor yetkilileri, motordan jeneratöre kadar birçok yan sanayici ile görüşerek yeni işbirlikleri için adım attılar.

76 FİRMA KATILDI

Programda, sunumların ardından ikili görüşmelere (B2B) geçildi. TUMOSAN ve Anadolu Motor yetkilileri gün boyu yaklaşık 70'den fazla firmının temsilcileriyle bir araya geldi. B2B programında ağırlıklı olarak sanayici firmalar otomotiv sektöründe kullanılabilecek ürünlerini, yeni iş ve projelerini, iş yapma kapasitelerini paylaşma imkanı buldu.



Küresel su ürünleri Brüksel'de buluşacak

SU ürünleri alanında faaliyet yürüten küresel aktörler, Belçika'nın başkenti Brüksel'de 21-23 Nisan 2020 tarihleri arasında biraraya gelecek. Global Su ürünleri 2020 Fuarı'nın (Seafood Expo Global) Türkiye Milli Katılım Organizasyonu ise

İstanbul İhracatçı Birlikleri tarafından organize edilecek. Fuara katılmak isteyenlerin iş başvuru formunu ve fuar sözleşmesini 30 Ekim 2019'a kadar iletilmesi gerekiyor. Ayrıntılı bilgi için 0212 454 05 88 suurunleri@iib.org.tr



Şirketlerin büyümesinin önündeki engeller

Dünya Bankası, gelişmekte olan ülkelerde şirket performansı ve iş ortamı algısı farklılıklarını karşılaştırmak için 20 yıldır periyodik anketler düzenliyor. Dünya Bankası İşletme Anketi, ülke sayısı açısından en kapsamlı saha araştırması olma özelliği taşıyor. Anketler, gerek yabancı şirketlerin ülkelere yatırım yapma kararlarının belirlenmesinde gerekse akademik araştırmalarda sıkça kullanılan veriler içeriyor.

Türkiye'ye dair güncel veriler geçtiğimiz günlerde yayınlandı. Son saha çalışması Eylül 2018-Mayıs 2019 döneminde 1633 şirket üzerinde gerçekleştirildi. Aşağıdaki tabloda görüleceği üzere şirketler, büyümelerinin önünde en büyük kısıt olarak finansmana erişimi görüyorlar. Son yapılan anket çalışmasında şirketlerin yüzde 28,9'u finansmana erişimi en büyük engel olarak belirtmişler. 2013'te yapılan anket çalışmasında ise bu oran sadece yüzde 8,9'du. 2013 sonrasında küresel likidite koşullarının Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin aleyhine işlemesi, yeni finansman bulma imkânını daraltırken faizleri artırdı. Anket sonuçlarında küresel likidite koşullarındaki bu değişimin şirketler üzerinde oluşturduğu baskı net bir şekilde görülüyor.

Vergi oranlarından şikâyet eden şirketlerin oranının bir önceki anket çalışmasına kıyasla azaldığı görülüyor. Diğer taraftan, siyasi istikrarsızlığı büyümenin önünde en büyük engel olarak gören şirketlerin oranında ise belirgin bir artış yaşanmış. Anketin yapıldığı dönem hem gelen Türkiye-ABD ilişkilerine hem de yerel seçimlere denk gelmesinin siyasi istikrarsızlığı şirketlerin gözünde kısıt olarak ön çıkarttığı anlaşıyor.

Kayıtlı ekonomi, emek piyasası düzenlemeleri ve yolsuzluk gibi faktörlerin şirketlerin büyümesini önünde en büyük engeller olduğunu düşünenlerin oranında azalma var. Öte yandan, vasfili işgücüne ulaşmada yaşanan sorunların büyüme üzerinde baskı oluşturduğuna ilişkin şirketlerin oranında artış yaşanmış. Dikkat edilmesi gereken bir detay.

Finansmana erişim konusuna geri dönelim. Geçtiğimiz yıl yaşanan kur sokundan sonra faizler aşırı yükseldi. Enflasyonda yaşanan iyileşme ve döviz kurlarındaki oynaklığın azalmasını yanı sıra küresel konjonktürün değişmesi neticesinde merkez bankası, politika faizini huzla indirmeye başladı. Politika faizi ve ülke risk primindeki düşüş haliyle piyasa faizlerinin gerilemesini sağlıyor. Son haftalarda kredi maliyetlerinde düşüş yaşanmasına rağmen, faizlerin halen reel sektörde dışilerin rahat dönmelerini sağlayacak seviyelerin üzerinde olduğunu altını çizmek gerekiyor.

Bankalar, şirketlerin finansmana erişiminde yeterli kaynağı uygun koşullarda sağlayamıyor. Bankacılık sektörünün, uzun vadeli hedeflerini yerine getirmek için gereken yatırımların tek başına finansman etmesi mümkün değil. Finansmana erişimde sermaye piyasalarının ağırlığını yukarıya çekmeliyiz. Borsa İstanbul Gelecek İşletmeler Pazarı, girişim sermayeleri, kitle fonlaması ve diğer ortaklığa dayalı finansman yöntemlerini güçlendirmemiz gerekiyor.

Şirket büyümesinin önündeki en büyük engeller

Finansmana erişim	2013 (%)	2019 (%)
Vergi oranları	8,9	28,9
Siyasi istikrarsızlık	37,4	24,1
Siyasi istikrarsızlık	11,5	20,8
Kayıt dışılık	20,2	8,3
Vasfili işgücünün yetersizliği	1,6	6,6
Elektrik temini	4,6	2,6
Emek piyasası düzenlemeleri	5,6	2,1
Vergi idaresi	1,9	1,6
İşletme izin ve ruhsatları	2	1,5
Yolsuzluk	3,6	1,1

Kaynak: Dünya Bankası İşletme Anketi
https://www.enterprisesurveys.org
Not: Yüzde 1'in altında değere sahip faktörleri tabloda yer verilmemiştir.



Fransa'nın ünlü sahil kenti Cannes'da caddeler ve otellerin dış yüzeyleri, fuar nedeniyle Türk dizilerinin ve oyuncularının görselleriyle donatıldı.

300 MİLYON DOLARLIK İHRACATLA DÜNYA İKİNCİSİYİZ

Dizide 'yeni bölüm' global marka olmalı



Global platformlarda atılım zamanı

MIPCOM'da bu yıl düzenlenen konferansların ana temasının 'streaming hücumu' olduğunu anımsatan Şekib Avdagiç, Türkiye'nin çok başarılı olduğu TV dizileri, filmler ve animasyon film üretiminin yanı sıra 'streaming'e dayalı global dağıtım modellerinde de bir atılıma ihtiyacı olduğunu söyledi.

Avdagiç, dizilerin global platformlarda yer almasının önemine ilişkin şu değerlendirmelerde bulundu: "Açık kanallara yapılan dizil satışlarıyla birlikte bundan böyle 'Kaçı Amazon Prime, Netflix, iTunes gibi global platformlarda yer almıştır?' sorusunu da kendimize sormalıyız. Doğru ürünlerle, yapımlarla Netflix gibi global platformlarda sağlam bir yer edinmemiz gerekiyor. BluTV ve PuhuTV gibi kendi dijital kanallarımıza ve benzeri çıkacak girişimlere destek olmalıyız. Rekabet edebilmelerine sağlamalıyız. Öte yandan çok önemli bir konu var ki, o da çok değerli yapımlara imza atan yapımcılarımız ve bunları yayımlayan kanallarımız. Türk dizilerinin dünyada aslı meşhur eden 'açık kanallar' da kesinlikle ihmal edemeyiz. Netflix, Amazon Prime gibi dağıtım modelleri elbette çok önemli ama ekonomik değeri 'açık kanallar' kadar değil. Global platformlarda dizinin ikinci, üçüncü el haklarını alamıyorsunuz."



Dizi, film, içerik, TV ve yapıım sektörünün en prestijli fuarı MIPCOM, bu yıl 110 ülkeden 5 bin TV ve içerik sağlayıcısını ağırladı. Fuara, Türkiye'den 22 firma katıldı.



İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Dizilerdeki başarımızı, global marka olarak taçlandıralım. Sektör yaklaşık 300 milyon dolar ihracatla ABD'nin ardından ikinci sırada yer alıyor" dedi.



Ticari markaları neden buzluyoruz?

Şekib Avdagiç, film ve dizilerdeki ticari markalara buzlama uygulamasının kalkması gerektiğini kaydederek, "Dünyadaki izleyici, reklamı yapılan ürünü görecektir ki, satın almak istesin. Dizilerde buzlama yaparak, global düzeyde öne çıkabilecek sektörlerimizi de bir bakıma 'dondurmuş' oluyoruz. Hem de sektörü önemli bir kaynaktan mahrum bırakmış oluyoruz" dedi.

Marsilya Başkonsolosu Arda Ulutaş ve Marsilya Ticaret Ataşesi Serdar Alper, İTO heyetiyle birlikte Türkiye standını gezerek katılımcı firmalara sertifikalarını takdim etti.

Türk dizileri ABD'de yayılıyor

156 ülkeye ulaşan Türk dizileri sayesinde Türkiye'nin kültürel ve turistik alanlarının tanıtıldığını, gastronomi turizminin canlandığını belirten Şekib Avdagiç, şunları söyledi: "Prime time denilen en değerli saat aralığında, en fazla ulusal dizil izlenen iki ülke Türkiye ve ABD. Türk dizilerinin ABD'deki

yayılmasının bir örneğine geçtiğimiz ay şahit olduk. Türk dizisi hayranı Amerikalı bir grup Türkiye'yi ziyaret etti, oyuncularla buluştu, tarihi ve kültürel yerleri gezdi. Aralarında Türk dizileri sayesinde Türkiye öğrenmeye başladığını söyleyenler bile oldu."

İSTANBUL Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, dizi-film yapımcılarının ihracatta iyi bir başarı elde ettiklerini belirterek, "Artık onları global marka olmaya yönlendirmeliyiz. Bu potansiyelleri var. Dizilerdeki başarımızı, global marka olarak taçlandıralım" dedi.

MİLLİ KATILIM İTO'DAN

Dizi, film, içerik, TV ve yapıım sektörünün en prestijli fuarı MIPCOM, 14-17 Ekim tarihlerinde Fransa'nın gözde sahil kenti Cannes'da, yaklaşık 5 bin TV ve dijital içerik alıcısını ağırladı. Fuarda mobil telefonlara uygun içerikten 248 inç büyüklüğünde 8K ekrana uygun filmlere kadar geniş bir yelpazede dizi film, belgesel gibi yapımlar ile



yarışma formatları yer aldı. 110 ülkeden 13 bin 800 kişinin katılması beklenen MIPCOM 2019'un bu yılki milli katılım organizasyonu İTO gerçekleştirdi.

Fuar kapsamında İTO Başkanı Şekib Avdagiç, İTO Başkan Yardımcısı İsmail Kuralay, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Yaşık, İTO Meclis ve komite üyeleri ile İTO Genel Sekreteri Doç. Dr. Nihat Ayaloglu, basın mensuplarıyla bir araya geldi.

GURUR VEREN ANLAŞMALAR

Avdagiç, fuara Türkiye'den milli katılımı 14, bireysel bazda 8 olmak üzere toplam 22 firmanın katıldığını söyledi. Avdagiç, İTO olarak 2011'den beri katıldıkları fuarın küresel içerik endüstrisini şekillendiren bir platform olduğuna dikkati çekti. Cep telefonundan sinema salonlarına kadar her türlü platformda içeriğin MIPCOM'da küresel alıcılara sunulduğunu anlatan Avdagiç, "Firmalarımız, gerek İTO'nun milli katılım bölümünde gerekse bireysel katılım standlarında, özgün içeriklerimizi dünyanın önde gelen profesyonellerine başarıyla tanıttılar. Firmalarımız, gurur veren ortak yapımlarına da imza attılar" dedi.

ABD'NİN ARDINDAN İKİNCİYİZ

İTO Başkanı Avdagiç, Türk dizilerinin Arap ülkeleri, Rusya konuşan bölgeler ve Güney Amerika ülkelerinde çok izlendiğini belirterek, "Dizi-film yapımcılarımız satışta iyi bir başarı elde etti. Artık onları global marka olmaya yönlendirmeliyiz. Bu potansiyelleri var. Dizilerde başarımızı, global marka olmakla taçlandıralım" dedi.

Geçilen mobil cihazlara karşın TV ekranlarının hala çok güçlü bir mecra olduğunu dile getiren Avdagiç, 94 ülkede yapılan TV izleme süresinin 2 saat 55 dakikayı bulduğunu söyledi.

Avdagiç, Türk yapımlarının birçok ülkede alıcı bulmayı başardığını vurgulayarak, kesin rakamlara ulaşılmasa da sektörün yaklaşık 300 milyon dolar ihracatla ABD'nin ardından ikinci sırada yer aldığını bildirdi.

İçerik sektörünün tüm fuarlarına katılıyoruz

Şekib Avdagiç, Türk dizi, film, içerik, TV ve yapıım sektörünün uluslararası alanda kazandığı başarıya grafiğine uygun olarak İTO'nun ilgili sektör fuarlarına katılımının da artış kaydedtiğine dikkati çekti. Avdagiç, "Yumuşak güç diye tabir edilen içerik sektörümüzü tüm zenginliğiyle yurtdışı profesyonellere ifade edebilmek adına firmalarımızın Natpe Miami, MIPTV, MIPCOM ve ATF Singapur fuarlarına katılımını gerçekleştiriyoruz" dedi.

Video izleme modellerinde daha aktif olmalıyız

TV içeriğinde bu yıl bir 'streaming hücumu' (internet üzerinden kesintisiz video izleme) yaşandığını hatırlatan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, şöyle konuştu: "Streaming çağında videolara erişim için SVoD, AVoD ve TVoD modelleri öne çıktı. Netflix gibi aylık bir ücret karşılığında video ve içerik izleyebildiğiniz SVoD servisi, Youtube gibi reklamlarla desteklenen AVoD ve izledikçe kadar ödeme TVoD izleme alışkanlıkları ve iş modelleri değişiyor. Talebe bağlı video izleme modelleri, TV içeriğinde global dağıtım modellerini adeta çalkalıyor. Burada biz de daha etkin yer almalıyız."



Kompozit Zirvesi'ne büyük ilgi

Kompozit Sanayicileri Derneği öncülüğünde düzenlenen 4. Türk ve Bölgesel Kompozit Sanayi, Teknoloji ve Uygulamalar Zirvesi ve Forumu, sektör firmalarını bir araya getirdi. Zirvenin açılışı, kendisi de sektörde faaliyet gösteren ITO Başkan Yardımcısı Şekib Avdagiç de katıldı. Avdagiç, açılışı Dernek Başkanı Barış Pakiç, Yönetim Kurulu Üyeleri ve Dernek Genel Sekreteri İsmail Hakkı Hacıoğlu ile birlikte yaptı. Dernek yetkilileri bölgenin en önemli kompozit etkinliği olma hedefi ile başlattıkları bu organizasyonu gelecek yıllarda iki yılda bir ve uluslararası olacak bir şekilde geliştireceklerini ifade ettiler.

Kompozit füze gibi yükseliyor

ADEM ORHUN

KARADENİZ havaya, birçok alanda avantajlı ürünlerin imal edilmesine imkan sağlayan kompozit, geleceğin malzemesi olarak güçlü bir yükseliş trendi yakaladı. Başlıca reçine ve cam elyafının kullanılmasıyla üretilen su depolarıyla son tüketiciye dokunan kompozit sanayisi, karbon elyaf takviyeli ürünlerle birlikte havacılık ve uzay sanayisinde de pay sahibi olmaya başladı.

