

## Lokomotif sektöre 6 global fuar

İTO, üyelerinin dış pazarlara açılması için 13 ülkede 96 fuara katılacak. Bunlardan biri de çimento, demir-çelik ve makina ile bağlantılı olan

inşaat ve gayrimenkul sektörü. İTO, bu lokomotif sektör için 4 ülkede 6 farklı fuarda yer alacak. **Müge Biber ■ 7'de**



## Markanızın müteahhidi olun!

Marka gurusu  
David Aaker

Serel Kılıçlı  
■ 10



## Merkez 5'te 5 yaptı

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, TCMB'nin, bir hafta vadeli repo ihale faiz oranını 75 baz puan düşürerek yüzde 12.00'den yüzde 11.25'e indirmesini değerlendirdi.

### MANEVRA ALANI

Başkan Avdagiç, "Merkez Bankası, felaket tellallarının sesini 5'te 5 indirimle kesti. Yüzde 5'lik büyümeye hedefine de manevra alanı açtı" dedi. Avdagiç, reel sektör beklentisinin faizlerin hızla tek haneye inmesi olduğuna dikkat çekti. **■ 3'te**



# İSTANBUL TİCARİET

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

*H. Odaklı*

17 OCAK 2020 YIL: 62 SAYI: 3093

ISSN 1300-3666

■ İSTANBUL TİCARİET ODASI YAYINI ■

www.itohaber.com

Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Dairesi'nin (UNCTAD) 2019 Dijital Ekonomi Raporu'nda, dünyada dijital ekonomiye yedi büyük markanın hakim olduğuna ve dijital harcamaların yaklaşıktır yüzde 50'sinin sadece iki ülkeye gittiğine dikkat çekildi.

# e-Rekabete yakın takip

Rekabet Kurumu; önümüzdeki 5 yılda denetim ve uygulama süreçlerini daha hızlı ve etkin şekilde sonuçlandıracak. Kurum bu kapsamda delil elde etme yöntemlerinde etkinliğini artıracak.

### RE'SEN İNCELEME

Rekabet Kurumu Başkanı Birol Küle, İstanbul Ticaret'in sorularını yanıtladı. Dünyadaki gelişmeleri de yakın takipte olduklarını vurgulayan Birol Küle, "Sadece şikayetler üzerine değil, re'sen de inceleme kararı alıp, rekabet karşıtı uygulamaların üzerine gidiyoruz" dedi.

### KAPSAM GENİŞ

Rekabet Kurumu, dijital piyasalarda ve e-ticaret kanallarında tüketicilerin nihai olarak tercihlerinin sınırlandırıldığını tespit etti ve gerekli müdahalelerde bulundu. Başkan Birol Küle, her türlü dijital oluşumu sıkı takip edecekleri mesajını verdi. **■ 8-9'da**



## Mağazacılar çocuk ve gençlerle sevinecek

Franchise sektörü son yıllarda genç, çocuk ve bebek mağazalarına büyük ilgi gösteriyor. Bu alanda mobilya, ev tekstili ve hazır giyim başı çekiyor. Genç, çocuk ve bebek mağazalarına yatırım maliyeti ise ortalama 300 bin TL.

**Ceyhan Kuburlu ■ 18**

## Sosyal medyanın yeni mecrası



BTM'nin yeni dönem girişimlerinden CatchMe uygulaması sosyal medya severlere yeni bir meydan okuma imkanı sunuyor. Eğlenceli uygulama ile kişiler başka hesaplar üzerinden paylaşım yapabilecek. **■ 2'de**

## Klima devi İTO'da Türk tedarikçiyle buluştu

İstanbul Ticaret Odası, Yan Sanayi Borsası'nın düzenlediği tedarikçi günleri etkinliğine bir yenisini daha ekledi. Borsa, bu kez Daikin Turkey firmasını yaklaşık 50 tedarikçi adayıyla bir araya getirdi. **Müge Biber ■ 11'de**

## NATO filosuna SEFT İMZASI



Teknopark İstanbul firmalarından SEFT'in ürettiği, dünyanın en gelişmiş denizaltı kurtarma ana gemisi TCG ALEMDAR (MOSHIP), NATO tatbikatının ana gemisi oldu.

SEFT, Türkiye'nin yüzde 100 yerli ve milli tasarımı ilk sismik araştırma gemisi MTA ORUÇ REİS'in de tasarım ve mühendisliğini gerçekleştirdi. **Soyhan Alpaştan ■ 16'da**



## 8 milyon kovanla TATLI ihracat

Geçtiğimiz yıl Dünya Arıcılık Kongresi'nde "Dünyanın En İyi Balı" ödülüne layık görülen Türk balı için, 8 milyon kovan çalışıyor. Türkiye, yılda 403 milyon dolarlık bal ihalatı yapan Avrupa'nın bal üssü olmaya aday. **Sümeyra Yarış Topal ■ 12'de**



## Bahçıvan ROBOT

Tarımda maliyetleri düşüren ve kimyasal kullanımlarını azaltan çözümünü üreten bir girişim, yeni robotunu tanıttı. Robot, ayrık otlarını tespit edip elektrikle bir bir yakıyor. **Ayşe Başak ■ 17**

## Kyoto'da tekstil show

İstanbul Ticaret Üniversitesi Moda ve Tekstil Tasarımı Bölümü'nden üç akademisyen ve bir uzman, dünya çapındaki bir tekstil sanatı sergisinde yer aldı. Japonya'daki sergide 60 sanatçının eserleri sergileniyor. **■ 15**

## Metale kimya ile altın dokunuş



Maden sanatlarının en ilgi çekici olan dallarından biri olan tombak sanatı günümüzde birkaç usta ile yaşıyor. Bakır eşyaları, altın kaplama usulü ile kıymetlendiren tombaklama ustaları, gram gram yaptıkları bir karışımla, kimyayı sanata dönüştürüyorlar. **Sümeyra Yarış Topal ■ 19'da**

# CatchMe ile mizah ve rekabet bir arada

**B**ilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin (BTM) yeni dönem girişimlerinden CatchMe, sosyal medya kullanıcılarına mizah, eğlence ve rekabeti bir arada sunuyor.

## TUĞÇE ÖZKUŞ

**A**LİŞİLMİŞİN dışında bir sosyal medya uygulaması olan CatchMe ile kişiler başka hesaplar üzerinden paylaşım yaparak, paylaşım yaptıkları konuyla ilgili eğlenceyi bir meydan okuma gerçekleştiriyor. Projenin kurucusu Halim Pehlivan ile CatchMe uygulamasını ve ilerleyiş dönük hedeflerini konuştuk.

**Projenizden kısaca bahsederseniz? Projeniz nasıl ortaya çıktı, bir hikayesi var mı?**

Uygulamamız CatchMe, alışagelmişin dışında bir sosyal medya uygulaması. Diğer sosyal medya uygulamalarındaki gibi bir profil oluşturuyorsunuz fakat kendi oluşturduğunuz profilden paylaşım yapamıyorsunuz. Sadece izin vermiş olduğunuz arkadaşlarınız, sizin profilinizden paylaşım yapabilir. Arkadaşınızın profilinde de siz paylaşım yapmış oluyorsunuz. Bununla birlikte paylaşım yaptığınız arkadaşınızın bir cevap hakkı doğuyor ve bu bir düelloya dönüşüyor. Sadece düello değil uygulamanın içerisinde çok fazla farklılık katacağımız özellikler de olacak.

## UYGULAMA FİKRİ

Projenin ilginç bir çıkış hikayesi var. 10 yıl süren uzun soluklu ve yorucu bir uçuş hayatına veda ettikten



sonra Dalayan'a yerleştim. O dönem çocukluk arkadaşlarım, aynı zamanda sektörlerinde profesyonel olan Aytaç ve Serat ziyarette geldiler ve bir uygulama yapmak istediklerini söylediler.

## DOĞAL PAYLAŞIM

Sosyal mecralara baktığımda, insanların olduğundan ziyade, olmak istedikleri şekilde kendilerini paylaşması ve buradaki paylaşımla zihnini daha çok tirmalamaya başladı ve fikir aklıma böyle geldi. Herkes doğal halini kendi sosyal medyasından paylaşma cesaretini bulmasa da bunu önceden izin vermiş olduğu arkadaşları yapabilir ve bu bir düelloya dönüşebilir. Sektörlerinde profesyonel olan Burak ve Muhanned'i de aile 5 kişilik bir ekip olduk. Uygulamamız yakın bir zamanda AppleStore'dan ve AndroidStore'dan indirilebilecek.

## KİŞİLERDEN FARKLI

**Projenizi ve projenizin yenilikçi yönünü anlatılabilir misiniz?**  
Yenilikçi yönümüz, kesinlikle klişe haline gelmiş sosyal medya paylaşımlarına son verecek olmamız.

Her birimizin listesinde aslında gerçek halini bildiğimiz fakat farklı bir profil yansıtmaya çalışan insanlar var diye değil mi? İnşallah bu profiller artık birçok kullanıcı tarafından hoş karşılanıyor ve yaygın duruyor. Biraz mizah, fazlaca doğallık ve düelloyla kullanıcıların hem kendileriyle yüzleşmesini hem de eğlenmesini sağlamak istiyoruz.

İnsan psikolojisi üzerine analizler yaptık. İsim hakkı, telif, tasarruf, prototip konularına yoğunlaştık ve şu an yazılım aşamasındayız.

## Müşteri profiliniz kimlerden oluşuyor?

Sosyal medya kullanan herkesi hedefliyoruz aslında. Bireysel olarak uygulama kullanmaya grup oluşturma seçeneği de olacağı için öğrencilerden kalabalık ofis çalışanlarına, sosyal medya tutkunu kalabalık ailelere kadar geniş bir hedef kitlemiz var. İnsanların birbirlerini yakalayıp paylaşım yapması ve düelloya girmesi, bunu da aynı zamanda bilindik gruplar içinde yapmalarının insanlara keyifli zamanlar yaşatacağı kanaatindeyiz.

## ÜNLÜ KARAKTERLER

İnanılmaz derecede heyecan veren bir hedefimiz daha var: Dünya üzerindeki rekabetçi markaları ve markalaşmış karakterleri uygulamamızın içerisine dahil edilebilir. Örneğin dünyaca ünlü

bir markanın yeni çıkarmış olduğu bir ürünü güzel bir görsel ile rakibinin hesabından paylaşması veya yine dünyaca ünlü bir şefin sınırlı bir süre ve malzemeye yapabildiklerini diğer ünlü bir şefin hesabından paylaşım düelloya davet etmesi heyecan verici olmaz mı?

## BTM'NİN DESTEĞİ

**BTM'de bulunmak projenize ne gibi katkılar sağladı?**

BTM ile İstanbul Ticaret Odası'na erişilebilirlik bizim için çok önemli. BTM'nin startup projelerine vermiş olduğu destek tartışılmaz. İş geliştirme, kurumsallık ve sahne sunumları konusunda profesyonel anlamda altın değerinde bilgiler edindik. BTM'nin sağladığı ofisler sayesinde toplantılarımızı daha verimli şekilde yapabiliyoruz. Her anlamda harika bir kurum olduğunu söyleyebiliriz.

## Kendinizi nerede konumlandırmayı düşünüyorsunuz?

Türkiye'de sosyal medya kullanımı oldukça yüksek. Dünya genelinde de her 10 kişiden 9'unun sosyal medya kullandığını düşünürsek, global anlamda yüksek bir noktaya gitemiz hayal olmamalı. Güntümüzde artık insanlığı daha sabırsız ve yeniliğe açık. Güncel bir tasarım ve farklı konseptimizle insanların ilgisini çekeceğimizi düşünüyoruz.



## Devletlerin kripto-para stratejileri

Global ekonomik düzende yıllardan beri var olan Amerikan dolarının rezerv para olma statüsü son yıllarda ciddi bir tehdit altında...



