

Türk Silahlı Kuvvetleri, Suriye'nin kuzeyinde PKK/YPG ve DEAŞ terör örgütlerine karşı 'Barış Pınarı Harekati'ni başlattı.



Mehmetçik'ten Barış Pınarı harekati

İş dünyamız kahraman ordumuzun yanında

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Barış Pınarı Harekati'nin, Türkiye'nin tabii hakkı olduğunu söyledi. Avdagiç "İTO'nun temsil ettiği



420 bin üyemiz adına söylemek isterim ki, iş dünyamız tüm gücüyle devletimizin ve ordumuzun yanındadır, arkasındadır" diye konuştu.

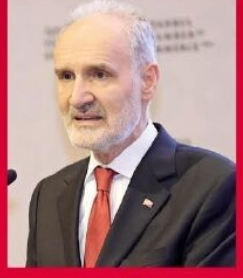
Toparlanma sürecinde başrolü oynayacağız

OLUMLU İŞARETLER

İstanbul Ticaret Odası'nın Ekim ayı Meclis toplantısında, iş dünyasının temsilcilerine seslenen İTO Başkanı Şekib Avdagiç, ekonomideki gelişmelere dikkat çekti. Avdagiç "Birçok sektörde, alınan tedbirlerin ve baz etkisinin olumlu etkilerini göreceğiz. İlimli toparlanmaya ilişkin işaretler belirginleşiyor" şeklinde konuştu.

KRİTİK ROL

Yaşanan zor dönemlerin iş dünyası için bir sınav gibi olduğunu söyleyen Avdagiç, "Bizim iş dünyamız bu 'başarı' sınavlarını çok kez yaşadı. Bu sefer de başarı çıkacağına eminim. İş dünyamızın toparlanma sürecine coşkuyla katılımı, Türkiye'nin yeni hamlesinde çok kritik bir rol oynayacak. O kritik rol, aslında 'başrol'dür" dedi. ■ 10-11



Fotoğraflar: KAMİL ÇATAK

MECLİSTEN DUA VE BAŞARI DİLEĞİ

Dünyanın konuştuğu, 'Barış Pınarı Harekati', İstanbul Ticaret Odası'nın Ekim ayı Meclis toplantısına damgasını vurdu. İTO Meclis Başkanı Öztürk Oran ve Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç başta olmak üzere bütün Meclis üyeleri; Mehmetçik için dua edip, başarı dileğinde bulundu.

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

Ş. Avdagiç



İSTANBUL
TİCARET
ODASI
— 1882 —

İSTANBUL TİCARET

11 EKİM 2019 YIL: 61 SAYI: 3079

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com



ANUGA'NIN
100. YILINDA

Küresel gıda sofrasına Türkiye damgası

Türkiye, Anuga Gıda ve İçecek Fuarı'nda Türk fuarcılık tarihinin en büyük katılımlarından birini gerçekleştirdi. Fuarda 315 Türk firması, stratejik sektörde kritik bağlantılar kurdu.

GELECEĞİN GIDASİ

Anuga 2019'da, İTO'nun milli katılım organizasyonu ile 257 ve bireysel stantlarla 58 firma yer aldı. 100'üncü yılını geride bırakan fuar, kişiselleştirilmiş diyetten süper gıdalara kadar trendlerin ortaya konulduğu önemli bir bağlantı noktası oldu.



İTO'DAN DESTEK

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "315 firma ile Anuga'da adeta 'partner ülke' gibiydik. Üstelik bunu katılımcıların tüm lojistik ve stant hizmetlerini bizzat üstlenerek yaptık. Katılım ücretlerinde dolar paritesi sebebiyle sübvansede ederek gerçekleştirdik" dedi. ■ 5'te

e-ticaret büyümeyi 7'YE KATLIYOR



- Geleneksel ticaret pastasından aldığı payı sürekli artıran e-ticaret, şirketlere değer de katıyor. e-ticaret yapan firmalar 7 kat daha hızlı büyüyor.
- Türkiye'de e-ticaret kullanıcıları ayda ortalama dört kez online alışveriş yapıyor. Bunun yüzde 52'si mobil uygulama ile gerçekleşiyor. **Serel Kılıçlı ■ 8**



44.2 milyon kişi 'Dijital Türkiyeli'

Resmi işlem yapmak için e-devlet olarak bilinen Dijital Türkiye kapısını kullananların sayısı 44.2 milyona ulaştı. Kullanıcılar, binlerce hizmete birkaç tık ile kolayca ulaşabiliyor. ■ 16

YERLİ AKILLA KÜRESEL PAZARLARA

Mimar ve Mühendisler Grubu'nun (MMG), bu yıl dördüncüsünü düzenleyeceği Ar-Ge ve İnovasyon Zirvesi & Sergisi, 23-24 Ekim'de gerçekleştirilecek. Etkinlik 'Yerli Akılla Küresel Pazarlara' temasıyla yapılacak. ■ 17



Fotoğraf: OSMAN KUVVET

Seyr-i Ahenk Hünkar'da başladı

İstanbul Ticaret Odası, sanatçılarla sanatseverleri buluşturmaya devam ediyor. Seyr-i Ahenk temasıyla, Yeni Camii Hünkar Kasrı'nda Ebrar Şayan ve Nurçehre Olcayto'nun tezhiplerini, sergilenmeye başladı. **Sinan Kırız ■ 19'da**



Beyaz ette AB standardına AZ KALDI
SümeYra Yarış Topal ■ 4'te



Emlakçılara yetki belgesi uyarısı ■ 6'da

TERCİHİN 5 NEDENİ

- BTM'de eğitim ve seminerler, mentor desteği, yatırımcı söyleşileri, girişimcilerin yatırımcı karşısında sunum yaptığı Demo Day etkinlikleri, 7/24 ofis imkanı, birebir danışmanlık gibi hizmetler, girişimcilere tamamen ücretsiz olarak sunuluyor.
- BTM, 81 meslek komitesi ile 400 binden fazla üyesi bulunan İTO'nun iştiraki olması sebebiyle aynı zamanda organik bir yatırım ağına sahip. BTM'de girişimciler, İTO'nun 81 meslek komitesinden projeleri ile ilgili olan komitelere giderek sunum yapma hakkına erişebiliyor. Böylece girişimciler sektördeki bilicilerden geri dönüşler alarak, projelerini doğru bir şekilde geliştirebiliyor. Aynı zamanda potansiyel müşteri ve yatırımcılarla da bir araya geliyorlar.
- BTM bünyesindeki 50 startup mentoru ve 500'den fazla sektör mentoru ile girişimcilere destek veriliyor.
- BTM'de kamp süreçlerini başarı ile tamamlayan girişimciler, BTM Sahne - Yatırımcı Girişimci Buluşması (Demo Günü) etkinliğinde sahneye çıkarak, iş modellerini ve finansal argümanlarını yatırımcılara anlatma fırsatı buluyor. BTM Sahne sonrasında girişimcilerin ve yatırımcıların eşleşme süreci başlıyor.
- BTM'de mevcut programların haricinde yenilikçi iş fikirleri ve yıkıcı iş modelleriyle küresel arenadaki rekabette iddialı bir şekilde var olmalarını sağlayacak 'Mucit Girişimci Programı' ve 'WinGlobal' gibi tematik programlar bulunuyor. Ayrıca BTM, ulusal ve uluslararası kurumlarla birlikte gerçekleştirdiği projelerle birçok ülkede girişimcilik ekosistemiyle ilgili programların içinde yürütücü olarak yer alıyor. BTM, ölçeklenebilir (scale-up) girişimlere odaklı çalışmalarını global arenada sürdürürken, farklı kıtalar arasında da çalışmalar yürütmeye devam ediyor.



BTM'nin yeni girişimcileri SEÇİLDİ

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nde (BTM), Eylül 2019 çağrı dönemi sona erdi. Üç bine yakın başvuru alan BTM'de ön değerlendirilmeleri başarıyla geçen girişimciler, İTO Meclis ve Komite üyelerinden oluşan değerlendirme kurulu karşısında projelerini anlattı.

TUĞÇE ÖZKUŞ

FİZİKİ kapasitesini büyüterek 'BTM 1000' projesine start veren Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), Eylül 2019 çağrı dönemini sonuçlandırdı. Bu süreçte üç bine yakın başvuru gerçekleşti. Yenilikçi iş fikirleriyle başvuru yapan girişimciler, BTM ekipleri tarafından yapılan ön değerlendirilmeler sonucunda mülakata davet edildi. Mülakatları başarıyla geçen girişimciler, İstanbul Ticaret Odası Meclis ve Komite üyelerinden oluşan değerlendirme kurulu karşısında projelerini ilgili sunum yaptı.

KASIMDA BAŞLIYOR

Nihai kararı verecek olan değerlendirme kurulu, projelerin ihtiyaç analizi ve yenilikçi yönü, yapılabilişliği, sürdürülebilirliği, ticarileşme potansiyeli ile yetkinliği gibi kısıtlara göre BTM üyesi olacak girişimcileri bu ay içinde seçecek.

Programlar, kasım ayının ilk haftasında başlayacak. Girişimciler, dahil oldukları programlar kapsamında projelerini geliştirme, eğitim, seminer, söyleşi, mentorluk, birebir danışmanlık, 7/24 ofis imkanlarından yararlanma ve yatırımcılarla buluşma fırsatı bulabilecek.

YIL BOYUNCA BAŞVURU

BTM, yeni dönemde BTM Kamp, Ön Kuluçka, Kuluçka ve Post Kuluçka programlarıyla girişimcilere hizmet verecek. Yenilikçi iş fikrine sahip olan, ancak uygulama metodlarını bilmeyen, girişimci olmak ve ekosistem içerisinde yer almak isteyen girişimci adayları BTM Kamp'ta olacak. Yenilikçi bir iş fikri olup, bununla ilgili ürün veya ürün çıktılarını (yazılım, web sitesi vb.) sahip olan girişimciler Ön Kuluçka'da bir araya gelecek. Şirket sahibi ve satış yapmış girişimciler Kuluçka; yatırım almış, ikinci veya üçüncü tur yatırım arayışında olan girişimciler ise Post-Kuluçka programında yer alacak. Programlardan Ön Kuluçka, Kuluçka ve Post Kuluçka başvuruları sona erdi. Girişimciler BTM Kamp'a ise yıl boyunca başvuru yapabilecek.

37.1 MİLYON TL DEĞERLEME

Kurulduğu günden bu yana 10 bine yakın girişimciden başvuru alarak, 722 startup'a ev sahipliği yapan BTM, şimdiye kadar 200'den fazla startup'ı mezun etti. Bünyesinde hâlâ 120'den fazla startup'a ve yaklaşık 250 girişimciye yer veren BTM, akıllı tarımdan yapay zekaya, e-ticaretten sağlığa kadar 40 farklı sektörden yenilikçi iş fikirlerine destek oldu. 2.5 yıllık süre zarfında 12 BTM girişimcisi 37.1 milyon TL değerleme ile yatırım aldı. Yaklaşık 20 BTM girişimi şirketleşti ve BTM girişimcilerinin toplam satışı 40 milyon lirayı geçti.



DİJİTAL KÖŞE

Dr. Adnan Veysel ERTEMEL

Satış, pazarlama ve dijital çağda pazarlama

Her anlamda bir üretim yapabilmeyen maharet olduğu, 100 yıl öncesinin üretim odaklı pazar yerlerini en iyi karakterize eden olgu, Ford otomobil markasının efsanevi kurucusu Henry Ford'un meşhur "Siyah olduğu sürece her renk otomobile sahip olabilirsiniz" sözüyle özetlenebilir. Tam da bu nedenle Fordist yaklaşım olarak adlandırılan eskinin üretim odaklı dünyasında her üreticinin satabiliyordunuz. Bunun nedeni arz-talep dengesinde arzın talebin çok gerisinde olmasıydı. Bir müşterinin 'acaba farklı bir renk ürün olsa nasıl olur' diye düşünmesi bile söz konusu olmazdı. Bir sorun olduğunda sorunun kaynağı müşteri olarak görülürdü. İşletmelerin ürünlerini müşterilerle buluşturmaları için yaptıkları, satış faaliyetinden ibaretti. Yani müşterilerin ürettiği jenerik ürüne (tek renk, siyah otomobil) aslında ne kadar ihtiyaç olduğuna ikna edilmesi gerekliydi. Jenerik üretim, ucuz maliyet ve pazar payı maksimizasyonu hedefleyen bu yaklaşım 1970'li yıllara gelene kadar devam etti. 1970'li yıllarda arz talebi yakaladı -hatta geçmeye başladı. Bu da işletmelerin ilk kez her ürettiklerini satamama durumunu yaşamamaları sağladı. Dolayısıyla işletmelerde pazarlama bölümleri kurulmaya başladı. Pazarlama yöneticileri, işletmenin üretim dahil diğer bölümlerindeki karar vericilerle müşterilerin (farklı renkte otomobil ne kadar olurdu gibi) istek ve beklentilerini anlatıp müşterilerin istedikleri şekilde üretim için iknaya çalışmaya başladı. Satış ve pazarlama kavramlarının temel farkını bu yaklaşımlarda görmek mümkün. Satış faaliyetlerinde müşterileri ikna esasen pazarlama sürecinde müşterilerin beklentilerini sezinlemek ve planlamadan üretime her aşamada müşteri talep ve beklentilerine uygun hareket etmek esastır.

Pazarlama yönelimi
Pazarlama yönelimi üretimde odak noktasını jenerik ürünler yerine müşterilerin özellik ve beklentilerine göre kişiselleştirilmiş ürünler aldı. Pazarlar gittikçe doymaya başladığından pazar payını artırmak yerine müşteri payını bir başka ifadeyle müşteri cüzdanı payını artırmak önemli hale geldi. Yeni

pazarlar bulmak mümkün olmadığından eldeki müşterilerin sadakatini artırmak ve bu müşterileri tekrarlanan satışlar yapmak, müşteri cüzdanı payını artırmakın tek yolu oldu. O yıllarda müşteri şikayet kutuları hayatımıza girmeye başladı. Başlangıçta bir hata varsa müşteriden kaynaklanıyordu anlayışla müşteriler şikayet kutusuna mektup bırakmaya korkarken zamanla seslerini yükseltmeye başladılar. Zamanla işletmeler 444'lü haklı müşteri hatlarını devreye aldı.

Dijital pazarlama yönelimi

Hızla dijitalleşmekte olan çağımızda pazarlama yönelimi evrimine devam ediyor. Artık müşterileri birbirinden izole düşünmek imkansız hale geldi. İşletmeler çevrimiçi mevcudiyetini ve itibarını korumak zorunda. Markayla yıllar önce deneyim yaşamış bir müşterinin yazdığı negatif bir yorum, markanın potansiyel müşterilerinin satın alma kararını değiştirmesine neden olabiliyor. Kısaca müşterilerin deneyimi o müşterinin satın almasından yıllar önce başlayıp satın almadan yıllar sonrasında da devam edebiliyor. Üstelik müşteriler pozitif deneyimleri ortalama üç arkadaşıyla paylaşırken yaşadığı negatif bir deneyimi 10 arkadaşıyla paylaşıyor. Tüm bu nedenlerle dijitalleşen bir dünyada deneyimler artık paylaşıyor ve işletmelerin bütünsel bir bakış açısıyla tüm deneyimi yönetmesi kaçınılmaz hale geldi. Dijital çağda işletmeler eskisi gibi müşterilerine tepeden bakma lüksüne de sahip değil. Şeffaf, samimi, hata yaptığında bunu kabullenen, ancak kendini sürekli geliştirmeye açık, müşterilerine ve dile getirdiği düşüncelere değer verip dinleyen markalar öne çıkıyor. Müşteriler bir markayı şikayet ettiğinde ya da bırakmış olduğunun için haklı müşteri hatlarını aramıyor bile. Sosyal medyada düşüncesini tüm takipçileriyle paylaşıyor. Markalar da sosyal medyadaki sohbetlere maydonomuz olup müşterilerine onları nasıl tatmin edebileceklerini soruyor. Kısaca dijitalleşen dünyada müşterinin gerçekten kral olduğu bir dönemden geçiyoruz...

WinGlobal Projesi'ne TALEP YAĞIYOR



İSTANBUL Kalkınma Ajansı desteği ile BTM'nin liderliğinde İstanbul Valiliği, İstanbul Ticaret Odası, Teknopark İstanbul ve İstanbul Ticaret Üniversitesi ortaklığıyla yürütülen WinGlobal projesinde, 11 Eylül - 6 Ekim arasında çağrıya çıktı. İlk büyük ilgi uyandıran proje kısa sürede 400'e yakın başvuru toplandı.

BTM ekipleri tarafından yapılacak ön değerlendirmeler sonucunda mülakatlara

davet edilecek girişimciler, mülakatları başarıyla geçmeleri durumunda nihai kararı verecek olan ve İTO Meclis ve Komite üyelerinden oluşan değerlendirme kurulu karşısına çıkacak. Projeye kabul edilecek girişimciler, eğitim, mentorluk, yatırımcı eşleşmeleri gibi faaliyetlerden oluşan 16 haftalık yoğun bir programa dahil olacak. 16 haftalık bu süreç sonunda başarılı bulunan girişimciler, WinGlobal

Sahne Girişimci-Yatırımcı Buluşması etkinliğinde yatırımcıların karşısında proje sunumlarını gerçekleştirecek. Girişimciler, daha sonra ABD'de Silicon Vadisi'ne götürülecek çeşitli melek yatırım ağıları ile bir araya gelecek. ABD'de kendileri için özel olarak düzenlenen 'Demo Day' etkinliğinde yabancı yatırımcılara projelerini anlatacak olan girişimciler, böylelikle yatırım alma ve satış yapma fırsatı elde edecek.

Karamsarlık korkaklıktır

Ş U ünlü 'haber akışı' son dönemde yine yoğunlaştı. Uzun uzun saymaya gerek yok. Bazen dünya ekonomisi ile ilgili bir haber gündemin tepesine oturuyor, bazen Suriye ile ilgili bir gelişme piyasayı hareketlendiriyor. Haber trafiğine göre moral grafiğimiz bir iniyor, bir çıkıyor.

Moralimiz testereyi dişleri gibi bir inip bir çıkarken, her ne kadar 'serbetli' olmakla övünsek de yaşanan dalgalanmalarla iş dünyasının ruhu da yoruluyor. Bu gel-gel'ler arasında büyüyen endişeler kendi kendini besleyen bir döngüye girerek hem firmalar hem de ekonomideki riskleri artırıyor.

İş dünyamızın piyasanın işleyişini de son derece olumsuz etkileyen bu 'endişe ekonomisi' ni bir an önce aşması gerekiyor. Olayları algılamak gerçekçi, hatta karamsar olmanın zararı yok. Ancak dükkânı kilitleyip gitmeyeceksek, gündemin ortaya çıkardığı sorunlara çare ararken, çözüm bulmaya çalışırken pozitif olmaktan başka çare yok.