Kompozit malzemeler su depolarının ve kaportaların yanı sıra artık hemen her türlü dış yüzeyde, metal konstrüksiyonlarla güçlendirilmiş yapılarla, tekne ve yatlarda, otomotiv sanayisinde, uçaklar ve hava araçlarında kullanılıyor.

HACİM VE BÜYÜME

Avrupa Kompozit Endüstrisi Birliği'nin verilerine göre, kıtada cam elyafıla güçlendirilmiş plastik (GRP) üretimi altı yıl üst üste büyüdü. Üretim miktarı, önceki yıl yüzde iki artarak 1.14 milyon tona ulaştı.

Kompozit sektöründe yüzde 90'ları aşan bir paya sahip GRP, pazarda hakim malzeme konumunda. 2017 yılında 70.5 milyon ton olan kompozit malzemeye yönelik talep, 2010'dan bu yana ortalama yüzde 11 oranında artıyor. Bu alandaki yıllık ciro ise geçen yıl 2.8 milyar dolar oldu.

ABD ve Hindistan merkezli pazar araştırması şirketi Grand View Research'in raporlarına göre küresel

kompozit pazar büyüklüğünün 2024'te 130 milyar dolara ulaşması öngörülmüyor. Aynı tahminlere göre yıllık büyüme ise yüzde 7.8 olacak.

Avrupa Birliği'nde yıllık büyümenin yüzde 1.9 olduğu bir ortamda, kompozit sektöründeki büyüme rakamları oldukça dikkat çekiyor.

DENİZ VE RÜZGAR

İş hacmi ve büyüme trendiyle yatırımcıların ilgisini kaptıran kompozit malzemeler konusunda Türkiye de onlarca yıllık tecrübesiyle global pazardan pay almaya başladı. Dünyada ilk kompozit otomobil üreten ülke olan Türkiye, denizcilik ve tersane firmalarından sonra kompozit firmalarıyla da enerji alanında da söz sahibi oluyor. Çünkü dünyanın en büyük rüzgar türbini kanadı üreticileri de Türkiye'de faaliyet gösteriyor.

Su deposu ve kuvvet üreticilerinin gelişime önyak olduğu sektör artık yerli imkanlarla insansız hava araçlarının parçalarını da ürettiyor.

HAMMADDE İHTİYACI

Bu arada 10-12 Ekim'de düzenlenen Türk Kompozit Zirvesi'ne sektör firmaları büyük ilgi gösterdi.

Zirvede toplantılarda tecrübelerini ve önerilerini paylaşan sektör temsilcileri, petrokimya ana hammaddelerinin Türkiye'de üretilmesi halinde sektörün daha rekabetçi olacağını ifade ettiler.

Su depolarıyla tanınan kompozit malzeme, kara araçları, havacılık ve savunma sanayi ürünlerinde her geçen yıl daha fazla yer almaya başladı. Geleceğin malzemesine olan talep Avrupa'da her yıl yüzde 11 artıyor. Kompozit pazarının 2024'te 130 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşması bekleniyor.



İngiltere'de Rolls-Royce mühendisleri, UltraFan motor tasarımının önemli bir bileşenini başarıyla test etti. Testte, kompozit bileşenlerin basıncı ortaya konulurken; motorun, ağırlık, gürültü ve yakıt tüketimi yönünden çok daha avantajlı olduğu kaydedildi.

Nitelikli iş gücüne ihtiyaç var

Katma değeri yüksek ürünlerin imaline imkan veren kompozit malzeme Türkiye'nin cari açığını düşürmek için önemli bir potansiyel barındırıyor. Fakat sektörde gelişmiş ve kalifiye insan kaynağı

yetleri değil. Sektörün duayenleri, kompozit malzemenin sağlık sektöründe görüntüleme cihazlarından denizaltı ve görün cihazlara kadar çok hassas alanlarda da

kullanılabileceğini belirterek, "Ürün geliştirmeye, tasarıma ve mühendisliğe biraz daha ağırlık vermeliyiz. Sektöre nitelikli gençleri daha kuvvetli çekmeliyiz" dediler.

SiHA'lar için tesis

Esenyurt'ta kurulacak Baykar Makina Sanayi ve Ticaret AŞ Özel Endüstri Bölgesi'nde insansız hava aracı (İHA) sistemleri ve alt bileşenleri üretilcek. Bölgede, SiHA Test Merkezi ve İleri Kompozit Tesisi kurulacak.



JEC WORLD 2020 The Leading International Composites Show ITO ile katılın

Dünyanın en prestijli kompozit fuarı olan JEC World fuarı, sektörün global arenasına oluyor. Türkiye'den milli katılım organizasyonunu İstanbul Ticaret Odası'nın yaptığı fuarda bu yıl 112 ülkeden 44 bin profesyonel ziyaretçi katıldı. Fuar kapsamında 4 bini aşkın profesyonel iş görüşmesi yapıldı. Paris'te bin 300 katılımcının yer aldığı fuarın gelecek yıl milli katılım organizasyonunu yine ITO yapacak. 3-5 Mart 2020'deki fuarda yer alacak Türk firmaları, ITO'nun desteğiyle iş geliştirme organizasyonları ve B2B imkanı bulacak.



Dijital eğitim dijital girişim

Dijital yerliler ve eğitim

Okula gittiğiniz ilk günü hatırlıyor musunuz? Bizim kuşak için unutulmazdı. Bazılarımız bu yeni ortamdaki korkarak ağlıyordu ve anne babalarının onlardan ayrılmamasını istiyordu. Bazıları ise daha önce tanışmadıkları bu ortamı anlamaya, onun tadını çıkarmaya çalışıyorlardı. Ama herkesin aynı renk kopya kâğıdı ile kaplanmış defterleri ve üzerinde ne defteri olduğunu gösteren etiketleri, üzeri alınmış cantalarının içinde hazırda. Beslenme cantalarında ise o günkü beslenme saatinde tüketilecek gıda duruyordu.

Okumak o dönemde, öğretmenlerin anlatıklarını dinlemek ve tahtaya yazdıklarını not almaktı. Sonrasında ödevler bu bilgiyi pekiştirir ve öğrenmeyi tamamlardı. O zamanın yavaş akan hayatında her şey için bolca zaman vardı ve her şey alıştıra alıştıra yapılırdı. Bir sene çocuğu 'ikiden üç çıkamaz' diye öğretilir; ertesi sene negatif sayılar öğretilirdi; bunun yapılabileceği ve sonucun 'eksi bir' olduğu anlatılırdı.

O dönemin özelliği, bunların yazıldığı defterlerin hatıra olarak saklanmasıydı. Kenardaki karalamaları bir kenara bırakırsanız, defterlerin hepsi aynıydı ve özel bir yam yoktu ama iki nedenden dolayı saklanıyorlardı. Onlara harcanan zamanın göstergesiydiler ve o zamanın değerleri her tür bilgilerin saklanmasıyla ilgiliydi.

Evlere her şey bilginin saklanması ihtiyacına hitap ediyordu. Değerli olan beceri ise bir şey lazım olduğunda bu bilginin nerede olduğunu bulmaktı. Bunun da iki yolu vardı. Birincisi, iyi bir hafızaya sahip olmak ve neyin nerede olduğunu bilmek ve ikinci olarak da düzenli olmak. Telefon fihrisi, bu düzenli olmanın en önemli örneğiydi. Değer yaratma ise oradaki numaraları bir kâğıda yazılması ve birine verilmesi şeklinde ortaya çıkıyordu. Statik bilgi tekar üretiliyordu ve bu bilgiye sahip olan değerli hale geliyordu.

Bu değişim iş dünyasında da benzer bir şekilde gerçekleşmiş durumda. Eskiden geleceğe dönük bir, üç ve beş yıllık planlar hazırlayan ve bunların son üç altı ve bir yılda gerçekleştirildikleri ile ölen şirket ve kurumların yerinde bugün bütün operasyonlarının gerçek zamanlı olarak takip edilebilir ve değişimlere çok hızlı adapte olmalarını sağlayacak mekanizmaların kurmaya çalışanlar var. Buna bağlı olarak, sistemin gerektirdiği insan kaynağı da ciddi biçimde değişiyor.

Gelecekle yaklaşımların değeri kaybediği bu büyük dönüşüm sürecinde yaratıcılık, girişimcilik, ekosistemin parçası olmak ve çeşitlik gibi özellikler öne çıkıyor ancak sanayi toplumunun şekillendirdiği yapı içinde bunlar bulunmayan özellikler ve kaynaklar. Büyük bir paradigma değişimi yaşamamız zorunluluğumuz buna dayanıyor. Aynı şekilde uzmanlıkların çok katlı bir biçimde belirlendiği bir dünyadan multidisipliner ve yetat uzmanlığa geçişin de yaşanması gerekiyor.

Bu kolay bir iş değil. En büyük zorluk da sanayi toplumu döneminde basit düşünme ve gücümüzü yitirmiş olmamızdan kaynaklanıyor. Dijitalleşme sadece ekonomik bir etki yaratmıyor hayatın bütün alanlarını ciddi bir biçimde değiştiriyor. Kişisel hayatlardan üretime, ticarete, iş yönetimine kadar her alanda ezberler bozuluyor. Eğitimin de buna paralel olarak yeniden düzenlenmesi gerekiyor.

Bu yeni ve büyük değişimin gerektirdiği insan kaynağına ve daha önemlisi insanı yaratmak için bu değişimin köklü bir biçimde gerçekleştirilmesi gerekiyor. İnsan ile teknolojinin birbiriyle bütünleştirilmesi ve insanın teknolojiyi anlar, kullanır ve geliştirir hale gelmesi, bu değişimin en temel özelliği olmak durumunda. Okullar bunun içinde bir platform olarak çok önemli bir yere oturuyor. Birazara getirdiği ve hizmet ettiği kitle düşüldüğünde, okul yönetiminin müşterilerinin sadece öğrenciler değil, onların aileleri ve öğretmenleri de kapsayan geniş bir kitle olduğu görülüyor. Bu kitleyi oluşturan unsurların her birinin taleplerinin ve ihtiyaçlarının farklı olması okul yapısının da buna göre kurulmasını gerektiriyor. Öğretmenler, öğrencilerin özelliklerini bilen ve onlara en uygun eğitimi kurgulaması gereken kişiler olarak bu sistemin içinde yer alıyor. Aileler, çocuklarının iyi bir eğitim almasını ve hatta diğerlerinden daha iyi bir eğitim alarak hayata bir adım önde başlamasını istiyor. Öğrenciler ise gelecekteki rollerine iyi hazırlanarak bunu arkadaş çevreleri içinde yapmanın ve içine girdikleri dünyaya kabul görmenin peşinde. ABD'li yazar Malcolm Gladwell, okul yönetiminin hem öğrencileri hem de öğretmenleri tanıyarak en ideal eğitimi kurgulama olmasının sistemin kritik öneminde olduğunu belirtiyor. Bu uyumun sağlanması, kurulan eğitim sisteminin başkanı işi kritik öneme. Daha büyük ölçekle ise, ekosistemin doğru kurulması ve verimli bir şekilde yönetilmesi başının şifhisi formülünü oluşturuyor.



Kompozit Zirvesi kapsamında kurulan fuar alanında firmalar hemen her sektör için sunulan ürünlerini sergilediler. Bunlardan biri de karbon elyafın üretilmiş İHA kuyruk parçası oldu.

Sektördeki firmalar neler yapıyor?

- Sektör, rüzgar türbin kanadı, deniz araçları, askeri araçlar, roket gövde ve benzeri ürünlerin imalatı için kullanılan malzemeleri ve son ürünü üretiyor.
- Ağır ticari araçların şasi sistemlerini hafifleten yeni teknolojiler sahaya çıkıyor.
- Sektör firmaları deniz için laminasyon reçineleri, yapıstıncılar, astar, macun, boya ve vernikler; savunma, otomotiv, elektrik, mermer gibi sektörler için de epoksi ve polüüretan esaslı çeşitli ürünler üretiyor.
- Yerli firmalar, savunma sanayii ve

havacılık uygulamalarına yönelik karbon elyaf kumaş ve prepeg malzemeleri geliştiriyor.
- Sektör, karbon elyaf bazlı malzemeler altyapı ve yapıları güçlendirerek ömürlerini uzatılması konusunda da önemli çözümler sunuyor.

Evlilik hazırlığı yapan çiftler e-ticarete odaklandı



TÜRKİYE'de evlilik hazırlığı yapan çiftler, bu yıl e-ticarete odaklandı. Bir online alışveriş sitesi verilerine göre, gelin ve damat adaylarının alışveriş için ilk durakları bu yıl geçen senelerden farklı olarak e-ticaret olurken, ağustos-eylül aylarında bile 'çeyiz' kelimesi 500 bin kez arandı, bir önceki yılın aynı dönemine göre satışlar yüzde 250 artarak 400 bin adet çeyiz ürünü satıldı.

Birçok farklı kategoride fiyat-performansa dikkat eden yeni evlenecek çiftlerin tercihi ise genelde nevresim, beyaz eşya, küçük ev aletleri ve ev kozmetiği oldu.

Öte yandan online alışverişte en çok tencere seti alınırken, yemek takımı, sofra mutfak gereçleri, yastık ve yorgan gibi çeyiz ürünleri ise yine en çok tercih edilen ürünler arasında yer aldı.



Büyüyen e-pazara dijital pazarlama



Geçen yıl yüzde 42 büyüyen Türkiye e-ticaret pazarı, toplam perakende pazarının da yüzde 5,9'unu oluşturuyor. Her gün 59 milyon kullanıcının çevrimiçi olduğu internet pazarı, firmaları yeni dijital pazarlama teknikleri geliştirmeye zorluyor.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRKİYE'de 59 milyon kişi her gün ortalama iki saatini internette geçiriyor. Dijital pazarda satın alma kararlarının önemli bir kısmı bu iki saatlik zamanda oluşuyor. Bunun farkında olan firma ve marka sahipleri, müşterilerinin satın alma kararlarını 'e-pazardan' etkileyebilmek için yeni arayışlara giriyor. 2014'ten bu yana ortalama yüzde 33 büyüyen, geçen yıl ise büyüme temposunu yüzde 42'ye çıkaran e-ticarete başarılı olabilmeyen ve önemli anahtarı ise hedef kitlenin doğru seçilmesi.

YÜZDE 25

Gelişmiş ülkelerde e-ticaret toplam perakende pazarının yüzde 11'ine tekabül ederken, bu oran Türkiye'de yüzde 5,9 seviyesinde. Her yıl gelişerek kullanıcı sayısını artıran Türkiye e-ticaret pazarında geçtiğimiz yıl 59,9 milyar TL'lik bir ciro elde edildi. Bu pastadan en büyük payı ise tatil seyahat siteleri aldı. Türkiye'de pek çok firmanın çevrimiçi satışları bulunurken, henüz e-pazara girmeyen firmalar toplam firma sayısının yüzde 25'ini kapsıyor.

KIYMETLİ 3 SANİYE

Firmaların, perakende hacimlerinin 20'de 1'ini çevrimiçi gerçekleştiren Türk kullanıcılarını e-pazara kendilerine çekebilmek için yalnızca üç saniyeye bulunuyor. Yapılan araştırmalara göre kullanıcıların yüzde 80'i üç saniye içinde açılmayan internet sayfalarını terk ediyor. E-ticaretin tüm bu yönlere İstanbul Ticaret Odası'nda gerçekleşen "E-Ticaret ve Dijital Pazarlama Konferansı"nda ele alındı. Konferansta firmalara dijital pazara girişte izleyecekleri yöntemler anlatıldı.