Çok kutuplu bir dünyaya doğru gidilirken Amerikan dolarına alternatif arayışları hızlandı... Bu arayışların hızlanmasına 2008 yılındaki küresel ekonomik krizden bu yana Amerika dahil bir çok merkez bankasının ekonomiyi destek bahanesiyle karşılıksız olarak piyasaya sürdüğü devasa büyüklükteki para arzı ve merkez bankalarının bundan sonraki adımların kestirilemez oluşu büyük bir rol oynuyor... Tam da 2008 krizinin hemen sonrasında merkez bankalarının neden olduğu bu belirsizlik ve tehditlere tepki hareketi olarak ortaya çıkan Bitcoin, herhangi bir merkez bankasına bağlı olmayan ve enflasyonu riski barındırmayan merkez bankası bir tür sağlam para çözümü olarak ortaya çıktı...

Doğal olarak merkez bankaları kripto paraları kendine tehdit olarak algıladı. Ancak son yıllarda Blockchain tabanlı kripto projelerin hızla günlük yaşamımıza girmesi, çok değil, birkaç yıl önce kripto para projelerini hiç ciddiye almayan devletlerin strateji değiştirerek bu alanda ön almaya itmeye başladı.

Dünyada, özellikle gelişmekte olan ülkelerde bankacılık sisteminde erişimi olmayan ancak elinde akıllı telefonu ve sosyal medya hesabı olan yüz milyonlarca insan var. Facebook, 2019 yılında duyurduğu Libra projesiyle zaten Facebook hesabı bulunan bu yüz milyonlarca insanın kolayca ödeme yapabilmesini sağlayacak, ağırlıklı Amerikan dolarına bağlı stabil bir kripto projesi olarak duyurdu. Bu adım küresel çapta tüm merkez bankalarını bu alandaki çalışmalarını hızlandırmaya itti. Ülkemizde birkaç hafta önce Takasbank'ın duyurduğu Bir Gram Altın (BiGram) projesi bu yöndeki çalışmalara bir örnek olarak verilebilir.

Yıllardır devlet destekli bir kripto para projesi üzerine çalışan Çin devleti de Facebook'un Libra hamlesinden sonra alalecele DCEP ('elektronik ödemeleri için dijital para birimi' ifadesinin kasıtlı kullanılması) adındaki kripto parasını pilot olarak ilk eyletinde denemeye başladı. Çin, kripto paraların spekülasyonundan anımsız şekilde devlet destekli olmasını doğru olduğunu iddia ediyor. Libra benzeri merkezi bir proje örneği olan bu proje önce akıllı telefon sahibi ancak banka hesabı olmayan yüz milyonlarca kişiyi Amerika'ya kaptırmamak için Çin'in attığı stratejik bir adım. Söz konusu proje Çin'de zaten çok yaygın biçimde kullanılan Alipay ve WeChat Pay mobil ödeme sistemleriyle entegre çalışacak ve sanide 220 bin işleme izin verecek. Proje, Çin'in para birimi Yuan'ı bir anda dijitalleştirerek dolar alternatifini yeni bir kanal oluşturmayı amaçlıyor. Proje, birkaç yıldır Şangay altın borsasında alınan petrol karşılığı ödenen Yuan'ı altına çevirme sansı verdiği için, dolaylı olarak altına endeksli hale geldi. Sayıları binleri bulan kripto para projelerinin Ripple, Libra ve Çin'in DCEP'i gibi bir bölümü özellikle merkezi yapıda çalışacak şekilde tasarlanmış durumda. Bu da Bitcoin'in tersine merkez bankaları gibi merkezi yapıların dijital ödeme sistemlerinde de varlıklarını devam ettirmelerine imkan veriyor.

Kısaca: Öntümüzdeki 5-10 yıl içerisinde çok kutuplu bir ekonomik dünya düzeni kurulurken devletler kripto para alanında ön almak için kıyasıya bir yarış içerisinde olacaklar.

## PartnerPlusBenefit

Lufthansa

Orta ölçekli firmalar için %

# 100

destek

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

Çalışanların iş seyahatlerinde varış noktasına nasıl hızlı ulaşabilirler? Firmam seyahat giderlerinden nasıl tasarruf edebilir? Bu sorularına PartnerPlusBenefit ile kolayca çözüm bulabilirsiniz, zira PartnerPlusBenefit programı firmalara sayısız avantaj ve olanaklar sunuyor. PartnerPlusBenefit programında sizler, program ortağı çok sayıda hava yolu şirketinin sunacağı geniş bir küresel uçuş ağı ve firmamın yararlanabileceği cazip seyahat ödülleri bekliyor.

Avantaj Programı nasıl işliyor? Program üyesi firmalar iş seyahatlerinde, daha sonra çeşitli ödüllere dönüştürülebilir. PartnerPlusBenefit topluyor. Zengin ödül yelpazesi ödül bilet veya uçuş sınıfı yükseltme olanaklarını yanısıra VIP hizmetleri, lounge giriş kartları veya misafiri Lufthansa WorldShop ürünleri gibi farklı aktiviteler de içeriyor. Böylelikle her firma topladığı PartnerPlusBenefit kardeğerlerini doğrudan doğruya değerlendirmeye özgürlüğüne sahip oluyor.

Program ortağı hava yolu şirketleri arasında Lufthansa'nın yanısıra seçtik farklı hava yolu şirketinin daha bulunması nedeniyle dünya genelinde neredeyse her noktaya ulaşmak mümkün oluyor. Böylelikle çalışanlarınız dünyanın farklı noktalarındaki iş ilgililerini sürdürebile ve ayrıca toplansak BenefitPuanları ile firmamızı ciddi avantajlar sağlama olanaklarına sahip oluyorlar.

Ayrıca seyahat harcamalarının daha verimli hale getirilmesi için her firmaya özel bir yetkililer tarafından destek veriliyor. Yetkililer için program üyesi firmaya kişisel danışmanlık hizmeti vermenin yanısıra programla ilgili tüm soruları yanıtlıyor, önerilerde bulunuyor. Seyahat edecek olan firma çalışanlarını bir kişisel avantaj daha sunuyor. Nitelik Miles & More üyesi olan firma çalışanları iş seyahatlerinde aynı zamanda şahsi Miles & More hesapları için de mil kazanıyorlar.

2001 yılından bu yana dünya genelinde - yaklaşık 25.000'i Almanya'da olmak üzere - toplam 100.000'i aşkın firma PartnerPlusBenefit programından yararlanıyor. Bileti siz de yanınıza alarak yanınıza katılmak isterseniz! Bunun için kolayca [www.partnerplusbenefit.com](http://www.partnerplusbenefit.com) sayfasından kayıt yaptırabilirsiniz.

**PartnerPlusBenefit**  
Tek bir program, sayısız avantaj

- Ödül biletleri
- Upgrade işlemleri
- Nakit geri ödeme
- Koltuk rezervasyonu
- WorkShop ödül günleri
- Hediye dünyası



## Girişimcilere 200 bin TL

**TÜBİTAK, 1512 Teknogirişim Sermayesi Desteği Programı ile girişimcilerin, teknoloji ve yenilik odaklı iş fikirlerini, katma değer ve nitelikli istihdam yaratma potansiyeli yüksek teşebbüslere dönüştürebilmeleri için destek oluyor. Bu kapsamda Boğaziçi Üniversitesi tarafından yürütülen girişim destekleme programı DREAMBIGG başlıyor. 200 bin TL hibe verilecek program kapsamında girişimcilik eğitimi verilerek, sanayi deneyimi olan rehberler ile girişimcilere teknik, ticari ve idari konularda destek sağlanacak. Detaylı bilgi ve başvuru için: [www.boundreambigg.com](http://www.boundreambigg.com)**



## Winglobal'de e-ticaret hukuku eğitimi

BTM'de Silikon Vadisi heyecanı yaşayan girişimciler için söyleşiler devam ediyor. Merkez, İstanbul Kalkınma Ajansı (İSTKA) desteği ile yürütülen Winglobal projesi kapsamında 8 Ocak'taki söyleşide, Bilişim ve Teknoloji Avukatı Atakan Karataş'ı ağırladı. Karataş girişimcilere, "E-Ticaret Hukuku" hakkında bilgi verdi.

İTO BAŞKANI  
SEKİB AVDAGİÇ

# Merkez 5'te 5 yaptı

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, TCMB Para Politikası Kurulu'nun, bir hafta vadeli repo ihale faiz oranını (politika faizi) 75 baz puan düşürerek yüzde 12.00'den yüzde 11.25'e indirmesine ilişkin açıklama yaptı. Avdagiç, "Merkez, felaket tellallarının sesini 5'te 5 indirimle kesti. Yüzde 5'lik büyüme hedefine de manevra alanı açtı" dedi.



İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, "Merkez Bankası'nın son beş toplantıda peş peşe indirim yaptığına dikkati çekerek, "Merkez, felaket tellallarının sesini 5'te 5 indirimle kesti. Yüzde 5'lik büyüme hedefine de manevra alanı açtı" değerlendirmesinde bulundu.

Avdagiç, TCMB Para Politikası Kurulu'nun, bir hafta vadeli repo ihale faiz oranını (politika faizi) 75 baz puan düşürerek yüzde 12.00'den yüzde 11.25'e indirmesine ilişkin açıklama yaptı.

## HIZLA TEK HANEYİ GÖRMELİ

Avdagiç, "Faizlerin aşağı gelmesi ve finansmanın ucuzlaması, Türkiye'de reel sektörün canlanması bakımından görevini yerine getirmeye başladı. Ancak 2019'da toplam 12 puanlık indirimle rağmen faiz düzeyi hâlâ çift haneli rakamlarda. Söz gelimi geçen hafta bankaların ticari ağırlıklı kredilere uyguladığı ortalama faiz yüzde 13.11 oldu. Bu doğrultuda Merkez Bankası'ndan iş dünyası olarak beklentimiz, kısa

sürede faizleri yüzde 10'un altına indirmeleri yönünde. ABD-Çin ticaret anlaşmasıyla küresel piyasalarda pozitif rüzgar eserken, iş dünyamızın bu potansiyeli yakalaması için faizler hızla tek haneyle görmeli" dedi.

## ÖNÜMÜZE GÜVENLE BAKIYORUZ

Önümüzdeki günlere daha güvenle baktıklarını belirten Avdagiç, "Kamu bankaları takdire şayan şekilde harekete geçti. Şimdi özel bankalar da daha fazla sahaya inmiş görünüyor. Dünyadan yansıyan mesajlar, bankaların daha cesur davranmalarını destekler nitelikte. Önümüzdeki günlere daha güvenle bakıyoruz. İş dünyası olarak da gelişen bu güven ortamıyla birlikte çok daha cesur adımlar atacağız. Önümüzdeki süreçte bugün yapılanların ekonomik göstergelere pozitif yansımalarını şimdiden söyleyebiliriz" ifadesini kullandı.

## RAHAT BİR YIL OLACAK

Faiz düzeyinin özellikle yatırım

kararları için en kritik faktörlerden biri olduğunu vurgulayan Avdagiç, "Özellikle 2020'de faiz oranları daha da büyük önem arz ediyor. Çünkü biliyorsunuz bu yıl için hedeflenen büyüme oranı yüzde 5. Bu orana ulaşmak için özel sektörün tüketiminde yüzde 4.9, özel sektör yatırımlarında ise yüzde 12.1 artış öngörüldü. Yani bu özel sektörün hem daha çok tüketeceği hem daha çok yatırım yapacağı anlamına geliyor. Bunu sağlamanın en önemli enstrümanı ise faiz oranının tek haneyle inmesidir" diye konuştu.

Bütün senaryoların dünyada faizlerin düşük, likiditenin bol olduğu bir 2020'ye işaret ettiğini belirten Avdagiç, "Burada enflasyondaki düşüşle birlikte ülke risk primimizdeki (CDS) gerileme, kaliteli sermaye girişleri için de elverişli bir ortam oluşturuyor. Belli ki dış finansman açısından daha rahat bir yıl yaşayacağız. Bu avantajlı dönemi düşen faiz oranlarıyla birleştirirsek, yatırımlarda hedeflediğimiz seviyelere ulaşır ve istihdamdan büyümeye önemli kazanımları cebimize koymuş oluruz" dedi.