Amacım, içi boş bir iyimserlik pompalamak değil. Gazetecilikten gelen mesleki bir alışkanlık mıdır bilemem ama bana olaylara aşırı iyimser ya da kötümser gözlüklerle bakmak zaten pek anlamlı gelmiyor. Kendimizi iyimserlik ya da kötümserlik rüzgarlarına kapırmadan 'gerçekçi' değerlendirmeler yapmak en iyisi. En iyinin de iyisi ise olaylara 'pozitif gerçekçi' bakabilmek.

Olaylara sadece iyimser ya da sadece kötümser bakmak sorunu kavramamızı engellediği için çözüm yollarını tıkkıyor. Geleceğin risklerine karşı da korumuyor. Gerçekçi bakabildiğimizde ise tedbir almamız kolaylaşıyor. Örneğin hayata hep iyimser baktığınızda, yaklaşan tehlikelere karşı sizi duyarsızlaştırabilir. Ya da kendinizi kötümserliğin pençesine kapırdıysanız siz çaresizlik duygusu içerisinde kıvrınırken, fırsatlar gözünüzün önünden kayıp gider.

Ünlü sözdeki gibi: "Kötümserler esen rüzgardan sürekli şikayet eder, iyimserler kendiliğinden yön değiştirmesini bekler. Gerçekçiler ise yetkenleri ayarlar."

'İfrat ve teftir' arasında gidip gelmek yerine, karşı karşıya bulunduğumuz sorunların üstesinden gelme becerimizi güçlendirmek çok daha faydalı.

İster işinizin patronu olun, isterseniz bir işin başındaki yönetici, 'zor dönemler' her düzeyde karar vericiler için bir 'baş çıkma' sınavı gibidir. Uzmanlar, bu sınavdan başarı ile çıkmak için izlenmesi gereken



**EKO
MERCEK**

Hakan GÜLDAG

a.hakan.guldag@gmail.com

çeşitli yol ve yöntemler öneriyor.

Bu önerilerin başında ise olumsuz ve olumlu koşulları bir arada ve soğukkanlılıkla değerlendirmek geliyor. Bazıları sizin için yararlı olabilir:

Değişimi kabullenin: Ekonomik, sosyal, siyasi, jeopolitik... Her türlü değişime karşı direnmek yerine değişimin tabiatını ve temel dinamiklerini kavramaya çalışın. Trendleri araştırın. Yelkenlerinizi esen rüzgardan yararlanacak şekilde açın.

Bilgiyi özümseyin: Klışeleşmiş sözleri tekrar etmek, ikinci el düşünceleri benimsemek, yıpranmış analizlerin peşine düşmek yerine sizi etkileyen olayları ve olguları kendi başınıza analiz etmeye ve bilgilerinizi içselleştirmeye gayret edin.

'Nasıl' diye sormayı ihmal etmeyin: 'Nasıl' sorusu adeta büyüdü bir soru. Birçok sorunun çözüm anahtarı olabilir. Bu soruyu kendinize dermandan sorduğunuzda, bir süre sonra tutarlı cevaplara ulaşabilirsiniz. Bu arada her şeyi eleştiren ama 'nasıl' sorusunu sormayıp çözüm yolu üretmeyen insanlardan uzak durun.

Mazeret kabul etmeyin: En kötü koşullarda bile yapılacak bir şey bulunduğunu unutmayın. Beyin tembelliği, ruh yorgunluğu ve atalet için mazeret üretmeyin.

Gözlemlerinize güvenin: Bilgisiz karar olmuyor. Ancak bilginizin kaynağı yalnız haberler, raporlar ve kitaplar değil, aynı zamanda gözlemlerinizi ve insanlardan dinlediğiniz öyküler olsun.

Zemine olduğunuz kadar ufka da bakın: Konjonktür ekonominin kader kavaşı. Günlük gidişatı takip etmek son derece kritik. Fakat bütün sorunları kadar ekonomiyi orta ve uzun vadede etkileyecek trendlere ve beklentilere de kafa yorun.

Sabretmeyi bilin: Kimi olaylar hızla gelişse de, değişimin genellikle yavaş ilerleyen bir süreç olduğunu dikkate alın. İnsanların kişiliğinin ve toplumların kültürünün kolay kolay değişmeyeceğini bilerek bazı iyileştirmeler için sabırlı olun.

Ünlü tarihçimiz Halil İnalcık bir söyleşisinde, "Karamsarlık korkaklıktır" demiş ve sözlerinin devamını şöyle getirmişti: "Türkiye büyüktür. 1500 yıllık bir tarihimiz



var. Canımızla başımızla bu büyüklüğü devam ettirmeliyiz. Bırakıp kaçmak ihanettir bence. Eğer noksanlar varsa gidermeye uğraşmalıyız. Bu devletin tarihine yakışır şekilde yaşamalı ve çok çalışmalıyız."

Tarihini bilen, insanını tanıyan bilgili ve bilinçli bir ihtiyaç duygusu ile iş dünyasının olaylar karşısında pozitif duruşu birleştirildiğinde zor koşullara karşı direnç ve dayanıklılık düzeyimiz de artacak. Dünya'daki ve ülkemizdeki

gelişmeleri ihtiyatlı bir şekilde değerlendirmek, haber akışının kronik endişe duygusunun zararlarını azaltacaktır. Bize zor günlerde endişe ya da karamsarlık değil, pozitif bir ihtiyaç gerekiyor.

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

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 m ²
Katılım bedeli	: 4.845 TL/ m ²
1. Ödeme	: Başvuru ile birlikte 4.845 TL
2. Ödeme	: Kalan bedelin %50'si 15 Kasım 2019
3. Ödeme	: Bakiye Bedel 24 Ocak 2020

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Esra Yılmaz / Esra Avcioğlu

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

Kapanan kapılara takılıp kalmayın!

Alexander Graham Bell, telefonun mucidi. Sözüne kulak vermek gerek: "Hayatta bir kapı kapandığında diğer bir kapı açılır" diyor Bell ve şöyle devam ediyor: "Ancak biz kapanan kapıya o kadar uzun süre ve pısmıklıkla bakarsak ki, açılan kapıyı göremeyiz."

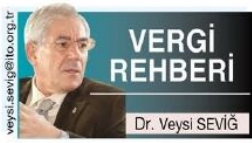
Zaman zaman endişe duysak da asla çaresizlik duygusuna teslim olmamak gerekiyor. Dün olduğu gibi bugün de iş hayatında bazı kapılar kapanacak, bazıları açılacak. Mühim olan gözlerimizi kapanan kapılara değil,

açılan kapılara çevirmeyi, becerilebilmek... Hayatın bizi başarısızlığa veya zarara mahkum etmek gibi bir amacı yok. Olamaz da... Aynen, dünyanın değişmesinin, tarihin akışının ya da ekonominin değişiminin bir ülkeyi kendiliğinden sıkıntıya sokamayacağı gibi...

Krizler, değişimler, bir yandan eskiyi tasfiye ederken, yeni fırsatlar da ortaya çıkıyor. Pazarda bazı nişler kaybolur ama yeni pazar boşlukları da çıkmaya devam eder.

Bazen yaşanan sıkıntılar farklı ürünlere yönelimi getirir. Tercihleri değişen tüketiciler bir ürün yerine şu ya da bu nedenle uygun gördükleri bir başkasını satın almaya başlar. Bu bazen o ürünün 'hesaplı' olmasından kaynaklanabilir. Bazen kalitesinden, bazen de bambaşka bir nedenden...

Emin olacağımız bir şey varsa o da, geride kalana baka kalmaktansa, neyin değiştiğine odaklanmanın yeni kapılara ulaşmamıza çok daha fazla yardımcı olacaktır.



VERGİ REHBERİ

Dr. Veysi SEVİĞ

Yurtdışı varlıkların Türkiye'ye kazandırılması

7186 Sayılı Gelir Vergisi Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkındaki Kanun'un 2'nci maddesi ile Gelir Vergisi Kanunu'na aşağıda yer alan "Geçici Madde 90" eklenmiştir. Şöyle ki; "Yurtdışında bulunan para, altın, döviz, menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçlarını, bu maddedeki hükümler çerçevesinde 31 Aralık 2019'a kadar Türkiye'deki banka veya aracı kuruma bildiren gerçek ve tüzel kişiler söz konusu varlıklarını serbestçe tasarruf edebilirler.

Banka ve aracı kurumlar, kendilerine bildirilen varlıklara ilişkin olarak yüzde 1 oranında hesapladıkları vergiyi, bildirim izleyen ayın 15'inci günü akşamına kadar vergi sorumlusu şahısla bir beyanname ile bağlı bulunduğu vergi dairesine beyan ederek ve aynı sürede ödemekte yükümlüdür.

Yukarıda birinci fıkra kapsamında yer alan varlıklar, yurtdışında bulunan banka veya finansal kurumlardan kullanılan ve bu maddenin yürürlük tarihi itibarıyla kanuni defterlerde kayıtlı olan kredilerin en geç 31 Aralık 2019'a kadar kapatılmasında da kullanılabilir. Bu takdirde defter kayıtlarından düşülmesi kaydıyla, borcun ödenmesinde kullanılan varlıklar için Türkiye'ye getirilme şartı aranmaksızın bu madde hükümlerinden yararlanmak mümkündür.

Bu maddenin yürürlük tarihi itibarıyla kanuni defterlerde kayıtlı olan sermaye avanslarının, yurtdışında bulunan para, altın, döviz, menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçlarının bu maddenin yürürlüğe girmesinden önce Türkiye'ye getirilerek suretiyle karşılıklı olması halinde, söz konusu avansların defter kayıtlarından düşülmesi kaydıyla, borcun bu madde hükümlerinden yararlanılır.

Vergi Usul Kanunu uyarınca defter tutan mükellefler, bu madde kapsamında Türkiye'ye getirilen varlıklarını, dönem kazancının tespitinde dikkate almaksızın işletmelerine dahil edebilecekleri gibi aynı varlıkların vergiye tabi kazancın ve kurumlar için dağıtılabilir kazancın tespitinde dikkate almaksızın işletmelerinden çekebilirler.

Gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerince sahip olunan ve Türkiye'de bulunan ancak kanuni defter kayıtlarında yer almayan para, altın, döviz, menkul kıymet ve diğer sermaye piyasası araçları ile tasınmazlar, 31 Aralık 2019'a kadar vergi dairesine beyan edilecektir. Beyan edilen söz konusu varlıklar 31 Aralık 2019'a kadar dönem kazancının tespitinde dikkate alınmaksızın kanuni defterlere kaydedilebilecek. Bu takdirde, söz konusu varlıklar vergiye tabi kazancın ve kurumlar için dağıtılabilir kazancın tespitinde dikkate alınmaksızın işletmeden çekilebilecek. Bu fıkra kapsamında beyan edilen tasınmazların aynı sermaye olarak konulmak suretiyle işletme kayıtlarına alınması halinde, sermaye artırım kararının beyan tarihi itibarıyla alınmış olması ve söz konusu kararın beyan tarihini izleyen 10'uncu ayın sonuna kadar ticaret siciline tescil edilmesi kaydıyla bu madde hükümlerinden faydalanılabilecek. Vergi dairesine beyan edilen varlıkların değeri üzerinden yüzde 1 oranında vergi tarh edilecek ve bu vergi tarihinin yapıldığı ayı izleyen ayın sonuna kadar ödenecek.

Bu madde kapsamında ödenen vergi, hiçbir suretle gider yazılamayacak ve başka bir vergiden mahsup edilemeyecek. Türkiye'ye getirilen veya kanuni defterlere kaydedilen varlıkların elden çıkarılmasından doğan zararlar, gelir veya kurumlar vergisi uygulaması bakımından gider veya indirim olarak kabul edilemeyecek.

Bu madde kapsamında bildirilen veya beyan edilen varlıklar nedeniyle hiçbir suretle vergi inceleme ve vergi tarhiyatı yapılamayacak, bu hükümlerin faydalanılabilemesi için bildirilen veya beyan edilen tutarlara ilişkin tarh edilen verginin vadesinde ödenmesi, kanunun birinci fıkrası uyarınca bildirilen varlıkların bildiriminin yapıldığı tarihten itibaren 3 ay içinde Türkiye'ye getirilmesi veya Türkiye'deki banka ya da aracı kurumlarda açılacak bir hesaba transferi zorunludur.

Cumhurbaşkanı, bu maddede yer alan süreleri, bitim tarihinden itibaren 6 aya kadar uzatmaya; Hazine ve Maliye Bakanlığı, bu madde kapsamına giren varlıkların Türkiye'ye getirilmesi, bildirim ve beyan ile işletmeye dahil edilmelerine ilişkin hususları, bildirim veya beyan esas değerlerin tespiti, bildirim veya beyanların şekli, içeriği ve ekleri ile yapılacak yerli, maddenin uygulanmasında kullanılacak bilgi ve uygulamaya ilişkin usul ve esasları belirlemeye yetkilidir.

Rusya ile ulusal para ANLAŞMASI

Rusya ve Türkiye arasında ticaretle ulusal para birimlerinin kademeli olarak kullanımını artırmak amacıyla anlaşma imzalandı.

RUSYA Maliye Bakanlığı, Türkiye ile ulusal para birimleriyle ticaret konusunda anlaşma imzalandığını açıkladı. Rusya Maliye Bakanlığı'ndan yapılan açıklamada, Türkiye ile Rusya arasındaki ticaretle ulusal para birimlerinin kullanımına yönelik 4 Ekim'de anlaşma imzalandığı belirtildi.

Açıklamada, Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak ile Rusya Başbakan Yardımcısı ve Maliye Bakanı Anton Siluanov'un imzaladığı anlaşma ile iki ülke arasındaki ticaretle kademeli olarak ruble ve lira kullanımının artırılabileceği kaydedildi.

Anlaşmayla uygun mali piyasa altyapısının oluşturulacağı belirtilen açıklamada, iki ülke para birimlerinin ticari kurumlarda nezdindeki cazibesinin de artırılacağına işaret edildi. Açıklamada, anlaşma sayesinde Türk bankalarının Rusya'nın SWIFT alternatifi SPFS'ye (Mali Mesajlaşma Sistemi) bağlantısının ve Rus MIR kartının Türkiye'de kullanımının genişletileceği bilgisine yer verildi.

Rusya ve Türkiye'nin, ulusal mali mesaj iletim sistemlerinin diğer ülkelere açılabilmesini organize etmeyi de planladığı vurgulanan

açıklamada, "Ulusal para birimlerinde likidite sağlama seviyesini artırmak için iki ülkenin ulusal pazarlarında Rus ve Türk ihracatların borçlanma senetleri ihraç etme araçları geliştirilecek. Anlaşmanın imzalanması, Rusya ile Türkiye arasında karşılıklı yarar sağlayan, adil ticaret ve ekonomik işbirliğinin daha da genişletilmesi ve geliştirilmesi için önemli bir adım" denildi.



Şekerli ürünler

Türkiye Gıda ve İçecek Sanayi Demekleri Federasyonu Genel Sekreteri İlknur Menlik, sektörün kanatlı hayvan ihracatı konusunda artık yol almak istediğini belirterek, beklentilerini açıkladı:

● Kuluçkalık yumurta ve civiv ihracatında AB'den transit geçiş hakkı elde edilebilir. ● 31 Aralık 2021'e kadar ihracat yapılması durdurulan çift kabuklu yumurte, standartları yeniden gözden geçirilmeli.

İş dünyası için

İTO'daki toplantının açılış konuşmasını İstanbul Ticaret Odası Genel Sekreter Yardımcısı Özcan Tokel gerçekleştirdi. Tokel, serimlerinin Oda üyelerinin ticari bağlantılarına katkı sağladığını ifade ederek, "İş dünyamızın bu toplantılarda önünün açılmasını amaçlıyoruz" diye konuştu.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRKİYE'de 253 milyar TL'lik ciro büyüklüğüne ulaşan gıda ve içecek sektöründe, geçtiğimiz yıl 11.2 milyar dolarlık ihracat gerçekleşti. Ortalama 518 bin kişiye istihdam eden sektörün dış ticareti karşılama oranı da yüzde 241. Gıda ve içecek ihracatının yaklaşık yüzde 22'si AB

ülkelerine gerçekleşirken sektör, erişim hakkı elde ettiği ürünlerin yanına her geçen gün yenilerini ekliyor.

500 MİLYONLUK PAZAR

AB standartlarına uyum sağladıktan sonra 500 milyonluk bir nüfusa erişim imkânına kavuşacak olan sektör, en son süt ve dana eti konusunda prosedürleri yerine getirerek pazara giriş hakkı elde etmişti. AB pazarına girecek yeni ürünlerde; hayvan sağlığı, kamu sağlığı ve kimyasal kalıntılar konusunda değişik standartlara uyum sağlanması bekleniyor.

TEK STANDART

Türkiye'de AB standartlarına uyum sağlayan ürünler, tüm AB pazarına giriş hakkı kazanıyor. AB ülkeleri için tek elden bir standart geçerli olurken, bu standartlar bağimsız bir kuruluş olan Avrupa Gıda Güvenliği Otoritesi (EFSA) tarafından belirleniyor. Tüm bu standartlar, İstanbul Ticaret Odası'nda gerçekleşen "Gıda Üreticilerinin AB Standartlarına Uyumu" konu başlıklı toplantıda ele alındı.

KALINTI HASSASİYETİ

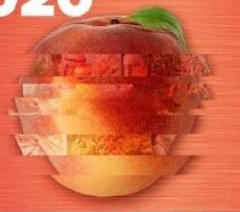
Toplantıda, Avrupa Komisyonu adına Avrupa Komisyonu Sağlık Genel Müdür Yetkilisi Jan Blomendal, sektör temsilcilerine bilgi verdi. Blomendal, Türkiye'nin AB pazarına erişiminin yeni olmadığını söyleyerek, "Süt, yumurta ve dana eti gibi konularda Türkiye standartları yakalamış durumda. Diğer ürünler içinse az kaldı" dedi. Blomendal, tüm standartların insanları iyi gaydalla buluşarak sağlıklı beslenmesini sağlamak adına olduğunu belirterek, şunları söyledi: "Dış ticaret, hükümetlerarası değil, ticaret erbabı arasında yapılıyor. Hükümetler sadece birtakım zeminleri hazırlıyor. Türkiye ile çok yakın çalışıyoruz. AB'nin özellikle hayvan sağlığı, kamu sağlığı ve kimyasal kalıntılar konusunda hassasiyeti bulunuyor."

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 halleden 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
- Bağvuru ile birlikte
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
- 16 Aralık 2019
- 3. Ödeme : Bakiye Bedel
- 20 Şubat 2020
- 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 tanımlanacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

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

- Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "SIAL CHINA 2020" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.



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 : gulgun.gursoy@ito.org.tr / ozlem.kilic@ito.org.tr / seyma.pelcan@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @itoturumsal

QR KODLA BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİSİNİ ALIN



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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için QR kodu taramanız ya da bilgisayarımda http://www.ito.org.tr/QR/10_10_19ito.html adresini ziyaret etmeniz yeterli.





✓ Türkiye, Almanya'da bu yıl 100'üncü yılını geride bırakan Anuga Gıda ve İçecek Fuarı'nda 315 firma ile katılım rekoruna ulaştı.