SOSYAL MEDYA

Konferansta e-ticaret ve dijital pazarlamanın duayenleri katılımcılara e-pazara var olabilmeyen sırlarını anlattı. Buna göre firmaların e-ticarete, internet sitelerinin yanı sıra kampanyalarının önemli bir bölümünü sosyal medyadan yürütmeleri gerekiyor. Zira Türkiye'de 44 milyon sosyal medya kullanıcısı bulunuyor. Sosyal ticaretin 2020'de 160 milyar dolarlık bir pastaya ulaşacağı

öngörüiliyor. Sosyal medyanın pazarlamadaki en büyük pastasını ise yüzde 84'le Instagram alıyor. Sosyal medya kullanıcıları artık alacakları ürünün tanıtım yazısından etkili bir fotoğrafını görmeyi tercih ediyor.

VIDEONUN PAYI

E-ticarete, en etkili pazarlama yöntemlerinden birini de videolu paylaşımlar oluşturuyor. Türkiye'de en çok kullanılan sosyal medya yüzde 92'lik oranla Youtube. Türk kullanıcı aylık kişi başı 200 dakikalık video izliyor. Beğenilen markaların videoları

Çetin rekabet ortamı

İstanbul Ticaret Odası'nda gerçekleşen 'E-Ticaret ve Dijital Pazarlama Konferansı'nın açılış konuşmasını İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman gerçekleştirdi. Salman, Türkiye'nin dünyanın 17. büyük ekonomisi olduğunu hatırlatarak şöyle devam etti: "Son yıllarda dijital pazarda yaşanan gelişmeler vesilesiyle çok çetin bir rekabet ortamının hakim olduğu bir ekosistem söz konusu. Tüm bu gelişmeler yüzünden artık işletmelerimizin geleneksel ticaret yöntemlerinin dışına çıkarak gelişen teknoloji uygulamalarına hızla adapte olmaları ve erişimi çok daha hızlı olan e-ticaret ve dijital pazarlama gibi alanlarda etkin birer oyuncu haline gelmeleri gerekiyor."

Akıllı telefon gerçeği

Firmaların dijital ticarete akıllı telefon gerçeğini de göz önünde bulundurmaları gerekiyor. Zira Türkiye nüfusunun yüzde 93'ü akıllı telefon kullanıyor. KPMG Türkiye'nin araştırmasına göre e-ticaret müşterilerinin yüzde 57'si satın alma kararlarını telefonları aracılığıyla gerçekleştiriyor. Kullanıcıların yüzde 98'i telefonları dışı konumda kullandığı için firmaların mobil pazara yönelik tasarımlarına buna göre gerçekleştirmeleri gerekiyor.

yüzde 70 oranında paylaşıyor ve video içerikleri satın alma kararlarının yüzde 85'ini olumlu etkiliyor. Ancak firmaların bu aşamada çok hızlı olmaları gerekiyor zira gençler 6 saniyede kendilerini etkilemeyen bir videoyu değiştiriyor. Bu durum orta yaş ve üzerinde ise 15 saniyeyi buluyor.

E-ÇÜZDAN

Gelişen e-ticaret ve sosyal ticaret, firmalara güvenli ve kolay ödeme imkânı sunma zorunluluğunu da beraberinde getiriyor. Zira e-pazar müşterileri kendilerini en fazla dört adımda sonuca ulaştırmayan ödeme yöntemlerinden vazgeçebiliyor. Müşteriler için güvenli ödeme yöntemleri de alışveriş kararlarını etkiliyor. Geçtiğimiz yıl tüm dünyada; kredi kartı, banka kartı ve ön ödemeli kartları dijital ortamda tek bir cüzdanla bir araya getirerek ödeme imkânı sunan e-cüzdan, çevrimiçi alışverişte yüzde 38'lik bir paya ulaşmıştı. 2021'de bu oranın yüzde 47'ye ulaşması öngörüiliyor.

JEC WORLD 2020

Paris-Fransa
3-5 MART 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



KOMPOZİT SANAYİ'NİN EN PRESTİJLİ FUARI'NDA YER ALIN!

JEC WORLD 2020

- Dünya'nın en prestijli kompozit fuarı
- 76.000 m² alan
- Her kıtadan 1.300 katılımcı
- 112 ülkeden 43.500 profesyonel ziyaretçi
- 4.000 profesyonel iş görüşmesi

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı	: 9 m ²
Katılım bedeli	: 8.845 TL/ m ²
1. Ödeme	: Başvuru ile birlikte 8.845 TL
2. Ödeme	: Kalan bedelin %50'si 15 Kasım 2019
3. Ödeme	: Bakiye Bedel 24 Ocak 2020

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

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	: 0055
TL Hesap No	: 60614779
IBAN	: TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

- Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "JEC WORLD 2020 FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Esra Yılmaz / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 65 10 / 0212 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : esrayilmaz@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @ito @itokurumsal

Satış hunisindeki ALTIN FIRSATLAR

Araştırmalara göre KOBİ'lerin en büyük sorunu, müşteriye cezbedememek. Sorunun çözümü ise satış hunisinde saklı. Satış hunisi iyi anlaşılır ve uygulanırsa; siteye ziyaretçi trafiğini ciddi şekilde artırıyor. Kalıcı müşteriler kazanmak mümkün hale geliyor.

PAZAR araştırması şirketi Factworks tarafından, İngiltere'de, 537 KOBİ üzerinde, 2016 Şubat ayı ile 2018 Ocak ayı arasında her ay düzenli bir araştırma yürütüldü. İşletmelerin A'dan Z'ye yaşadıkları sorunlar tespit edildi. Sonuçta, işletmeler için en büyük sorunun

yüzde 79 oranla 'müşteriye cezbedememe' olduğu anlaşıldı.

SATIŞ AŞAMALARI

En büyük hatayı, müşteriye ilk dakikada bir şey satılabileceğimizi zannederek yapıyoruz. Oysa hayatta her şeyde olduğu gibi müşterinin de satınalma aşaması öncesinde

yaşamaya gereken bazı tecrübeler olduğunu unutuyoruz. Ürün ve hizmetlerimizi tanıtmaları, fark etmeleri, isinmaları, gerçek bir ilgi duymaları gibi aşamalar geçtikten sonra satın alma gerçekleşiyor.



Yakup KOCAMAN
Yakup Kocaman Pazarlama Danışmanı



MEETUP BULUŞMALARI
(DEĞERİ 0 TL)

WEBSITE ANALİZ PAKETİ
(DEĞERİ 27 TL)

DÖNÜŞÜM ORANINI KATLA PAKETİ
(DEĞERİ 297 TL)

NÖROPARLAMA ZİRVESİ
(DEĞERİ 997 TL)

Nedir bu satış hunisi?

Dijital pazarlamada altın vuruş yapmak isteyen işletmeler öncelikle, satış hunisini veya diğer bir tabirle pazarlama hunisini iyi tanımalı ve şirketlerinin pazarlama pratiklerine uyumlu hale getirmeli.

Peki nedir bu satış hunisi? İşte adımda satış hunisi:

1. Haberdar etme

Her şeyden önce, potansiyel müşterilerin, sizin varlığınıza haberdar olmaları gerekir mi? Karşılaştıkları sorunları sizin de çözebileceğinize, ihtiyaç duydukları ürün ve hizmetleri sizin de karşılayabileceğinize dair bilgilendirilmiş olmaları. Arama motorlarında veya sosyal medyada insanların karşısına çıkmalısınız.

Bazı araçlar: Web sitesi, arama motoru optimizasyonu, içerik pazarlaması (blog yazıları, videolu tanıtımlar, sık sorulan sorular), Örnek müşteri vakaları, basın bültenleri, online yarışmalar, Google Benim İşletmem, sarı sayfalar sitelerine kayıt, sosyal medya hesap açılışı ve ilgi çekici yayınlar.

2. İlgili duyma

Varlığınıza müşteri adaylarını haberdar ederek bir farkındalık oluşturdunuz. Şimdi artık müşterilerin zihnindeki birkaç alternatif firmadan birisiniz. Rakipleriniz arasında sizi öne çıkaracak şeylere odaklanın. Fiyatlarınızla mı, hizmet kalitenizle mi, satış sonrası destekle mi, ne

ile ön plana çıkmanız gerektiğini planlayın. Rakiplerinizin ne yaptığını iyi araştırın. Kafası karışık müşterilere cazip teklifler sunun. İşinizdeki uzmanlığınızı karşı tarafa fark ettirin.

Bazı araçlar: Çarpıcı açılış sayfaları (landing pages), ürün ve fiyat karşılaştırma listeleri, pazar araştırması, paralı reklamlar, site içi canlı chat, sosyal medya reklamları, ücretsiz pdfler, videolu eğitimler.

3. Karar verme

Evet, müşteri sizden haberdar oldu, rakiplerinizle farkınızı anladı ve takdir etti. İşinizdeki uzmanlığınızı gördü. Cazip teklifinizle ilgilenmeye başladı. Şimdi onlara

reddedemeyecekleri fiyat ve hizmet teklifleri sunun. Çünkü gerçek bir müşteriyle karşı karşıyasınız, satın alma kararına çok yakınlarda ve her an elinizden kaçabilirler.

Bazı araçlar: Ürün ve hizmet satış sayfaları, doğrudan telefon görüşmesi, e-mail pazarlaması, site içi canlı chat, ücretsiz danışma hattı, ücretsiz webinar, ücretsiz pdf raporlar, fiyat listesi sunma, paralı reklamlar yayınlama, dönüşüm optimizasyonu ve yeniden pazarlama (remarketing).

4. Müşteri edinme

Az önceki tüm süreçleri başarıyla

atlatmış ve şimdi yeni bir müşteriniz oldu. Önce ona telefonla veya e-mail ile teşekkür edin. Ürünlerinizle ilgili sorunları olursa çözün. İleride sadık bir müşteriniz olabilmek için cazip tekliflerinizi sıcak tutun. Mesela yeni bir müşteri getirmesi karşılığında ona yüzde 10 indirim veya para ödemesi teklif edin.

Bazı araçlar: Kolay anlaşılır ve işlevsel bir ürün sepeti oluşturma, basit bir ödeme sayfası ekranı, çözüm ortağı teklifleri (referral, affiliate programları), ürün puanlaması ve incelemesi, elektronik anketler, e-mail teklifleri.



DÜĞÜN | DAVET | ORGANİZASYON | RESTORAN



İTO CEMİLE SULTAN KORUSU
HAYALLERİN GERÇEK OLDUĞU YER



cemilesultan.com

itocemilesultankorusu

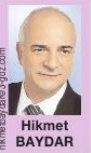
0216 308 49 43

CemileSultanKorusu

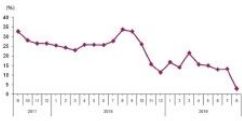


Sektörel bazda cirolardaki gelişmeler

Türkiye İstatistik Kurumu 15 Ekim 2019 günü Ağustos 2019 ayının ciro endeksi verilerini açıkladı. Bu verilerle göre sanayi, inşaat, ticaret ve hizmet sektörleri toplamında takvim etkilerinden arındırılmış ciro endeksi, 2019 yılı Ağustos ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 2.8 arttı. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış toplam ciro endeksi ise bir önceki aya göre yüzde 1.6 azaldı. Ciro endeksi eskiden alışılageldiğimiz rakamların oldukça altında ve düşmeye devam ediyor.



Hikmet BAYDAR



Takvim etkilerinden arındırılmış toplam ciro yıllık değişim oranı, Ağustos 2019 [2015=100]

Grafikten de görüleceği üzere 2018 Aralık ayından 2019 Mart ayına kadar toparlanma eğilimine giren ciro endeksi daha sonra hızlı bir şekilde düşüş eğilimine girmiştir.

Sektörel bazda baktığımızda şu verileri görüyoruz. Takvim etkilerinden arındırılmış sanayi ciro endeksi, 2019 Ağustos ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 0.1 azaldı. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış sanayi ciro endeksi ise bir önceki aya göre yüzde 2.5 azaldı. Sanayi sektöründe yüzde 2.5 ciro düşüşü yatırım eğiliminde olan ve ciro artış hedefleriyle hareket eden sanayicimiz için ciddi bir likidite sıkıntısı demektir. Hedeflenen ciro olmadıkça, hedeflenen tahsilat da olamayacağından ödemelerde sıkışma ihtimali artmıştır.

Takvim etkilerinden arındırılmış inşaat ciro endeksi, 2019 yılı Ağustos ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 18 azaldı. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış inşaat ciro endeksi ise bir önceki aya göre yüzde 2.6 azaldı. Uzun zamandır bu sektör verilerinde bozulma dikkatimizi çekmekteydi. Cirolardaki bu büyük oranlı düşüş bu sektör için çok ciddi sıkıntıları geleceği anlamını taşımaktadır. Projelere kaynak bulunamaması ve yeni projelerde isteksizliğin artması gibi hususlarla karşılaşabiliriz. Kaldı ki bu kadar yüksek oranlı ciro düşüşü taahhütlerin yerine getirilemeye ihtimalini artırmaktadır. Bu sektörde ciro düşüş sebepleri iyi analiz edilmelidir. Hedef kitle doğru seçilmiş mi? Doğru üretim yapılmış mı? Tek tek incelenmelidir. Güten bunların yanında tüketici güveninin düşük olduğunu da unutmamak lazım. Böyle ortamlarda tüketici uzun vadeli borcun altına girmekten çekinmektedir. O yüzden krediyle bile konut alımına çok sıcak bakmamaktadır. Tüketici güveni artmadan bu sektörde ciroların önemli bir şekilde artmasını beklemek fazla iyimserlik olabilir. Bu sektörde şimdilik fazla riskli pozisyon almamakta fayda var.

Takvim etkilerinden arındırılmış ticaret ciro endeksi, 2019 yılı Ağustos ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 6 arttı. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış ticaret ciro endeksi ise bir önceki aya göre yüzde 0.6 azaldı. Ticaret sektörü inşaat göre daha iyi durumdadır.

Takvim etkilerinden arındırılmış hizmet ciro endeksi, 2019 Ağustos ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 10.1 arttı. Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış hizmet ciro endeksi ise bir önceki aya göre yüzde 1.9 azaldı. Yıllık bazda ciro artışları içerisinde en iyi durumda olan sektör hizmet sektörüdür. Bir önceki aya göre ciroda düşüş olsa da yıllık bazda yüzde 10.1 artış mevcut dağılıma göre en iyisidir.

Kültür yatırımları özel müzelerle ARTIYOR

Türkiye genelindeki 205 devlet müzesine karşın 260 özel müze bulunuyor. Kültürel girişimciliğin önemli bir kolu sayılan özel müzecilik için devlet tarafından sağlanan önemli teşvikler de var. Yer tahsis, gelir vergisi indirimi, enerji desteği bunların başında geliyor.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRKİYE İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) 2017 verilerine göre, müzeleri ziyaret eden kişi sayısı 20 milyonu aştı. Bunun 10 milyonunu ise özel müze ziyaretçileri oluşturdular. İş adamlarının, vakıfların, belediyelerin ve çeşitli sivil toplum kuruluşlarının daha çok sosyal sorumluluk projesi olarak hayata geçirdikleri özel müzecilik, her geçen gün büyüyor. Türkiye genelinde 205 devlet müzesi bulunmasına karşın 260 özel müze bulunuyor.