## 2019'da ihracat en fazla Ortadoğu'ya arttı

Geçen yıl ihracat artışında değer bazında 1.9 milyar dolarla Ortadoğu başı çekerken, oransal olarak en hızlı yükseliş yüzde 16.5 ile BDT ülkelerinde yaşandı. Söz konusu artışta yüzde 41 ile en fazla katkı, kimyevi maddeler ve mamulleri sektöründen geldi.

KÜRESEL ekonomiyi etkisi altında bırakan siyasi belirsizlikler, ekonomik durgunluk sinyalleri, ticaretteki yavaşlamalar ve korumacı politikalarla rağmen Türkiye, ihracatını geçen yıl da artırmayı başardı. Türkiye'nin geleneksel pazarı olan Avrupa Birliği (AB) ve ABD'ye ihracatında 2019'da düşüş olurken, ihracat rotası Ortadoğu, Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT) ve Afrika gibi bölgelere yöneldi. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre, Türkiye'nin geçen yıl Afrika, AB, BDT, diğer Amerika, diğer Asya, diğer Avrupa, Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi, Okyanusya, Ortadoğu, serbest bölgeler, Uzakdoğu ve diğer ülkelere gerçekleştirdiği ihracat yaklaşık yüzde 1.6 artarak 165 milyar 959 milyon 755 bin dolarla ulaştı. Bu dönemde ülkenin en fazla dış satım gerçekleştirdiği bölgeler 82.2 milyar dolarla AB, 26.1 milyar dolarla Ortadoğu, 15.5 milyar dolarla Afrika, 12.9 milyar dolarla BDT ve 9.4 milyar dolarla Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi oldu.

### EN ÇOK KİMYEVİ MADDE

Geçen yıl ihracatı bir önceki yıla göre 1 milyar 870 milyon 707 bin dolar artış gösteren Ortadoğu, dış satımı söz konusu dönemde en fazla yükseliş kaydeden bölge oldu. Ortadoğu'ya geçen yıl 27 sektörden ihracat gerçekleştirilirken, yıllık bazda bu sektörlerin 17'sinin ihracatı arttı. Ortadoğu'ya ihracattaki artışa en büyük katkı kimyevi maddeler ve mamullerinden geldi. Sektörün ihracatı, yıllık bazda 767.2 milyon dolar artarak 3.6 milyar dolar oldu. Bu artışın bölgeye toplam ihracattaki oransal karşılığı ise yüzde 41 olarak hesaplandı.

### HUBUBAT VE BAKLİYAT

Ortadoğu'ya ayrıca 2.9 milyar dolarlık hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri, 2.7 milyar dolarlık çelik, 2.1 milyar dolarlık mobilya, kâğıt ve orman ürünleri ve 2 milyar dolarlık hazır giyim ve konfeksiyon ürünleri satıldı. Bölgeye ihracatını yüzde 128.2 artırarak 710.1 milyon dolarlık dış satım yapan savunma ve havacılık sanayi ise oransal bazda ihracatı en fazla yükselen sektör.

Ihracatı değer bazında en fazla artış gösteren bölgeler sıralamasında Ortadoğu'yu, dış satımı 1 milyar 820 milyon 191 bin dolar artan BDT ve

1 milyar 205 milyon 657 bin dolar yükselen Afrika takip etti. Geçen yıl AB'ye ihracat, toplamın yüzde 49.5'ini oluştururken, yıllık bazda bölgeye gerçekleştirilen dış satım 771.3 milyon dolarlık düşüşle yaklaşık yüzde 1 azaldı. Değer bazında kaydedilen bu azalış AB'yi, aynı zamanda 2019'da ihracatın en fazla düştüğü bölge yaptı. Türk firmaları, Avrupa'ya 2019'da 27 sektörden ihracat gerçekleştiren, 14 sektörün dış satımında yıllık bazda artış kaydedildi. AB'ye en fazla ihracat otomotiv sektöründen yapıldı. Geçen yıl bu sektörün bölgeye dış satımı yüzde 4.8 azalarak 23.4 milyar dolar oldu. AB'ye ayrıca 12.2 milyar dolarlık hazır giyim ve konfeksiyon, 8.5 milyar dolarlık kimyevi maddeler ve mamulleri, 6.5 milyar dolarlık elektrik ve elektronik ve 5.1 milyar dolarlık çelik ihraç edildi.

### KUZEY AMERİKA İKİNCİ

Bölgeye söz konusu dönemde dış satımı değer bazında en fazla artış gösteren sektör 1.8 milyar dolarla kimyevi maddeler ve mamulleri olurken, en fazla azalış 1.4 milyar dolarla çelik sektöründe gerçekleşti. AB'ye ihracatı yüzdelik bazda en fazla artan sektörler ise yüzde 37.9 ile mücevher, yüzde 28.1 ile fındık ve mamulleri, yüzde 27.4 ile kimyevi maddeler ve mamulleri, yüzde 12.5 ile halı ve yüzde 8.6 ile çimento, cam, seramik ve toprak ürünleri oldu.

### QR KODLA BİZE BAĞLANIN



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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için QR kodu taramanız ya da bilgisayarınızda [http://213.144.102.100/QR/GZD\\_1882019DIN.html](http://213.144.102.100/QR/GZD_1882019DIN.html) adresini ziyaret etmeniz yeterli.



### Oransal bazda BDT ve Afrika

Geçen yıl, 2018'e kıyasla dış satımı oransal bazda en fazla artan bölge olan BDT'yi, yüzde 8.4 ile Afrika, yüzde 7.7 ile Ortadoğu, yüzde 5.3 ile diğer Amerika, yüzde 3 ile serbest bölgeler takip etti. Öte yandan, oransal bazda ihracatı en fazla azalan bölgeler ise yüzde 8.5 ile diğer Asya, yüzde 8.3 ile Okyanusya, yüzde 7.4 ile diğer Avrupa, yüzde 7.2 ile Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi, yüzde 1 ile AB ve yüzde 0.8 ile Uzakdoğu olarak sıralandı.



Daha Az İş Yükü  
Daha Fazla Kazanç için  
**e-Fatura**

1 Dakikada  
Faturayı Hazırla

1 Tıkla  
Fatura Gönder

1 Faturada  
9 TL Cebinde Kalsın

Önemli İşlerinize daha fazla kaynak ve zaman ayırın

e-Arşiv

e-Defter

e-İrsaliye

e-SMM

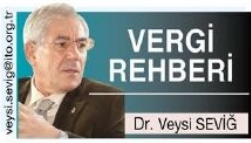
e-MM

e-Bilet

**uyumsoft**

[www.uyumsoft.com](http://www.uyumsoft.com)

0 (212) 467 33 33



## VERGİ REHBERİ

Dr. Veysi SEVİĞ

### 2020'de bütçe uygulaması ve vergi idaresi

2020 bütçe gereksiniminin 4. bölümünde 2020-2022 yıllarında uygulanması öngörülen gelir politikası ve uygulamaları ile ilgili açıklamalara yer verilmiştir. Bu bağlamda söz konusu yıllarda gerekli mali aların temini suretiyle makroekonomi değişimini desteklenmesi, kamu harcamaları için ihtiyaç duyulan finansmanın sağlanması, sosyo-ekonomik kalkınma ve adaletin desteklenmesi, ekonominin uluslararası düzeyde rekabet gücünün artırılması ve yurtiçi tasarruflara katkı sağlanması hedefleri doğrultusunda yürütülmesi öngörülmüştür.

2020-2022 bütçe döneminde kamu gelirlerinin kalitesi artırılarak, bütçe gelir performansının yükseltilmesi amacıyla vergi tahsilatı etkinliğinin artırılması, gönüllü uyumun teşvik edilmesi (özendirilmesi), uyum maliyetlerinin azaltılması, vergi ve diğer gelirlerin sürekli ve kalıcı kaynaklardan modern (çağdaş) yöntemlerle ve en az maliyet ve toplamanın sağlanmasını öngördüğü ifade edilmektedir.

Anayasal buyruk gereği herkes mali gücü oranında vergi ödemekle yükümlüdür. Bu bağlamda da mali güç kavramını hukuksal tanımların önem taşımaktadır.

Bütçe gereksiniminde öngörüldüğü üzere 2020-2022 döneminde vergi alacaklarına ilişkin olarak mali idare tarafından vadeli ödenmeyen vergiler için "ödeme yapılandırılması"na gidilmeyecektir. Vergi indirimlerinde ise sektörel uzlaşma ve elektronik denetim artıracaktır.

Taşınmaz değerleme sistemi kurularak gayrimenkul envanteri tanımlanacak, gayrimenkul değerlendirme sistemi Tapu Harçları ve Emlak Vergileri'nin gerçek değerleri üzerinden alınmasını sağlayacak şekilde yeniden düzenleme yapılacaktır.

Gayrimenkul satışlarında değer artış kazancının gerçeği yansıtabilecek şekilde belirlenmesini sağlayacak, sorumluluk taşıyan bir sistemin uygulanması konusuna ve bu bağlamda da vergi değerler üzerinden işlem yapılmasına yönelik bir sistemin uygulamaya konulması öngörülmektedir.

İmar değişikliklerinden kaynaklanan değer artışlarının vergilendirilmesine ilişkin mevzuat ve uygulamalarına yönelik yapılacak yeni düzenlemeler ile gerçek değerler üzerinden işlem yapılmasının sağlanması amaçlanmıştır.

İkinci ve sonraki konut alımlarında vergileme ve kredi kullanımına ilişkin düzenleme ve uygulamalar üretken olmayan, yatırımların cazibesini azaltmak amacıyla gözden geçirilecektir.

Kayıtdışı ekonomi ile planlı mücadelede kararlı bir şekilde devam edilerek, vergi kayıp ve kaçak ile mücadelede bilgi işlem teknolojilerinin kullanımı yaygınlaştırılacaktır.

Avrupa Birliği'ne katılım sürecinde muktesebata ve üyesi olduğumuz diğer uluslararası kuruluşlara vergisel alanda belirlenen standartlara uygun çalışmalara devam edilecektir.

Vergi İletişim Merkezi (VİMER 189) vergi ile ilgili konularda telefonla danışmanlık, telefonla ve internet üzerinden vergi kayıp ve kaçak konusunda ihbar bildirimlerini alma, araç tescil tarihi ve borç sorgulama, İnternet Vergi Dairesi Kurulumu ve e-Beyanname doldurma ile e-Hizmetler konusunda danışmanlık ve diğer hizmetleri sunmakta olup, bu hizmetleri sunmaya devam etmektedir.

Vergi dairesine gidilerek yapılan işlemlerin adres ve vergi dairesi yetki alanı sınırları durmaksızın ortalama bilgisayar kullanım bilgisine sahip kullanıcılar tarafından; veri, bilgi, belge alınıp verilebilmesine imkan verecek şekilde internet üzerinden gerçekleştirilmesini sağlayarak bir uygulama olan İnteraktif Vergi Dairesi'nde, vatandaşlara /mükelleflere aracılar olarak sunulan elektronik ortamdaki hizmetler bir araya getirilmiş, elektronik ortamda olmayan hizmetlerde basit ve işlevsel bir yaklaşımla elektronik ortama taşınması bulunmaktadır. Bu bağlamda da İnteraktif Vergi Dairesi mobil uygulamasının kullanıcılarına, Gelir Dairesi Başkanlığı internet sitesinde bulunan "Vergi Takvimi, Yaratıcı Bilgiler, Rehber ve Brosür, Haberler, Sıkça Sorulan Sorular, Bağlanırlar, Vergi Dairesi Bul, Vergi Mevzuatı" gibi hizmetleri sunulmasına devam etmesi sağlanmıştır.