✓ Türkiye, 106 ülke arasında ev sahibi Almanya dışında İtalya, Çin ve İspanya'nın ardından fuarda 4'üncü büyük katılımcı oldu.

✓ İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "315 firma ile Anuga'da adeta 'partner ülke' gibiydik" dedi.

315
FİRMA İLE

Küresel gıda sofrasının başköşesindeyiz

TOPLAM 1.1 trilyon Euro ciro ile AB'nin en büyük imalat sektörünü oluşturan gıda ve içecek endüstrisi, en yeni ürünlerini Almanya, Köln'de, 5-7 Ekim 2019 tarihleri arasında kapılarını açan Anuga Gıda ve İçecek Fuarı'nda tanıttı. Türkiye, bu yıl 100'üncü yılını geride bırakan Anuga'da 315 firma ile katılım rekoruna ulaştı. Türkiye, 106 ülke arasında ev sahibi Almanya dışında İtalya, Çin ve İspanya'nın ardından 4'üncü büyük katılımcı ülke oldu.



Türkiye'nin kalkınmasına adanmış bir kurum olarak yaptığımız, "Odalara ne yapıyoruz?" diye soranlara yorumsuz cevabımızdır" diye konuştu.

EN STRATEJİK SEKTÖR

Avdagiç, Türk firmalarının 2017'deki fuarda genel gıda, dondurulmuş gıda, unlu mamuller, sıcak içecekler, içecekler, et ve et ürünleri, asgılık, ekipman ve teknolojiler olmak üzere 7 ayrı ihtisas salonunda yer aldığını hatırlatarak, "Bu yıl organik gıda firmalarının yer aldığı salonda da varız. Türkiye olarak bu önemli platformda

1983'te 26 firma ile katılmıştık

İTO'nun 100 yaşını kutlayan Anuga'ya ilk kez 1983'te katıldığını hatırlatan Şekib Avdagiç, "O zaman 26 firmayla gelip bir salonda, 125 metrekare yerde stant kurmuştuk. Şimdi aradan 36 yıl geçtikten sonra ulaştığımız noktanın altını çizmek isterim. Bu sene fuara tam 257 firma getirdik. 5 bin 225 metrekare yerimiz var. 8 ayrı salonda varız. Bireysel katılımlarla Türk firmaların sayısı tam 315 oldu" dedi.

İTO SEMSİYESİ ALTINDA

Fuara, İstanbul Ticaret Odası'nın milli katılım organizasyonu ile 257 firma yer alırken, 58 firma da fuara bireysel stantlarıyla katıldı. Anuga 2019'a katılan 7 bin 590 firma arasında ilk sırada 925 firma ile İtalya yer aldı. Bu ülkeyi 738 firma ile Almanya, 541 firma ile Çin, 538 firma ile İspanya, 315 firma ile Türkiye ve 243 firma ile Fransa izledi. Anuga'nun 165 binin üzerinde profesyonel ziyaretçi ağırladığı tahmin ediliyor. Fuarda stant açan firmaların yüzde 90'ı, ziyaretçilerin ise yüzde 80'i Almanya'dan geldi.

ADETA PARTNER ÜLKEDİK

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, iki yılda bir düzenlenen Anuga Fuarı'nın, kişiselleştirilmiş diyetten süper gıdalara kadar trendlerin ortaya konulduğu önemli bir bağlantı noktası olduğunu kaydetti.

2017'deki Anuga'ya Türkiye'den 247 firma katılırken, bu yıl milli katılım altındaki firma sayısının 257'ye yükseldiğini belirten Avdagiç, "Türkiye, Anuga 2019'da Türk fuarcılık tarihinin en büyük katılımlarından birini gerçekleştirdi. 315 firma ile Anuga'da adeta 'partner ülke' gibiydik. Üstelik bunu katılımcıların tüm lojistik ve stand hizmetlerini bizzat üstlenerek yaptık. Katılım ücretlerinde dolar paritesi sebebiyle sübvansiyon yaparak gerçekleştirdik. Kendisini

çıtayın hep daha yukarı çıkarmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. İTO olarak Anuga ile birlikte Paris ve Abu Dabi'de yapılan SIAL gıda fuarlarının milli katılımını da gerçekleştireceğiz. Üyelerimizi dünyanın en büyük fuarları ile buluşturuyoruz" dedi. Avdagiç, gıdanın dünyada ve Türkiye'de "en stratejik sektör" olduğunu vurgulayarak, "Gıdada üstünlüğü elinde bulunduran ülkeler, daima bir adım önde. Bunun için biz gıda sektörünün önünü açmayı, tarihsel bir sorumluluğumuz olarak görüyoruz" ifadesini kullandı.

2050'de dünya nüfusu 9.8 milyar olacak

Uzmanların dünya nüfusunun 2050'de 9.8 milyara çıkmasını tahmin ettiklerini belirten Şekib Avdagiç, "Bu şu demek... Gıda üretiminin de önümüzdeki 30 yılda yarı yarıya artması şart. Elbette insanlık buna bir çözüm bulacak. İşte bu çözüm yolunun nasıl olacağını biz bu tür fuarlarda hissediyoruz, görüyoruz. Buna göre de firmalarımız ve ülkemiz vaziyet alıyor. Daha da önemlisi, gıda ve içecek sektörümüzün geleceğine dair projeksiyon ve hazırlıklar yapabiliyoruz" diye konuştu.

Anuga Fuarı'na İTO Başkanı Şekib Avdagiç, İTO Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay, İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer, Meclis Üyeleri ve İTO Genel Sekreteri Doç. Dr. Nihat Doğan katıldı. Fuar, Türkiye'nin Köln Başkonsolosu Barış Ceyhan Erciyes de ziyaret etti.

Türkiye, dünya tarım ekonomisinde ilk 10'da

Şekib Avdagiç, Türkiye'nin gıda ve içecek endüstrisinde önemli bir performans gösterdiğini belirterek, "Gayrisafi Yurtiçi Hasıla'da iktisadi faaliyet kollarından biri olan tarım, ormancılık ve balıkçılık kalemi, 2018'in ikinci çeyreği hariç, son 10 çeyrek pozitif olarak büyüyor. Bu çok önemli" dedi.

Avdagiç, gıda ve içecek sektörünün dünya

ihracatında 1.43 trilyon dolarla yüzde 7'lik paya sahip olduğunu kaydetti. Avdagiç, Türk gıda sektörünün de toplam ihracatımız içinde yüzde 10'luk paya sahip olduğunu belirterek, şöyle devam etti: "Gıda ve içecek sektöründe yaptığımız ihracat 2018'de de yükselişini sürdürerek 16.3 milyar dolara ulaştı. Bu yılın ilk 7 ayında da sektörün ihracatı

8.9 milyar dolar olarak gerçekleşti. Bu payı daha da artırmanın hedefi ve gayreti içindeyiz. Çünkü Türkiye tarım ekonomisinde dünyada ilk 10'da. Buğday, seker pancarı, süt, pamuk, kümes hayvancılığı, domates ile diğer meyve ve sebzelerde dünyanın önde gelen üreticisiyiz. Kayısı, fındık, kiraz ve incir üretiminde ise dünyanın en büyüğüüz."



■ Mükemmünse KDV genel oranını yüzde 10-12 gibi bir orana çekip buradan oluşacak vergi kaybını bazı alanlara Özel Tüketim Vergisi konulmak suretiyle telafi etme yoluna gidilmesi,

■ Şayet avukatlık mesleğinde bir oran indirimi yapılsaydı, benzer mahiyetteki hizmetleri veren mali müşavir ve yeminli mali müşavirlik hizmetlerinde de indirimin yapılması.

İşverenlerin gebe ve emziren kadınlara ilişkin sorumlulukları

İşveren; gebe, yeni doğum yapmış ya da emziren kadın çalışanın işyerindeki sağlık ve güvenliğini sağlamla yükümlü. Çalışanların da gebelik ve emzirmeye başlama durumu hakkında işvereni bilgilendirmesi gerekiyor.

İŞVERENLERİN iş mevzuatımız uyarınca gebe, yeni doğum yapmış veya emziren kadın çalışanın işyerindeki sağlık ve güvenliğini sağlanması ve geliştirilmesini destekleyecek önlemleri alması gerekiyor. Ayrıca bu çalışanların hangi dönemlerde ne gibi işlerde çalıştırılmalarını yasak olduğunu, çalıştırılabilecek işlerde hangi şart ve usullere uyulacağını, emzirme odalarının veya çocuk bakım yurtlarının nasıl kurulacağını ve hangi şartları taşıyacağı belirtilen mevzuatta hükme bağlanmış bulunuyor.

FİZİKSEL VE BİYOLOJİK ETKENLER

Çalışanlardan, gebelik ve emzirmeye başlayanların bu konularda işvereni bilgilendirmesi zorunlu. İşverenin de gebe veya emziren çalışanın sağlık ve güvenliği için tehlikeli sayılan kimyasal, fiziksel, biyolojik etkenlerin ve çalışma süreçlerinin çalışanlar üzerindeki etkilerini değerlendirmek sonucuna göre iş mevzuatında öngörülen genel ve özel önlemleri alma yükümlülüğü bulunuyor. Ayrıca işverenin; işyerindeki maruziyetin şeklini, düzeyini ve süresini öngörülen etkenler, süreçler, çalışma koşulları veya özel bir riske maruz kalma olasılığı bulunan işleri de sağlık ve güvenlik risklerinin, gebe veya emziren çalışanlar üzerindeki etkilerini belirlemek, alınacak önlemleri kararlaştırmak üzere değerlendirmesi gerekiyor.

SAĞLIK VE GÜVENLİK RİSKİ

Bu değerlendirilmede kişisel olarak çalışanı etkileyen psikososyal ve tıbbi faktörler de dikkate alınır. Gebe veya emziren çalışan, işyerinde yapılan değerlendirmenin sonuçları ile sağlık ve güvenlik amacıyla alınması gereken önlemler hakkında bilgilendirilir. Değerlendirme sonuçları, gebe veya emziren çalışan için sağlık ve güvenliğini riske veya çalışanın gebeliği veya emzirmesi üzerindeki bir etkiyi ortaya çıkardığında işverenin, çalışma koşullarını ve/veya saatlerini, çalışanın bu risklere maruz kalmasını önleyecek bir biçimde geçici olarak değiştirmesi gerekecek. Çalışma koşullarının ve/veya saatlerinin uyarlanması mümkün değilse, işverenin ilgili çalışanı başka bir işe aktarmak için gerekli önlemleri alması gerekiyor.

SAĞLIĞINA UYGUN HAFİF İŞLER

Sağlık raporu ile gerekli görüldüğü takdirde gebe çalışan, sağlığına uygun daha hafif işlerde çalıştırılabilir. Bu halde çalışanın ücretinde bir kesinti yapılmaz. Başka bir işe aktarılması mümkün değilse, çalışanın sağlık ve güvenliğinin korunması için gerekli süre içinde, isteği halinde çalışanın tabi olduğu mevzuat hükümleri saklı kalmak kaydıyla ücretsiz izinli sayılması sağlanır. Bu süre, yıllık ücretli izin hakkının hesabında dikkate alınmaz.

GECE ÇALIŞMAYA ZORLANAMAZLAR

Kadın çalışanlar, gebe olduklarının sağlık raporuyla tespitinden itibaren doğuma kadar geçen sürede gece çalışmaya zorlanamazlar. Yeni doğum yapmış çalışanın doğumunu izleyen bir yıl boyunca gece çalıştırılması yasak. Bu sürenin sonunda sağlık ve güvenlik açısından sakıncalı olduğunun sağlık raporu ile belirlendiği dönem boyunca gece çalıştırılmaz. Ayrıca gebe veya emziren çalışan, günde 7,5 saatten fazla çalıştırılmaz. Gebe çalışanlara gebelikleri süresince, periyodik kontrolleri için ücretli izin verilir. Emziren çalışanların, doğum izninin bitiminde ve işe başlamalarından önce, çalışmalarına engel durumları olmadığının raporla belirlenmesi gerekir. Çalışmasının sakıncalı olduğu hekim raporu ile belirlenen çalışan, raporda belirtilen süre ve işlerde çalıştırılmaz.



İSA KARAKAŞ



Faydalananak işçiler

Oda ve yurtlardan, kadın çalışanların çocukları ile erkek çalışanların annesi ölmüş veya velayeti babaya verilmiş çocukları faydalanırlar. Odalara 0-1 yaşındaki, yurtlara ilköğretime kayıt yaşını doldurmuş çocuklar alınır. Oda ve yurtlarda, çocuklar ve görevliler dışında başkasının bulunması ve bunların amaç dışında kullanılması yasak. Yurtlarda 0-24 aylık, 25-48 aylık, 49 aylık ve üzeri çocuklar birbirinden ayrı bulundurulur. Çocuklar, oda ve yurtlara işbaşı yapılmadan önce bırakılır, işin bitiminde alınırlar. Anne ve babalar, odaların ve yurtların disiplin ve yönetimine dair kurallara uymak şartıyla ara dinlenmesinde çocuklarını görüp bakımlarını ilgilenebilirler.

İşverenlerin kreş yükümlülüğü

Yaşları ve medeni halleri ne olursa olsun, 100-150 kadın çalışanı olan işyerlerinde, emziren çalışanların çocuklarını emzirmeleri için çalışma yerlerinden ayrı ve işyerine en çok 250 metre uzaklıkta bir emzirme odasının kurulması zorunlu bulunuyor. 150'den çok kadın çalışan olan işyerlerinde, 0-6 yaşındaki çocukların bırakılması, bakımı ve emziren çalışanların çocuklarını emzirmeleri için işverenin tarafından, çalışma yerlerinden ayrı ve işyerine yakın öngörülen şartları taşıyan bir yurdun kurulması zorunlu. Yurt, işyerine 250 metreden daha uzaksa işverenin ayrıca taşıt sağlama yükümlülüğü de bulunuyor.

İşverenler, ortaklaşa oda ve yurt kurabilecekleri gibi oda ve yurt açma yükümlülüğünü, kamu kurumlarıyla yetkilendirilmiş yurtlarla yapacakları anlaşmalarla da yerine getirebilirler. Oda ve yurt açma yükümlülüğünün belirlenmesinde, işverenin belediye ve mücavir alan sınırları içinde bulunan tüm işyerlerindeki kadın çalışanların toplam sayısı dikkate alınır. Emzirme odası ve/veya yurt kurulması için gereken kadın çalışan sayısının hesabına erkek çalışanlar arasından çocuğunun annesi ölmüş veya velayeti babaya verilmiş olanlar da dâhil edilir.

SIAL MIDDLE EAST 2019

Abu Dabi - Birleşik Arap Emirlikleri
9-11 Aralık 2019

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

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

SIAL Middle East

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

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Sibel Tayanç - Çağrı Oluç

Tel : 0212 455 61 11 - 455 61 05

GSM : 0533 959 30 57

Faks : 0212 520 15 26

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

www.ito.org.tr



Dr. Can GÜRESEL

Yüzde 5 büyümeye yatırımlar ile ulaşılacak

2020-2022 dönemini kapsayan yeni ekonomi programı açıklandı. 2020'de hedeflenen yüzde 5 büyümeye özel sektör yatırımlarındaki artış ile varılması hedefleniyor.

1 - 2020'de yüzde 5.0 büyümeye hedefi
Yeni Ekonomi Programı, 2020'de yüzde 5.0 büyümeye hedefliyor. 2020'de büyümenin temel belirleyicisi yurtdışı talep olacak. Özel tüketimin ertelenmiş talep, kredi ve güven kanalıyla desteği ile büyümeye en yüksek katkı veren kalemler bekleniyor. Yatırımların ise finansal koşullardaki iyileşme, yatırım güvenindeki toparlanma ve öngörülebilirliğin artmasıyla kuvvetli bir yükseliş kaydedmesi öngörülmüyor.

2 - Sanayiye 2020'de yüzde 6.0 büyümeye bekleniyor

Üretim yönteminde değerlendirildiğinde, yurtdışı talepte genelleşen toparlanma, turizm gelirlerindeki artış eğiliminin sürmesi, ihracatın gücünü koruması ve son dönemde uygulanan verimlilik odaklı politikalarla sanayi sektörünün 2020'de GSYH büyümeye oranının üzerinde büyümeye kaydedmesi ve büyümeye yüzde 1.2 katkı sağlanması ve program döneminde bu katkının artarak devam etmesi bekleniyor. İhracat ve turizmdeki olumlu görüntü, bağlantılı hizmet sektörlerindeki üretim artışı oranlarını da yukarı yönlü etkileyecek. 2020'de hizmetler sektörünün yüzde 5.2 oranında artarak büyümenin sürükleyicisi olması öngörülmüyor. Bu dönemde tarım sektörünün büyümeye katkısının uzun dönem ortalamasının üzerinde olacağı öngörülmüyor. İnşaat sektörünün ise sınırlı düzeyde pozitif katkı vermesi bekleniyor.

3 - Yeni program ile ekonomide değişim dönemi başlıyor

2018'de açıklanan ilk yeni ekonomi programı 'ekonomide dengeleme, kamuda disiplin, ekonomide değişim' hedefleri üzerine kurgulanmıştı. 2019 dengeleme ve disiplin yılı ilan edilmişti. 2020'den itibaren ise ekonomide değişim sürecine geçilecek. Burada temel amaç özellikle yeniden sanayileşmeyi sağlayarak, milli ve yerli teknolojiyi tesis etmek, Türkiye'de üretilemeyen ürünlerin üretimini sağlayacak yatırımlar yapmak, bu amaçla belirlenmiş sektörleri ve seçilmiş ürünleri desteklemek ve de sonuç olarak cari işlemler dengesinde kalıcı bir iyileşme sağlamak. Bu çerçevede değişim sürecinde yatırımların önemli ölçüde desteklenmesi ve özel sektör yatırımlarında hızlı bir büyümeye sağlanması hedefleniyor.

4 - Özel sektör yatırımlarında yüzde 12.1 büyümeye hedefi

Büyümenin en önemli kaynağı yüzde 12.1 büyüyebilecek olan özel sektör yatırımları olarak görülmüyor. Özellikle teknoloji odaklı sanayileşme hamlesi ile yeni yatırımlar önemli ölçüde desteklenecek. 2018 ikinci yarısı ile 2019'un büyük bölümünü mali olarak sıkıntılı geçiren özel sektörün büyümesine yüksek bir yatırım istahına ulaşması için desteklere ihtiyaç duyuluyor.