İSTANBUL'DA 4 KATI

İstanbul, özel müzeciliğin en çok geliştiği şehir olma özelliği taşıyor. Buna göre tarihi kentte Kültür ve Turizm Bakanlığı'na bağlı 16 müze bulunurken, 62 özel müze bulunuyor. Özel müzecilikte İstanbul'u 43 müze ile Ankara takip ediyor. Bu rakam Ankara'da bulunan 16 devlet müzesinin neredeyse üç katı. Ankara'nın ardından İzmir özel müzecilikte üçüncü sırada bulunuyor. İzmir'de bulunan 11 devlet müzesine karşılık 17 özel müze ziyaretçilerle buluşuyor.

YÜZDE 177 ARTIŞ

Özel müzecilik kâr getirici bir girişimcilik olmaktan ziyade sosyal girişimcilik olarak her geçen gün büyüyor. 2004'te Türkiye genelinde 94 özel müze bulunmasına karşın, 15 yılda bu rakam yüzde 177 arttı. Bununla birlikte özel müze için en çok geliştiği yıl 2014 oldu. Bir önceki yıla göre 37 müzenin daha açıldığı özel müzecilik, her yıl ortalamaya yüzde 12 büyüyerek günümüzde 260'a ulaştı.

26. TİRAN ULUSLARARASI FUARI

Tiran - Arnavutluk
23-26 Kasım 2019

Genel ticaret



2018'de en çok ziyaret edilen 10 müze

İstanbul Topkapı Sarayı Müzesi	3.004.620
İstanbul Ayasofya Müzesi	2.922.037
Konya Mevlana Müzesi	2.817.386
Neveşehir Hacıbektaş Müzesi	443.160
Topkapı Sarayı - Harem Dairesi	421.780
İstanbul Arkeoloji Müzeleri	378.675
Antalya Aziz (St.) Nikolaos Müzesi	364.996
Ankara Cumhuriyet Müzesi	353.727
Gaziantep Zeugma Mozaik Müzesi	268.374
Ankara Anadolu Medeniyetleri Müzesi	253.795

Kaynak: Kültür ve Turizm Bakanlığı

Destek veriliyor

Özel müze tanımına Kültür ve Turizm Bakanlığı'na bağlı olmayan tüm müzeler giriyor. Türkiye'de özel müzeleri, en fazla çeşitli vakıflar tarafından açılan müzeler oluşturuyor. Sosyal sorumluluk projesi olarak özel müzecilik yapmak isteyen iş insanları için devlet destekleri de bulunuyor. Buna göre Kültür ve Turizm Bakanlığı özel müze açmak isteyenlere yer tahsisinde bulunabiliyor. Kıra bedeli tahsis edilen yerlere ek olarak, özel müzede çalışan kişilerin maaşlarından gelir vergisi stopajı indirimi, sigorta primi iştirken paylarında indirim, su bedeli indirimi, enerji desteği, yabancı uzman personel ve sanatçı çalıştırabilme, hafta sonu ve tatil günlerinde çalışabilme izni gümrük vergisi muafiyeti ve KDV istisnası gibi destekler sağlanıyor.

300 binin üzerinde eser

Türkiye'de özel müze sayısı devlet müzelerinden fazla olsa da barındırdığı eser bakımından devlet müzeleri liderliği elinde tutuyor. Buna göre Türkiye'deki devlet müzelerinde TÜİK 2017 verilerine göre 3 milyon 306 bin eser bulunurken, özel müzelerdeki eser sayısı 386 bin civarında kalıyor.



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 başarısını,

Ödeme Planı

- Minimum stant alanı: 9 m²
- Katılım bedeli : 2.450 TL/m²
- 1. Ödeme : 2.000 TL (başvuru ile birlikte)
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
- 3. Ödeme : Bakiye bedel
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- Stant inşaatı, temel aydınlatma
- Ürünlerin İstanbul-Tiran nakliyesi, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sayfasında 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 masrafları
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi

Banka Bilgisi

- Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
- Banka : YAPI KREDİ BANKASI
- Şube : SULTANAHAMAM - İSTANBUL
- Şube Kodu : 055
- TL Hesap No : 486 4779
- IBAN : TR29 0066 7010 0000 0060 6147 79
- Ödemeler Firma hesabından, tam firma ünvanı ve "26. TİRAN ULUSLARARASI FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

İSTANBUL
TİCARET
ODASI

Özlem Kılıç - Mustafa Çağlayan - Aylin Odabas
Tel : 0212 455 65 12 - 455 61 08 - 455 61 07
GSM : 0533 939 30 17
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



Belirli süreli iş sözleşmelerinde haksız feshe bağlı ceza şartın hükümsüzlüğü

Yargıtay İçtihadı Birleştirme Genel Kurulu'nun 2017/10 E. 2019/9 K. Sayılı ilamı ile belirli süreli olarak yapılmış ancak objektif şartları taşımadığı için belirsiz süreli olarak kabul edilen iş sözleşmesinde kararlaştırılan 'süreden önce haksız feshe bağlı ceza şart' hükmünün, belirlenen süre ile sınırlı olmak üzere geçerli olduğuna karar vermiştir.

"...Sözleşme özgürlüğü ilkesi gereğince taraflar, hukuka aykırı olmamak koşulu ile içerik, kapsam ve niteliğini serbest ve özgür bir şekilde belirleyecekleri şekilde sözleşme akdedebilirler. Hukukumuzda sözleşme özgürlüğü ilkesi mutlak olmayıp, birtakım sınırlamalara tabidir. Nitekim 6098 sayılı TBK'nın 27'nci maddesinin birinci fıkrasına göre 'Kanunun emredici hükümlerine, ahlaka, kamu düzenine, kişilik haklarına aykırı veya konusu imkânsız olan sözleşmeler kesin olarak hükümsüzdür.'

Sözleşme özgürlüğü ilkesinin sınırları bu şekilde ortaya konulmuş olmakla birlikte, sözleşmede yer alan düzenlemelerden bir kısmının hükümsüz olması durumunda kanun koyucu farklı bir çözüm tarzı benimsemiştir. 6098 sayılı TBK'nın 27'nci maddesinin ikinci fıkrasına göre 'Sözleşmenin içerdiği hükümlerden bir kısmının hükümsüz olması, diğerlerinin geçerliliğini etkilemez. Ancak, bu hükümler olmaksızın sözleşmenin yapılmayacağı açıkça anlaşılırsa, sözleşmenin tamamı kesin olarak hükümsüz olur.'



Burada kanun koyucu sözleşmeleri ayakta tutma ve geçerliliklerini koruma ilkesinden hareket ederek, sözleşmenin bir kısmının geçersiz sayılmasına ve diğer kısmının ise geçerli bir şekilde hüküm ve sonuçlarını doğurmasına olanak tanımıştır. (Kılıçoğlu, Ahmet M.: Borçlar Hukuku Genel Hükümler, Ankara 2012, s.100)

Açıklanan bu hususlara göre, işçi ve işveren tarafından iş sözleşmesinin belirli süreli olarak akdedilmesi ve sözleşmede 'süreden önce haksız feshe bağlı ceza şart' düzenlemesinin öngörülmesi durumunda, objektif koşullar bulunmadığı için sözleşme belirsiz süreli iş sözleşmesi niteliğinde kabul edilse de, burada 6098 sayılı TBK'nın 27'nci maddesinin ikinci fıkrası gereğince kısmi geçersizlik yaptırım uygulanarak taraf idarelerine üstünlük tanınması ve 'süreden önce haksız feshe bağlı ceza şart' hükmünün, kararlaştırılan süre için geçerliliğini koruduğu kabul edilmelidir.

Hâl böyle olursa belirli süreli olarak yapılmış ancak objektif şartları taşımadığı için belirsiz süreli olarak kabul edilen iş sözleşmesinde kararlaştırılan 'süreden önce haksız feshe bağlı ceza şart' hükmünün, kararlaştırılan olan süre ile sınırlı olmak üzere geçerli olduğu sonucuna varılmıştır.'

Türk Konseyi'nden Barış Pınarı Harekatı'na destek

AZERBAJCAN'ın başkenti Bakü'de düzenlenen Türk Dili Konuşan Ülkeler İşbirliği Konseyi (Türk Konseyi) Devlet Başkanları 7. Zirvesi sonuç bildirgesinde, Barış Pınarı Harekatı'na destek kararı yer aldı. Azerbaycan Cumhurbaşkanı İlham Aliyev'in ev sahipliğinde düzenlenen zirveye Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Kazakistan'ın kurucu Cumhurbaşkanı Nursultan Nazarbayev, Kırgızistan

Cumhurbaşkanı Sooronbay Ceenbekov ve Özbekistan Cumhurbaşkanı Şevket Mirziyoyev katıldı. Türk Konseyi gözlemci üyesi Macaristan'ın Başbakanı Viktor Orban ile kuruma üye olmasa da etkinliklere katılım sağlayan Türkmenistan'ın Başbakan Yardımcısı Pürlü Agamuradov da toplantıda hazır bulundu.

İNANCIMIZ TAM

Toplantı sonrasında kabul edilen ve liderlerce imzalanan

bildiride, Barış Pınarı Harekatı'yla ilgili şu ifadeler yer verildi: "Türk Konseyi, Türkiye'nin Barış Pınarı Harekatı'nın terörizmle mücadelede, Suriye'nin toprak bütünlüğünün sağlanmasına, Suriyelilerin teröristlerin zulmünden kurtarılmasına ve yerlerinden edilmiş Suriyelilerin ana vatanlarına güvenli ve gönüllü geri dönüşleri için şartların oluşturulmasına katkıda bulunacağına olan umut ve inançlarını beyan etmektedir."



İSTANBUL İŞ DÜNYASINDAN ORTAK AÇIKLAMA: Gün, milli birlik ruhuyla bir ve beraber olma günü

İstanbul iş dünyasının önde gelen temsilcileri, yaptıkları ortak açıklamada, Barış Pınarı Harekatı'nı desteklediklerini duyurdu. Açıklamayı duyuran İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Türk iş dünyasının bütün paydaşları olarak, dualarımızla, bütün gönüllerimizle devletimizin ve kahraman askerlerimizin yanındayız" dedi.

Şekib Avdagiç, Türk Silahlı Kuvvetleri'nin terör unsurlarını yok etmeye olan inancın tam olduğunu vurguladı. Avdagiç, uluslararası camiayı, "Gün sessiz kalma değil, milli birlik ruhuyla bir ve beraber olarak ses verme günüdür" diye konuştu.

İSTANBUL iş dünyasının önde gelen temsilcileri, yaptıkları ortak açıklamada, Barış Pınarı Harekatı'nı desteklediklerini duyurdu. Ortak açıklamayı ise İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç okudu. Avdagiç, açıklamayı 81 ilde aynı anda tüm odalar ve borsalarla birlikte yaparak Türkiye ve dünya kamuoyuna seslendiklerini söyledi. Türkiye'nin 9 Ekim 2019'da Suriye sınırı üzerinde 'Barış Pınarı' adlı sınır ötesi harekâtı başlattığını hatırlatan Avdagiç, "Amaç hem sınırlarımızın güvenliğini sağlamak hem de ülkemiz ve bölge ülkeleri için tehdit oluşturan terör koridorunu ortadan kaldırmak. Bölgeyi PKK/PYD/YPG ve DEAŞ gibi terör örgütlerinden temizleyerek Suriye halkını teröristlerin baskı ve zulmünden kurtarmak, bölgede huzur, güven ve barış ortamını yeniden tesis etmek. Bizler devletimizin aldığı bu kararın arkasındayız ve destekliyoruz" dedi.

2 YILDA 100 EYLEM

Avdagiç, Türkiye'nin bu harekâtla uluslararası kurallardan doğan hakkını kullandığını ifade ederek, harekâtın; evrensel hukuk ve Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi terörle mücadele kararları ile BM Sözleşmesi'nde yer alan meşru müdafaa hakkı çerçevesinde başlatıldığını söyledi. Suriye'nin toprak bütünlüğüne, egemenliğine ve siyasi birliğine saygı gösterildiğini ifade eden Avdagiç, şöyle konuştu: "Dolayısıyla bu harekât, meşru ve

uluslararası hukuka uygun. Ülkemiz özellikle Fırat'ın doğusunda, sınırın ötesinde konuşlu terör örgütü unsurlarınca son 2 yılda 100'ün üzerinde taciz ve hısmame eyleme maruz kaldı. Terör örgütleri, Suriye içinde ve Suriyelilere yönelik de saldırılar düzenliyor. Suriye'deki yerel halkın da terör örgütlerinin giderek artan insan hakkı ihlalleri, göçe zorlanma, taciz ve zulmüne karşı şikâyetleri ve tepkileri sürekli artıyor. Herkes artık şunu çok iyi görmelidir ki; masum insanları katleden ve ülkemizin güvenliğine de açık tehdit oluşturan terör gruplarına sessiz kalmamız beklenemez. Fırat Kalkını ve Zeytin Dalı Harekatı'yla başlayıp devam eden tüm bu operasyonlarıyla Türkiye, terör örgütlerine ve destekçilerine gereken cevabı en güçlü şekilde veriyor."



Dünyadan 600 iş insanına Barış Pınarı anlatıldı

Türk Konseyi ile Kafkaslar'da Barış Pınarı Harekatı'nı dost ve kardeş ülkelere anlatan Türkiye iş dünyası; Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) tarafından Bosna Hersek'in başkenti Saraybosna'da organize edilen 23. Uluslararası İş Forumu (IBF) ile Balkanlar üzerinden dünyaya açıklamalarını sürdürdü. Avrupa, Ortadoğu, Amerika ve Afrika'dan 600 civarında iş insanını buluşturan forumda konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç de Türkiye'nin mazlumların koruyucusu olduğunu vurguladı.

GERİ DÖNÜŞ KOLAYLAŞACAK

Avdagiç, harekatta sivillerin ve masumların korunmasına azami dikkat gösterildiğini belirterek, Türk ordusunun, bu özverili tutumunu hem Fırat Kalkını hem de Zeytin Dalı harekâtlarında gösterdiğini hatırladı.

Önceden terörün hakim olduğu bölgede hayatın normale döndüğünü ifade eden Avdagiç, bölgeye barış ve huzurun geldiğini söyledi. Türkiye'nin, yurtlarını terk etmek zorunda kalmış Suriyelilerin geri dönüşüne de zemin hazırladığını aktaran Avdagiç, şunları kaydetti: "Türkiye'nin elinden gelen tüm imkanlarını bu bölgeler için nasıl seferber ettiğini de dünya kamuoyu gördü. İnanyoruz ki, gönül dünyasını ve insanları imar edemeyenler, yeryüzünü imar

edemezler. Türkiye olarak yıkmaktan, yakmaktan yana hiç olmadık, olmayacağız. Tarafımız huzur, barış ve kardeşlik. Türkiye'nin terörle mücadelede dönük çabaları, etnik ve dini temizlik de dahil olmak üzere, insanlığa karşı işlenen suç niteliğindeki PKK/PYD/YPG ve DEAŞ eylemleri nedeniyle dönüşlerinin önünü açacak, Suriye'nin toprak bütünlüğü ve birliğinin korunmasına da katkıda bulunacak. Bu nedenle Türkiye'nin başlattığı her harekât, Suriyeli göçmenler, mazlum ve mağdur durumundaki yerel halk tarafından destekleniyor. Bu gerçekler ışığında, uluslararası camiayı, teröre karşı ortak duruş sergileme ve evrensel insan haklarını bu bölgede hakim kılma yönünde niyetlerini açık bir şekilde göstererek ülkemize destek vermeye davet ediyoruz."