2020 bütçe gelirleri; Orta Vadeli Programda Ve Orta Vadeli Mali Planda belirlenen politika hedef ve öncelikleri, büyüme, dış ticaret hacmi, döviz kuru ile üretim-tüketim ve enflasyon tahminleri, vergi sisteminizin gelir esnekliği, bütçe giderleri ile ilgili büyüklükler, yitirilecek mevzuat ve alınacak tedbirler (önlemler) göz önünde bulundurulacak tahmin edilmiştir.

**Şirket ortağı olup SGK tarafından (4/b) kapsamında tescilli yapılanlarla yapılmamış olanların, ortağı olduğu şirketten (4/a) kapsamında bildirilmesi nasıl yapılacaktır? (4/a) kapsamında sigortalı olup çalıştığı işyerine veya başka bir şirkete ortak olanların durumu ne olacaktır? İptal yaşanmaması için bu gibi durumlarda işlemleri nasıl yapmak gerekiyor? Soruların cevaplarını irdelleyelim.**



# Bağ-Kur'luların, SSK sigortalılığının geçerliliği

**E**SNAF-sanatkar, işveren, şirket ortağı ve diğer işyeri sahipleri kural olarak Bağ-Kur (4/1-b) kapsamında sigortalı sayılıyor. Buna karşın daha az primle ve daha avantajlı olan SSK emekliliği için birçok Bağ-Kur'lu, kendine ait veya ortağı olduğu şirketten kendini SSK'lı olarak sigortalı gösteriyor. Bu kişiler, emeklilik şartları dolunca SGK'ya başvurduklarında çoğu zaman SSK sigortalılıklarının iptal edilmesi sürprizi ile karşılaşılıyor.

Konuyla ilgili SGK tarafından yapılan işlemleri, SGK'nın en son yaptığı değişiklikler çerçevesinde farklı durumlara göre irdeledik.

**Şirket ortağı olup SGK tarafından (4/b) kapsamında tescilli yapılanların, ortağı olduğu şirketten daha sonra (4/a) kapsamında bildirilmesi**



İsa KARAKAŞ

Şirket ortağı olması nedeniyle (4/b) kapsamında sigortalı olan şirket ortağının, daha sonraki bir tarihte ortağı olduğu şirketten (4/a) kapsamında sigortalı bildirilmesi halinde, önce başlayan sigortalılık sona ermediği sürece diğer sigortalılık devreye girmeyeceğinden, (4/a) kapsamındaki sigortalılık iptal edilecek, (4/b) kapsamındaki sigortalılığı geçerli sayılacaktır.

**Şirket ortağı olup SGK tarafından (4/b) kapsamında tescilli yapılmamış olanların, ortağı olduğu şirketten daha sonra veya aynı gün (4/a) kapsamında bildirilmesi**

Tamam sigortalıların hariç olmak üzere, (4/b) kapsamındaki sigortalılık niteliği taşıdıkları halde SGK (5510 sayılı) Kanunu'nun yürürlük (2008/ Ekim) tarihine kadar kayıt ve

tescillerini yaptırmayanların sigortalılık hak ve yükümlülüğünün bu kanunun yürürlük tarihinden itibaren başlayacağı öngörülmüştür. Diğer taraftan, 2008/ Ekim öncesinde (4/a) kapsamında hizmet aktiyle çalışan, çalıştıkları işyerine veya başka bir şirkete ortak, anonim şirkette ise kurucu ortak veya yönetim kurulu üyesi olanlar, (4/a) kapsamındaki sigortalılıkları kesintiyi uğrayıncaya kadar (4/b) kapsamına alınmıyor. Ancak 1 Ekim 2008'den önce Bağ-Kur kapsamında tescilli yapılmamış gerektiler halinde SSK Kanunu kapsamında tescil yapıldığı söz konusu tarihten sonra tespit edilen sigortalılar, (4/a) kapsamında yapılan tescil kaydı beyan kabul ediliyor, (4/b) kapsamında sigortalı olması gereken tarih itibarıyla (4/b) kapsamında sigortalılığı başlatılacak ve (4/a) kapsamındaki hizmetler (4/b) kapsamında hizmet olarak değerlendiriliyor.

(4/a) kapsamındaki hizmetlerin (4/b) kapsamında hizmet olarak değerlendirilmesine ilişkin iş ve işlemler cari usullere göre sonuçlandırılacak. Bu durum, (4/a) kapsamında çalışmaya başladığı tarih ile şirket ortağı olduğu tarih aynı olan sigortalılar için de uygulanacak. Burada esas olan, (4/a) kapsamında çalışma devam ederken (4/b) kapsamında sigortalılığı gerektiren şirket ortaklığının gerçekleşmesi. Ancak şirket ortağı olduğu gün diğer bir ifadeyle, (4/b) kapsamında sigortalı olması gerektiği halde aynı gün ortağı olduğu şirketten (4/a) kapsamında bildirim yapıldığı tespit edilenlerin, şirket ortaklığı nedeniyle (4/b) kapsamında bildirimi;

■ Yapılanların (4/a) kapsamındaki sigortalılığı iptal edilecek (4/b) kapsamındaki sigortalılığı geçerli sayılacaktır.

■ Yapılmayanların ise (4/a) kapsamında yapılan tescil kaydı bildirim kabul edilerek (4/b) kapsamında sigortalı olması gereken tarih itibarıyla (4/b) kapsamında sigortalılığı başlatılacak ve (4/a) kapsamındaki hizmetler (4/b) kapsamında hizmet olarak değerlendirilecek.

**(4/a) kapsamında sigortalı olup çalıştığı işyerine veya başka bir şirkete ortak olanların durumu**  
2008/ Ekim öncesinde (4/a) kapsamında hizmet aktiyle çalışan, çalıştıkları işyerine veya başka bir şirkete ortak, anonim şirkette ise kurucu ortak veya yönetim kurulu üyesi olanlar, (4/a) kapsamındaki sigortalılıkları kesintiyi uğrayıncaya kadar (4/b) kapsamına alınmıyacak. (4/a) kapsamında çalışmaları sona erdiren en az bir gün ara vererek ortağı olduğu şirketten yeniden hizmet akdine tabi çalışmaya başlaması durumunda hizmetler kesintiyi uğraması kabul edilecek.

**(4/a) kapsamında sigortalı olup çalıştığı şirkete ortak olanlardan, şirkete kendinden başka sigortalı kalmayanların durumu**

Tüzel kişiler, tüpki gerçek kişiler gibi hak sahibi olabilen ve borç altına girebilen ve hukuk sisteminde kişi olarak kabul edilen mal veya kişi toplulukları olduğundan, tüzel kişilerin topluluğu oluşturan kişilerden ayrı bir kişilikleri bulunmuyor. Diğer bir ifadeyle, hukukta belirli bir amaç çerçevesinde örgütlenmiş kişi insan ve mal toplulukları tek bir "varlık" niteliğinde kabul edilmiş ve bu topluluklara da insan gibi hak sahibi olmak, yükümlülük ve borç yüklenilmesine olanağı tanınmış. Tüzel kişilerlik yetkilerini organları marifetiyle kullanmakta olup, organlar ise gerçek kişilerden oluşuyor. Şirketlerin ortakları ile tüzel kişinin organları arasında kolektif, adi ve adi komandit şirketler hariç hizmet akdi kurulması mümkün bulunuyor. Buna göre, ortağı olduğu şirketten (4/a) kapsamında hizmeti bildirilen ve kendinden başka (4/a) kapsamında sigortalı kalmayan şirket ortaklarından, çalıştıkları şirketin sermaye şirketi olması halinde ise (4/a) kapsamında sigortalılığı devam ettirilecek.

## CPhI 2020

Şanhay/Çin Halk Cumhuriyeti  
22-24 HAZİRAN 2020

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

## ULUSLARARASI İLAÇ SEKTÖRÜNDE DÜNYANIN EN BÜYÜK İKİNCİ FUARI

### CPhI CHINA

- Asya Pasifik bölgesinin lider eczacılık, farmasötik fuarı
- 200.000 m² katılım alanı
- 3.500 üzerinde katılımcı
- 70.000 üzerinde ziyaretçi
- 40 ülkeden 300 uluslararası alıcı

### ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 12 m²
- Katılım bedeli : 5.000 TL/m²
- 1. Ödeme : Talep edilen m²x1.000 TL
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
- 3. Ödeme : Bakiye bedel

- 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.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL  
TİCARET  
ODASI 1882

### KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaat organizasyonu
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme, 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
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik başvuru 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 "CPhI CHINA 2020" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Gökhan Çapkin / Sibel Tayanç

Tel : 0212 445 6116 / 0212 455 6111  
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26  
E-Posta : gokhan.capkin@ito.org.tr / sibel.tayanca@ito.org.tr  
444 0 486 | ito.org.tr | @itokursal | itokursal

# Türkiye'nin otomobili markasıyla değer katacak

**G**eçen yılı önemli ve heyecan verici bir Türkiye projesi ile kapattık: Türkiye'nin Otomobili. Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu (TOGG) bir anlamda sözünü tuttu, yılın son günlerinde de olsa yerli otomobili görücüye çıkardı. Elimde bir araştırma yok. Ama aradan geçen günlerde gözlemlediğim ve işittiğim kadıyla ortaya konulan prototip beğenildi.

Yüzde 100 elektrikli olacak Türkiye'nin otomobilinin 2022'de seri üretime geçeceği de açıklandı. Üretilir. Aksini düşünmemiz için bir sebep yok. Türkiye'nin mühendislik becerileri de üretim kabiliyetleri de bu projenin altından kalabilecek düzeyde...

Simdiden üzerine odaklanılması gereken konu ise Türkiye'nin otomobilinin hem içte hem dışarda bir marka haline getirilmesi.

Çünkü Türkiye'nin otomobili sadece bir yerli oto projesi olmanın çok ötesinde etkilere sahip. Başarısı da başarısızlığı da... Aynen suya atılan bir taş gibi... Markalaşma süreci, bu yoldaki pek çok Türk şirketi için de yol gösterici olacak. İlham alınacak. Dünyada bir marka haline geldiğinde, Türkiye'nin ve Türk ürünlerinin algısına olumlu katkı yapacak. Türkiye'ye değer katacak yeni projelere yol açacak.

\*\*\*

Açık söyleyelim, bir marka projesinin hazırlanması, mühendislik projelerine göre çok daha zor. Aynı şekilde bir markanın inşa süreci, üretim sürecinden hem daha uzun süreli hem de daha zahmetli.

Adım adım gidelim: Öncelikle, 'hedef kitle' belirlenecek. Türkiye'nin otomobilinin hedef kitlesi kim? Her yeni geliştirilen ürünün marka haline gelmesi sürecinde olduğu gibi TOGG'un ilk adımı bu sorunun yanıtı bulmak olacak.

Hedef kitlenin tanınması, eğilim ve tercihlerin araştırılması, bir sonraki adım olan 'konumlandırma' çalışmaları da kolaylaştıracak.

Türkiye'nin otomobilinin konumlandırması, hedef kitlenin önem ve değer verdiği ürün nitelikleri dikkate alınarak yapıldığında markalaşma süreci hızlanacaktır. Hepimiz merak ediyoruz. Türkiye'nin otomobilinin diğerlerinden farklı olan özellikleri ne olacak? Simdiden bu konuda kamuoyuna bilgi verilemez mi? En önemli görülen niteliği ön plana çıkarılamaz mı? Biz tüketiciler için değer yaratan yönleri ile ilgili bilgiler, şimdiden hedef kitleye yönelik etkili mesajlara dönüştürülemez mi?



\*\*\*

Şurası açık ki, Türkiye'nin otomobili için çerçevenin ve önceliklerin belirlenmesi markalaşma sürecini kolaylaştıracak.