5 - Özel sektör yatırımlarına genişletilmiş destekler

2020 ve izleyen yıllarda ekonomik büyümeye özel sektör yatırımların büyük rol oynayacak. Bu çerçevede özel sektör yatırımlarına yönelik olarak verilecek destekler şunlar olacak: İVME finansman paketi ve benzeri araçlar ile cari açığın dışırlmasına katkı veren, katma değerli ve teknolojik üretim yapan firmaların teşvik edilecek. Proje bazlı yatırım teşvik sistemi başta olmak üzere; Ar-Ge, yenilikçilik ve teknolojik dönüşüm ile yüksek katma değerli ürünlerin üretimini desteklemeye yönelik uygulamalara devam edilecek. Yüksek ve orta yüksek teknoloji seviyesindeki ürünlere yönelik yatırımların teşvik etmek amacıyla Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı uygulanacak. Türkiye Varlık Fonu, petrokimya, madencilik ve yerli kaynağa dönük enerji üretimi alanlarında özel sektör işbirliklerine dayanan sabit sermaye yatırımlarında yer alacak. Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası'ndan oluşturulan Kalkınma Fonu ile yüksek katma değerli ve teknolojik ürünlerin üretimini desteklenecek.

SON SÖZ

Yeni ekonomi programı iddialı bir yatırım hedefine ve desteklere sahip bulunuyor. Özel sektör yatırımları daha önce hiç büyümesine yoğun desteklenmemişti.

Hızlı büyümenin yolu e-ticaretten GEÇİYOR

E-ticaret, konvansiyonel ticaret karşısında aldığı payı her yıl artırırken şirketlere kattığı değer ile de dikkat çekiyor. e-ticaret yapan firmalar yapmayanlara göre 7 kat daha hızlı büyüyor. Ülkemizde e-ticaret kullanıcıları ayda ortalama 4 kez online alışveriş yapıyor. Bunun yüzde 52'si mobil uygulama ile gerçekleşiyor.

ŞEREF KILIÇLI

ONLINE platformların gelişmesi, tüketici tercihlerini değiştiriyor, tüketici tercihleri ise ticareti yeniden şekillendiriyor. Geleneksel ticaretin aksine, e-ticaret global ölçekte hızlı bir yükseliş trendini yakaladı. 2017 yılında 2.43 trilyon dolar olan online perakende satış (B2C), yüzde 18 büyümeye ile 2018 yılında 2.86 trilyon dolar rakamına ulaştı. 2019 yılında rakamın 3.5 trilyon dolara erişmesi bekleniyor.

60 MİLYARA YAKLAŞTI

e-ticaret global olarak büyümesinin yanı sıra Türkiye'de de hızlı bir yükseliş sürecinde. e-ticaret sektörü 2018 yılında, TL bazında yüzde 42 büyümeye ile 59.9 milyar liralık hacme ulaştı. Son beş yılda sektörün ortalama yıllık büyümeye hızı ise yüzde 33 oldu.

PAZAR BÜYÜYOR

Geleneksel ticaretten e-ticarete dönüşümü yakından takip eden ve üyelerini sürekli güncel yeniliklerle tanıştıran İstanbul Ticaret Odası, bu kez e-ticaret girişimciliği semineri düzenledi. Seminerin açılış konuşmasını yapan ITO Yönetim Kurulu Bahadır Yaşık, işletmelerin geleneksel ticaret yöntemlerinin dışında e-ticaret ve dijital pazarlama gibi alanlarda etkin birer oyuncu haline gelmeleri gerektiğini söyledi. Yaşık, Türkiye'deki e-ticaret pazarıyla ilgili şu bilgileri paylaştı: "Yapılan son araştırmalara göre ülkemizde kullanıcılar ayda ortalama 4 kez online alışveriş yapıyor. Bu satışların yüzde 52'si mobil uygulamalar aracılığı ile gerçekleşiyor. Ülke nüfusunun 54.3 milyonunu internet kullanıyor. Mobil internet kullanıcı sayısı 51.5 milyon. Mobil penetrasyon oranı yüzde 98.7 olurken, makinalar arası iletişim (M2M) abone sayısı ve 0-9 yaş aralığındaki nüfusu çıkardığımızda, mobil penetrasyon yüzde 110.9. İnternette alışveriş yapan kişi sayısı ise 31.7 milyon. Bu rakamlara baktığımız zaman önümüzde muhteşem büyüklükte bir pasta olduğunu görüyoruz."

HER YÖNÜYLE TARTIŞILDI

Seminerde, IdeaSoft İş Ortaklıkları Müdürü Eray Şentürk, 'E-Ticarette Gelir Elde Etmenin Yolları' Tek Kılavuz İş Geliştirme Müdürü Kerem Aktaş 'Arama Motoru Pazarlaması ve E-Ticaret', PTT E-Ticaret Daire Başkanı Settar Ulu ise 'PTT Trade-Yeni Nesil B2B E-Pazarı Platformu' konulu sunum yaptı.

7 KAT HIZLI BÜYÜME

e-ticaretin temelinde tüketicinin davranışlarını doğru yakalayabilmek olduğuna dikkat çeken IdeaSoft İş Ortaklıkları Müdürü Eray Şentürk, şunları söyledi: "Global bir araştırmaya göre, her 100 kişiden 84'ü bir ürün almadan önce araştırma yapıyor, 64'ü ise araştırmasında online kanalları kullanıyor. Mobilden araştırma yapan tüketici sonuçlardan en az 5.5 tanesini inceliyor. Bu, arama motorlarında görünür olmak yetmiyor, görünür olduktan sonra en az 5 rakibinin var demektir. e-ticaret sitesi yazılımı kompleks bir yazılım. Yani e-ticaret sisteminin sosyal medya, e-mail gibi birçok farklı sistemlerle haberleşebilmesi, e-ticarette sadece ürün satmıyor, ürünle birlikte hizmet satılıyor. Süreci yönetebilir olmak zorundasınız. Türkiye'de bir e-ticaret sitesi açarsanız en az 4 markanın sanal POS'u olmalı. e-ticaret sürekli izlemek ve takip etmek zorunda olduğunuz, rekabetin eşit olduğu bir sektördür. e-ticaret yapan firmalar yapmayanlara göre 7 kat daha hızlı büyüyor. Bu fark giderek açılacak."



Türkiye'de neden e-ticaret yapmalı?

IdeaSoft İş Ortaklıkları Müdürü Eray Şentürk, 'Neden e-ticaret yapmalı?' sorusunun cevabını rakamlarla şöyle özetledi:

- Türkiye'de 54 milyon internet kullanıcısı, 51 milyon aktif sosyal medya kullanıcısı var.

- Sosyal medya kullanımında Avrupa ikincisi, sosyal medyada geçirilen zamanda Avrupa birincisi.
- Tüketicilerin yüzde 78'i internette araştırarak satın alma kararını veriyor.
- 31 milyon akıllı telefon

- kullanıcısı var. Mobilde satın alma yüzdesinin en yüksek olduğu ülke.
- 147 milyon banka kartı, 66 milyon kredi kartı var.
- Ürünü araştırarak tüketici, web üzerinde ortalama 5.4 dakika, mobil üzerinde 90 saniye vakit

- geçiriyor. Alışveriş sepeti ortalama web'de 256 TL, mobilde 90 TL.
- e-ticaret sektörü 2018'de yüzde 42 büyüdü. Türkiye'de bu kadar hızlı büyüyen başka bir sektör yok.



e-ticaret seminerleri sürecek

İstanbul Ticaret Odası, e-ticaret eğitim seminerlerini önümüzdeki dönemde de devam edecek. Sonraki seminerler; 21 Ekim, 11 Kasım ve 29 Kasım tarihlerinde gerçekleştirilecek.

Tüketici kararını neler etkiliyor?

Alışveriş yapan kişilerin internetteki yorumlarının da e-ticarete önemli olduğunu vurgulayan Tek Kılavuz İş Geliştirme Müdürü Kerem Aktaş, "Henüz bir marka olmamışsanız, internette çok araştırılıyorsunuz" dedi. Aktaş, girişimcilere şu önerilerde bulundu: "Instagram ve facebook da ürünleriniz için bir tartışma alanı. İletişimi ne kadar çok sıkı tutarsanız o

kadar cabuk başanlı olursunuz. Mesela e-ticaret kısmındaki canlı sohbet yani müşterinin sorusuna gecikmeden cevap verilmesi önemli. Türk tüketicilerin çok sevdiği başka bir yön ise ücretsiz teslimat. Tüketicilerin satın alma kararını etkileyen en önemli 10 faktör konusunda yapılan bir araştırma var. Buna göre; ürün kalitesi yüzde 56, ücretsiz teslimat yüzde 49, kolay iade yüzde 35, müşteri değerlendirme yüzde 33, görsel arama yüzde 30, harika navigasyon yüzde 26, kasa kolaylığı yüzde 24, birçok seçenek yüzde 24 etkili. Sosyal medyada reklam verenler kullanıcıya ulaşıyor, arama motorunda ise kullanıcılar reklam verenlere ulaşıyor. Önemli olan müşteriyi analiz edip oradan hedefe yönelmek ve reklamı ona göre vermek. Küçük de olsa bir e-ticaret siteniz olsun çünkü arka taraftaki veriyi e-ticaret sitesi ile daha iyi okuyoruz."

PTT TRade ile e-ihracat fırsatı

PTT TRade B2B (firmadan firmaya) pazaryeri platformu hakkında bilgi veren PTT E-Ticaret Daire Başkanı Settar Ulu, projenin çıkış sürecini şöyle açıkladı: "PTT olarak, 2012 yılında ePttAVM ile B2C (firmadan tüketiciye) alanında e-ticaret faaliyetlerine başladığımız zaman 5-6 yıl içinde B2B tarafında başlanıy diye planladık. Uzun süre bu proje üzerine çalıştık." PTT'nin, Birleşmiş Milletler bünyesindeki Dünya Posta Birliği'nin idari konsey başkanlığını dört yıldır sürdürdüğünü de vurgulayan Ulu, bu durumun 192 ülkenin posta idareleriyle kontak sağlanmasını böylelikle proje için önemli bir artı



sağladığına da dikkat çekti. PTT Trade'in milli bir B2B pazaryeri ihtiyacına cevap vereceğini belirten Settar Ulu, KOBİ'lerin e-ihracata güven içinde yöneleceğini de söyledi. Ticaret Bakanlığı'nın işaret ettiği 15 hedef ülke ve 32 öncelikli ülke pazarından hareketle tüm dünyayı kapsayan bir anlayış benimsediklerinin de altını çizen Settar Ulu, şöyle konuştu: "Şu anda ücretsiz

üyelik üzerinden hareket ediyoruz. İTO üyesi firmaları ücretsiz üyeliğe davet ediyorum. PTT Trade'in en önemli özelliklerinden biri de e-ihracat yapmak isteyen firmalara uluslararası ticarete kullanacakları dokümanları 13 farklı dilde sunması, PTT Trade 13 farklı dilde anında çeviri yapılabiliyor. Ayrıca site üzerinden onlarca dış ticaret eğitim videosuna da ulaşabilirsiniz."

İstanbul'a '5G Vadisi Açık Test Sahası'

DÜNYA genelinde 2020'ye kadar standardizasyon çalışmalarının bitirilerek ürünleştirme aşamasına gelineceği tahmin edilen 5G mobil haberleşme teknolojilerine yönelik çalışmalar hızla devam ediyor. Ülkelerin bilim, sanayi ve teknoloji politikaları 5G'ye göre şekilleniyor ve 5G mobil teknolojilerinin birkaç yıl içinde kullanılmasına başlanması öngörülüyor.

Türkiye'nin de dünyada 5G ile ilk tanışan ülkeler arasında yerini alması ve bunu yaparken tüketici olmanın ötesinde üretici konumuna geçebilmesi hususunda işbirliğine verilen önem giderek artıyor. 5'inci nesil haberleşme teknolojileri ve arkasından gelecek nesillerin yerli ve milli imkanlarla oluşturulması için kamu kurumları, şirketler, üniversiteler tarafından çeşitli çalışmalar yürütülüyor.

EKOSİSTEM

İstanbul'da da 5G ve ötesi konusunda üniversite, işletmeciler ve üretici işbirliğini artırmak amacıyla çalışmalar başlandı. Bu çerçevede İstanbul'da '5G Vadisi İstanbul Geleceğin Teknolojileri Zirvesi' etkinliği düzenlenmesi planlanıyor. Etkinliğe BTK önderliğinde

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ile Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu önderliğinde Ankara'da hayata geçirilen 5G Vadisi Test Sahası'nın İstanbul'da da kurulması için çalışma başlatıldı.



Boğaziçi, İstanbul Teknik ve Yıldız Teknik üniversiteleri ile mobil işletmeciler, teknoloji firmaları ve dikey sektör temsilcileri katkı sağlayacak.

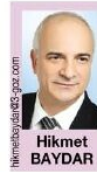
ZİRVE YAPILACAK

Etkinlikle İstanbul'da yer alan üniversitelerin 5G ve ötesi konusundaki yetkinliklerinin artırılması, işletmeciler, teknoloji firmaları ve dikey sektör temsilcileriyle işbirliklerinin yolunun

açılması hedefleniyor. Söz konusu çalışmalarda yerli ve milli ürün geliştirilmesi de önceliklerden biri olarak görülüyor. İstanbul için BTK tarafından TT Mobil İletişim Hizmetleri A.Ş.'ye 26-28 GHz ile 3.5 GHz, Vodafone Telekomünikasyon A.Ş.'ye 3.5 GHz ve Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş.'ye 3.5 ile 26 GHz'de 5G test deneme izinleri verilmişti.

Reel sektörün döviz karşı pozisyonları

Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, Temmuz 2019 ayı itibarıyla finansal kesim dışındaki firmaların döviz varlık ve yükümlülüklerine ilişkin verileri açıkladı. Bu verilere göre reel sektörün Temmuz 2019 ayı itibarıyla toplam 120.439 milyon dolar varlığı bulunuyor. Bu varlığın 83.252 milyon dolar tutarı mevduat olup, bu rakamın 65.675 milyon dolarlık kısmı yurtiçinde bankalarda. Yurtdışı bankalarda reel sektörün tam 17.577 milyon dolar mevduatı bulunuyor. Bunların dışında, ihracattan tam 18.398 milyon dolar alacağı bulunan reel sektörün yurtdışı yatırımları ise 18.194 milyon dolar.



Hikmet BAYDAR

bir rakam temin edilebilmiş. İthalat için yurtdışına 42.272 milyon dolar borçlanılmış. Bu rakamların sonunda reel kesimin net döviz pozisyonunun 183.995 milyon dolar eksiye olduğunu gözlemliyoruz. İlk bakışta reel kesimin döviz karşı ciddi risk aldığını söyleyemeyiz mümkün olsa da bu gerçekçi değil.

Şöyle ki; reel kesimin yükümlülük kompozisyonunda toplam uzun vadeli döviz kredileri yaklaşık 214 milyar dolar civarında. Bu krediler yatırım kredileri. Dolayısıyla henüz söz konusu yatırımların sağlayacağı nakit girdiler varlık tarafında görünmüyor. Kısacası yatırım kredileri yükümlülüklerde görünmekle beraber, artacak kapasite ile oluşacak varlık artışı varlıklar arasında bulunmuyor. Kaldı ki, bu şirketler kurlar yukarı gittikçe kurlar farkı zararını giderek atarak vergiden de kurtulabiliyorlar. Oysa o dönemde böyle bir zarar dönemsel olarak realize edilmemiş, kayden zarar söz konusu olmuş. Zaman içinde yeni maliyetler ve fiyatlamayla kur etkisinden tamamen kurtuluyorlar.

Kısa vadeli pozisyonlarına baktığımızda reel sektörün adeta yoğunlukla üfleyerek yediği ve ayaklarını sağlam bastıkları görünüyor. Kısa vadeli varlıkları 102.245 milyon dolar olan reel sektörün kısa vadeli yükümlülükleri ise sadece 92.528 milyon dolar. Bu nedenle kısa vadede reel sektörün 9.717 milyon dolar döviz pozisyonu fazlalığı bulunuyor.

İhracat alacağı 18.398 milyon dolar olan reel sektörün, ithalat borcu 42.272 milyon dolar. Böylece reel sektörün net olarak piyasa kredisini yurtdışında da kullanmaya başladığını söyleyebiliriz. Bu durum bankalardan kullanılacak kredi ihtiyacını da azaltıyor.

Görüleceği üzere, kısa vadeli kur oynaklıklarına karşı tedbirli ve uzun vadede nispeten daha ucuz dış kaynakları kullanmaya devam eden bir reel sektör kompozisyonu bulunuyor. Yapılmakta olan yatırımın ihracattan sağlayacağı döviz girdileri ile mevcut yükümlülüklerin karşılanması sorun olmayacak. Burada önemli olan yatırımın planlanan üretim ve ciro artışını sağlayabilmesi.

Son söz; kısa vadede alınacak riskler gücünüzü aşmamalı.

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

www.istanbulticaret.org.tr

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

Toparlanma sürecinde başrolü oynayacağız



Fotografılar: KAMİL ÇATAK



GELDİKLERİ GİBİ GİTTİLER

Ekim ayında İstanbul ve Türkiye için iki önemli yıldönümünün birlikte kutlandığını hatırlatan Avdagiç, şöyle devam etti: "Birincisi, 1453'ten beri İslam toprağı olan, Türkiye'nin ve dünyanın göz bebeğı İstanbul'un düşman işgalinden kurtuluş yıldönümü. 6 Ekim 1923'te Türk Ordusu'nun

şehre girmesiyle emperyalist İngiliz işgalci askerleri, şehrimizi ebediyen terk etti. Mustafa Kemal Paşa, 'Geldikleri gibi giderler' demişti. 96 yıl önce 6 Ekim'de düşman askerleri geldikleri gibi gemilerine binerek gittiler. Bu, Türk milletinin kararlılığının ve azminin en büyük göstergesidir.

İstanbullu tüccar olarak bize de büyük vazifeler düşüyor. Çünkü tüccarı güçlü, ekonomisi güçlü bir İstanbul'a ve Türkiye'ye kimse yan gözle bakamaz. Hem bir asır önce yaşadıklarımız hem de günümüzde yaşadıklarımız bunun en büyük örneğı."

100. yıla 4 yıl kala

İstanbul'un kurtuluşunun yıldönümünü hatırlatan Avdagiç, "İstanbul'un kurtuluşundan 23 gün sonra, yani aynı yıl ve ay içinde ikinci büyük bir bayramı daha yaşadık. 29 Ekim 1923'te Cumhuriyet ilan edildi. Türkiye Büyük Millet Meclisi (TBMM), 96 yıl

önce verdiği kararlar, 'hakimiyetin kayıtsız şartsız millete' ait olduğunu tescillendi. Bu düşüncelerle Cumhuriyet Bayramı'nı kutluyor, 100. yıla 4 yıl kala hepimizin bu ülke için bu millet için daha çok çalışmamız gerektiğinin altını çiziyorum" diye konuştu.

Ara Güler'den alıntı

"Ünlü fotoğraf sanatçısı Ara Güler'i geçen yıl 17 Ekim'de kaybettik" diye Avdagiç, şunları söyledi: "Diyor ki bu usta sanatçı, 'artık insanlarda ruh yok. Ruhun olacak ki, taşıdığı his, yaşadığı şehre geçebilsin! Ruhumuzu kaybetmediğimiz, ruhumuzu yaşadığımız şehre, yaptığımız işe geçirdiğimiz bir anlayış bize hakim olmasını diliyorum."