Avdagiç, ortak açıklamayı şöyle tamamladı: "Türkiye'nin iş dünyasındaki bütün paydaşları olarak, işvereni, çalışanı, esnafı olarak, dualarımızla ve bütün gönüllerimizle devletimizin ve kahraman askerlerimizin yanındayız. Türk Silahlı Kuvvetlerimizin bölgedeki terör unsurlarını yok etmeye ve terör örgütlerini hezimete uğratabacağına olan inancımız tam. Tüm şehitlerimize Allah'tan rahmet diliyoruz, mekânları cennet olsun. Yaralılarımıza acil şifalar temenni ediyoruz. Cenabıhak Mehmetçikimizi korusun, ordumuzu muzaffer kılsın. Yar ve yardımcımız olsun."

Aramıza kimse fitne fesat sokamaz

İTO Başkanı Avdagiç, Türkiye ve Türkiye ekonomisine yönelik tehditlere Türk milletinin, iş dünyası ve sivil toplumla birlik içinde durarak en güzel cevabı vereceğini söyledi. Bu tehditler karşısında bu vatanın her bir ferдинin, Türkiye'nin geleceği için daha çok çalışacağını ve daha çok üreteceğini ifade eden Avdagiç, "Gün sessiz kalma değil, milli birlik ruhuyla bir ve beraber olarak ses verme günüdür" dedi. Vatandaşları, sosyal medyadaki bilgi kirliliğine karşı dikkatli olmaya davet eden Avdagiç, "Bölgede yasayanlar komşumuz, kardeşimiz. Aynı medeniyetin, aynı kültürün, aynı inancın mensupları olan bizler arasındaki kardeşlik ve komşuluk hukukunu kimse yok edemez. Aramıza kimse fitne ve fesat sokamaz, bizi birbirimize düşman edemez" dedi.

14 18 Ekim 2019

ÜNİVERSİTEMİZ

TİCARET

TRAFİKTE KÜÇÜK HATA YOKTUR PROJESİ İLE

8 ayda 70 bin çocuğa eğitim

Milli Eğitim Bakanlığı, İstanbul Ticaret Üniversitesi ve Shell Türkiye, çocukların trafik alanında bilinçlendirilmesi amacıyla 'Trafikte Küçük Hata Yoktur' sosyal sorumluluk projesini başlattı. Proje ile 8 ayda 3-11 yaş arasındaki toplam 70 bin çocuğa ve dolaylı olarak ailelerine trafik kuralları hakkında eğitim verilmesi hedefleniyor.

TRAFİK kazalarına dikkat çekmek ve çocuklara trafik kurallarını öğretmek amacıyla Milli Eğitim Bakanlığı, İstanbul Ticaret Üniversitesi ve Shell Türkiye işbirliğiyle gerçekleştirecek 'Trafikte Küçük Hata Yoktur' projesi başladı. Projenin, 12 Ekim 2019'da İstanbul Ticaret Üniversitesi Sütüce Yerleşkesi'ndeki tanıtım toplantısında konuşan Milli Eğitim Bakanı Ziya Selçuk, trafik sorununu, 'Günümüzde yaşanan bireysel ve toplumsal sorunların en önemlilerinden biri' olarak tanımladı.

SORUNUN ÖZÜ EĞİTİM

Son yıllarda teknolojik ilerlemeler ve altıyapı eksikliklerinin giderilmesine rağmen kural ihalleri nedeniyle kazaların oluştuğuna dikkat çeken Bakan Selçuk, trafik bilincini geliştirmeye yönelik çalışmalarını anlattı. Çocukların trafik eğitimi konusunda İçişleri Bakanlığı ile projeler yürüttüklerini söyleyen

Selçuk, şöyle konuştu: "Tedbirler alındıkça ölümlü ve yaralanmalı kazalarda azalmalar oluyor. Bu meselenin özü eğitimden geçiyor. Çocukların eğitimine yaptığımız yatırım arttıkça, trafik bilinci ve trafik suuru gelişecek. Bu süreçte de daha az maddi ve manevi zayıflık oluşacak. Trafik kazalarının azalmasını çocuklarla çok büyük ilgisi var; çünkü onların eğitim seviyesi yükseldikçe trafik ile ilgili çok daha parlak günlerimizin olacağını söyleyebiliriz."

EĞLENEREK ÖĞRENİM

Trafik güvenliği konusundaki eğitimlerin küçük yaşlardan itibaren verilmesi başlanmasının önemini vurgulayan Selçuk, "Bu doğrultuda Bakanlığımız Özel Öğretim Kurumları Genel Müdürlüğü ile İstanbul Ticaret Üniversitesi arasında sosyal sorumluluk projesi kapsamında okul öncesi ve ilkököl öğrencilerine yönelik 'Trafikte Küçük Hata Yoktur' adlı tiyatro

gösterisine ilişkin işbirliği protokolü imzalandı. Protokol kapsamında okul öncesi ve ilkököl öğrencilerinde trafik bilinci ve toplumsal farkındalık oluşturulacak. Öğrencilerin trafik adabı ve trafik kurallarını öğrenmelerini sağlayacak. Ayrıca bu bilgiler aile bireyleriyle paylaşılmalı teşvik edilecek. Çocukların trafik eğitimi konusundaki eğitim faaliyetlerine destek veren özel sektör kurum ve kuruluşlarına teşekkür ederim" dedi.

'Trafikte Küçük Hata Yoktur' projesinin tanıtım toplantısına İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyet ve İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Öztürk Oran, Mütevelli Heyet Üyeleri, İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Yücel Öğürlü, projenin yürütücüsü olan Ulaştırma Sistemleri Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Prof. Dr. Mustafa İlcalı, Shell & Turcas CEO'su Felix Faber, ilkököl öğrencileri ve veliler katıldı.



İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Öztürk Oran, Rektör Prof. Dr. Yücel Öğürlü ve Shell & Turcas CEO'su Felix Faber, Milli Eğitim Bakanı Ziya Selçuk'a program sonunda teşekkür plaketi takdim etti.

Eğitim ordusuna ihtiyaç var

İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyet ve İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Öztürk Oran, dünya çapında yılda ortalama 1 milyon 300 bin kişinin trafik kazalarıyla hayatını kaybettiğine dikkat çekti. Oran, "Ülkemizde de son 10 yılda yolların bölünmesine, duble yollar yapılmasına rağmen 12 milyon kaza oldu. Bu kazalarda 50 binden

gazla insan can verdi, 2 milyonun üstünde insan da yaralandı. Bu kazaların çok önemli bir bölümü sürücü kaynaklı hatalara dayanıyor" dedi. Trafik terörünü bitirmek, bu işi kökten çözebilmek için eğitim ordusuna ihtiyaç olduğunu söyleyen Oran, şöyle devam etti. "Bu eğitim ordusunda küçük büyük demeden hepimiz olacağız. Trafik denetimleri, yol güvenliği,

şehir planlama bir tarafta; okulda, evde, iş yerinde, hayatın her alanında trafikte bilinçli olmanın önemini öğretmeliyiz. Öyle inanıyorum ki, trafikte kendi hayatımız kadar araç içindekileri, diğer sürücüleri, yolcuları ve yayaları tehlikeye atacak şeyler yapmamak, bu işin anahtarıdır. En iyi sürücü hız yapan, makas atan değil, kuralları bilen ve onları en iyi şekilde yerine getirenler."

Çocuklar, büyüklere örnek olacak

İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Yücel Öğürlü, Türkiye'nin trafik kazaları sayısında Avrupa'da Almanya'nın ardından ikinci, ölümlü kazalarda ise ilk sırada bulunduğunu söyledi. Prof. Dr. Öğürlü, şunları dile getirdi: "TÜİK'e göre 2018'de Türkiye'de yaklaşık 1 milyon 203 bin trafik kazası gerçekleşirken, bu kazalarda 6 bin 675 kişi öldü, 307 bin 71 kişi yaralandı. Trafik kazalarının yüzde 90'a yakını sürücü hatalarından kaynaklanıyor. İnsanımızın trafik kurallarına eskiye



Tanıtım toplantısının ardından 'Trafikte Küçük Hata Yoktur' projesi için özel olarak yazılan tiyatro oyunu sahneye kondu. Küçük öğrenciler ile aileleri oyunu keyifle izlediler.

gelmesinin, bu kurallara nasıl uyacaklarını bilecek donanımı sahip olmasını amaçlıyoruz. Biliyoruz ki, trafik kurallarını iyi bilen ve nasıl uygulayacağını idrakinde olan çocuklarımız büyüklerinin de trafik kurallarına uymalarına vesile olacak."

Amaç farkındalık oluşturmak

Projenin yürütücüsü olan İstanbul Ticaret Üniversitesi Ulaştırma Sistemleri Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Mustafa İlcalı, böyle önemli bir projeyi güçlü ortaklarla hayata geçirmekten memnun

olduklarını belirterek, şunları söyledi: "Çocuklarımızda kalıcı bilinci oluşturmak adına tiyatral gösterilerin ve mobil oyunun olacağı bu projemiz, bir Türkiye projesidir. Çünkü Türkiye'de her gün ortalama 21 kişi

trafik kazalarında hayatını kaybediyor. Can kayıplarını, yaralanmaları en aza indirmek ve hatta mümkünse sıfırlamak için kalıcı bilinci oluşturmaya trafik eğitimi, en önemli unsurlardan birini oluşturuyor."

120 okulda eğitim verilecek

İlk etapta İstanbul'da uygulanacak 'Trafikte Küçük Hata Yoktur' projesi ile 8 ayda 39 ilçedeki 120 okulda, 3-11 yaş arasındaki toplam 70 bin çocuğa ve dolaylı olarak ailelerine trafik kuralları hakkında eğitim verilmesi hedefleniyor. Projenin birinci yılında öğrenciler, veliler ve diğer aile fertleri ile birlikte ortalama 300 bin kişiye ulaşılması planlanıyor. Proje kapsamında öğrencilerde trafik bilinci oluşturmaya yönelik okullarda tiyatro gösterileri yapılacak.



SIAL CHINA 2020

Şanhay-Çin Halk Cumhuriyeti
13-15 Mayıs 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

• Gıda • İçecek



ASYA'NIN EN BÜYÜK PAZARI ŞANHAY, GIDA PROFESYONELLERİNİ BEKLİYOR

SIAL CHINA 2020

- 199.500 m² sergileme alanı
- 17 hâlde 67 ülkeden 4.300 katılımcı
- 117.500 profesyonel ziyaretçi
- Türkiye Milli İştiraki'nin 2012 yılından itibaren yükselen başarısı

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 12 m²
Katılım bedeli : 4.845 TL
1. Ödeme : Talep edilen m²x 2.000 TL
Başvuru ile birlikte
2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
16 Aralık 2019
3. Ödeme : Bakiye Bedel
20 Şubat 2020
- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Ode'imize iletilmesi gerekmektedir.
 - İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçimi hakkı tanınacaktır.

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 "SIAL CHINA 2020" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI

Gülün Gürsoy / Özlem Kılıç / Şeyma Ceren Yurttaş
Tel : 0212 455 61 17 / 0212 455 65 12 / 0212 455 65 07
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : gulungursoy@ito.org.tr / ozlem.kilic@ito.org.tr / seyma.pecan@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @itokurumsal

Teknoloji yatırımı için dev işbirliği



İstanbul Ticaret Üniversitesi bünyesindeki Teknoloji Transfer Ofisi, İTO Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) ve Teknopark İstanbul TTO ile entegre edilecek. Bu yöndeki çalışmaların başladığını açıklayan İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Abdül Halim Zaim, "Amaç yüksek katma değerli teknolojiye yapılan yatırımları artırmak" dedi.

SELAHAATTIN NİZAM

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi'nde yeni dönemde üniversite-sanayi işbirliğine yönelik pek çok projenin planlanması devam ederken, teknoloji alanında Türkiye'nin ihtiyaç duyduğu yatırımları artırmak için de önemli bir adım atılıyor. İstanbul Ticaret Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi'nin (TICARET TTO), İstanbul Ticaret Odası Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) ve Teknopark İstanbul TTO ile entegre edilmesi için çalışmalar başladı.

KATMA DEĞERLİ ÜRÜN

Türkiye'nin şu anda en önemli probleminin katma değerli ürün üretmemesi olduğuna dikkat

çeken İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Abdül Halim Zaim, yeni dönem projelerinde teknolojik yatırımlara ağırlık vereceklerini söyledi. Prof. Zaim, bu amaçla TICARET TTO, BTM ve Teknopark İstanbul TTO ile entegrasyon çalışmalarını başlattıklarını belirterek, şöyle konuştu: "Uzun yıllar inşaat sektörü üzerinde çalışmalar yaptık ama inşaat sektörü bize katma değerli bir geri dönüş sağlamadı. Savunma sanayi başta olmak üzere aslında teknolojiye yatırım yapmayan ülkelerin ayakta kalmakta zorlandığını, daha doğrusu diğer ülkelere muhtaç olduğunu gözliyoruz. O halde teknolojiye yatırım yapmamız gerekiyor. Burada önemli bir gücümüz var. Çünkü mühendislik

fakültemizde bu teknolojik dönüşümü sağlayabilecek bölümler mevcut. İki önemli avantaja sahibiz. Biri İstanbul Ticaret Odası... İTO'nun teknoloji tarafında kurmuş olduğu Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi. Diğer tarafta da ortağı olduğumuz Teknopark İstanbul A.Ş. Biz Teknopark'ı olabildiğince etkin şekilde kullanmayı arzu ediyoruz. Çünkü orada ciddi bir TTO ve kuluçka merkezi yapılanması var. Biz üniversitemizi bu mekanizmaya da entegre etmek istiyoruz."

İLK ADIMLAR ATILDI

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin ticarileşebilir fikirlerle girişimci fon bulduğunu belirten Prof. Dr. Abdül Halim Zaim, "TTO

belli periyotlarla buradaki fikirleri değerlendiriyor. Yatırım yapmaya değer fikir varsa belli bir ortaklık çerçevesi içerisinde bu fikri destekliyor ve bunu şirketleştiriyor. Bu konuda teknik ve hukuki süreçleri takip ediyoruz. Teknopark İstanbul A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Metin Yerebakan başta olmak üzere ilgili yetkililer temaslarımız devam ediyor" diye konuştu.

Ticarileşmesi için projelere destek veriyoruz



Üniversite bünyesinde İstanbul Kalkınma Ajansı (İSTKA) desteğiyle Teknoloji Transfer Ofisi kurulduğuna dikkat çeken Prof. Dr. Abdül Halim Zaim, "Bu TTO, bir yanda şu anda projeleri ticarileştirme için destek vermeye çalışıyor. Öte yandan, kendi içimizde küçük bir kuluçka merkezimiz var. Burada da öğrencilerimiz, akademisyenlerimiz ve dışardan gelecek fikirleri şirketleştirmek için çalışıyoruz" diye konuştu.