Markanın oluşturulması süreci ancak bir proje gibi bilinci yönetilirse başarıya ulaşır. Marka oluşturma projesinde, üretimin gerekleri yanında insan psikolojisi, sosyal eğilimleri ve kültürel etkenleri de dikkate almak durumundayız.

Pazardaki bölünme iyi analiz edildiği ve hedef kitle tutarlı bir şekilde tespit edildiği takdirde, marka en uygun pazar boşluğuna, en verimli nişe yerleşecek.

Sözlüklerde marka, 'bir mal veya hizmetin kimliği' olarak tanımlanıyor. Markayı 'bir mal veya hizmeti bütün diğer benzerlerinden ayıran, farklı olarak tanımlayan, isim, resim, terim veya sembollerin bütünü' diye de adlandırabiliriz.

Ancak marka bu 'sözlük' tanımlarının çok ötesinde duygu ve mesajları içerir. Marka vaatir. Arayıştır. Çoğu zaman tam yol verilmiş bir haval gücü gerektirir. Ürüne gönlünü katabilme arzusu ve becerisidir. Marka duygusaldır. Ama aynı zamanda rasyoneldir. Araştırmaların oluşturduğu bir altyapı üzerinde yükselir. Marka, tüketiciye saygıdır. Bir konumlanma başarısıdır. Hedef kitleye uyumlu bir ürün kimliğidir. Mükemmelle yönelmiş

adanimışlık duygusunu yansıtır. Hataya sıfır toleranstır. Sadece yöneticilerinin değil, çalışanların göz nurudur. Alın teridir. Dikkati ve enerjisidir. Vasatlığa isyandır. Yeniliktir, teknolojidir, bilgidir. Ve hiç şüphesiz, ilk günün heyecanını her gün yeniden yaşamak ve yaşatmaktır. Marka, hayat boyu tutmak için verdiniz sözdür!

\*\*\*

Her ürün bize bir öykü anlatır. Her öyküde olduğu gibi ilk izlenimler ve markanın zihinlerimizde ortaya çıkardığı çağrışımlar markanın oluşumunda da önemlidir. Bu çerçevede Türkiye'nin otomobilinin öyküsünün ana fikri, açık, anlaşılır ve etkili olmak zorunda... Bu mesaj, TOGG'un dış dünya ile her türlü iletişiminde tekrarlandığında 'Türkiye'nin otomobili markası' zihinlerde şimdiden yer tutmaya başlayacak.

Doğrusu, Türkiye'nin otomobili bize bir öykü anlatmaya başladı bile... Şimdi ilk adımda TOGG

yöneticilerinin görevi, giderek bir markaya dönüşecek bu öykünün özündeki duyguları ve sıcaklığı kaybetmeden, dört başı mamur akılcı bir üretim projesine dönüştürmek.

Böyle bakınca, Türkiye'nin otomobili daha en başından itibaren müşteri kitlesini belirlemek durumunda. Çünkü, ürünün markalaşması bir proje olarak başlayacak, sonra da bir

insan öyküsüne dönüşecek. Bu öykünün kahramanı hiç şüphesiz 'tüketici' olacak. Pazardaki segmentasyon iyi analiz edildiği ve hedef kitle tutarlı bir şekilde tespit edildiği takdirde, marka en uygun pazar boşluğuna, en verimli nişe yerleşecek.

Ve bu öykü, bireylerin hayat tarzları, tercihleri ve özellikleri ile çakıştığı takdirde mutlu sona yaklaşacak.

Küresel markanın oluşturulmasında ise öykü önce, tüm dünya ülkelerinde aynı değerleri aklı getiren bir ana fikir etrafında oluşturulacak. Bu ana fikir her ülkenin sosyal ve ekonomik koşulları, kültürel farklılıkları ve pazar haritası hesaba katılarak geliştirildiğinde Türkiye'nin otomobili markasıyla yepyeni ufuklara yelken açacak. Şimdiden hayırlı olsun...

## MIPIM 2020

Cannes - Fransa  
10 - 13 MART 2020  
İstanbul Çadırı  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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

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

### MIPIM 2020

- 20.000 m<sup>2</sup> sergileme alanı
- 3.350 iştirakçi firma
- 100 ülkeden 26.000 profesyonel ziyaretçi
- 5.400 yatırımcı
- 100 üzeri konferans
- 560 şehir ve yerel yönetim
- 370 politik lider
- 360 keynote konuşmacı

### ÖDEME PLANI

- 12 m<sup>2</sup> Stant Alanı ile Katılım Bedeli: 70.000 TL  
1. Ödeme: 35.000 TL Başvuru ile birlikte  
2. Ödeme: 35.000 TL 21 Şubat 2020 Cuma

- İkili Görüşme Alanı ile Katılım Bedeli: 35.000 TL  
1. Ödeme: 17.500 TL Başvuru ile birlikte  
2. Ödeme: 17.500 TL 21 Şubat 2020 Cuma

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

### KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant ile Katılım**
- Stant inşaatı ve dekorasyonu
  - B2B organizasyonu
  - Nakliye, sigorta ve gümrük işlemleri
  - Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
  - 2 firma temsilcisi için ücretsiz giriş kartı
  - 2 firma temsilcisi üstü için 1030 Euro karşılığında indirilimli giriş kartı
- İkili Görüşme Alanı ile Katılım**
- B2B alanı ve dekorasyonu
  - B2B organizasyonu
  - Nakliye, sigorta ve gümrük işlemleri
  - Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
  - 2 firma temsilcisi için ücretsiz giriş kartı
  - 2 firma temsilcisi üstü için 1030 Euro karşılığında indirilimli giriş kartı

### 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 ürünü ve "MIPIM 2020" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.



İdili Aslantay / Zeynep Şengül / Aylin Odabas

Tel : 0212 455 6109 / 0212 455 6113  
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26  
E-Posta : idil.aslantay@ito.org.tr / zeynep.sengul@ito.org.tr / aylin.odabas@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | @itoturk | itoturkumsal



### İnternette erişim

Mesleki ve Teknik Eğitim Kurumları Eğitim Kataloğu mtedose.meb.gov.tr adresinde yayımlanıyor. Bu sitede girip, il veya alan seçerek; ürünlere ve bu ürünlerin imalatının yapıldığı okullara ulaşmak, sipariş vermek mümkün.

# Okulda üretilenler DMO kataloğunda

Lezzet Atölyesi



İstanbul Ticaret Odası'nın hamilik projesiyle ortağı olduğu Mesleki Eğitim İş Birliği Protokolü kapsamındaki okullar, üretime ağırlık veriyor. Bu okulların ürünleri, döner sermaye ve Devlet Malzeme Ofisi üzerinden kurumların ve şirketlerin istifadesine sunuluyor.

ADEM ORHUN

**R**EEL sektörün ihtiyacı olan nitelikli gençlerin yetişmesi için imzalanan Mesleki Eğitim İş Birliği Protokolü kapsamında, konunun paydaşları bir araya geldi. Toplantıda görüşülen konuların başında okullarda imal edilen ürünlerin piyasaya sunulması yer aldı. İstanbul İl Millî Eğitim Müdürlüğü'nde düzenlenen toplantıya, Millî Eğitim Müdür Yardımcısı Serkan Gür, İTO Başkan Yardımcısı İsmail Kuralay, İstanbul Sanayi Odası (İSO) Başkan Yardımcısı İrfan Özhamaratlı, kurum yetkilileri ve okullara hamilik yapan iş insanları katıldı. Toplantıda paydaşlar, bir yıl önce imzalanan protokol kapsamında gelinen noktayı değerlendirip işleyişe dair önerilerini dile getirdiler.

Toplantıda okulların öğrenci alım yöntemi, öğretmen ve yönetim kadroları, müfredat konusundaki çalışmalar ve döner sermaye işletmelerinin etkinliğinin

artırılmasına yönelik konular tartışıldı. Toplantıda ayrıca "Mesleki eğitim, hem sanayimizin hem de ticaretimizin geleceği. Bu işbirliğinde birkaç okulu kırtarmak değil, mesleki eğitimde sorunlara çözüm bulmak amacımız" sözleri dile getirildi.

### KURUMLARA ÇÖZÜM

İş birliği protokolü ve okulların üretim faaliyetleri hakkında sunum yapan Serkan Gür, "Üreten Okullar konsepti kapsamında döner sermaye sisteminin geliştirilmesine ve üretim kapasitelerinin artırılmasına çok önem veriyoruz. Buradaki üretime diğer okulların, kurumların, özel sektördeki şirketlerin birçok ihtiyacı karşılanabiliyor" dedi. Gür, ayrıca döner sermaye satışlarının geçen yıl, 2018'e göre yüzde 70 oranında arttığı bilgisini verdi. Devlet Malzeme Ofisi'nin (DMO) ürünlerin kataloğunu yayımladığı belirtilirken, kurumların ve şirketlerin, buradan ürün alabileceği kaydedildi.

## İTO'nun meslek lisesi hamileri ÖĞRENCİLERLE



Haydarpaşa MTAL



50. Yıl Cumhuriyet Feridun Tümer MTAL



Kadıköy Göztepe MTAL

İstanbul Ticaret Odası, yürüttüğü 'hamilik projesi' ile mesleki eğitime güçlü bir destek sağlıyor. Hamilerin okul ziyaretlerinde gündem, öğrenci ve ailelerin okul tercihlerinde meslek liselerini seçmesi oldu.

### OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası, Okul-Sanayi İşbirliği İstanbul Modeli kapsamında, 54 okula 'hamilik' yapıyor. Oda, yetişmiş eleman ihtiyacı ve reel sektörün geleceği için 'hamilik projesi'ne büyük önem veriyor. İTO'nun kurduğu Mesleki Eğitim Komisyonu'nun üyeleri bu kapsamda meslek liselerini ziyaret ediyor.

Önceki hafta Bahçelievler ve Zeytinburnu'ndaki mesleki teknik Anadolu liselerine (MTAL) yapılan ziyaretlerin ardından Üsküdar, Kadıköy ve Ümraniye'deki okullar ziyaret edildi.

### PARÇA MODELLEME

İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer başkanlığındaki heyet, ilk olarak Üsküdar'daki Haydarpaşa MTAL'i ziyaret ederek, Okul Müdürü Lütfü Cevahir ile görüşti. Makina Teknolojisi,

Endüstriyel Otomasyon ve Mobilya bölümlerinin de yer aldığı okulda hamiler, otomasyon bölümü öğrencilerinin makina parça çizimlerini inceledi. Hamiler daha sonra diğer atölyeleri de ziyaret ederek öğrencilerle sohbet etti, okulların mesleki eğitime yönelik ihtiyaçlarını ve gelişimini yerinde inceledi. Heyet daha sonra Kadıköy 50. Yıl Cumhuriyet Feridun Tümer MTAL ve Kadıköy Göztepe MTAL'i ziyaret ederek, Okul Müdürleri ve alan öğretmenleri ile görüşti.

### SON METALÜRJİ

İTO heyetinin sonraki durağı

Ümraniye MTAL oldu. Okulun Müdürü Salim Aksoy, heyet üyelerini kabulünde, Ümraniye MTAL'in İstanbul'da kalan tek metalürji bölümüne sahip olduğunu söyledi.

### HİBİSKUS ŞURUBU

Programın devamında Kadıköy Ahmet Sanî Geziçi MTAL'i ziyaret eden heyetin son durağı Üsküdar İMKB MTAL oldu. Ziyarete Üsküdar İMKB MTAL Müdürü Seda Büyükel ve bölüm öğretmenleri ile görüşüldü. Büyükel, heyetkilere öğrencilerin ürettiği doğal hibiskus şurubunun üretim sürecini ve tüm paket

tasarımlarının da öğrenciler tarafından nasıl yapıldığını anlattı.

### TERCİH SİSTEMİ

Ziyaretlerde ayrıca adrese dayalı sistem yerine sınavla ve tercihle öğrenci alımı tartışıldı. Ayrıca öğrencilerin 9 ve 10'ncu sınıflarda alan dersleri almaya başlamaları ve 11'inci sınıfta staja başlaması gibi konular da görüşüldü.