✓ 'Barış Pınarı Harekâtı', İstanbul Ticaret Odası'nın ekim ayı Meclis toplantısına da damgasını vurdu. Başta İTO Başkanı Şekib Avdagiç olmak üzere kürsüde konuşan tüm meclis üyeleri şanlı ordumuza başan dileklerini iletti.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL
ŞEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, Oda'nın ekim ayı Meclis toplantısındaki konuşmasına, Türk Silahlı Kuvvetleri'nin (TSK) başlattığı Barış Pınarı Harekâtı'nı hatırlatarak başladı. "Sınırlarımızın güvenliği, artık sınırlarımızın ötesinden başlıyor" diyen Avdagiç, Türkiye'nin, bu harekâtla, sınırlarını ve topraklarını koruma altına aldığını söyledi. Avdagiç, "Çünkü sınırlarımızın ötesinden oluşturulmaya çalışılan kaotik ve sisli ortamdan, sisler dağıldıktan sonra bambaşka bir tablo çikarmak isteyenler var. İşte bu harekât, o oyunu bozacak" diye konuştu.

İTO ORDUMUZUN
YANINDA

Harekâtın başarıyla tamamlanmasıyla Akdeniz'den İran sınırına kadar Türkiye'nin güney sınırının güven altına olacağını aktaran Avdagiç, "Böylece sınır ötesinde

Türkiye'yi tehdit eden hiçbir unsurun gelişmesine fırsat verilmeyecek. İTO 428 bin üyesiyle, maddi-manevi tüm gücüyle devletimizin ve ordumuzun yanında ve arkasındadır" dedi. Avdagiç, şunları söyledi: "Milletimizin bekası, topraklarımızın bütünlüğü, her şeyden daha üstün ve öncelik. Canı

✓ İTO Başkanı Şekib Avdagiç, ekonomideki olumlu gelişmelere işaret ederek, "Birçok sektörde, alınan tedbirlerin ve baz etkisinin olumlu yansımalarını göreceğiz. İlimli toparlanmaya ilişkin işaretler belginleşiyor" dedi.

pahasına, bu ülkeyi savunmak için sevdiklerini ardında bırakarak, operasyona katılan Mehmetçimize şükranlarımızı sunuyorum. Onlar var oldukça, bu ülke var olacak."

VERİLERDE
YÖN YUKARI

Ülke ekonomisindeki olumlu gelişmelere de değinen Avdagiç, "Daralma hızını kaybetti. İlimli toparlanmaya ilişkin işaretler belginleşiyor. Geçtiğimiz hafta 14 aydan beri negatif yönde seyreden verilerin yönü yukarı doğru çevrilmeye başladı. Üretimde çarkların yeniden işlemeye, ertelenen taleplerin de satışa dönüşmeye başladığını görüyoruz" dedi. Verilerin pozitifte dönmeye başlamasında etkili olan iki temel nedenin olduğunu belirten Avdagiç, "Birincisi, hükümetin aldığı tedbirlerin etkisiyle ekonomi iyileşmeye başladı. İkincisi, baz etkisi. Son dönemde baz etkisiyle birçok göstergede daha iyi bir gelişti yakalandık. Geçen yılki sıkıntılar neticesinde Eylül 2018'de otomobil satışı 17-18 bin civarına gerilemişti. Bu yıl eylül ayında ise Türkiye genelinde 35 bin 308 otomobil satıldı. Bir başka ifadeyle 2019 Eylül'de otomobil satışları 2018 Eylül ayına göre yüzde 101 arttı. Otomobil satışlarının yılsonuna kadar 480 bini aşması bekleniyor" diye konuştu.

ENFLASYONDA
DÜŞÜŞ SÜRECİ

Enflasyondaki gerilemenin de olumlu rol üstlendiğini belirten Avdagiç, enflasyonun ekimde de düşüşünü sürdürmesini belediklerini aktardı. Avdagiç, "Enflasyondaki ılımlı seyr, faiz indirimi konusunda Merkez Bankası'na imkan tanıyor. İş dünyası olarak; ekonomideki olumlu etkileri görülen faiz oranlarındaki

✓ Şekib Avdagiç, "İş dünyamızın önümüzdeki toparlanma sürecine coşkuyla katılımı, Türkiye'nin ileriye doğru yeni hamlesinde çok kritik bir rol oynayacak. O kritik rol, aslında 'başrol'dür" diye konuştu.

düşüşün devam ettirilmesini arzu ediyoruz" dedi.

TOPARLANMA İŞARETİ

Avdagiç, şöyle devam etti: "Son dönemde toparlanmanın işaretlerinden biri de PM'den geldi. 17 ay boyunca 50'nin altında kalan endeks, Eylül 2019'da 50 olarak gerçekleşti. Bu, belediğimiz iyileşmeyi henüz göstermiyor ama ibre yukarı yönlü. Türkiye'deki olumlu yöndeki gelişmeleri, Dünya Bankası da tescillendi. 2020-2022 yıllarını kapsayan Yeni Ekonomi Programı'nda; büyüme hedefleri, 2019 için yüzde 0,5, 2020-2021 ve 2022 için ise yüzde 5 olarak belirlenmişti. Dünya Bankası da büyüme tahminlerini bu oranlara yakın revize etti. Dünya Bankası, 2019'da daha önce eksi yüzde 1 olan rakamı yüzde 0'a çekti. Türkiye ekonomisinden 2020 için yüzde 3, 2021 için de yüzde 4 büyüme belediğini açıkladı. Son bir ayda Fitch ve OECD de Türkiye'ye ilişkin büyüme tahminlerini yukarı çekmişti."

BU SINAV DA
GEÇİLECEK

"Zorlu bir süreçten geçiyoruz" diyen Avdagiç, bunun üstesinden de geleceğini vurgulayarak, şöyle devam etti: "Jeopolitik gelişmeler de bizi zorluyor. Ama şunu da biliyoruz: Yaşanan zor dönemler, iş dünyası için bir sınav gibidir. Bizim iş dünyamız bu 'üstesinden gelme', 'baş çıkma' sınavlarını çok kez yaşadı. Bu sefer de başa çıkacağına eminiz. İş dünyamızın önümüzdeki toparlanma sürecine coşkuyla katılımı, Türkiye'nin ileriye doğru yeni hamlesinde çok kritik bir rol oynayacaktır. O kritik rol, aslında 'başrol'dür."

INTER WALL
Ofis Bölme Sistemleri

YENİ KUŞAK
ÇİN

Fatih OKTAY

Çin'den teknoloji alanında yararlanmak

Çin'in hızlı ekonomik gelişmesinden Türkiye'nin yarar sağlama denince akla ilk olarak ülkenin bu büyüme sonucunda devleşmiş ve büyümeyi sürdüren pazarları geliyor. Gerçekten de hemen her türünde dünyanın ya en büyük ya da en büyüğü olma yolunda olan pazarlar bunlar. Bu pazarların en kârlı üst katmanlarına da büyük ölçüde gelişmiş ülke şirketleri sahip ve buradan büyük kârlar elde ediyorlar. Üstten aşağılara genişlemeye çalışan yabancı şirketler ve alttan yukarı çıkan Çinli şirketlerin arasında kalan ve giderek daralan alana Türk şirketlerinin girmesi mümkün olabilirse de şimdilik bu yünde ciddi gelişmeler göremiyoruz.

Ekonomisinin satın alma gücü paritesine göre hesaplandığında 25 trilyon dolar ile geldiği dünyanın en büyük konumu ile ülkenin yüzde 50 dolayındaki ulusal tasarruf oranının birleşmesi Çin'i dev de bir finansman kaynağı yapıyor. Bu da Türkiye'nin Çin'den finansman kaynağı olarak yararlanma olanaklarını gündeme getiriyor.

Çin'in gelişmesinden yararlanılabilecek, pek gündeme gelmeyen bir başka alan ise teknoloji. Çin şirketlerinin demir-çelik, makina gibi teknolojiyi olgunlaştırmış sanayi kollarında gelişmiş ülke şirketleriyle rekabet edecek teknoloji düzeyine geldiğini biliyoruz. Ülke şirketlerinin son yıllarda birçok yeni teknoloji alanında da dünya pazarlarında hakim konumlara geldiği görülüyor. Teknoloji ve sermaye yoğun bir sektör olan güneş enerjisi modülü üretiminde ülkenin dünyadaki payının 2000'lerin başlarında sıfıra yakınken 10 yıl içinde yüzde 60'lara çıkması, aynı şekilde elektrikli otomobil üretimindeki payının 2010 yılında sıfırdan 2018'de yüzde 50'nin üzerine çıkması bunun örnekleri.

Bu önemli ölçüde, bilgi üretim faaliyetlerindeki, bu faaliyetlere ayrılan kaynaklardaki artışa koşut olarak gerçekleşen gelişmeyi yansıtır. Çin, Ar-Ge'ye ayrılan kaynaklar açısından 2014'te AB'yi geçmiş durumdaydı; uluslararası karşılaştırma yapacak veriler geçikmeyle ortaya çıkıyor ama günümüzde ABD'yi de geçtiği tahmin ediliyor. Saygın bilimsel dergilerde çıkan bilim ve mühendislik makalelerinin sayısı açısından Çin, 2014 yılında ABD'yi geçerek birinci konuma yükselmış bulunuyor. Bilim ve mühendislik alanında yetiştirilen insan sayısı, patent başvuruları gibi birçok bilim-teknoloji ölçütünde Çin birinciliğe yükselmış bulunuyor.

Bu durum Çin'i teknoloji alanında yararlanılabilecek bir kaynak yapıyor. Ülke yönetimi de bu konuda hevesli görünüyor. Devlet Başkanı Xi Jinping'in 2017'de Kuşak ve Yol İşbirliği Zirvesi'nde vurguladığı konulardan birini bu girişime dahil ülkelerle bilim ve teknoloji alanında işbirliği ve buna yönelik olarak oluşturulmuş 'Bilim, Teknoloji, İnovasyon İşbirliği Eylem Planı' oluşturuyordu. Aynı vurgu, 2019 zirvesinde de vardı.

Bu plan, Kuşak ve Yol Girişimi'ne dahil ülkelerle, bilimsel ve kültürel insan bağlantıları oluşturulması, ortak laboratuvarlar kurulması, bilim ve teknoloji parkları arasında işbirliği geliştirilmesi, teknoloji transferi konularını kapsıyor. Özellikle ilk başta plan eyleme dönüşüyor görünüyor. Başta Türkiye, bu olanaktan yarar sağlamayı öngören ülkelerin, bu plan başlıklarını etkili bir şekilde uygulamaya geçirecek çevreleri oluşturma konusunda çalışmalarında büyük yarar var.



Süs bitkilerinde hedef 125 milyon dolar ihracat

Süs bitkileri sektörü geçen yıl 100 milyon dolar ihracat hedefini yakaladı. Sektör yıl sonuna kadar yurtdışı satışlarını 125 milyon dolara çıkarmayı hedefliyor.

GEÇEN yıl ihracatı yüzde 17 artarak 100 milyon dolar hedefini yakalayan süs bitkileri sektörü, 2019 sonuna kadar yurtdışı satışlarını 125 milyon dolara çıkarmayı hedefliyor. Sektörün ihracatı, 2019'un ilk sekiz aylık döneminde toplam 74 milyon 920 bin dolarlık süs bitkileri ve

mamulleri ihracatı gerçekleşti.

HOLLANDA İLK SIRADA

Sektörün ihracatında Hollanda ilk sırada yer alırken, onu sırasıyla Almanya, Özbekistan, İngiltere, Türkmenistan, Azerbaycan, Irak, Gürcistan, Kazakistan ve Bulgaristan izledi. İlk sekiz aylık dönemde Hollanda'ya yüzde 14, Almanya'ya yüzde 14,

Türkmenistan'a yüzde 126, Irak'a yüzde 27 ihracat artışı oldu. Canlı bitkiler grubunda ise 2019 ocak-temmuz döneminde bir önceki yılın aynı dönemine oranla değer bazında yüzde 3 artış görülürken, 44.1 milyon dolarlık ihracat gerçekleşti. Bu ürün grubunda, Türkmenistan'a yüzde 126, Azerbaycan'a yüzde 6, Almanya'ya yüzde 8 oranında ihracat artışı yaşandı.

Flower Show 14 Kasım'da

Sektörün ihracatına umut olan Flower Show İstanbul/Eurasia Plant Fair, Tarsus Turkey tarafından Süs Bitkileri Üreticileri Altı Birliği (SUSBİR)

işbirliği ile Tüypa Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenecek. Avrasya'nın en büyük bitki ve peyzaj fuarında iç ve dış mekan süs bitkilerinden çiçek

ve çiçekçilik malzemelerine, fide ve tohumlardan dikey bahçe uygulamalarına, egzotik ağaçlardan milli bitkilere, sulama ekipmanlarından peyzaj

uygulamalarına ve bahçe aksesuarlarına kadar yüzlerce yeni ürün, malzeme, ekipman ve teknolojiler bir arada sergilenecek.

Kamu inşaatlarındaki kalite çiple takip edilecek

Kamudaki inşaatlarda Elektronik Beton İzleme Sistemi (EBİS) zorunlu olacak. EBİS kapsamındaki çip sayesinde, inşa edilecek üst yapılarda kullanılacak betonun hazırlanmasından saklanması kadar tüm süreç izlenecek. Dışarıdan gelebilecek müdahaleler en aza indirgenecek.

ÇEVRE ve Şehircilik Bakanlığı ile Savunma Sanayii Bakanlığı arasında imzalanan protokolde kamudaki inşaatlarda Elektronik Beton İzleme Sistemi (EBİS) zorunlu olacak. Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın yaptığı açıklamaya göre, Bakanlığa bağlı Yapı İşleri Genel Müdürlüğü'nün inşaat sürecinde beton ile ilgili yaşanacak olumsuzluklara karşı önlem almak amacıyla EBİS kuruldu.

41 BİN 366 DENETİM

Bakanlıkça özel sektörde yüzde 99 başan sağlanan bu uygulamadan yılın ilk 9 ayında ülke genelinde 2 milyon 357 bin adet numune alındı. 41 bin 366 yapı denetimi gerçekleştirildi. Sistemin kamuya ait üst yapılarda da kullanılması ilgili Yenimahalle Yakacak Afet Konutları'nda pilot uygulamaya geçildi. Pilot uygulamada edinilen veriler ışığında, iş süreçleri ve sistem kurgusu hazırlanarak, 81 Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü'nde beton kırım cihazı kuruldu.



Pilot uygulamanın başarı ile sonuçlanmasının ardından bakanlık, kamudaki inşaat yapımlarında etkin olması amacıyla Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanlığı ile EBİS üzerine protokol imzaladı. Protokol sonrasında özel sektörde kullanılan çipli beton uygulaması artık kamudaki inşaatlarda da kullanılacak.

Mevcut uygulama ile kamu ve özel sektördeki uygulamada birliktelik sağlanacak ve inşa edilecek üst yapılarda kullanılacak betonun hazırlanması, sahaya getirilmesi, beton numunelerinin uygun kür koşullarında saklanması süreçlerindeki tüm aşamalarda dışarıdan gelebilecek müdahaleler en aza indirgenecek.

DEVLET DESTEKLERİ & HİBELER

İşbirliği yapan işletmelere büyük destek

KOBİ'ler birbirleriyle veya büyük işletmelerle ortak çalışma kültürünün

geliştirilmesine ve karşılıklı fayda ve rekabet avantajı sağlayıcı nitelikteki işbirlikleri tesis etmelerine katkı sağlamak amacıyla KOSGEB tarafından destekleniyor.

Programdan yararlanma koşulları neler?

KOSGEB Veri Tabanı'nda kayıtlı, aktif durumda olan gerçek veya tüzel kişiler başvuru yapabilirler. Proje başvurusunda, işbirliği amacı ile en az 5 işletmenin bir araya gelmesi şartı aranıyor. Ancak orta-yüksek teknoloji alanlarında gerçekleştirilecek işbirliklerinde en az 3 işletmenin, yüksek teknoloji alanlarında gerçekleştirilecek işbirliklerinde en az 2 işletmenin, büyük işletme ile işbirliği yapılması durumunda en az 1 işletmenin projede yer alması yeterli.

Desteklenecek proje konuları neler?

İşletmelerin birbirleriyle ve/veya büyük işletmelerle;

a) Kapasite, verimlilik, ürün çeşitliliği ve kalitelerini artırmaları amacıyla ortak imalat

b) Müşteri istekleri ve pazarın talebinin karşılanması amacıyla ortak tasarım, ürün ve hizmet geliştirmeleri

c) Ürün ve hizmet kalitelerini geliştirmeleri amacıyla ortak laboratuvar

d) Pazar paylarını artırmaları ve marka imajı oluşturmaları amacıyla ortak pazarlama

e) Beceri ve kabiliyetlerini geliştirmeleri ve değer zincirlerine katılmaları amacıyla yapılan işbirlikleri ve bunlara benzer karşılıklı fayda sağlanan, maliyet düşürücü ve rekabet avantajı sağlayıcı nitelikteki işbirliği projeleri destekleniyor.

Destek üst limiti ve destek oranı nedir?

İşletici kuruluş modelinde proje destek üst limiti geri ödemesiz 2 milyon TL geri ödemeli 3 milyon TL olmak üzere toplam 5 milyon TL.

Proje ortaklığı modelinde proje destek üst limiti 5 milyon TL. Bu üst limit, öncelikli teknoloji alanlarında gerçekleştirilecek projeler için 10 milyon TL.

Proje ortaklığı modelinde Kurul tarafından proje ortağı olması uygun bulunan her bir işletme için destek üst limiti, 250 bin TL geri ödemesiz ve 500 bin TL geri ödemeli olmak üzere toplam 750 bin TL. Ancak bu üst limit;

a) Yüksek teknoloji alanlarında gerçekleştirilecek işbirliklerinde, 1 milyon TL geri ödemesiz ve 1 milyon TL geri ödemeli olmak üzere toplam 2 milyon TL,

b) Orta-yüksek teknoloji alanlarında gerçekleştirilecek işbirliklerinde, 500 bin TL geri ödemesiz ve 500 bin TL geri ödemeli olmak üzere toplam 1 milyon TL, olarak işbirliği destek programı asgari ortak sayısı ve destek üst limitleri tablosundaki gibi uygulanır.

Proje destek oranı yüzde 60 olarak uygulanır.

Makina, teçhizat ve yazılımın; yerli olması halinde, geri ödemesiz destek oranlarına yüzde 15 ilave edilir.

Desteklenecek proje giderleri neler?

- Personel
- Makina, teçhizat ve kalıp
- Hammadde ve malzeme
- Yazılım
- İşyeri kirası
- Hizmet alımı
- Diğer proje giderleri

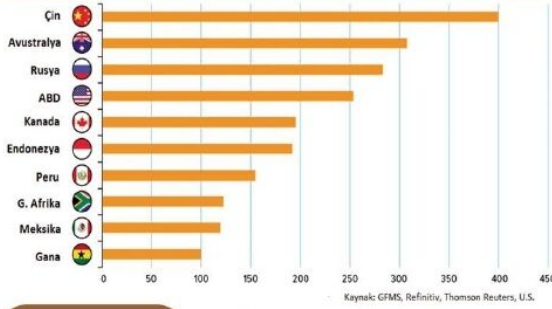
Erken ödeme alınabilir mi?