Bilgi birikimi sanayiye aktarılacak

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin İstanbul Ticaret Odası ile organik bağına dikkat çeken Prof. Dr. Abdül Halim Zaim, üniversitenin bilgi birikiminin sanayiye aktarılacağını anlattı. Zaim, şunları söyledi: "İTO'nun Meslek

Komiteleriyle direkt temas sağlıyoruz. Bu sayede buradaki bilgi birikimimizi sanayiye nasıl uygulayacağımız konusunda fikir sahibi oluyoruz. Komitelerden bize sürekli sektör raporları talepleri geliyor. Bu talepler doğrultusunda

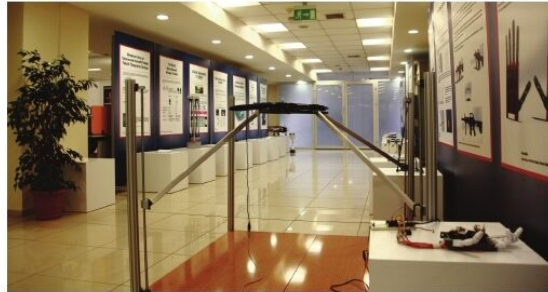
bulunan hangi bölümlerde nasıl entegre edebiliriz ve bunu nasıl endüstriye dönüştürebiliriz. Bunun alt yapısını kurmak gibi bir yükümlülüğümüz ve avantajımız var. Bunu da aktif olarak kullanmaya çalışacağız."

TEKMER canlandırılacak

Üniversitede kurulu ve KOSGEB destekleriyle ilişkili dışarının kullanımına açık Teknoloji Geliştirme Merkezleri'nin (TEKMER) yeniden canlandırılacağını

da açıklayan Prof. Dr. Zaim, "TEKMER'den iki firmayı mezun ettik. Onu da Kuluçka Merkezi ile entegre edelim diye düşünüyoruz. Böylelikle

Kuluçka Merkezi'ne gelen firmalar KOSGEB'den de destek alabilirlerse TEKMER'le birlikte palazlanmalarının önünü açabiliriz" dedi.



Başvuru süreci

Prof. Dr. Abdül Halim Zaim, TICARET TTO'ya başvuru süreci hakkında da şu bilgiyi verdi: "Önce internet üzerinden ön değerlendirme başvurusu yapılıyor. Başvuru uygunsa jüri önüne gidiyor. Jüri önünde sunum yaparak projelerini anlatıyorlar. Kriterlerimiz var. Birincisi, projenin özgün olması. Uluslararası ölçekte özgünlük aramıyoruz

elbette, ulusal bazda özgünlüğe ve bunun yanında ticarileşebilir potansiyeline bakıyoruz. Bu proje gerçekten bir katma değer üretir mi? Çoğunlukla yazılımcılar, bilişimciler geliyor; buna karşılık Türkiye'ye katma değer üretecek projeler ile gelen fikirleri şirketleştirmek üzere destek vermeyi hedefliyoruz. Bir bankacılık yazılımı ile geldikleri zaman

bu bizim için çok ciddi bir değer teşkil etmiyor. Ama bu bir finte yazılmışsa, yani arkasından başka bir katma değer üreten bir yazılımsa o zaman iş değişiyor. Eğer fikir çok özgün ama yapılabilmek noktasında uçuk ise o zaman mentorluk hizmeti veriyoruz. Fikri aldık, palazlandırdık. Ondan sonra diyoruz ki, biz seni BTM ile ilişkilendireceğiz."

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

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 "PAPERWORLD 2020 FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Zeynep Ülker / Esra Avcioğlu

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

Genç mühendislere özel eğitim programı

HAVA, kara ve deniz savunma araçlarında kullanılan sayısal çip tasarım ve çözümlerini yerli mühendislikle gerçekleştiren ender firmalardan biri olan Electra IC, genç elektronik mühendislerine yönelik bir eğitim programı geliştirdi. Firma, geliştirdiği programla mühendislerin iş bulmalarına da destek sağlıyor.

Dünyanın en kaliteli eğitimlerini sağlayan Doulos firması

tarafından da onaylanan 'Mühendis Eğitim Programı'; hem üniversitelerin 4. sınıf Elektronik ve Haberleşme Bölümü öğrencilerine, hem de firmaların işe aldıkları genç elektronik mühendis çalışanlarına ciddi anlamda katkı sağlıyor. Yeni mezun veya mezun olacak mühendislerin meslek hayatına gerekli donanımla başlaması açısından çok önemli olan bu program, sektördeki birçok firma

tarafından da artı değer olarak kabul görüyor. Program, bireysel veya kurumsal olarak bu eğitim paketini almak isteyenlere açık. Teknopark İstanbul'da ve Hacettepe Teknokent'te faaliyetlerini sürdüren Electra IC, söz konusu eğitim programının üniversitelerin 4. sınıf öğrencilerine verilmesi amacıyla üniversiteler ve sektör oluşumları ile görüşmelerini sürdürüyor.

Yapay zekaya yerli yatırım

TÜRKİYE'de endüstriyel IoT alanında üretim yapan ilk ve en güçlü referanslara sahip teknoloji şirketi Okyanus Teknoloji, yapay zeka alanında da faaliyet gösterecek. Şirket, Litum Teknoloji ile ortak bir yapay zeka şirketi kurdu. Resolution AI isimli yeni yapay zeka şirketi, IoT sistemlerini daha akıllı hale getirerek operasyonel verimliliğin ve güvenliğin artırılması konusunda uzman.

Okyanus Teknoloji, endüstriyel IoT, Gerçek Zamanlı Konum Belirleme

Sistemi (RTLS), Radyo Frekanslı Tanıma (RFID), mobil ve iletişim teknolojileri alanında yüzde 100 yerli üretim yapıyor. Dünyanın önde gelen firmalarına gerçek zamanlı konum belirleme sistemi Wipet ile çözüm sunan şirket, iştirakleri ile birlikte 25 ülkede faaliyet gösteriyor. Şirket; madenden inşaat, üretimden havacılığa kadar pek çok farklı sektörde personelleri, araçları, iş makinelerini, ekipmanları, yan mamul ürünleri ve riskli çalışma ortamlarının

sıcaklık, nem, gaz, ışık gibi değerlerini anlık olarak takip ederek görünmeyi mümkün hale getiriyor. Cirounun yüzde 20'sini Ar-Ge'ye ayıran ve 2017'de Türkiye'nin 48. Tasarım Merkezi olan Okyanus Teknoloji, Türkiye'nin ilk 500 Bilişim Şirketi 2018 araştırmasında, Türkiye merkezli IoT üreticileri sıralamasında 4. sırada yer aldı. 2019'un ikinci yarısı ve 2020 için hedef pazarları arasında Afrika'yı alan şirket, ayrıca Kuzey Avrupa ülkelerinde büyümeyi amaçlıyor.

Eurobotik'in beyaz eşya sektörü için ürettiği 'Lazer kesim' ve 'Evap Boru Sarma' projeleri dünyada tek. Firma 'Yerli Robotik Vidalama' sistemi ve sensör yazılımını da geliştirdi. Bu ürünlerin maliyeti muadili ithal ürünlere göre 5'te 1 daha düşük.



Beyaz eşya üretiminde robotik yenilikler

ROBOTİK CNC

Eurobotik, 5 eksen CNC tezgahlara alternatif 'Robotik CNC sistemi' geliştirdi. Sistem; aşşap, strafor, mermer, model bloklar vb. malzemeleri işliyor. Geleneksel sistemlerde olmayan eklenabilir harici eksenler sayesinde 1000 milimetrik blokta 30 bin milimetrik bloğa kadar parça işleyebiliyor, 0.2 milimetrik hassasiyetle işleme yapıyor.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul'da yerleşik Eurobotik Otomasyon ve Görüntü İşleme Teknolojileri Sanayi ve Limitet Şirketi, beyaz eşya sektörü için dünyada tek olan robotik teknikler geliştirdi. 'Lazer Kesim' ve 'Evap Boru Sarma' projeleri ile rakip tanımayan Eurobotik, ilk yerli robotik vidalama sistemi ve sensör yazılımını da gerçekleştirdi. Mevcut ithal sistemlerin yerini almaya hazırlanan yerli sistem maliyeti 5'te 1'e düşürüyor. Eurobotik, endüstriyel otomasyon ve yazılımla anahtar teslim robotik sistemler kuruyor. İstanbul Ticaret'in sorulanna, Eurobotik Proje Müdür Yardımcısı Makine Mühendisi Taner Aydoğdu cevapladı. Aydoğdu, aynı zamanda kaynak mühendisliği dalında uluslararası diplomaya da sahip.

YERLİ TEKNOLOJİ SATIŞI

Eurobotik hangi hedefle kuruldu? Eurobotik, yurtdışına yerli teknolojiler satılabilmek için 2013'te Serhat Tanrıverdi ve Evren Buğdaycıoğlu tarafından kuruldu. Üç yıllık Ar-Ge'nin ardından ilk ticari faaliyetimize Vestel ile başladık. Ar-Ge ofisimiz İstanbul Teknopark'da, uygulama merkezimiz Kocaeli Çayirova'da. Bize gelen projeler genellikle piyasada kimsenin girmek istemediği zihni-sinir projeleri. Bu nedenle projelerimizin büyük çoğunluğu alanında ilk oluyor. Üzerinde Ar-Ge yaptığımız projelerle ilgili karşınıza pek rakip çıkmıyor.

İLERİ TEKNOLOJİ

Eurobotik ne üretiyor? Robotik uygulamalarla çeşitli sensör ve simülasyon yazılımları geliştiriyor, global robotik sektörüne ileri teknoloji ürünler ve projeler sunuyoruz. Beyaz eşya, otomotiv ana ve yan sanayi, savunma sanayi, makine imalat sanayi ile çalışıyoruz. Endüstriyel otomasyon ve yazılımla niş pazarlara; anahtar teslim robotik sistemler tasarlıyor, üretiyor ve kuruyoruz. Eurobotik, en zor kaynak çeşidi olan alüminyum kaynağı konusunda da rakipsiz. Asaş Alüminyum, Vestel Beyaz Eşya, Creativ Seramik, Aisin Otomotiv, Garanti Kompozit gibi şirketlerle çalışıyoruz.

DÜNYADA EŞŞİZ

Beyaz eşya sektörü için ne geliştirdiniz? Buzdolaplarının plastik aksamlarını lazerle kesme projesi geliştirdik. Buzdolaplarında kesilmesi gereken plastik parça çeşidi fazla olduğu için her bir parçanın kesim kalıplarına ihtiyaç vardı. Sistemdeki offline programlama yazılımı ile kalıp ihtiyacı ortadan kalktı. Sistem, offline programlama kabiliyeti ile dünyada benzersiz. Kalıp ile üretim ve kesme yapan tüm sanayi sektörlerinde bizim sistemimiz kullanılabilir. Mesela savunma sanayinde bazı kompozit malzemelerin

kesiminde kullanılıyor.

ESNEK VE HIZLI

Robotik lazer kesimin faydaları nedir? Beyaz eşya gibi model ve parça çeşitliliğinin fazla olduğu sektörlerde üretici hız ve esneklik sağlıyor. Yüksek kalıp maliyeti ve zaman kaybını ortadan kaldırıyor. Farklı biçimdeki metal ve metal dışı tüm parçaların kesimleri yüksek kalitede yapılabiliyor. Kesim

revizyonları için yeni kalıplar hazırlamak yerine, offline



yazılım sayesinde 3B cad data üzerinden değişiklikler yapıyor ve yeni yazılım 5 dakikada hazır oluyor.

EVAP SARMADA TEK

Evap sarma sistemini anlatır mısınız? Eurobotik'in geliştirdiği, 'Buzdolabı Dondurucu Gövde Plastik Robotik Evap Sarma Makinesi Sistemi' dünyada tek. Buzdolabı dondurucusunun soğumasını sağlayarak gazın, aktif devridaim yapabilmesi için gövde etrafına alüminyum boru sarılır. Evap sarma adı verilen bu işlem; robotik uygulamalarla daha hızlı ve efektif şekilde alüminyum bant kullanarak yapılıyor. Üretim metodu ve offline programlama kabiliyetiyle bu sistemimiz de dünyada rakip tanımayan. Modüler tasarlanmamız üzerinde müşterinin ihtiyacına özel revizyonlar yapılabiliyor. Lazer kesim ve evap boru sarma gibi standart robotik hücrelerimizle hızla yurt dışına açılacağız.

YERLİ ROBOTİK HÜCRE

Standart robotik hücrelerin önemi nedir? Daha kısa proje zaman çizelgesi, verimli malzeme kullanımı, düşük işçilik ve düşük işletme maliyetleri sağlarlar. Çok üniteli projelerde bir kez tasarlandıktan sonra istenilen oranda çoğaltılabilirler. Böylece daha yüksek kapasite imkanı elde edilir. Saha dışı modül yapıları ile mevcut işlemlerin durmasına ve kapanmasına neden olmazlar. Fiziki alandan en iyi faydadan elde edilmesini sağlarlar. Sistemdeki olası problemleri tespit eder ve düzeltirler. Standart robotik hücrelerimiz için 'Yerli Malı Belgesi' başvurmamızı yaptık.

KONDENSER BANT ROBOTU

Buzdolabı yapım süreçlerinin kondenser bantlaması için geliştirdiğimiz özel tasarım robotu ile tek seferde 2-12 sıra bantlama yapılabiliyor. Sistem çoklu bantlama sayesinde üretime hız katıyor. İki operatörün 75 saniyede yaptığı işi tek operatör 15 saniyede yapıyor. Bu işi yapan bir makine vardı ama yapabilen bir robot yoktu. Bu robotu ilk kez Eurobotik geliştirerek sanayinin hizmetine sundu. Bant bittikten otomatik takım değiştirme ile anında ikinci bant devreye girdiği için geçmişte 30 dakikalık üretim kaybı artık söz konusu değil.

ÖĞRENEN ÇİHAZ

Haptic Öğretme sistemleri ile boyacılık sektöründe kullanılan, kamera destekli tracking cihazı geliştirdik. Programlama süresinde ve kabiliyetinde büyük kazanç sağlayan cihaz; boya ve cilalamada kullanılıyor.

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 start 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'ya teslim edilmesi gerekmektedir.

İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve

saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek,

standart seçim hakkı tannacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Aktif Gönlü / Gülin Güneş / 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 : aktif.gonulu@ito.org.tr / gulun.gunes@ito.org.tr / sibel.tayanca@ito.org.tr
444 0 486 - ito.org.tr

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.

Felçliler için yürüme umudu

Felçli hastalar için umut Fransa'dan geldi. Eksoskeleton, yani dış iskelet teknolojisi ile felçli bir hasta, iki yıl sonra ilk kez kollarını ve bacaklarını hareket ettirdi.

AYŞE BAŞAK

EKSOSKELETON yani dış iskelet teknolojisi felçli hastalar için bir umut olabilir mi? Bu teknolojiyi deneyimi kabul eden felçli bir hasta iki yılın ardından ilk kez kollarını ve bacaklarını hareket ettirdi. İki yıldır hiç yürümediğini, ayağa kalkmanın nasıl bir his olduğunu dahi unuttuğunu söyleyen hasta eksoskeleton ile adım atmayı hareket ettirdi.

FELÇLİ VE ENGELLİ

Fransa'daki Grenoble Üniversitesi'nin Clineatex adlı laboratuvarı tarafından yürütülen eksoskeleton araştırmaları henüz yolun başında da olsa ilk meyvelerini vermeye başladı. Araştırmacılar eksoskeleton teknolojisinin, felçli ve diğer engelli hastaların hayatlarını bir gün tümden değiştirebileceğini düşünüyor. Çalışmalar hedeflendiği gibi ilerlese pek çok insanın yaşamı yatağa ve başkalarına bağlı olmaktan çıkacak, yeniden harekete hale gelecektir.