Ziyaretlere İTO Medis Üyesi ve Proje Bölge Koordinatörü Ayhan Etyemez, medis ve komite üyesi hamileri Mustafa Sabri Erol, Feridun Aydın, Noman Sağ, Musa Kanitoğlu ve Orhan Albayrak da iştirak etti.

Görüşmeler sırasında okul müdürleri, iş dünyasının temsilcileri olan hamilerin, okulların ziyaret etmesinin kendilerini ve öğrencileri motive ettiğini vurguladı.

### Öğrencilerin ürettiği tercih edilmeli

Okul idarecileri ve hamilerin gündemlerinden biri, okulların ürettikleri ilgili döner sermaye mevzuatının güncellenmesi oldu. Okullardan çıkan ürünlerin kurumlarda ve sektörde öncelikli tercih edilmesinin önemli olduğu vurgulandı. Bazı problemlerin çözülmesi halinde okulların daha çok katma değer sağlayacağı ve üreticilerin pay alacak çocukların, üretime ve sektöre ilgisinin artacağı dile getirildi.

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi  
Yönetim Kurulu Başkanı  
**SEKİB AVDAGİÇ**  
Genel Yayın Koordinatörü  
Doc. Dr. **NİHAT ALAYOĞLU**  
Genel Yayın Koordinatörü Yrd.  
**Özcan Tokel**

Genel Yayın Yönetmeni  
**Tamer Cerçi**  
Basın ve Yayınlar Müdürü  
**Sükrullah Dolu**  
Sorumlu Yazışın Müdürü  
**Doğan Erdoğan**

Yayın Sorumlusu  
**Fedai Yıldırım**  
Yayın Direktörü  
**Canan Bilgin**

Haber Merkezi  
**Adem Orhun, Sümeysa Yavaş Topal, Şeref Kılıç, Müge Biber, Tolunay Dayı, Talay Emel**

www.izhaber.com  
**İlker Baygöz, Hamit Eteverans**

Reklam ve Abonelik  
**Dileşah Keflioğlu**  
Grafik  
**Özgür Osman Kuvvet**  
Fotoğraf  
**Kazım Çatak**

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ'NDE YAYINLANAN YAZILARIN VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AITTİR. İTO'YUN GÖRÜŞLERİNİ İÇERMEZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK BELİRTİLEREK KISIMEN YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.

**ABONELİK:**  
Yıllık abonelik bedeli yurtiçi ve KKTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abonelik bedeli, Ticaret Sicil numarası (ticaret sicil no), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şişli Şubesi (S. Kodu: 3355) 3092 No'lu hesabına yatırılabilir.  
IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 000 92  
Yayın türü: Yıllık abonelik yayını  
Yayın tarihi: 17.01.2020

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr  
Adres: Paşapazarı Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul  
İTO Çağrı Merkezi: 0212 444 04 06 / Santral: 0212 455 60 00

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbulticaret.org.tr  
Tel: 0212 455 61 21 - 0212 455 61 26  
Baskı: İrsan Çekirgeci A.Ş. Meslek Mesajları 25 Ekim Çekirgeci İrsan Pazarı No 11 A-41 Yambona / Bahçelievler/Tel: 0212 454 30 00



Üsküdar İMKB MTAL



Ahmet Sanî Geziçi MTAL



Ümraniye MTAL



PERSPEKTİF

Dr. Can GÜRLEŞEL

## AB karbon vergisi ticareti kökten değiştirecek

Bir yandan iklim değişiminin etkileri diğer yandan küresel ticaret sistemindeki yeni eğilimler, dünya ekonomisindeki gelişmelere yön veren ana unsurlar olmaya başladı. Avrupa Birliği'nin her iki unsuru da içeren Karbon Vergisi uygulaması hedefi ise dünya ticaretini ve Türkiye'nin AB ile ticaretini kökten değiştirecek.

### 1- Çok taraflı dünya ticaret sistemi zayıflıyor

1980'li yıllardan itibaren artan dünya ticaretindeki serbestleşme eğilimi özellikle gelişmiş ülkeler tarafından desteklenip, 1 Ocak 2005'ten itibaren geçerli olacak çok taraflı ticaret anlaşması ve sistemi hayata geçirildi. Böylece dünya ticaretinde çok taraflı, yani çok sayıda gelişmiş ve gelişen ülkelerin üzerinde mutabık kaldığı kotasız ve vergilerin kademeli olarak düşürüldüğü bir ticaret sistemine geçildi. Bu anlaşmadan sonra dünya ticaretinde çatı örgütü olan Dünya Ticaret Örgütü'nde çok taraflı başka bir ticaret anlaşması imzalanmadı. Tam tersine dünya ticaretinde özellikle 2017'de ABD'de görev yapan yeni yönetimin sürüklediği bir korumacılık eğilimi ortaya çıktı. Korumacılık eğilimi 2019'da ABD ile Çin arasında ticaret savaşına dönüştü. Buna bağlı olarak 2019'da 1,9 trilyon dolarlık ticarette koruma önlemleri uygulandı. Bu rakam 2005'ten sonraki en yüksek korumacılık verisi oldu.

### 2- İklim değişiminin etkileri üretimi ve ticareti yeniden şekillendiriyor

Küresel ısınma ve onun yarattığı iklim değişimi dünya genelinde üretimi ve ticareti yeniden şekillendiriyor. Küresel ısınmaya yol açan en önemli alan iktisadi faaliyetler. Bu nedenle mevcut iktisadi faaliyetlerde başta karbon salınımı olmak üzere küresel ısınmaya yol açan tüm süreçlerde kısıtlar getiriliyor ve iyileşme hedefleniyor. Üreticilerden sürdürülebilirlik olarak adlandırılan koşulların sağlanması isteniyor. Ticarette de giderek bu koşulları karşılayan ürünler tercih ediliyor.

### 3- Avrupa Birliği hem ticaret engellerini kaldırıyor hem de ticareti sürdürülebilirlik koşullarına bağlamaya hazırlanıyor

Avrupa Birliği küresel ekonomiyi etkileyen bu iki ana unsuru birlikte kullanarak yepyeni bir strateji uygulamaya hazırlanıyor. İlk olarak Avrupa Birliği çok taraflı ticaret sisteminin gerilemesi nedeniyle bu sistemi savunmayı bırakarak, ikili ticaret anlaşmalarına yönelmiş bulunuyor. Avrupa Birliği, dünyanın geri kalanı ile ikili ticaret anlaşmaları yaparak dünya ile karşılıklı kotasız ve vergisiz ticareti hedefliyor. Diğer yandan yine Avrupa Birliği, ithalatta Karbon Vergisi uygulamayı hedefliyor. Böylece Avrupa Birliği'ne sürdürülebilirlik koşullarını sağlayan ürünler vergisiz, diğer ürünler ise karbon vergisi ödeyerek girecek. AB, pazarnı sonuna kadar açarken, girişte sürdürülebilirlik uyumu koşulunu öne çıkarıyor.

### 3- AB, 2021 başından itibaren ithalatta Karbon Vergisi uygulamayı hedefliyor

Avrupa Birliği, 2021 başından itibaren ithalatta Karbon Vergisi uygulamayı hedefliyor. Karbon Vergisi ihracatçıların alınacak. Eğer ihracatçı, AB'nin istediği sürdürülebilirlik koşullarını sağlamış ise Karbon Vergisi ödemeyecek. Veya koşulları sağlama miktarına göre farklı oranlarda Karbon Vergisi ödeyecek. Avrupa ithalatçıları da doğal olarak Karbon Vergisi ödemeyecek ve sürdürülebilirlik koşullarını sağlamış olan üreticilerden ithalat yapacak. İhracatçı firmalar Avrupa standartlarına uyumu gösteren CE türün belgeleri gibi sürdürülebilirlik koşullarına uyumu gösteren belgeler alacak. AB Karbon Vergisi hazırlıklarına başlayıp, 2020 ekim ayında düzenlemeyi yasalaştırması hedefliyor. 1 Ocak 2021'den itibaren ise petro-kimya, demir-çelik, ana metal sanayi ile çimento-cam-seramik ürünlerinin ithalında Karbon Vergisi uygulamayı hedefliyor.

### 4- AB'nin yeni ticaret yaklaşımı Türkiye için avantaj da olabilir, dezavantaj da

Avrupa Birliği'nin ikili ticaret anlaşmaları yaparak dünyanın geri kalanı ile serbest ticaret anlaşmaları yapması, Türkiye'nin Gümrük Birliği ile AB'ye sıfır gümrükler ile ihracat yapma avantajını giderek ortadan kaldırıyor. Bu çerçevede Türkiye için AB'nin yeni Karbon Vergisi hedefi, Türkiye için uyum sağlanması halinde yeni fırsatlar sunuyor. AB'nin talep edeceği sürdürülebilirlik koşullarının karşılanamaması halinde ise Karbon Vergisi Türkiye için dezavantaj olabilir.

**SON SÖZ:** Gümrük Birliği ile sağlanan avantajların giderek kaybeden Türkiye, AB'nin yeni Karbon Vergisi kapsamındaki sürdürülebilirlik koşullarına azami uyum sağlamayı hedeflemeli.



# İnşaat ve gayrimenkulde 2020 atağı

İTO'NUN  
ODAKLANDIĞI  
SEKTÖRLER-2

## RAKAMLARLA 2019 mipim®

• 5 bin 400 yatırımcı (650 milyar Euro'yu temsil eden, dünyanın en büyük 100 gayrimenkul kurumsal yatırım fonunun 40'ı dahil)

• 26 bin 500 profesyonel yönetici (4,6 trilyon Euro'luk varlıkları yöneten en büyük 100 yatırım fonu yöneticisinin 80'i dahil)

• 685 m<sup>2</sup> İstanbul Çadın alanı (22 firma katıldı)

• 210 firma Türkiye'den fuara katıldı

### MÜGE BİBER

**G**AYRİMENKUL sektörünün önemli göstergelerinden biri de konut satış rakamları... Yabancılar taşınmaz satış geçen yıl son 10 yılın zirvesinde kapadı. Türkiye coğrafi koşulları ve iklim şartları ile 2019'da da yabancı yatırımcıların gözdesi oldu. 2019'da yabancılar Türkiye'den 67 bin 322 mülk edindi. Bu satışların 25 bin 872'si İstanbul'dan gerçekleşti. En çok taşınmaz satış gerçekleştirildiği ilk üç ülke Irak, İngiltere ve İran oldu. İnşaat ve gayrimenkul sektörü başta çimento, demir-çelik ve makina, inşaat sektörleriyle bağlantılı

### İstanbul damgası

Geçtiğimiz yıl dünyanın en büyük 100 gayrimenkul kurumsal yatırım fonunun 40'ına ev sahipliği yapan MIPIM Fuarı'nda, 100'e yakın ülke ve şehir, gayrimenkulün tüm alanlarından en yeni projeleri ile boy gösterdi. MIPIM'e İstanbul Çadın ile katılan İTO ve firmalar, 'nitekili yatırım çekme yarışında biz de varız' mesajı vermişti.

olduğundan ihracatı da olumlu etkiliyor. İnşaat malzemeleri ihracatı, 2018 Kasım-2019 Kasım aralığında 214 milyar dolar oldu. İstanbul Ticaret Odası bu lokomotif sektörün gelişmesine katkı sağlamak için 4 ülkede 6 farklı fuara katılım sağlayacak.

### FRANSA'DA MIPIM

Gayrimenkul sektörü için dünyanın en prestijli gayrimenkul fuarı MIPIM'in önemi büyük. Türkiye'nin ve İstanbul'un güvenilir yatırım yapıları niteliklerini ifade etmek, Türk ve uluslararası gayrimenkul yatırımcılarını buluşturmak amacı ile Fransa'nın Cannes şehrinde her yıl düzenlenen gayrimenkul sektörünün prestijli fuarı MIPIM'e İTO 2014'den itibaren katılıyor. 10-13 Mart 2020'de yapılacak fuara Türk katılımcılar İstanbul Ticaret Odası çatısı altında katılacak. İstanbul Çadın ile Londra ve Paris çadırlarının arasında 685 metrekarede yer alarak, İstanbul'un sektördeki tercih edilir farklılığını uluslararası profesyonellere tekrar ifade edecek.