Teminat karşılığında desteklemeye esas tutulan yüzde 30'u oranında erken ödeme alınabilir.

Başvuru nasıl yapılır?

Başvuru, KOSGEB, KOBİ Bilgi Sistemi üzerinden yapılır.

2018 YILINDA EN ÇOK ALTIN ÜRETEN ÜLKELER

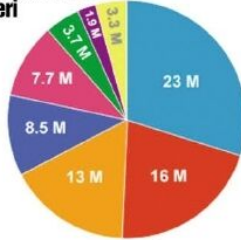


Madenlerin dünya pazarındaki payı

Maden	Dünya üretimindeki yansıması
Boksit	% 7
Alüminyum	% 9
Uranyum	% 18
Altın	% 20
Magnezyum	% 38
Elmas	% 56
Kobalt	% 60

2018'de dünyadaki değerli elmas üreticileri

- Rusya
- Botsvana
- Kanada
- Angola
- Güney Afrika
- D. Kongo
- Namibya
- Diğer



✓ Afrika kıtası; petrol, doğalgaz, koltan, uranyum, kobalt ve magnezyum başta olmak üzere birçok yeraltı zenginliğine sahip. Bölgede, 'altın' ve 'elmas' gibi iki önemli ve değerli maden de bulunuyor. Bu rezervler dikkatleri kıta üzerine çekiyor.

✓ Dünyada en fazla elmas üreten ilk 15 ülkenin 10'unun Afrika kıtasında yer alması pek bilinmeyen bir gerçek. Bu kapsamda, yıllık 16 milyon karat değerinde elmas üreten Botsvana, dünyanın ikinci, Afrika'nın ise en büyük elmas üreticisi konumunda.



Kenya'nın batısındaki Kakamega eyaletindeki köylüler, 1930 ile 1950 yılları arasında bir İngiliz maden şirketinin altın çıkarttığı eski maden ocağında bugün kendi imkanlarıyla yeniden toprağı kazarak altın çıkıyor. İşçiler, kuyudan çıkarılan kaya parçalarını, çekiçle çakıl taşı boyutuna getirene kadar kırıyor.

Afrika altın ve elmas zengini

HER fırsatta yoksulluk, açlık, kötü yönetim ve silahlı çatışmalar gibi menfi yönleri ile ön plana çıkarmaya çalışan Afrika ülkeleri, küresel aktörlerin ve yatırımcıların istahını kabartacak denli büyük bir zenginliğin üzerinde oturuyor. Bu kapsamda, gerek insanın ten rengine gerekse yaşadığı olumsuzluklara atfen şuursuz kalemlere 'kara kıta' olarak nitelendirilen bu coğrafya petrol, doğalgaz, koltan, uranyum, kobalt, magnezyum başta olmak üzere sahip olduğu birçok yeraltı zenginliğinin yanı sıra, 'altın' ve 'elmas' gibi iki önemli ve değerli madenin bol miktardaki varlığı ile dikkatleri üzerine çekiyor. Hâlihazırda, dünyada üretilen altın miktarının yaklaşık beşte biri, elmas miktarının ise neredeyse yarısı Afrika kıtasından elde ediliyor.



Dr. Muhammed TANDOĞAN



karat değerinde elmas üreten Demokratik Kongo Cumhuriyeti, 1.9 milyon karat değerinde elmas üreten Namibya ve 1.1 milyon karat değerinde elmas üreten Lesotho takip ediyor. Bu doğrultuda Afrika'daki zengin altın ve elmas yatakları Anglo-American, Rio Tinto, Vale gibi önemli şirketlerin bu coğrafyada önemli yatırımlarıyla hayata geçmesi ile neticelenmiş. Bu bağlamda Türk yatırımcıların/sirketlerin var olan bu güçlü potansiyeli değerlendirerek adına uluslararası konsensüs içerisinde yer almanın yollarını aramaları gerçekten büyük önem arz ediyor.

KAZANDIR-KAZAN

Afrika kıtası, elmas ve altın başta olmak üzere önemli miktarda madene sahip olsa da bu zenginlik kıta hükümetlerine ve sıradan Afrika insanına genellikle yansımıyor. Kaçakçılık bu sektörün ve Afrika ülkelerinin en önemli çıkmazlarından biri. Afrika'nın zenginlikleri yasa dışı yollarla kıta dışına çıkarılarak, Demokratik Kongo Cumhuriyeti'nde olduğu gibi kaçakçılığa ilişkin girişimler çoğu zaman güdüm halinde yürüyor. Öte yandan, madencilik sektöründe çalışan Afrikalı işçilerin büyük çoğunluğu günlük 1 doların altında bir ücret alıyor. Üstelik yer altına inen işçiler arasında birçok çocuğun bulunması 'çocuk işçiler' sorununu da beraberinde getiriyor. Kıtanın karşı karşıya kaldığı bir diğer problem ise maden şirketlerinin kazanımlarının bir sonucu olarak doğanın tahrip edilmesi. Bu durum çevreyle ilgili endişelere de gün ışığına çıkıyor. Bütün bu problemlerin neticesinde, çeşitli grevler ve protesto gösterileri Afrika'da madencilik sektörünün yadsınmaz bir parçası durumunda. Kıtadaki maden zenginliğinin Afrika hükümetlerine ve insanına yansımamasının en önemli nedeni olarak ise Afrika'da vücut bulan iç çatışmalar ve istikrarsızlık gösteriliyor. Ne var ki, istikrarsızlığın ve iç çatışmaların kıtadaki madencilik sektöründeki verimi etkilediği yoksa kıtadaki zengin maden kaynaklarının mı istikrarsızlığa ve iç çatışmalara neden olduğu sorunu çözülmesi gereken bir ikilem olarak karşımıza duruyor. Herşeyi rağmen 'kaynakların laneti' teoremindeki iddianın aksine 'kaynakların refaha ve kalkınmaya' etkisi üzerine çalışılmaktadır. Zira Afrika kıtasındaki madencilik sektörü bol ve neredeyse kesin-kararlı vadeli ile Türk yatırımcıların beklisiyle. Bu süreçte ticaret diplomasi bağlamında taviz verilmemesi gereken en önemli nokta, 'kazandır-kazan' olarak idealden asla vazgeçilmesi ve kadim dost kıta Afrika ile olan ticari köprülümüzün daha güçlü ve ilkel adımlarla ilerlemesine özen gösterilmesidir.



KITANIN GÜNDEMİ: Afrika'da neler oluyor?

- ABD Somali'deki etçiliğini yaklaşık 30 yıl sonra yeniden açtı.
- ABD, Zimbabve'nin Marange bölgesinden değerli taş ithalatını durdurdu.
- Afrika Enerji Politikası Merkezi (ACEP), yalnızca önlenemeyen entegre alüminyum endüstrisinden elde edilen gelire dayanması durumunda, Gana'nın Çin ile olan 2 milyar dolarlık takas anlaşmasını geri döndürmeyeceğini açıkladı.
- Afrika kıtasında düşük tarımsal verimin en önemli nedenlerinden biri tohum kalitesi olarak görülüyor. Afrikalı çiftçiler daha yüksek verim için daha iyi tohumla ihtiyaç duyuyor. Türkiye, bu sektörü avantajla çevirebilir.
- Afrika'nın en zengin insanı olan Aliko Dangote, kıtadaki çimento kapasitesini yüzde 29 artıran 62 milyon tona çıkarmayı hedefliyor ve şirketinin kıtanın en büyük inşaat malzemesi üreticisi konumuna gelmesini hedefliyor.
- Burkina Faso'yu 4 yıl yöneten ve Afrika'da anti kolonyal mücadelesi ile tanınan Thomas Sankara, suikaste uğradığı tarihten 32 yıl sonra kıtada ve ülkesinde anılıyor.
- Çin'in Afrika'daki stratejik açılımları demiryolu yatırımları üzerinden ilerliyor.
- Etiyopya Havayolları'nın yıllık geliri yüzde 29 artış gösterdi. Türkiye de aynı doğrultuda Afrika'da hava kargo sektörüne açılırsa elini fazlasıyla güçlendirecek.
- Etiyopya hükümeti yükümlülüklerini yerine getirmede gerekli iş insanı Muhammed el-Amudi'ye kiralanan toprakları geri aldı.
- Güney Afrika Devlet Başkanı Cyril Ramaphosa, Nijeryalı işletmelerin Güney Afrika'da faaliyet göstermesi için teşvik edileceğini söyledi.
- Güney Afrika'da apartheid rejimine karşı verdiği mücadele ile tanınan ve şüpheli biçimde vefat eden Abdullah Haron dosyası tekrar gündemde.
- Güney Afrika'nın toplam devlet borcu 2024'e kadar gayri safi yurtiçi hasılatının yüzde 95'ine kadar yükselebilir.
- Libya'da Birleşmiş Milletler'in tanıdığı Trablus hükümeti, Girit'in güneybatısındaki sahalarında ExxonMobil ve Total şirketlerine hidrokarbon arama lisansı çıkaran Yunanistan'a nota verdi.
- Nijerya, borç verme yükümlülüklerini yerine getirmede için 12 bankayı toplam 1.4 milyar dolar para cezasına çaptırdı.
- Ruanda hükümeti yaşanan can kayıplarını azaltmak için yerleşim yerlerine yakın nehirlerin üzerine 350'den fazla yaya köprüsü inşa ediyor.
- Türk yatırımcılar Sierra Leone ile 275 milyon dolarlık pirinç yetiştirmek üzere tanım anlaşması yaptı.
- Uganda Havayolları Burundi'nin başkanı Bujumbura'ya ticari uçuşları başlattı.

Afrika atasözü

Eski vahalarda sudan fazlasını görmek için dikkatli bakın; dostlar ve hayaller sizi karşılamak üzere bekliyor.

ELMASTA İLK 10

Elmas üretiminde de Afrika kıtası ülkeleri kendilerine minhasır bir yer edinmiş durumda. Dünya üzerinde elmas üreten ülkeler temelde iki ayrı şerit üzerinde değerlendiriliyor. Kuzey Şeridi'nde Kanada ve Rusya gibi ülkeler yer alıyor. Güney Şeridi'nde ise Botsvana, Angola, Güney Afrika, Demokratik Kongo Cumhuriyeti, Namibya, Lesotho ve Tanzanya başta olmak üzere birçok Afrika ülkesinin yanı sıra Avustralya, Venezuela ve Brezilya gibi ülkeler bulunuyor. 2018 verileri incelendiğinde, en fazla elmas üreten ilk 15 ülkenin 10'unun Afrika kıtasında yer alması dikkat çekiyor. Bu kapsamda, yıllık 16 milyon karat değerinde elmas üreten Botsvana, dünyanın ikinci, Afrika'nın ise en büyük elmas üreticisi olma vasfını elinde tutuyor. Bu ülkelye sırasıyla 8,5 milyon karat değerinde elmas üreten Angola, 7,7 milyon karat değerinde elmas üreten Güney Afrika, 3,7 milyon

444 0 486 | ito.org.tr | /itokurumsa

Pearson onaylı dil eğitimi

İstanbul Ticaret Üniversitesi İngilizce Hazırlık Programı, öğrencilerine Pearson Assured sertifikasına sahip olma imkanı da sunuyor. İngilizce eğitiminde kalite akreditasyonu veren dünyadaki üç önemli kuruluşun biri olan İngiliz Pearson Assured'in sertifikası, kariyerlerine yurt dışında devam etmek isteyen öğrencilere büyük avantaj sağlıyor.

SELAHATTİN NİZAM

İNGİLİZCE eğitimi alanında kalite akreditasyonu veren dünyadaki üç önemli kuruluşun biri olan İngiliz Pearson Assured akreditasyonu ile kalitesini uluslararası anlamda da belgeleyen İstanbul Ticaret Üniversitesi İngilizce Hazırlık Programı, her yıl düzenli olarak yürüttüğü kalitenin planlanması, kontrolü ve geliştirilmesi uygulamalarına hız kesmeden devam ediyor. Bu sayede İngilizce Hazırlık Programı, 2019 yılı akreditasyon denetiminden de tam not alarak başarı ile geçti.

İngilizce Hazırlık Programı'nı başarıyla bitiren öğrenciler, uluslararası platformda tanınırlığı olan 'Pearson Assured' sertifikası almaya hak kazanıyor. Bu sertifikalar, öğrencilerin yurt dışında da kariyerlerine devam etmelerinde çok önemli destek sağlıyor.

İngilizce Hazırlık Programı, İngilizce eğitim programını oluşturan tüm bileşenlerin kalite anlamında sürekli ve sürdürülebilir olarak geliştirilmesi için tüm paydaşlarının da geribildirimlerinin sistematik bir şekilde yararlanıyor.

DÖRT KURLUK SİSTEM

İstanbul Ticaret Üniversitesi İngilizce Hazırlık Programı, 2019-2020 akademik yılında da dört kurluk modüler sistemle öğrencilerinin İngilizce'ye hakim olmalarını hedefliyor. Sistem A1 Başlangıç seviyesinden başlayıp B2 seviyesinde tamamlanıyor. A1+A2 kuru haftada 20 saatlik eğitimle 16 hafta sürüyor. Kurda genel ve genel akademik İngilizce eğitimi veriliyor. 8 hafta ve haftada 20 saat olarak verilen A2 kurunda da genel ve genel akademik İngilizce eğitime devam ediliyor. 8

haftalık ve haftada 20 saat süren B1 kurunda ise öğrenciler akademik İngilizce eğitimi alıyor. Dördüncü kur olan 8 haftalık ve haftada 20 saatlik B2 kurunda ise akademik İngilizce'nin yanı sıra öğrenciler mesleki İngilizce'ye de hakim oluyor.

Müfredat düzenlemesi A1 kurundan başlayarak çıkış hedeflerine ulaşmayı sağlayacak biçimde yapıldı. Çıkış hedeflerine uygun olan modelde, kullanılan materyaller kadar ek çalışmalar da müfredata uyumlu.

PROJE SUNUYORLAR

Başlangıç seviyesinden itibaren öğrencilerin genel-akademik amaçlı müfredat programlarına, günlük ve haftalık olarak yapılacak yazılı ve sözlü proje sunumlarının 2019-2020 döneminde daha aktif bir biçimde eklenmesi ile bilginin öğrenci tarafından daha fazla özümsemesi sağlanıyor. Bilginin sınıfta öğrenciye aktarımı ve öğrendi odaklı derslerin dışında da mutlaka öğrenci ödev ve projeleriyle baş başa bırakılıyor. Sınıf dışı yapılan her çalışma değerlendirmeye de alınıyor.

MESLEKİ İNGİLİZCE

B2 kurunda öğrenciler bağlı oldukları fakültelere göre sınıflara ayrılıyor. Haftalık 20 saatlik ders yükünün 8 saati, bölümleri ile ilgili kitap ve materyaller ile destekleniyor. Öğrenciler ile paylaşılan makaleler ve uygulanan haftalık sunumlar, öğrenciye kazandırılacak dil becerileri için kullanılan program içeriği de bölümleri ile ilgili oluyor. Bu sayede öğrenciler mesleki İngilizce'ye hakim oluyor, fakültelerine başladıklarında ders takiplerinde belli bir terminolojiye sahip oluyor.



Müge Tokman



Yeni online platform

İngilizce Hazırlık Programı, online platform kullanımına yeni bir program daha ekledi: Achieve3000. Achieve3000, dünyanın farklı gazetelerinde yayınlanmış 12 binin üzerinde İngilizce makaleyi her bir öğrenciye bireysel okuma seviyesinde ulaştırıyor. Öğrenciye özel kişisel öğrenme profili sağlayan Achieve3000, böylece akademik beceri gelişimini destekliyor. Bu platform, öğrencinin İngilizce okuryazarlık gelişimini yapay zeka sistemi ile takip ediyor ve öğretmenine raporluyor.

Farklılaştırılmış eğitimde dünya lideri olan Achieve3000 platformundan öğretim görevlileri ve öğrenciler yıl boyunca ders içi kullanımların yanı sıra okul sonrası çalışmalarında da faydalanabiliyor.

Turnitin de kullanılacak

Öğrenciler son kura geldiklerinde intihal tespit hizmeti veren web tabanlı bir yazılım olan Turnitin'i de yoğun biçimde kullanmaya başlayacaklar. Böylece İngilizce Hazırlık Programı öğrencileri eleştirel bir biçimde düşünmeye ve yazdıklarını sahiplenmeye teşvik edilecek. Akademik yaşamlarında gerekli orijinal düşünce, özgün yazım ve akademik dürüstlük pratiklerinin temelleri daha Hazırlık Programı'nda atılacak.

Ofis saatleri

İngilizce Hazırlık Programı, dil öğrenme çabalarına daha fazla destek olabilmek için program öğretim görevlileri ile tüm öğrencilere haftada iki saat birebir görüşme imkanı da sunuyor. Her sınıfa iki ayrı öğretim görevlisi girdiğinden ilgili sınıf için haftada toplam dört saat öğretim görevlileri ile birebir görüşme şansı bulunuyor. 'Office Hour' olarak adlandırılan bu görüşme saatleri, her kurun başında öğrencilere önceden ilan ediliyor.

TEXWORLD PARIS 2020 SPRING

Paris-Fransa
10-13 ŞUBAT 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Türkiye
4.büyük
katılımcı

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
- 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 : 5.415 TL/m²
- 1. Ödeme : Talep edilen m²x 1.000 TL
- Başvuru ile birlikte
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
- 20 Eylül 2019
- 3. Ödeme : Bakiye Bedel
- 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 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 "TEXWORLD PARIS 2020 SPRING FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Gülün Gürsoy / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 61 17 / 0212 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : gulun.gursoy@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @itokurumsal



Sosyal medya da devrede

İngilizce Hazırlık Programı'nın sosyal medya kanalları, online öğrenme ortamları olarak daha fazla ön plana çıktı. Instagram sayfasında günün kelimesi, genel kültür soru ve cevapları, sınıf içi aktiviteler öğrencilerle düzenli olarak paylaşıyor. Instagram sayfasının takipçi sayısı son bir yılda 7 kat arttı.

Süreklili inovasyon

İstanbul Ticaret Üniversitesi İngilizce Hazırlık Programı Koordinatörü Müge Tokman, daha verimli sonuçlar elde etmek için sürekli inovasyon vizyonuyla hareket ettiklerini belirterek, "Öğrencilerimizin dil öğrenme çabalarını maksimum düzeyde destekliyoruz. Bunu yaparken de uluslararası standartlara uygun, tümüyle öğrenci merkezli, cesaretlendirici ve öğrencilerimizi her yönden geliştiren bir öğrenme ve öğretme ortamını sağlamak en büyük hedefimiz" dedi.