AKLINDAN GEÇİYOR

Peki, eksoskeleton tam olarak nedir? Bir çeşit robot olarak tanımlanabilecek 65 kilo ağırlığındaki eksoskeleton onu giyen kişinin düşünceleriyle beden hareketini kontrol edebilmesine olanak sağlıyor. Aslında örneklerini bilimkurgu ve fantastik filmlerde gördüğümüz türden bir cihaz. Bilgisayar yazılımı sayesinde beyinden gelen dalgaları komutlara çevirip hastanın üzerine giydirilen dış iskeleti hareket ettirmesine olanak sağlıyor. Yani hastanın 'yürüme' düşüncesini aklından geçirmesi yetiyor ve bu onun vücudunu harekete geçiren bir komuta dönüşüyor. Eksoskeleton, şu aşamada hastaya eksiksiz bir hareket kabiliyeti kazandırmıyor ama bu alanda yapılan çalışmalar, yani düşünce ile hareket kontrolü araştırmaları en ileri noktaya taşıyan buluş olarak görülüyor.

HENÜZ HAZIR DEĞİL

Deneylere gönüllü olan hasta 4 yıl önce geçirdiği kaza neticesinde

omuriliğini zedeleyerek felç olan ve yaklaşık 2 yılını hastanede geçiren genç bir adam. Gönüllü olmasının ardından kendisine bir beyin ameliyatı yapılmış ve bu ameliyatla beyin hareketi kontrol eden bölümlerine iki özel aparat takılmış. Aparatların üstünde beyindeki hareketliliği takip edebilen ve beyin komutlarını bir bilgisayara iletilebilen elektrotlar var. Felçli hasta önce beyine yerleştirilen bu parçaları kullanarak sanal bir karakteri kontrol etmeyi öğrenmiş, bu süreçte kolay olmamış ve hâlâ düşme riskini en aza indirmek için bir askıyla tuvana bağlanarak ayakta tutulması gerekiyor. Yani buradan hareketle eksoskeleton henüz laboratuvar dışında kullanılmaya hazır olmadığını söyleyebiliriz.



Hücreye ilk kez üç boyutlu takip

Bilim insanları, hücre içindeki yaşamsal faaliyetleri elektron mikroskobu altında ilk kez üç boyutlu olarak gözlemledi. Bu, biyolojik bilim ve tıp alanında bir çığır çünkü mikroskop altında iki boyutlu olarak görüntülenen hücreyi üç boyutlu görüntüleyebilmek hücre içerisindeki yaşamsal gelişime dair yeni araştırmaların yolunu açacak. Liquid-Cell Electron Tomography (LC-ET) adı verilen bu teknolojiyi Penn State Üniversitesi, Virginia Tech ve Protonix şirketi ortak bir çalışmada hayata



geçirdi. Bilim insanları, hücre içindeki canlı biyolojik materyalleri ve sistemleri elektron mikroskobu altında üç boyutlu olarak görebildi.

ÇİĞİR AÇACAK

Bu buluş, dünyanın ilk sıvı ortamda nano ölçekli CAT taraması olarak nitelendiriliyor. Böylelikle araştırmacılar, hücre içindeki yaşamsal

gelişimi, patojen etkileşimlerini, bir virüsün ya da bakterinin hücreye girişini ve moleküller etkileşimini gerçek zamanlı olarak izleyebilecek. Bu gelişimle ilk kez üç boyutlu görüntü elde edildi ve daha da önemlisi ekip önemli bir buluşa imza attı. Araştırmacılar, gelecekte antibiyotiklere bağımlılık kazandıran bakterileri yok edebilecek bir yöntem bulduklarını açıkladı. Üç boyutlu görüntüleme sayesinde elde ettikleri veriler, evrenden anlaşılmayan bir bakteri gelişiminin yapısını ortaya çıkardı.



Yerli teknoloji TSK'ye güç veriyor

TÜRK Silahlı Kuvvetleri (TSK), Barış Pınarı Harekati'nde, envanterindeki yerli ve milli savunma sanayi ürünlerini etkin şekilde kullanıyor.

TÜRK Silahlı Kuvvetleri (TSK), Barış Pınarı Harekati'nde büyük ölçüde yerli ve milli ürünleri kullanırken, savunma sanayine yönelik ambargolar için alternatif kaynak ve yerli üretim konularında da tedbirler alındı. Bu yıl envanterine girmeye başlayan Vuran 4X4 hafif zırhlı taktik tekerlekli yerli zırhlı araçların harekatta görev alıyor. Vuran; yüksek balistik, mayın ve el yapımı patlayıcı korumasına sahip bulunuyor.

PERSONELİ KORUYOR

Taktik tekerlekli mayına karşı korumalı araç platformu Kirpi II de el yapımı patlayıcı ve mayın gibi tuzaklara karşı içerisindeki personeli koruyor. Yüksek koruma özelliklerine ek olarak geliştirilen Kirpi II hem yol tutuşu hem de personel konforuyla dikkat çekiyor. Araçlarda, uzaktan kumandalı zırhlı silah istasyonu, keskin nişancı bulma sistemi, iç iletişim sistemi, KBRN (kimyasal, biyolojik, radyolojik ve nükleer tehditlere karşı savunma) filtre sistemi gibi donanımlar bulunuyor.



Güçlü ateş desteği

T-155 Fırtına Obüsü, 40 kilometre menzile kadar 155 milimetrik topkara güçlü ateş desteği sağlıyor. Bora Füzesi, 280 kilometre menzile ve 470 kilogram harp başlığı ile önemli bir caydırıcılık sunarken; 122 milimetrik Çok Namlılı Roketator Sistemi, 40 kilometreye kadar roket atarak geniş bir alanın ateş altına alınmasına imkan veriyor.

HAVA ONLARA EMANET

Milli orta sınıf keşif ve saldırı helikopteri Atak, 20 milimetrik burum topu, UMTAS füzesi, 70 milimetrik güdümsüz roket ve Cirit füzesi gibi yerli mühimmatlarıyla harekatta katılan personele destek veriyor. Orta İrtifa Uzun Hava Kalış sınıfı İHA sistemi Anka-S, SATCOM özelliği sayesinde binlerce kilometre öteden yapılan kontrollerle

görevini yerine getiriyor. Milli uydular üzerinden kontrol edilebilen Anka-S'nin görev menzili binlerce kilometreye ulaşıyor. Anka-S'de milli kriptolu haberleşme sistemi, milli olarak geliştirilen full HD çözünürlükte gece ve gündüz kamerası, düşük ışık kamerası, lazer işaretleyici ve lazer mesafe ölçücü sistemlerden oluşan keşif gözetleme sistemiyle de bu alandaki ihtiyaçları karşılıyor.

PSI 2020'DE YERİNİZİ ALIN ÜRÜNLERİNİZİ ZİRVEYE TAŞIYIN

7-9 OCAK 2020
Düsseldorf - Almanya

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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 stant alanı : 12 m²
- Katılım bedeli : Bilahare belirlenecektir.
- 6.000 TL ön kayıt bedeli belirlenmiştir.
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'ımıza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, stant seçimi hakkı tanınacaktır.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaatı ve aydınlatma,
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar katalogunda ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştiraki 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 masrafları

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 6119 / 0212 455 6110

GSM : 0533 969 30 57 / Faks: 0212 520 15 26

E-Posta : ekif.gonulcu@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

444 0 486 / ito.org.tr

ito.org.tr

FRANCHISE'da düşük maliyetle 400 şube hedefi

Markalar hem franchise giriş bedelini düşürerek, hem de TL ile kiralama geçerek girişimcilere yeni iş fırsatlarının kapısını açtı. Franchise giriş bedeli 100 bin TL'nin altında olan 30'a yakın marka yılsonuna kadar 400 şube açmayı planlıyor.

CEYHUN KUBURLU

FRANCHISE sektörünün en önemli noktalarından biri de kendi işini yapmak isteyen gençlere fırsatlar sunması. Bu konuda çok büyük bütçeler gerektirmeden yatırım yapmak mümkün. Hatta doğru bir yatırım ve işinin başında duran girişimciler harcadığı parayı 12 ay gibi kısa sürede geri döndürebiliyor; işini büyütüp, yurtdışına da açabiliyor. Bugün Türkiye'de en çok yatırım çeken alanların başında 100 bin TL ve altı bütçeli franchise markaları geliyor. Bu alanda en çok yatırım çeken sektörler ise yeme-içme ve hizmet sektörleri. Kimi küçük bir restoran açıyor, kimi oto yıkama, kimi de kuru temizleme... Bu alana en çok yatırım yapan profil ise cebine emekli ikramiyesini koyanlar ve üniversiteyi yeni bitirmiş gençler...

MOTİVASYON ARTTI

Franchise sektörünün



girişimcilere sunduğu fırsatları anlatan uzmanlar, şu bilgileri verdi: "Hem yeni kurulan marka sayısındaki artış hem de köklü markaların indirimleri 2019'da franchise giriş bedelleri üzerinden bir rekabet ortamı yarattı. Zira birçok marka giriş bedellerini düşük tutmaya başladı. Bazı markalar franchise giriş bedeli talep edip aylık cirodan bir bedel istemezken, bazı markalar kullanım hakkı ve cirodan pay ve reklam bedeli talep edebiliyor. Tam da bu durumda franchise bedelinin düşük tutulması girişimci

dönemlerde markalar, şubeleşme ataklarında birçok promosyon yapıyor. Bu da yatırımcıya daha uygun bütçelerle franchising sistemi altında bir markanın parçası olma imkânı sağlıyor. Şirketler, çeşitli dönemlerde bu tür uygulamalarla markalarını daha geniş alanlara yayma ve daha fazla yatırımcıya ulaşma fırsatı yakalayabiliyor."

DESTEK ÇOK ÖNEMLİ

Bugün spor salonlarının yeme-içmeye kadar 30'a yakın markanın 100 bin TL ve altı bütçe ile yeni girişimciler çekmeye



üzerindeki motivasyonu artırıyor. Özellikle belli

çalıştığını anlatan sektör temsilcileri, şöyle devam etti: "Girişimciler çok yüksek bütçe gerektiren yatırımlara artık sıcak bakmıyor. Çünkü risk çok fazla. Küçük bütçeli yatırımlar daha cazip geliyor. Eğer bu yatırım tutarsa, ikinci üçüncüyü açıyor. Ya da daha büyük bir işletme kuruyor. Sadece kadın girişimciler arayan işletmeler de var. Ya da 35 yaş altı girişimci arayanlar... Girişimciler doğru bir lokasyon bulduğu takdirde yatırımını çok kısa sürede geri döndürebiliyor. Ayrıca pazarlama tanıtım ve eğitim desteği de aldıkları için bilmediği bir işe girmesi daha kolay oluyor."

GİRİŞİMCİ SAYISI ARTIYOR

Türkiye'de franchise sektörünün 2000'li yılların başında büyümeye başladığını ancak son dönemlerde bu büyümenin hızlandığını anlatan sektör temsilcileri, "Franchise sektörüne ilgi gösterenlerin başında genç nüfus geliyor. Bu grup çalışan değil işveren olmak istiyor. Bir de emekliye ayrılanlar var. Onlarda birikimlerini değerlendirmek istiyor. Bu alanda birçok fırsat bulunuyor. Ayrıca kadınların da son dönemlerde birçok fırsatı değerlendirdiği gözleniyor. Franchise sektörünün bu yıl büyümesinin en önemli nedeni ise AVM'lerin TL ile dükkan kiralıyor olması. Bu sektör için çok önemli bir fırsat."

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ DİJİTAL MECRALARDA SİZİNLE!

Available on the iPhone
App Store

ANDROID APP ON
Google play



ÜCRETSİZ OLARAK OKUYABİLİRSİNİZ



TURKCELL



TÜRK TELEKOM

Read Journal



www.istanbulticaret.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | in f @ /itokurumsal

Panayır bayramları

Panayır bayram günleri gibidir. Ticaret ehli olan insanlarımız başta olmak üzere hemen her insanımız panayır bilir. Yaşları 40 ve üzeri olanlarımız ise bizzat görmüş ve yaşamışlardır.

Panayır bizim topraklarımızda bayramlar gibi geçer. Bayram için ne gibi hazırlıklar yapılırsa, panayır da aynı hazırlıklarla karşlanır ve yaşanır.

Yalnız artık belki 'geçer' yerine 'geçerdi', 'yaşanır' yerine 'yaşandı' demek lazım ama hâlâ o eski canlılığını koruyan panayır haksızlık etmemek için 'geçer' ve 'yaşanır' demek lazım gelir.

Tarihi çok eskilere dayanan panayır bizim bizi de başlangıcı, Selçukluların topraklarımızı fethiyle başlar. Ardından Osmanlılarla birlikte daha da büyüyerek günümüze kadar gelmiş ve devam etmektedir.

Yukarıda da ifade etmeye çalıştığımız gibi günümüzde Osmanlı devrindeki parlaklığı olmasa da yine de yüzyıllardır süren panayır, hatırı sayılır şekilde devam etmektedir.

Anadolü'muzun hemen her ilçe ve beldesinde, ilkbahar ve sonbahar aylarında kurulan panayır belli tarihleri vardır ve panayır, birbirleriyle bağlantı olarak devam eder.

Geçtiğimiz hafta gözlem yapma imkânı bulduğumuz panayırlardan birisi de İstanbul'un manevi Fatih'i Akşemsettin Hz.lerinin, fetihten sonra yerleştiği Bolu'nun Göynük ilçesindeydi.

Panayırın en önemli yanı elbet insanoglunun ihtiyaç duyduğu malzemelerin daha ekonomik şekilde temin edilmesidir. Bunun dışında yine insana hizmet eden önemli yanlarından birisi de bayram ziyareti gibi birbirlerini görmeyen, akraba ve dostların buluşma günleri olmasıdır. Ben anlamda Göynük, dört gün boyunca adeta bayram yeri gibiydi. Yıl içerisinde Göynük'un köyleri başta olmak üzere yain ilçeler; Mudurnu, Taraklı ve Geyve köylerinden de gelenlerle birlikte Ankara, İstanbul, Bolu, Bursa, Eskişehir, gibi illerden de yine büyük bir ziyaretçi vardı.

Panayır ticari hayatın bütün içerisinde 'yazılı yasası olmayan' fakat sanki yazılı bir hukuku varmış gibi satanların alanların birbirlerinin haklarını koruduğu 'yasası sözlü' pazarlardan birisidir.

Panayır satanının aldatmaya meyli olmadığı gibi alının da 'aldatılma his, duygu ve süphesine' hemen hemen hiç kapılmadığı bir uygulama alanıdır. Ayrıca yine panayır sadece ihtiyaç malzemelerinin temin yerleri değil, kültürel ve sosyal ilişkilerin de geliştiği, geliştirildiği pazarlardır.

Göynük, Mudurnu, Taraklı gibi tarihi şehirlerimizin yaşı panayır larıdır. Tarihi yüzyılları aşan panayır larından birisi de Gerede panayırdır. Ardından şu şehirlerimizi de sayalım. Zile, Gönen, Ayvacık, Eğirdir, Çan, Pehlivanköy'dür.