### DUBAİ'DE CITYSCAPE

2012 yılında çıkan, yabancıların Türkiye'de gayrimenkul edinmesini sağlayan mükabiliyet yasası ile Körfez ülkeleri vatandaşlarının Türkiye'de gayrimenkul alımı hızla artmaya başladı. İTO bu yıl da Dubai'de 10-12 Kasım tarihleri arasında düzenlenecek olan Cityscape Global 2020 fuarına Türkiye milli iştiraki ile katılıyor. Fuar 2019 yılında

üç günde 25 binden fazla ziyaretçi ve VIP ile 30 binden fazla katılımcı çekmişti. Ticaret Bakanlığı'nın verilerine göre inşaat ve emlak sektörü BAE ekonomisi içinde petrol ve ticaretten sonra, üçüncü büyük sektör konumunda. BAE inşaat sektörünü, Dubai ve Abu Dhabi Emirlikleri belirliyor; her iki emirlik ülkenin büyümesinin de itici gücü.

### AKILLI ŞEHİRLER

Müteahhitlik hizmetlerinde Çin'den sonra ikinci sırada olan Türkiye, bu ülkede inşaat ve altyapı sektörlerinin aldığı tespit edildi. BAE hükümeti tarafından, 2021 yılı itibarıyla Dubai'nin dünyadaki en akıllı şehir planlamasına sahip olması hedefleniyor. Bu kapsamda yapılacak altyapı yatırımlarının piyasaya canlılık katması bekleniyor.

### ÇİN'DE LPS VE BAUMA

Müteahhitlik hizmetlerinde Çin'den sonra ikinci sırada olan Türkiye, bu ülkede inşaat ve altyapı sektörlerinin aldığı tespit edildi. BAE hükümeti tarafından, 2021 yılı itibarıyla Dubai'nin dünyadaki en akıllı şehir planlamasına sahip olması hedefleniyor. Bu kapsamda yapılacak altyapı yatırımlarının piyasaya canlılık katması bekleniyor.

## Rusya'da iki fuar daha

Yaklaşık 200 iş kolunu etkilediği için 'lokomotif sektör' olarak da tanımlanan inşaat-gayrimenkul sektöründeki ivmeyi hızlandırma çalışmaları yeni etaplarla devam ediyor. Rusya'nın inşaat malzemeleri ithalında Türkiye ilk 5 ülke arasında yer alıyor. Bu bağlamda İstanbul Ticaret Odası, Rusya'da ticari ilişkilerini geliştirmeye devam ediyor. İTO organizasyonuyla

16-18 Eylül tarihleri arasında Moskova'daki Proestate 2020 Uluslararası Gayrimenkul ve Yatırım Forumu'na katılacak olan Türk gayrimenkul sektörüne İTO çatısı altında Moskova'da 26-29 Mayıs tarihleri arasında düzenlenecek olan BAUMA CTT RUSSIA 2020 fuarına katılacak. İnşaat sektörü temsilcileri fuara İTO ile gidecek.



# e-Rekabete proaktif yaklaşım

**Rekabet Kurumu; önümüzdeki 5 yılda denetim, uygulama süreçlerini daha hızlı ve etkin şekilde sonuçlandıracak. Kurum bu kapsamda delil elde etme yöntemlerindeki etkinliğini artıracak. Rekabet Kurumu böylece uygulamada daha öncül (proaktif) yaklaşımları hedefliyor.**

**Rekabet Kurumu Başkanı Birol Küle, İstanbul Ticaret'in sorularını yanıtladı. Türkiye'nin yanı sıra, dünyadaki gelişmeleri de yakın takipte olduklarını vurgulayan Birol Küle, "Sadece şikayetler üzerine değil, resen de inceleme kararı alıp, rekabet karşıtı uygulamaların üzerine gidiyoruz" dedi.**

**E**-TİCARET, küresel çapta etkinliğini her yıl artırırken dijital platformlardaki rekabet ihlalleri konusu da önemli bir tartışma konusu.

Dünyanın değişik ülkelerindeki rekabet kurumları, aldıkları kararlarla "düzenleyici ve denetleyici" olma konularının yenilenerek süreci mesajı açıkça veriyor. Ülkemizdeki mevcut durumu ve önümüzdeki dönemde izlenecek politikayı Rekabet Kurumu Başkanı Birol Küle ile konuştuk.

**-Rekabetin Korunması Hakkındaki Kanun 1994 yılında kabul edildi. Süreç içinde değişikliklere uğradı. Ancak dünya ekonomisi dijital odaklı bir dönüşüm yaşıyor. Türkiye'de de bunun etkilerini görüyoruz. Kanunda kapsamlı bir değişiklik ihtiyacı var mı? Mevzuatla ilgili neler söylemek istersiniz?**

Ekonomide yaşanan dijital dönüşümün en yakından takip eden kurumlardan biriyiz. Genel olarak rekabet politikası ve hukuku bu dönüşümle baş edebilecek esneklikte. Kanunumuz da temel olarak piyasalardaki rekabeti koruyacak ilkelere ve araçlara sahip. Son dönemde verdiğimiz kararlar bunun açık bir göstergesi. Rekabet Kurumu olarak bu konuda dünyanın en etkin rekabet otoritelerinden biriyiz. Öte yandan dijitalleşmenin getirdiği yenilikleri, kararlarımız ve ikincil mevzuatımıza yansıtıyoruz. Örneğin, Dikey Anlaşmalara İlişkin Kılavuz'da 2018 yılında değişiklikler yaptık. İnternet üzerinden yapılan satışlarda ve çevrimiçi platformların iş modellerinde sık karşılaşılan "En Çok Kayırlan Müşteri Şartı" uygulamasına yer verdik.

## YOL HARİTASI HAZIR

**-e-ticaretin etkisinin daha da artacağı dönemde Rekabet Kurumu nasıl bir misyon üstlenecek?**

Vizyonumuzu şekillendiren bazı güncel eğilimler var. Bunlardan ilki e-ticaretin artan rolü. Rekabet hukuku uygulaması da daha çok uluslararası boyut kazandı. Bu çerçevede önümüzdeki 5 yılda denetim ve uygulama süreçlerini daha hızlı ve etkin şekilde sonuçlandırmak için yeni



yaklaşımlar geliştirmeyi, delil elde etme yöntemleri etkinliğini artırmayı, uygulamada daha öncül (proaktif) yaklaşımlar benimsemeyi ve uluslararası işbirliğini güçlendirmeyi hedefliyoruz.

**-Sektörel bazda bir değerlendirme olursa en çok hangi sektörlerde rekabete ilgili sorun yaşıyor? Rekabetin koşullarına en çok riayet eden sektörler hangileri?**

2018 yılındaki soruşturmanın sayısı bakımından bilgi ve iletişim teknolojileri; ulaştırma, taşıt ve hizmetleri ile enerji sektörü ilk üçte. Verilen idari para cezalarının miktarı açısından ise sıralama enerji, bilgi ve iletişim teknolojileri ile yiyecek ve içecek hizmetleri şeklinde.

## HAKSIZ REKABET FARKI

**-Rekabetin olmamasının yanında haksız rekabet de bir sorun. İkisi arasındaki sınır, yani nerede başlayıp nerede bittiği günlük hayatta hep tartışma konusu. Hukuku, günlük hayatın diline aktardığımızda, sınır ve denge ne olmalıdır?**

Rekabet ihlali ile haksız rekabet halleri piyasanın işleyişini bozması, tüketicinin zarara uğraması ve hak edilmeyen kazançlar elde edilmesi bakımından birbirine benzer görünüyor. Ancak hukukumuzda yer buluşları, inceleme ve karar alma yöntemleriyle birbirlerinden çok

farklı. Bu yüzden haksız rekabet ile rekabet ihlali kavramlarını da karıştırmamalıyız. Rekabet ihlali, teşebbüslerin aralarında anlaşarak veya çok güçlü teşebbüslerin olduğu durumlarda, tek taraflı davranışlarla pazardaki rekabetin sekteye uğratılması. Haksız rekabete ise genel olarak dürüstlük kurallarına ve ticari teamüllere aykırı şekilde rakipler hedef alınıyor. Tüketicilerin iradeleri sakatlanıyor. Örneğin kendi ürünü ile ilgili aldatıcı reklam yaparak rakiplerinin önüne geçmek veya rakip ürünleri kötüleyerek aynı sonuca ulaşmak bu hallerden bazıları. Bu konu ise Rekabet Kurumu'nun görev alanına giriyor.

## İHLALE RE'SEN İNCELEME

**-Geçtiğimiz yıl İtalyan Rekabet Kurumu iki dev küresel telefon üreticisini bazı güncelleştirmelerle telefonları planlı olarak yavaşlattıkları ve yeni telefon ihtiyacı oluşturdukları gerekçesiyle ceza vermişti. Türkiye'de de bu yönde şikayetler geldi mi?**

Öncelikli bir konuya açıklık getirmek isterim. Rekabet Kurumu piyasaları oldukça yakından takip ediyor. Yalnız Türkiye'deki değil, dünyadaki gelişmeler de merceklerimiz altında. Bunu neden söylüyoruz? Çünkü Rekabet Kurumu sadece şikayetler üzerine değil, re'sen, yani kendiliğinden de inceleme kararı alıp, rekabet karşıtı uygulamaların



## Google'dan hukuka saygı bekleniyor

**-Rekabet Kurumu'nun Google'a verdiği ceza çok tartışıldı. Oysa benzer soruşturma Avrupa Birliği ve Rusya'da da açıldı. Google, orada talepleri yerine getirdi. Bu tutum farklılığını nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Rekabet ihlali oluşturulan temel konu; Google'ın mobil cihaz üreticileriyle yaptığı sözleşmelerde getirdiği yükümlülüklerle, internet arama hizmeti sunan rakip teşebbüslerin ürünlerinin cihazlara yüklenmesini engellemesidir. Buna ilişkin ceza 2019'un başında verildi. Gündemde olan ceza ise, Google'ın ihlali ortadan kaldırması

için kendisine verilen süre içerisinde yapması gereken düzenlemeleri yapmaması üzerine verilen cezadır. Kamuoyunun da bilgilendirildiği üzere, Google, Avrupa ve Rusya'da da benzer soruşturmalar geçirmiş ve buradaki rekabet otoriteleri tarafından da yaptırımlara maruz kalmıştır. Google bu soruşturmanın sonucunda ihlalin sonlandırılmasına yönelik gerekli adımları attı. Biz de Google'ın, diğer ülkelerde yaptığı gibi

Kurulumuz kararında yer alan yükümlülükleri eksiksiz bir şekilde yerine getirmesini bekliyoruz. Kararımıza yönelik itiraz yolları da açık. Hukuk sistemimize saygılı her teşebbüs gibi Google'ın da diğer ülkelerde göstermiş olduğu hassasiyeti Türkiye'de de göstereceğine ve kamuoyu tarafından algılandığı ve sizin de ifade ettiğiniz şekliyle bu tutum farklılığının da en kısa zamanda giderileceğine inanıyoruz.