44.2 milyon kişi Dijital Türkiye'ye

Türkiye Versiyon 1.0 kapsamında 7 bin 346 hizmet Dijital Türkiye kapısının sunulabilir kılındı. 2018'de 40 milyon olan Dijital Türkiye kullanıcı sayısı bugün itibarıyla 44.2 milyona ulaştı.

CUMHURBAŞKANI Yardımcısı Fuat Oktay, sekizincisi düzenlenen 'Bürokrasinin Azaltılması ve Dijital Türkiye Koordinasyonu Toplantısı'nda yaptığı konuşmada, bürokrasinin azaltılması ve kamuda işlerin şeffaflık hâle getirilmesini sağlayacak Dijital Türkiye sistemini iyi bir noktaya taşıdıklarını aktardı.

6 AY ERKEN TAMAM

Bu yıl sonuna kadar tamamlanması planlanan Dijital Türkiye Versiyon 1.0'ı planlandığından 6 ay erken tamamladıklarını anımsatan Oktay, şunları söyledi: "2019 sonu itibarıyla versiyon 1.1'deki hizmetleri de tamamlamış olacağız. Buna göre takvim belirlendi. Bakanlıklarımız ile ilgili kurumlarımız üzerine aldıkları sorumlulukları yerine getiriyorlar. Dijital Türkiye Versiyon 1.0 kapsamında 7 bin 346 hizmet Dijital Türkiye kapısının sunulabilir kılındı. Ayrıca Dijital Türkiye Versiyon 1.1 kapsamında ise hali hazırda ilave olarak tanımlanan bin 144 hizmetten



yüzde 57'si Dijital Türkiye kapsamına entegre edilmiştir. Başlangıçta, vatandaşın sunulan toplamda yaklaşık 12 bin hizmet için 42 bin belge talep ediliyordu. Hizmet başına ortalama belge sayısı 3.5 idi. Bugün itibarıyla söz konusu oran 0.31'e düşmüştü. Hedefimiz sıfır belge."

DİJİTAL BAŞVURU

Bundan sonraki süreçte hizmetlerin entegrasyonunu aynı hızda devam ederken, çalışmalarını bütünsel hizmet sunumuna, daha güvenli ve etkin hizmet sunumuna taşıyacaklarını vurgulayan Oktay, şunları kaydetti:

"Vatandaşlarımızın ve özel sektörümüzün Dijital Türkiye kapısını daha fazla kullanmalarını artırmayı hedefliyoruz. Verilen hizmetlere ilişkin, yöneticilerin veriyi dayalı karar almasını sağlayacak raporlama sistemi üzerinde de çalışmalar devam ediyor. Önemli bir proje olarak, hizmetlerin tek durak noktasından sunulabilmesini yönelik çalışmalarını da Dijital Dönüşüm Ofisi'nin koordinasyonunda belli bir noktaya getirdik. Bu yılın sonunda pilot uygulamaya da geçeceğiz. Sosyal yardım başvuruları artık tamamen dijitalleştirildi. Başvuru süreçleri kolaylaştırıldı."

VeriUs; finansal işlemlerde anormallik ve dolandırıcılık tespit eden siber güvenlik analizleri yapıyor. Türkçe ve Arapça olarak 30 farklı hizmet veren VeriUs; yapay zeka araştırmacıları, makine öğrenmesi yazılım mühendisleri ve veri bilimcilerden oluşan bir üniversite spin off şirketi.



Bankalara yerli siber güvenlik analizi

SANİYEDİ KONU TESPİTİ

Doç. Dr. Ganiz, "Elektronik ticaret yapan mağazalar için uzun yorular gelir. Bunları işlemek ve ayrıntı öğrenmek zorunda olan insanlar tek tek okumakta zorlanır. VeriUs'un yapay zeka otomatikman bu yorunda hangi konudan bahsediliyor olduğunu milli sanayilerle ortaya koyar" dedi.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul'un genç firmalarından VeriUs Teknoloji; yapay zeka, makine öğrenmesi, metin madenciliği, doğal dil işleme ve sosyal ağ analizi servisleri ve danışmanlığı alanında faaliyet gösteriyor. Yapay zeka araştırmacıları, makine öğrenmesi yazılım mühendisleri ve veri bilimcilerden oluşan VeriUs, bir üniversite spin off şirketi.

30 HİZMETLE TEK

VeriUs; müşteri şikayetlerini analiz ediyor, çağrı merkezi analizi ve müşteri gruplama yapıyor. Finans sektöründe işlemlerde anormallik ve dolandırıcılık tespiti yani siber güvenlik analizleri yapıyor. Elektronik ticarette tütün suçlandırma, tavsiye sistemleri ve ürün yorum analizleri gerçekleştiriyor. İnsan kaynakları alanında mülakat değerlendirme yapıyor. Hukuk alanında mahkeme kararını sunuyor. Haber ve metin sınıflandırıyor, aşağılayıcı ve cinsel içerikleri ve hatta metin içindeki niyeti de tespit ediyor. 30 farklı başlıkta Türkçe ve Arapça dillerinde verdiği servise rakip tanınıyor.

İstanbul Ticaret'in sorularını VeriUs Teknoloji'nin kurucusu Bilgisayar Mühendisi Doç. Dr. Murat Can Ganiz cevapladı.

TÜBİTAK DESTEĞİ

Murat Can Ganiz kimdir? Bilgisayar mühendisiyim. ABD'de bilgisayar bilimleri alanında makine öğrenmesi ve metin madenciliği alanında

TEKNOPARK İSTANBUL **MİLLİ SANAYİ İÇİN GÖREVE**

doktora yaptım. Doktoramı yaparken yazılım firmalarında da çalıştım. Doktora'dan sonra da ABD'de çalışma hayatını sürdürdüm ve ülkeme geri döndüm. Doğuştan itibaren dersler verdim. 2013'te TÜBİTAK'ın 1512 Bireysel Girişimcilik Desteği ile TEB Kuluçka Girişim Evi'nin desteğiyle VeriUs Teknoloji'yi kurdum. Doktoramın yapay zeka ve metin madenciliği kapsamında faaliyete geçtik. Halen Marmara Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği alanında akademisyen olarak dersler veriyorum.

E-YAZI ANALİZİ

Metin madenciliği ve doğal dil işleme ne demek? Metin madenciliği, yeni yeni aşına olduğumuz bir mühendislik alanı. Ben aynı zamanda bir metin mühendisiyim. Metin madenciliği; elektronik ortamdaki yazılı metinlerin analizini yaparak bunları amaca yönelik kullanış, düzenli veri elde etme mühendisliği olarak tanımlayabiliriz. Doğal dil işleme de yine yazılı kaynak üzerindeki yapay zeka temelli dil bilim bilgisine dayanan bir çalışma alanı.

HAZIR YAPAY ZEKA

Hangi sektörlerde hizmet veriyorsunuz? İlk kurulduğumuzda sosyal medyayı hedefliyorduk. Ama kısa zamanda çok fazla kurum ve kuruluşun yapay zeka tabanlı ihtiyaçları oluşmaya başladı. Yaklaşık 2016'dan bu yana odak noktamızı sosyal medya analizinden çok şirketlerin ihtiyaçları için hazır yapay zeka servisleri sağlamaya çevirdik. Etkit, uygun maliyetlerde ve hedefe yönelik bir sistem inşa ettik. Araştırmacılar, akademik kurumlar ve öğrenciler için indirilmez paketler sağlıyoruz. Çocukları internetteki zararlı içeriklerden korumak adına üzerinde çalıştığımız bir projemiz mevcut.

ÇOK HIZLI BİLGİ

Hangi metinleri, kimler için analiz ediyorsunuz?

Sosyal medyada yazılan metinlerin analiz edip bunlardan firmalar ve kurumlar için faydalı bilgiler çıkarıyoruz. 2014'te kurulduğumuzda bu alandaki birkaç firmadan birtiydik. Çağrı merkezlerine, bankacılık ve finans kuruluşlarına, e-ticaret firmalarına gelen sesli ve yazılı bildirimleri analiz ediyoruz. On binlerce çağrı işleyen bir merkez sesli bildirimleri yazılı metne çeviriyor. Sesli bildirimler kanunen yazılı metinler halinde saklanmak durumunda. VeriUs'un yapay zeka hangi konularda şikayet geldiğini tespit ediyor. Yüz binlerce dokümanı temsil eden çok büyük miktarda veriyi otomatik ve çok hızlı olarak işleyebiliyor.

DUYGU ANALİZİ

Sosyal medya yorumlarının analizi nasıl yapılıyor?

Sentiment, yani duygu analizi yapıyoruz. Firmalar hakkında konuşulan analiz ediyoruz. Firmanın kendi sosyal medya ve web sayfalarına gelen yorumları topluyor, inceliyoruz. Yapay zeka sistemimiz insan gibi algılamak üzere tasarlandı. Kelime tabanlı algılıyor. Ürün ve hizmetle ilgili geri dönüşlerde olumlu mu olumsuz mu, hangi duygunu yer aldığını tespit ederek firmanın haberdar olmasını sağlıyor.

Teknopark İstanbul'daki siber güvenlik projeleri

VeriUs Teknoloji'nin siber güvenlik alanındaki hizmetlerine dikkat çeken Doç. Dr. Ganiz, "Kullanıcıların ulaştığı siber güvenlik alanlarını tespit ediyoruz. Oitalama saldırısı adı verilen, bir bankadan gelmiş gibi açılan banka sayfasına benzer sayfa ile sifre ve isim çalmaya çalışanlara karşı hizmetlerimiz var. Teknopark İstanbul'da siber güvenlik alanında projelerimizle yer alıyoruz ve bu alanda büyük miktarlarda veri işleme ihtiyacına cevap verecek yapay zeka modelleri geliştiriyoruz" dedi.

Arapça hizmete ilgi

VeriUs Teknoloji, Arapça dilinde de hizmet veriyor. Türkiye'nin yakın coğrafyası ve önemli ihracat pazarlarında konuşulan dil olan Arapça hizmetler, bu dili kullanan firmalar ve kişiler tarafından büyük ilgi görüyor. Firmaların farklı dillerdeki model çalışmalarını sürdürüyor.

Metin özeti yapıyor

Bozuk kelimeleri ve metni düzelteren, konuyu tespit eden sistem, çok yüklü içeriğe sahip metinlerin özeti de çıkarıyor. Varlık ismi tanımlıyor, anahtar kelimeleri çıkarıyor. Metni işleyip Türkçe kök buluyor. Metni düzeltip, biçimsel analiz yapıyor.

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

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 : 5.000 TL/m²
- 1. Ödeme : Talep edilen m² x 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'ya iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçimi 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 "SIAL CANADA 2020" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Sibel Tayanc / Çağrı Oluç

Tel : 0212 455 61 11 / 0212 455 61 05
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : sibel.tayanc@ito.org.tr / cagri.oluc@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @itokurumsal

YERLİ AKILLA küresel pazarlara

Mimar ve Mühendisler Grubu'nun (MMG), bu yıl dördüncüsünü düzenleyeceği Ar-Ge ve İnovasyon Zirvesi & Sergisi, 23-24 Ekim'de İstanbul'da gerçekleştirilecek. 'Yerli Akilla Küresel Pazarlara' temasıyla hayata geçirilecek etkinlikte, Türkiye'nin milli teknoloji hamlesini güçlendirecek konu başlıkları ele alınacak.

TÜRKİYE'nin dijital dönüşüme ayak uydurması ve tüm teknolojik gelişmeleriyle küresel pazarlara açılması için izlenmesi gereken stratejilerin tüm yönleriyle tartışılacağı 4. Ar-Ge ve İnovasyon Zirvesi & Sergisi, 23-24 Ekim tarihlerinde Lütfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı'nda gerçekleştirilecek.

KURUMLARA ÇAĞRI

Mimar ve Mühendisler Grubu'nun (MMG) bu yıl dördüncüsünü düzenleyeceği etkinlik, 'Yerli Akilla Küresel Pazarlara' temasıyla hayata geçirilecek. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez'in açılış konuşmaları arasında yer alacağı etkinlikte katılımcılar, iki gün boyunca Türkiye'nin milli teknoloji hamlesini güçlendirecek konu başlıklarını ele alacak. İstanbul Ticaret Odası'nın da destek verdiği zirveye ilgili değerlendirmede bulunan MMG Yönetim Kurulu Başkanı Osman Balta, "Bu yıl dördüncüsüne imza attığımız bu zirveyi ülkemizin gelecek hedeflerine ulaşmasında etkin rol oynayan tüm tarafları bir araya getirmesi noktasında oldukça önemli buluyoruz. Türkiye'nin kalkınmasını vizyon edinmiş tüm kişi ve kurumları etkinliğimize bekliyoruz" dedi.

"Ülke olarak her alanda dünyayla



rekabet edebilir bir seviyedeyiz. Bunu göstermek için detaylı bir yol haritasına ihtiyacımız var" diyen Balta, böyle devam etti: "Küresel pazarlara nasıl açılacağız, milli teknolojilerde dev şirketlere nasıl tanıtacağız, küresel ekonominin neresinde yer alacağız gibi kritik sorulara bu zirvede cevap arayacağız. Pek çok bakan ve bakan yardımcısını, teknoloji üreten kurum ve kuruluşları, teknolojik girişimlere ev sahipliği yapan teknoparklarımızı, girişimci beyinlerin yetiştiği üniversitemizi ağırlayacağımız zirvenin, Türkiye'nin Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarına büyük katkı sunacağından eminiz."

DAHA FAZLA İŞBİRLİĞİ

Osman Balta, dünyanın dijital bir ekonomiye doğru gittiğinin altını çizerek, "Bu dijital dönüşüm ülke olarak global hareket etmemizi zorunlu kılıyor. Ar-Ge şirketlerimiz, teknoparklarımız, üniversitemizler daha çok küresel işbirliğine imza atmalı. Girişimci üniversiteleri kurnalıyız ve küresel ekonomide söz sahibi olmalıyız. Bu zirve, tüm bu gereklilikleri nasıl bir stratejiyle karşılayacağımızı tartıştığımız bir etkinliktir" diye konuştu.

Ayrıntılı bilgi için: www.argez Zirvesi.com



10 bin profesyonel ağırladı

Geçen yıl düzenlenen MMG 3. Ar-Ge & İnovasyon Zirvesi ve Sergisi'ne farklı sektör ve bölgelerden 213 kurum ve kuruluş, 500'e yakın inovatif projeye katıldı. Etkinliği, 10 bin üzerinde profesyonel ziyaret etti.

ZİRVENİN GÜNDEMİ

4. Ar-Ge ve İnovasyon Zirvesi & Sergisi'nde; yerli girişimcilerden finansmana, girişimci üniversite inşasından lojistiğe kadar pek çok konu farklı oturumlarda tartışmaya açılacak. Etkinlikte öne çıkan bazı panel başlıkları ve içerikleri şöyle:

YERLİ YENİLİĞİN FİNANSMANI

Başkanlığını Sanayi ve Teknoloji Bakanı Yardımcısı Dr. Çetin Ali Dönmez'in gerçekleştireceği oturumda; ülkemize yurt dışından daha fazla finansman ve melek yatırımını getirmesi için yapılması gerekenler ele alınacak. MMG bu panelden elde edilecek çıktılar çerçevesinde inovasyonda girişimcilik ve girişimciliğin küresel finansmanı üzerine

çalışmalar yürüten bir çalışma grubu oluşturacak.

GİRİŞİMCİ ÜNİVERSİTELER

Başkanlığını TÜBİTAK Başkanı Prof. Dr. Hasan Mandal'ın yapması planlanan oturumda, üniversitelerde üretilen bilginin yenilik ve girişim ekosisteminde nasıl daha etkin kullanılacağı konusu üzerinde tartışmalar yürütülecek.

YENİ İPEK YOLU'NUN İNŞASI

PTT Genel Müdür Yardımcısı Gürbüz Akbulut, panelde internet ve Sanayi 4.0 ile birlikte değişen lojistik kavramını ve ülkemize getirdiği potansiyel fırsatları değerlendirecek. Ayrıca MMG'nin yapacağı 'Lojistiğin Yeniden Tanımlanması ve

Yenilik Ekonomisi' çalışması da panelde anlatılacak.

SERTİFİKASYON ENGELİ

Milli teknoloji şirketlerinin küresel pazarlara açılması noktasında yaşanan sertifikasyon sorunlarının ve çözümlerinin ele alınacağı etkinlikte, bu oturum Teknopark İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Metin Yerebakan yönetecek. Panelde ülkemizde teknolojik alanda akreditasyon, sertifikasyon ve uygunluk denetimi kapsamında teknoparkların rolü değerlendirilecek.

KÜRESEL MARKA YOLCULUĞU

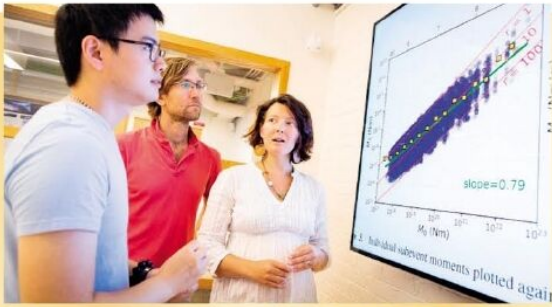
THY Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet İker Ayıcı, ana konuşmacı olarak yer alacağı bu oturumda, THY'nin küresel pazar yolculuğunu paylaşacak. Ayrıca yurt dışına açılmak isteyen Türk markalara küresel yol haritası çizirken dikkat edilecek konular hakkında bilgiler verecek.

MMG

4. Ar-Ge & İnovasyon Zirvesi ve Sergisi; Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, Milli Savunma Bakanlığı himayelerinde, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı,

Kimler destekliyor?

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Tarım ve Orman Bakanlığı, Savunma Sanayii Bakanlığı (SSB) destekleri, İstanbul Valiliği, TÜBİTAK, TOBB ve DEİK'in katkılarıyla gerçekleştirilecek.



Deprem büyüklüğünü önceden öğrenmeye YAKLAŞTIK

Son dönemde sadece ülkemizde değil dünyanın dört bir tarafından depremler gündemde. Bilim insanları, ilk sismik hareketi takiben meydana gelen depremin büyüklüğünü kesine yakın bir şekilde öngörmek için bir hayli yol aldı.

AYŞE BAŞAK

SADECE İstanbul değil dünya genelinde deprem gündemde. Gün geçmiyor dünyanın bir köşesinden deprem haberi gelmesin. Depremleri başlamadan önce tahmin etmenin henüz bir yolu yok. Ancak Harvard Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Doçenti Marine Denolle'nin yeni araştırması sayesinde, depremlerin büyüklükleri hiç olmadığı kadar erken tahmin edilebilecek. Denolle'nin açıklamaları şöyle: "Teknik olarak oldukça basit olan araştırmamız sayesinde yalnızca depremin dinamikleriyle ilgili değil aynı zamanda deprem hali hazırda devam ederken davranışının öngörülmesi ile ilgili cevaplara ulaştık. Bu araştırma sayesinde, yaşanacak büyük bir depremin sinyali sayılabilecek ilk sismik dalgayı hissettikten sadece 2 ila 5 saniye sonra depremin ulaşacağı büyüklüğü tahmin edebileceğiz."