Kırsal kesim ile şehir arasındaki ticari köprüünün ana damarlarından birisi olan panayır ların, il ve ilçelerimizdeki ticaret odaları tarafından desteklenmeye ihtiyacı vardır.

Köylerimizde ve beldelelerimizde üretilen nice meyve ve sebzelerden tutun da makine ve teknoloji yüzü görmeyen öyle çok el ve ev işlerinden oluşan ürünler var ki, bu tür ürünler pazarlama imkânı bulamadıkları için ekonomiyi kazandırılmamaktadır.

Panayır ların işlevlerinden birisi de sadece para karşılığı ihtiyaç malzemesi temini değil, aynı zamanda ürün değiş tokuşunun da yapıldığı yerlerden birisidir. Seri üretimi yapılamayan sanat ürünleri, panayır larıda ihtiyaç duyulan ürün karşılığı değiştirilmektedir.

Kırsal kesimde yaşayan insanlarımızın sık sık ve düzenli pazar bulma ve pazara gitme yahut yöresel tabiriyle 'pazara imne' imkânı olmadığı için yılda bir kez ihtiyaçlarının panayır larından karşılandığı düşünüldüğünde, elbet desteğe ihtiyaç duydukları meydandadır.

Ekonomik, sosyal ve kültürel olarak panayır ların eski canlı günlerine kavuşturulmasının, yerli ve milli kalkınmamız adına önemli bir adım olacağı muhakkaktır.

Türk yayıncılar Frankfurt'tan dünyaya açılıyor

DÜNYA yayıncılık endüstrisinin en büyük kitap pazarı olarak nitelendirilen Frankfurt Kitap Fuarı, 16 Ekim'de Almanya'nın Frankfurt şehrinde açıldı. Bu yıl 'Dünyayı hareket ettiren fikirler' sloganıyla kapılarını 71. kez açtı. Türkiye, Kültür ve Turizm Bakanlığı ve İstanbul Ticaret Odası himayesinde 28, münferit katılımlarla 40' dan fazla yayıneviyle temsil edildi.

YENİ İŞBİRLİKLERİ

Fuarı, 200 binden fazla kitapsever ziyaret ederken, dünya medya endüstrisinin önde gelen firmaları katıldı. Türkiye'nin Frankfurt Başkonsolosu Burak Karart, Türk milli standının açılışını ardından gazetecilere yaptığı değerlendirmede, fuarın sektör açısından önemini vurguladı. Başkonsolos Karart, fuarın, Türk yayınevlerinin yabancı muhataplarıyla bir araya gelmesi, yeni işbirlikleri kurması ve kendi yayınlarını tanıtmaları açısından önemli olduğunu aktararak, "Kültür Bakanlığı'nın çeviri ve yayın destek projesi TEDA kapsamında yürüttüğü çalışmaları da burada tanıtmaya ve yeni işbirlikleri yapma açısından

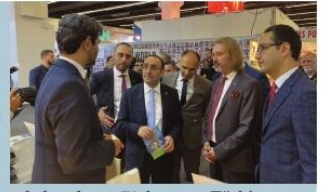
da önemli bir fuar" dedi. **TÜRKİYE İYİ ÖĞRENİLMELİ**

Başkonsolos Karart, şunları söyledi: "Burada yaşayan toplumumuzun anadil olarak Türkçe'yi çocuklarımız, gençlerimize iyi öğretmek, yayıncılarımızın görevi ve devlet olarak ciddi sorumluluklarımız var. Devlet olarak gönderilen Türkçe öğretmenleriyle gençlerimize anadil Türkçe'yi vermeye çalışıyoruz. Bir yandan da buradaki yerel kurumlarla Türkçe'nin seçmeli yabancı dil dersi olarak okullarda ders saatleri içinde, karne notunu etkileyecek şekilde verilmesine yönelik girişimlerimiz var. Bu çerçevede en büyük sorumluluk tabii ailelerimize düşüyor. Bunu sadece konuşarak değil kitap okumayı da özendirerek çocuklarımızı Türkçe'yi öğretmek, tavsiye etmek ve bu bilinci aşılamak gerek. Biz istiyoruz ki gençlerimiz hem yaşadıkları ülkenin diline hem de ana dillerine iyi derecede hakim olsun."

DAHA ÇOK TELFİF ESERLER

ITO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün ise uzun yıllardır Frankfurt Kitap Fuarı'na katıldıklarını ve fuardan olumlu neticeler

Frankfurt Kitap Fuarı, 'Dünyayı hareket ettiren fikirler' sloganıyla kapılarını 71. kez açtı. Türkiye, Kültür ve Turizm Bakanlığı ve İstanbul Ticaret Odası himayesinde 28, münferit katılımlarla 40' dan fazla yayıneviyle temsil edildi. Türkiye milli standında ise 13 bin esere yer verildi.



Milli standta 13 bin eser

Türk kültürünü, edebiyatını tanıtmak ve yayıncılık alanındaki iş birliği olanaklarını geliştirmek üzere açılan

Türkiye milli standında yaklaşık 13 bin esere yer verildi. Fuar, 20 Ekim'e kadar gezilebilecek.

aldıklarını belirtti. Üstün, "Özellikle 2008'de Türkiye'nin burada onur konuğu olmasıyla yayıncılığımızda olumlu gelişmeler oldu. Yayıncılarımız daha çok yurtdışına çıkmaya başladılar. Böylece yurtdışına daha çok telif eserler satıp, almaya başladılar. Edebiyatımızın ve yayıncılığımızın gelişmesi için bu fuar çok önemli" ifadelerini kullandı. Yayıncıların teknolojik gelişmelerin yayıncılığı gelecekte de bitiremeyeceğini savunan Üstün, dijital yayının da bir maliyeti olduğunu ve su anki neslin geleneksel yöntemleri sürdürmekte kararlı olduğunu söyledi.

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Güncel konularla bankacılık ve finans

Kitap, bankacılık ve finans alanında güncel konularla ilişkin değerlendirmeler yapılarak hem içeriğinin zenginliği hem de ilgili alanda istatistik ve ekonometri uygulamaları barındırmasıyla öne çıkıyor. Lisansüstü eğitimde ve akademik çalışmalarda

bankacılık ve finans alanındaki yeni gelişmeleri teorik açıdan inceleyen, diğer istatistik ve ekonometri analizlerinin nasıl hayata geçirileceğini anlatıyor. **Heyet Der Yayınları**

bankacılık ve finans alanındaki yeni gelişmeleri teorik açıdan inceleyen, diğer istatistik ve ekonometri analizlerinin nasıl hayata geçirileceğini anlatıyor. **Heyet Der Yayınları**

İşletme ve ekonomi yazıları çevre

Kitap, sürdürülebilir çevre için iklim değişikliğine karşı temiz kalkınma mekanizmasını ele alırken, konaklama işletmelerinde çevre dostu uygulamalar yeşil

ekonomi, yenilenebilir enerji politikası ve istihdam ilişkisi gibi konuları da inceliyor. **Kolektif Ekin Kitabevi Yayınları**

ekonomi, yenilenebilir enerji politikası ve istihdam ilişkisi gibi konuları da inceliyor. **Kolektif Ekin Kitabevi Yayınları**

Eğitimde politika planlama ekonomi

Kitapta yazar, eğitimin önemi üzerinde durarak, Kuan Tzu'nun şu meşhur sözünü temel ilke olarak alıyor: "Bir yıl sonrasıya düşündüğün, tohum ek. Ağaç dik, on yıl

sonrasıya tasarladığın. Ama düşünüyorsan 100 yıl ötesini, halkı eğit o zaman." **Figen Eriş Pegem Akademi Yayıncılık**

sonrasıya tasarladığın. Ama düşünüyorsan 100 yıl ötesini, halkı eğit o zaman." **Figen Eriş Pegem Akademi Yayıncılık**

Sağlıkta kalite yönetimi

Kitapta, sağlıkta kalite yönetimi şu başlıklar altında ele alınıyor: "Sağlık hizmetlerinde toplam kalite yönetimi uygulamaları ve inovasyon, sağlık hizmetlerinde ISO temelli kalite yönetim sistemlerinin karşılaştırılması, sağlık

hizmetlerinde kalite yönetimi ve sağlık insan kaynakları arasındaki ilişki, medikal turizm ve sağlık hizmet kalitesi, sağlık bilimi ve sağlıkta dijital dönüşüm." **Güncel konular ve stratejik yaklaşımlar Gazi Kitabevi**

hizmetlerinde kalite yönetimi ve sağlık insan kaynakları arasındaki ilişki, medikal turizm ve sağlık hizmet kalitesi, sağlık bilimi ve sağlıkta dijital dönüşüm." **Güncel konular ve stratejik yaklaşımlar Gazi Kitabevi**

Başlangıcı ve sonu olmayan sanat: Tezhip



Eserlerini Yeni Camii Hünkar Kasrı'nda açtıkları ilk kişisel sergi ile sanatseverlerle buluşturan Ebrar Şayan ve Nürçehre; tezhibi, başı ve sonu belli olmayan bir sanat olarak tanımlıyor.

ŞİLAN YILMAZ

İSTANBUL Ticaret Odası Yeni Camii Hünkar Kasrı'ı, her hafta farklı geleneksel sanatları ile ziyaretçileri buluşturuyor. Bu buluşmada sanatçıları da ilk kişisel sergilerini açmanın mutluluğunu yaşıyor. Geçen hafta açılan Seyri-Ahenk sergisinin tezhip ustaları Ebrar Şayan ve Nürçehre Olcayto ilk kişisel sergilerini açmasına vesile olan İstanbul Ticaret Odası'na teşekkürlerini dile getirdi. Tezhip ustası Ebrar Şayan, bu sanata annesi sayesinde

yönelmiş. İlk tezhip dersini annesinden alan Şayan, İstanbul Mimar Sinan Üniversitesi Geleneksel Türk Sanatları bölümünü beşincilikle kazanmış. Ancak, Arap Dili ve Edebiyatı bölümünü tercih etmiş. 2016'dan sonra kendi atölyesinde kendi desenleriyle çalışmaya başlayan sanatçı, sanat tutkusunu şöyle özetliyor: "Ne zaman bir sergiye katılsam, farkı bir zihnin farkı bir beynin ürettiği eseri görüyorum. Bu da beni daha çok tezhip ediyor, o yüzden tezhip sanatının sonunun olmadığını düşünüyorum."

FOĞRAFLIKTAN TEZHİBE

Nürçehre Olcayto ise sanat kariyerinde farkı bir yol izlemiş. Önce Tatbiki Güzel Sanatlar Yüksek Okulu Grafik ve Fotoğrafçılık bölümünü bitiren Nürçehre Olcayto, teyzesinin kızı sayesinde tezhip ile tanışmış. Olcayto, ITO ile yaşadığı sanat deneyimi hakkında şunları söylüyor: "Bu sayede ITO'yu tanıdım. Bunca yıl İstanbul'dayım. Ancak Hünkar Kasrı'na bu sayede ilk defa tanıdım. Böyle güzel yerleri bizlere kazandırdığı için ITO'ya teşekkür ediyorum."

Çalışan annelere aylık 650 lira destek

AİLE, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı ile Avrupa Birliği (AB) Delegasyonu, 0-60 aylık çocuklarını kreş, anaokulu veya gündüz bakımına gönderen, sigortalı çalışan 10 bin 250 kadına, her ay 650 lira civarında destek sağlayacak. Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanı Zehra Zümrüt Selçuk, kadın istihdamını artırmak için örnek niteliğindeki 'Kurumsal Çocuk Bakım Hizmetleri Yoluyla Kadın İstihdamının Desteklenmesi Projesi'nin hayata geçirileceğini belirtti.

24 AY BOYUNCA

Projeyle sigortalı çalışan annelere 24 ay boyunca mali yardım yapılacağını vurgulayan Selçuk, şu bilgileri verdi: "Proje 0-60 aylık çocuklarını Bakanlığımız ya da Milli Eğitim Bakanlığı'na bağlı kreşe, anaokuluna veya gündüz bakımına gönderen ve sigortalı işçi statüsünde çalışan anneler yararlanacak. Annelere her ay 650 lira civarında (100 Euro) destek sağlanacak."

TOPLAM 169 MİLYON

Bakan Selçuk; projenin Ankara, Antalya, Bursa, Elazığ, İstanbul, İzmir ve Malatya'da SGK tarafından uygulanacağını bildirerek, "Bir anne 24 ay boyunca destek alabilecek. Ayrıca mali desteğe başvuran ilk 13 bin anneye tek seferlik 650 lira (100 Euro) kırtasiye desteği de sağlanacak" dedi.

KADIN İSTİHDAMI

Proje kapsamındaki yardımların toplamda 169 milyon lirayı (26 milyon Euro) bulacağına dikkati çeken Selçuk, "Projenin amacı, kadınların kayıtlı istihdamını desteklemek ve aile-iş yaşamı dengesini güçlendirmek. Bakanlık olarak aile birliğini korumak ve güçlendirmek için bu tür projeleri yaygınlaştıracakız" diye konuştu. Projeye ön kayıtlar internet üzerinden (www.sgkkurumsalcocukbakimi.org) e-devlet şifresiyle yapılabilecek.

Yedi ilde 0-60 aylık çocuk sahibi sigortalı çalışan 10 bin 250 kadına 24 ay boyunca aylık 650 lira mali destek sağlanacak.



Yerli üretime özel kazançlı taşıt kredileri VakıfBank'ta

VakıfBank'ın Yerli Üretime Özel Taşıt Kredisi fırsatlarından yararlanın, hem siz hem de Türkiye kazansın.

VakıfBank, Yanındaki Güç.

ARAÇ TİPİ (SIFIR KM)	KREDİ TUTARI (TL)	VADE (AY)	FAİZ ORANI
Binek Araçlar	50.000 - 120.000	18 - 36	%0.49 - %0.69
Ticari Araçlar	72.000 - 500.000	36 - 60	



ANLAŞMALI MARKALAR

Binek Araçlar	Fiat, Honda, Hyundai, Renault Mais, Toyota
Ticari Araçlar	Fiat, Ford, Isuzu, Karsan, Temsa, Otokar, BMC, Mercedes, GAZ

Kampanya Dönemi: 1 Ekim - 31 Aralık 2019

Kampanya koşulları, anlaşmalı marka bazında değişiklik gösterebilir.

*50.000 TL, 36 ay vadeli, aylık %0,69 faiz oranı, %0,50 kredi tahsis ücreti ile kullanılan taşıt kredisinin efektif yıllık faiz oranı %18,7983'tür. Efektif Yıllık Faiz Oranı, örnek vade ve örnek tutar üzerinden hesaplanmıştır.

444 0 724 | vakifbank.com.tr

/vakifbank

VakıfBank
Burası Sizin Yeriniz



Nobel Ekonomi ödülü sahiplerini buldu

2019 Nobel Ekonomi Ödülü'nü, Nobeli Massachusetts Teknoloji Enstitüsü'nden Esther Duflo, Abhijit Banerjee ve Michael Kremer kazandı. Bilim insanları bu ödüle küresel çapta yoksulluğun azaltılması yönündeki deneysel çalışmalarından dolayı layık görüldü. Kazananlar, 918 bin dolar yani yaklaşık 5.5 milyon liralık para ödülünün de sahibi oldu. Esther Duflo, ekonomi alanında nobel kazanan ikinci kadın oldu. Nobel kazananlara ödüller Alfred Nobel'in ölüm yıldönümü olan 10 Aralık'ta Stockholm'de verilecek.