ÖNCEKİLERİ ARAŞTIRDI

Peki, bu nasıl mümkün olacak? Denolle ve ekibi, bir depremin son büyüklüğünü bugünün en iyi algoritmalarından 10 ila 15

saniye daha hızlı tahmin etmek için büyük verileri işleyerek sayısal modeller geliştirdi. Sismometre ile fay arasında yolculuk ederken zamanla dalgalarda değişiklikler kaydeden önceki sismogramları birleştirdi. 'Kaynak zaman fonksiyonu' olarak bilinen bu veri türünü, kaynaktan gelen dalgaların uzun mesafelerden daha doğru okunmasını sağlıyor.

17 YILI ÖNCELEDİLER

Denolle ve ekibi 1990 ve 2017 arasında dünya çapındaki tüm depremlerin kaynak zaman fonksiyonlarının katalogunu incelediler. Bunun sonucunda büyük depremlerin aslında, büyüklüğü neredeyse asıl büyüklüğüyle orantılı olan daha küçük olaylardan oluşan bir dizi alt maddeden oluştuğunu keşfettiler. Ekip, ilk birkaç sallantının büyüklüğüne dayanarak bir depremin son büyüklüğünü tahmin edebilecekleri sonucuna vardı. Araştırmacılar çalışmalarının gelişmeye devam edeceğini umuyor ve bir gün depremin erken uyarılma yönelik algoritmaların geliştirilmesine de yardımcı olabileceğine inanıyorlar.

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

Ay

Şekib Avdagiç
İTO Başkanı

www.itohaber.com



Dilerseniz Türkçe, Dilerseniz İngilizce

ito.org.tr f t i n itokurumsal

İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Yabancıların gözü Türk markalarında

Franchise sektörü her geçen yıl yeni markalarla büyüyor. Bu gelişme yabancı yatırımcıların rotasını da Türkiye'ye çevirmesini sağladı. Ortadoğu, İngiltere, Almanya ve Amerika gibi ülkelerin dev fonları Türk markalarının peşine düştü.

CEYHUN KUBURLU

YEME-içme başta olmak üzere, otomotiv, sağlık, eğitim ve telekomünikasyon gibi birçok farklı sektörde hizmet veren franchise markaları yabancıların rotasını Türkiye'ye çevirmesini sağladı. Son yıllarda açtıkları şubeler ve hizmet ile yabancıların dikkatini çeken Türk markaları yatırım teklifleri almaya başladı. Türkiye'de markaların kapısını çalan fonlar; ortaklık teklifi ve satın alma opsiyonlarını masaya koydu. Sektör temsilcileri bu durumu, "Öntümüzdeki günlerde bu alanda önemli satın alma ve birleşme haberleri görebiliriz" şeklinde değerlendiriyor.

HANGİ SEKTÖRLER VAR?

Özellikle Ortadoğu yatırımcıların Türk markalarını yakın markaja aldığı anlatılan marka yetkilileri, şu

bilgiyi verdi: "Bugün yüzlerce şubesi olan ve Türkiye'nin dört bir yanına dağılmış, yurtdışı potansiyeli yüksek yeme-içme markaları büyük bir fırsat yakaladı. Yıllarca Amerikalı markaların yatırımları ile büyüyen sektörde artık Türkler ön planda. Ortadoğulu yatırımcılar Türk markalarını satın alıp büyütmeyi planlıyor. Bazıları ise yurtdışı açılımlarında master franchise teklif ediyor. Tekliflerde yeme-içme sektörü

ilk sırada olsa da sağlık ve eğitim alanında franchise veren markalara da ilgi var. Sağlık da ise diş, saç ekimi gibi markalar öne çıkıyor. Çünkü burada büyük bir potansiyel olduğunun farkındalar."

BÖLGESEL FRANCHİSE

Birçok iş insanının ise markaları üzerinde değerlendirme çalışmalarını hızlandığını anlatan yetkililer, şöyle konuştu: "Geçtiğimiz dönemde

buna benzer birçok satın alma gerçekleşti. Bu sayede Türk markaları da yurtdışında çok hızlı büyüdü. Tekstil ve hazır giyim markaları da franchise adını atarken yabancı yatırımcıların talebi ön plana çıktı. Kazakistan'dan Kenya'ya, Almanya'dan Irak'a kadar dünyanın dört bir yanında mağaza açan Türk hazır giyim markaları için en çok gelen teklif ortaklık. Bu alanda yapılan yatırımlarla

büyümeyi planlayan markalar da bölgesel franchise sistemini geliştirmenin peşinde."

ORTAKLIK DAHA İYİ

Yabancı yatırımcıların markalara değer katma niyetinde olduğunu anlatan uzmanlar, birçok markanın yüzde 100 satış değil, büyümek için ortak aradığına dikkat çekiyor. Birçok fonun bu işten para kazanmak istediğini belirten sektör temsilcileri, "Böyle olunca da markanın başında kurucuların görmek istiyorlar. Kendi tecrübelerini markanın kurucuları ile birleştirdiklerinde büyüme daha hızlı olabiliyor. Bugün yurtdışına açılmak isteyen birçok yeme-içme markası bu alanda görüşmeler yapıyor. İstanbul'da düzenlenen fuar da çok fazla yabancı yatırımcı ağırlandığını gözlemledik. Bunun nedeni de talep" diyor.

TURİZM SAYESİNDE TÜRK MARKALARI TANINIYOR

Bu konuda yapılan bazı çalışmalar hakkında da bilgi veren uzmanlar, "Türk markaları için Avrupa ve Ortadoğu çok iyi ve potansiyeli olan bölgeler. Çünkü bu ülkelerde Türk markaları yakından tanınıyor ve biliniyor. Bugün Avrupa'nın ünlü caddelerinde gezerken Türk markalarına rastlamanız mümkün. Ya da Ortadoğu'nun en iyi restoranlarının otellerinin

bulunduğu bölgelerde bir Türk mutfağı bulabiliyorsunuz." yorumunu yapıyor. Bunun en önemli nedeninin turizm olduğunu hatırlatan uzmanlar şu yorumu yapıyor: "Türkiye'ye her yıl 50 milyona yakın turist geliyor. Bunlar markaları kendi ülkelerinde de görmek istiyor. Bunu gören yatırımcılar da Türk markalarına büyük ilgi gösteriyor" diye konuştu.



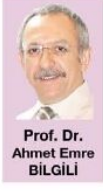
DÜĞÜN | DAVET | ORGANİZASYON | RESTORAN



İTO CEMİLE SULTAN KORUSU
HAYALLERİN GERÇEK OLDUĞU YER

Coğrafyayı vatana çevirmek

Her millet/kavim/topluluk, yeryüzünde belirli ve sınırlı bir coğrafya üzerinde hayatını idame ettirir. İçerisinde yaşadığı toprakla/coğrafya ile hemhal olur. Edebiyatını, sanatını, folklorünü burada çıkarır ve sürdürür. Dünyanın her yanında ve her döneminde normal olan budur. Bu, yaşanan toprağın/coğrafyanın ne olduğu ve ne anlama geldiği işinde yaşanan 'kültür' tarafından belirlenir. Buradaki derinlik de kültürün muhteviyatı ile belirlenir ve ölçülür. Farklılıklar da buradan nespet eder.



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

Aslında toprak; anadır, candır, hayatın kendisidir. Hava, su, ateş ile birlikte dört temel elementten biridir. Vatanın ana unsurudur toprak. Remzi Oğuz Arık, tam da buna işaret ederek 'Coğrafyayı vatana çeviren bizim hatıralarımızdır' der. Yani vatan diye bildiğimiz toprak parçası ile hatırat paylaştığımız, ünsiyet kurduğumuz, maneviyat kattığımız, şiir yazdığımız, ağıt yaktığımız bir hususiyet yoksa burası sadece bir toprak parçası ve coğrafyadan ibarettir. Bu durumda buraya bağlılığımız ince bir çizgidir.

Aynı şekilde ülke içinde, doğduğumuz şehre yani memleketimiz diye bildiğimiz toprağa aidiyet duygumuz orada paylaştığımız hatıratlar ve yaşanmışlıklar ölçüsündedir. Bundan dolayı memleketi gitmek için bahaneler aranz, zira bu hatıratlar çeker bizi toprağa. Bu yüzden kısmen kutsallığı ve maneviyatı oluşmuş zihinimizde. Yine bu yüzden de büyükşehirlerde doğan çocuklarımız aynı bağı hissetmez zira onların hatıratı ve yaşanmışlıkları yoktur. Haksız da sayılmazlar aslında.

Bugünlerde sınır komşularımız olan Suriye ve Irak ile bölgesel problemlerimizin yoğunlaştığı malumdur. Özellikle Suriye'nin yıllardır kendi iç karışıklıklarından dolayı güvensiz bir bölge oluşturması ve bunun bizim için bir tehdit unsuruna dönüşmesi karşısında Türkiye'nin aldığı zorunlu tedbirler benzer bir bakış gündeme getirdi. Aslında bu iki ülke de bir zamanlar Devlet-i Aliyye'nin önemli şehirleri arasındaydı. Dolayısıyla bizim bu şehirlere ilişkin de hatıralarımız, ağıtlarımız, şiirlerimiz, kan aktırılmışımız vardır. Bundan dolayı da biz -bizatihi kendi yaşanmışımız olmasa da- kültürel olarak hatıralarımızdan dolayı buraları da vatan biliriz. Üstelik de bizim, hiç bir ülkede olmayan 'Gönül Coğrafyası' dediğimiz kültürel bir kavramımız, potansiyel de bir gücümüz var.

Dünyaya bakışımız diğer büyük ülkelerin gibi değil. Ne sömürülen ne de sömürge tarafındayız. Dile de dine de kültüre de saygılıyız. Milletimiz için kimse bunun zıddını söyleyemez. Tarihimiz, geçmişimiz ayan beyan ortadadır ve buna şahitlik eder. Bütün bu sözleri şu söyleyeceklerimizde mukaddime olsun diye yazdık. Devletimizin başlattığı 'barış pınarı hareketi' eseri topraklarımız, hatıralarımız olan topraklara gerçekten barış getirmeye yönelik. Bu coğrafyanın da kaderi bu. İbn Haldun'un 'coğrafya kaderdir' sözü ile kimse dalga geçmesin, bugün için bunun zamanı geçti diye. Bu büyük ve derinlikli bir söz. Bu coğrafya gerçekten bizim kaderimizdir. Kaderimizle bu topraklara var olmaya devam edeceğiz. Adalet ancak bizimle tesis edilebilir. Bu da böyle biline. Çünkü başka kimsenin gerçekten adalet tesis etme gibi bir derdi yok.

Hünkar'da Seyr-i Ahenk

SİNAN KIRAZ

İSTANBUL Ticaret Odası sanatçılarla sanat severleri buluşturdu. Bu kez tarihi yeni Camii Hünkar Kasrı'nda Ebrar Şayan ve Nurçehre Olcayto'nun tezhip eserleri sergilenmeye başladı. Seyr-i Ahenk temasıyla düzenlenen serginin açılışını İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdağcı yaptı. Açılışa, İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsrail Kurulay, Yönetim Kurulu Sayman Üyesi

Ahmet Özer ve İTO Yönetim Kurulu Üyeleri Bahadır Yaşık, Levent Taş, Münir Üstün ve Oda Meclis üyeleri de katıldı. Serginin kurdele kesme töreninde konuşan İTO Başkanı Şekib Avdağcı "Bu sergide ahenk, güzellik hepsi bir arada tebrik ediyorum." dedi. Ebrar Şayan ve Nurçehre Olcayto'nun tezhip eserlerinden oluşan sergi 19 Ekim'e kadar ziyarette açık kalacak.



Hosteslikten tezhip ve minyatüre

ŞİLAN YILMAZ

ÜNİVERSİTE eğitiminin ardından hosteslik yapan Gül Vardar Tezbor, geleneksel Türk sanatlarına yönelikten sonra kişisel ilk sergisini İstanbul Ticaret Odası sayesinde Hünkar Kasrı'nda açmanın mutluluğunu yaşıyor. Marmara Üniversitesi Eğitim Fakültesi Fransızca bölümünü bitiren Tezbor, 1985'te THY'de görev alır. Hatta Tezbor, Cumhurbaşkanlığı uçağında da hostes olarak görev alıp kariyerinde ilerler.

ARKADAŞI KADERİNİ DEĞİŞTİRDİ

Bir arkadaşının ısrarı ile Cabide Keskin'in atölyesine gidip eserlerini inceledikten sonra tezhip ve minyatür sanatına ilgi duyar. Kariyerine artık sanatçı olarak devam eden Tezbor, son üç yıldır karakalem çalışmasına devam ediyor. 2001'den beri de atölye çalışmalarını sürdürüyor. Tezbor, bununla da yetinmeyip

kitap editörlüğü yapıyor. Aytac Yalman'ın dört kitabını edit eden Tezbor, kariyerinde yeni bir adım da İstanbul Ticaret Odası ile attı. Tezbor, tezhip ve minyatür alanındaki eserlerini ilk kez İstanbul Ticaret Odası Yeni Camii Hünkar Kasrı'nda sergiledi. Gül Vardar Tezbor, bu ilk heyecanını şöyle anlıyor: "İstanbul Ticaret Odası'na sanatçılara verdiği değerden, sanatçıların eserlerini tanıtımaları için motive ettiği için çok teşekkür ediyorum."

BİTMEYEN YOL

Gül Vardar Tezbor'a göre 'sanat bir yol'. Sanatın bir yerde durmayacağını ve kendisinin de sonuna kadar sanatla ilgileneceğini söyleyen Tezbor, "Yaptıklarımı beğeniyorlar diye düşünüyorum, o yüzden yola devam. Çünkü belki de boğa burcu olmamdan dolayı çok sabırlıyım. Bir meslekte başka bir alana geçerek sabrım sayesinde ilerledim. Bu nedenle Hünkar Kasrı'ndaki tamam Sabrın Tezahürü oldu" diye konuştu.

Eserlerini Yeni Camii Hünkar Kasrı'ndaki 'Sabrın Tezahürü' sergisinde sanatseverlerle ilk kez buluşturan Gül Vardar Tezbor, aslında başarılı bir hostes. Gezdiği bir sergi, Vardar'a yeni ufuklar açmış.



İstanbul Havalimanı'nda 2 bin eser okurla buluşacak



İstanbul Havalimanı (IGA) Kütüphanesi; Nobel ödüllü eserler, çocuk, yabancı dil, edebiyat kitaplarının aralarında bulunduğu 2 bini aşkın yayına ev sahipliği yapacak.

KÜLTÜR ve Turizm Bakanlığı'ndan yapılan yazılı açıklamaya göre, yolcuların vakit geçirebilecekleri kültürel dinlenme noktası olacak İstanbul Havalimanı Kütüphanesi'nde okular, 1350 edebiyat, 500 çocuk, 150 İngilizce, 50 dergi ve 500 Nobel ödüllü edebiyat eserini kapsayan toplam 2 bin 550 yayma ulaşabilecek. 11 Ekim'de açılan kütüphane, yoğun yolcu trafiğinin olduğu iç hatlar bağlantı noktasında hizmet verecek.

ÖDÜNC ALINABİLECEK

Yolcular, yurtiçindeki uçaklarında bu kütüphaneden üyelik koşulu ile kitap ödünç alabilecek. Kullanıcılar, ödünç aldıkları kitapları, İstanbul Havalimanı Gelen Yolcu Bölümü'ndeki kitap iade kutusuna veya Türkiye'deki herhangi bir halk kütüphanesine teslim edebilecek. Kültür ve Turizm Bakanlığı ile İGA iş birliğinde hizmet sunacak kütüphane, 06.30-23.30

saatlerinde açık olacak. İGA tarafından yer tahsis ile altyapının sağlandığı kütüphanede, altı Bakanlık personeli görevlendirilecek.

Türkiye'nin prestijli mekanlarından İstanbul Havalimanı'nda okuma kültürüne ilişkin farkındalık oluşturmak isteyen Bakanlık, bu hizmeti ile kitabı kolay ulaşma bilincinin oluşturulmasını ve okuma alışkanlığının artırılarak, vatandaşların kütüphanelere yönlendirilmesini hedefliyor.

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Dünyayı döndüren satıcılar

Eserde satışın, karşınızdaki kişinin bakiş açısını, mantık, bilgi, duygusal bağlantı, dil kullanımı ile güven vererek değiştirebilme yeteneği olduğu belirtilerek, bunun için kişilerin hem mantığına hem duygularına hem de ruhuna hitap etmeyi

bilmenin gerekliliği anlatılıyor. 'Her satış, doğru temeldir ve her satıcı doğru satar' denilen kitapta, insanların önce duygularıyla satın aldığı, sonra buna mantıksal bir neden buldukları belirtiliyor. Barış Ak Cinius Yayınları



İSTANBOOL TODAY

Ekonomi dünyası yeni bir deryile buluştu, İSTANBOOL TODAY. Uzman yazar kadrosuyla Türkiye ve dünya ekonomisi için yeni bir soluk olma iddiasındaki derginin içeriği de hayli zengin. 10 bin tirajlı dergide en trend mekanlardan



tatlılara, piyasaya çıkan son otomobillerden, mobil cihazlara kadar hayatın her alanına dokunan konulara yer veriliyor. PERİYOD: 2 aylık renkli 120 sayfa Türkçe-İngilizce

İyi akort edilmiş şehir

Kitap, şehirlerin geçmişine ve günümüzdeki haline kendi bakış açısıyla yaklaşılarak, geleceğe dair seçilmiş, ekolojik ve sosyal olarak gelişmeye yönelik bir



plan sunuyor. Yazar, şehirleri umursayan veya bir şehirde yaşayan herkesin bu kitapları bir şey öğrenebileceğini belirtiyor. Jonathan Rose Optimist Yayınları

İmzanızın yanına adımızı yazıyoruz

Büyüyen ekonomimizin lokomotif, üreten, ticarete yön verenlerin çekleri
VakıfBank tarafından garanti altına alınıyor, ödemeleri aksamıyor.
VakıfBank Banko Çek'le ticaretin dünyası değişiyor. Hayırlı olsun Türkiye.

VakıfBank, Yanındaki Güç.



Banka, bankacılık mevzuatı ve kredi politikaları gereği, müşterinin finansal bilgileri, skorlama, teminat, limit, kullanılabilir limit vb. unsurları dikkate alarak "VBanko Çek" ürününü uygun görmeme ve gerekli gördüğü hallerde ürün koşullarında değişiklik yapma hakkını saklı tutar. Ayrıca, Banka tarafından ürüne uygulanan ücret ve komisyonlar müşteriler tarafından karşılanacaktır. Ürününüz ile ilgili detaylı bilgi almak isteyen müşterilerimizi en yakın VakıfBank Şubesine bekleriz.

444 0 724 | vakifbank.com.tr

[@](#) [f](#) [t](#) [in](#) /vakifbank



VakıfBank

Burası Sizin Yeriniz