üzerine gidiyor. Sorunuza gelince, bize bu konuda herhangi bir şikâyet gelmedi ama konuyu biz de yakından takip ettik. Bahsettiğiniz bu karar az evvel konuştuğumuz rekabet ihlali ile haksız rekabet farklılığına ilişkin güzel bir örnek. Bu konu 4054 sayılı Rekabet Kanunu kapsamında olmamakla birlikte, nitelik itibarıyla Türk Ticaret Kanunu kapsamında değerlendirilebilecek bir konu. Diğer

bir deyişle dürüstlük kurallarına aykırı ticari uygulamalar söz konusu. Tabii bu durumda akıllara neden İtalyan Rekabet Otoritesi konuyu inceleyip para cezası verdi sorusu gelebilir. İtalyan Rekabet Otoritesinin görev ve yetkilerinin kapsamı bizden farklı olarak rekabet hukuku hükümlerinin yanı sıra, bizim kanunumuz kapsamı dışında olan ve sıklıkla karıştırılan haksız rekabete ilişkin uygulamaları da içeriyor.



## REKABET KURUMU'NDAN

## Her türlü dijital oluşuma sıkı takip!

**D**ijital piyasalarda ve e-ticaret kanallarında tüketicilerin nihai olarak tercihlerinin sınırlandırıldığını tespit ettiklerini belirten Rekabet Kurumu Başkanı Birol Küle, her türlü dijital oluşuma sıkı takip edecekleri mesajını verdi.

SEREF KILIÇLI

**R**EKABET Kurumu Başkanı Birol Küle, haksız rekabet ve e-ticaret konusunda önemli açıklamalar yaptı. Küle, İstanbul Ticaret'in sorularına cevaplarını şöyle sürdürdü:

**-Rekabet ve haksız rekabet konusuna, e-ticaret özelinde neler söylemek istersiniz? Önümüzdeki dönemde, e-ticaret etkisini daha da artırdığında, konvansiyonel ticaretten daha fazla ihlaller yaşanabilir mi?**

Dijitalleşen ve bu doğrultuda dönüşüm yaşayan piyasalarda şirketlerin dün olduğu gibi bugün de rekabeti ihlal ederek veya haksız rekabet oluşturarak tüketicileri zarara uğratmaları muhtemeldir. Nitekim son yıllarda bizim almış olduğumuz kararlara bakıldığında dijital piyasalarda ve e-ticaret kanallarında tüketicilerin nihai olarak tercihlerinin sınırlandırıldığını, ürün ve hizmetlerin pazardaki olağan/rekabetçi fiyatlardan daha yüksek fiyatlara sunulduğunu tespit ettik ve bunlara 4054 sayılı Kanun kapsamında gerekli müdahalelerde bulunduk. Haksız rekabet açısından bakacak olursak, sahip olduğu ağ etkileri nedeniyle, dijital platformlar kullanılarak tüketicinin aldatılmasının, rakiplerin ürün ve hizmetlerinin kötülenmesinin de ihtimal dahilinde olabileceğini düşünüyorum. Dijital dönüşüm kuşkusuz hayatımızın bir gerçeği ve biz de gelecek planlarımızı bu konu üzerine yoğunlaştırdık. Ancak sosyal bir varlık olan insanın olduğu her ortamda konvansiyonel ticaretin önemi korunacağına belirtmemiz de yanlış olmayacaktır.

## AMAÇ TÜKETİCİ REFAHI

**-Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Dairesi'nin (UNCTAD) 2019 Dijital Ekonomi Raporu'nda, dünyada dijital ekonomiye yeni büyük markanın hakim olduğu ve dijital harcamaların yaklaşık yüzde 50'sinin sadece iki ülkeye gittiğine dikkat çekilmişti. Rekabetin geleceği açısından bu durum neleri ifade ediyor?**

Söz konusu istatistiklere bakıldığında ilk etapta, teknolojiye yatırımın günümüz dünyasında ve ekonomisinde olmazsa olmaz bir unsur olduğu göze karşıyor. Bunun yanında aynı istatistikler, dijital piyasalara yön veren az sayıda ülke ve şirket olduğunu, yeni gelişmekte olan bu alanın oldukça yoğunlaştığını gösteriyor. Ancak bu durum, dijital piyasaların gerek rekabet hukuku düzenlemeleri gerekse diğer hukuk düzenlemeleri açısından kurasız bir şekilde yönetileceği anlamına gelmiyor. Tüketicinin refahını olumsuz etkileyecek her türlü yoğunlaşmanın ve kurallara aykırı hareket eden her türlü dijital oluşumun sıkı takipçisi olduğumuzu ve olacağımızı belirtmek istiyorum. Öte yandan dijital ekonomiye ilişkin verilen çarpıcı rakamların, dünya ekonomisinde söz sahibi olabilmek için bizlere dikkatli olmakla birlikte ve bizim şirketlerimizin de inovasyona ve yeniliğe yatırım yaparak rekabetçiliklerini

artırmaları ve uluslararası arenada kendilerine yer bulmaları hususunda teşvik edici olduğunu düşünüyorum. Rekabet Kurumu olarak, rekabetin etkin işlediği piyasalar tesis ederek şirketlerin antirekabetçi uygulamalara karşı korunmasını sağlarken, şirketlerin de teknolojiye yatırım yaparak gelişen bu piyasalarda yerlerini almasını ve bu yoğunlaşmaları onların ortadan kaldırmasını bekliyoruz.

## İCF MARKA OLDU

**-Rekabet Kurumu, Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Dairesi (UNCTAD) ile işbirliği içerisinde İstanbul Rekabet Forumu'nu Kasım 2019'da gerçekleştirdi. İstanbul Rekabet Forumu'nu (ICF) geleneksel hale getirme, İstanbul'u bu konuda küresel bir merkez yapma düşüncesi var mı? Forum ile ilgili değerlendirmeleriniz neler?**

Sizin de ifade ettiğiniz üzere, İstanbul Rekabet Forumu (İstanbul Competition Forum - ICF) 25-26 Kasım 2019 tarihleri arasında UNCTAD Rekabet ve Tüketiciler Politikaları Bölümü işbirliğinde İstanbul'da düzenlendi. ICF'e ülkemiz coğrafyasında yer alan 25'ten fazla ülkenin rekabet otoritesi, UNCTAD ve OECD temsilcileri, akademisyen ve diğer katılımcılarla birlikte yaklaşık 400 kişi katıldı. İki gün süren toplantıda "Dijitalleşme ve Rekabet Hukuku ve Politikası", "Rekabet Hukuku Uygulamalarında Uluslararası Yardımlaşma" ve "Kartellere Karşı Etkin Uygulamalar" konulu paneller düzenlendi. Bu panellerin yanında ben de Arnavutluk, Kosova, Moğolistan, Fas gibi katılımcı ülkelerin rekabet otoriteleri başkanlarıyla 10'dan fazla ikili görüşme gerçekleştirdim. Böylelikle katılımcıların sadece rekabet hukuku bilgileri değil, Kurumumuz

ve ülkemizle olan bağları da kuvvetlendirildi. ICF çerçevesinde gerçekleştirilen bir başka faaliyet ise Kuzey Makedonya ve Romanya rekabet otoritelerinin aralarında bir işbirliği anlaşması imzalamalarıdır. Bu bağlamda ICF sadece ülkemizin değil bölgemizdeki diğer ülkelerin de rekabet hukuku ve politikası alanında birbirleriyle olan ilişkilerini artırmak için bir platform işlevi gördü. Bu noktada ICF'in ülkemizin rekabet hukuku ve politikası alanındaki öncülüğünü tanımlayan bir marka haline geldiğini söylemek yanlış olmayacaktır. Hedefimiz, oluşturduğumuz bu markayı ileriki yıllarda daha da etkin bir şekilde kullanarak ülkemizin rekabet hukuku ve politikası alanındaki etkinliğini artırmak suretiyle hem ulusal ekonomimizi hem de ülkemizin yer aldığı coğrafyadaki ülkelerin ekonomilerini daha rekabetçi hale getirerek bölgemizin ekonomik gelişmesine katkı sağlamak. Son olarak TİKA'ya da ICF'e verdiği katkından ötürü teşekkür etmek isterim. TİKA'nın desteğinin ICF'in bu yılı hedeflerine ulaşmasındaki rolü oldukça önemlidir ve ilerleyen yıllarda bu desteğin devam etmesi en büyük arzumuz.



Grafik: Osman Kuvvet

## REKABETTE İSTANBUL FARKI

**Rekabet Kurumu Başkanı Birol Küle, İstanbul Rekabet Forumu (ICF) ile gündeme giren bir başka konunun da İstanbul'u bölge ülkeleri açısından bir eğitim/işbirliği üssü haline getirmek olduğunu söyledi.**

Küle, "Bu yöndeki çalışmalarımız devam ediyor. Hedefimiz, önümüzdeki yıllarda İstanbul'u rekabet hukuku ve politikası alanında yeni fikirlerin üretildiği, mevcut literatüre katkı yapan çalışmaların

yapıldığı ve diğer rekabet kurumlarının personelinin eğitildiği bir merkez haline getirmek. Bu konudaki gelişmeleri gerçekleştikçe sizinle paylaşmaktan zevk duyacağım" dedi.

## BAUMA CTT RUSSIA 2020

Moskova/Rusya Federasyonu  
26-29 MAYIS 2020

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Beton Sanayisi  
İnşaat Araçları Ve Ekipmanları  
İnşaat Teknolojileri  
İş Ve İnşaat Makinaları  
Madencilik  
Yedek Parça Sanayi

## İNŞAAT ENDÜSTRİSİNE DAİR A'DAN Z'YE HER ŞEY BU FUARDA!

## BAUMA CTT RUSSIA 2020

- 55.000 m² sergileme alanı
- 19 ülkeden 603 katılımcı
- 55 ülkeden ve Rusya'nın 71 bölgesinden 22.726 ziyaretçi
- 21. kez düzenlenecek Rusya'nın en büyük inşaat endüstrisi fuarı
- Bauma fuarları zincirinde İstanbul Ticaret Odası organizasyonlarının yükselen grafiği

## ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 12 m²
- Katılım bedeli : 3.420 TL/m²
- 1. Ödeme : Talep edilen m²x2.000 TL
- Başvuru ile birlikte
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
- 14 Şubat 2020
- 3. Ödeme : Bakiye Bedel
- 8 Mayıs 2020

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

## KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

## BANKA BİLGİLERİ

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

- Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "BAUMA CTT RUSSIA 2020" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.



İSTANBUL  
TİCARET  
ODASI 1882

Akif Gönülcü / Çağrı Oluç / İdil Aslantaş

Tel : 0212 455 6119 / 0212 455 6105 / 0212 455 6113  
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26  
E-Posta: akif.gonulcu@ito.org.tr / cagri.oluc@ito.org.tr  
idil.aslantas@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | @itoturk | itoturkumsal

## Makro verilerden güzel haberler

Türkiye İstatistik Kurumu'nun en son açıkladığı veriler, oldukça güzel mesajlar veriyor. Son açıklanan bültenlere baktığımızda 2019'un kasım ayı imalat sanayi sektörü endeksi, önceki yılın aynı ayına göre 2019 kasım ayında yüzde 5.3 oranında yükseldiğini görüyoruz. Bir önceki ay yıllık bazda yüzde 3.9 artış vardı. Pozitif yönde değişim devam ediyor. Özellikle ileri teknoloji ürün üretimi yıllık artışı yüzde 17.8 olmuştur. Sermaye mali üretim endeksi ise yıllık bazda yüzde 7.5 dir.



Hikmet BAYDAR

2019 kasım ayı ciro endeksi verilerine göre ise sanayi sektörü ciro endeksi yıllık bazda yüzde 10.1 arttı. Ticaret sektörü ciro endeksi ise 2019 kasım ayında yıllık bazda yüzde 20.1, hizmet sektörü ise yüzde 14.9 oranında arttı. Son veriler peş peşe ciro artışı olduğunu gösteriyor.

2019 kasım perakende satış verilerine baktığımızda, sabit fiyatlarla perakende satış hacmi bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 8.5 oranında arttı. Cari fiyatlarla baktığımızda ise 2019 kasım ayında ciroların bir önceki yıl aynı ayına göre yüzde 18.5 arttığını görüyoruz. Otomotiv yakıtı hariç gıda dışı satışlarda artış oranı yüzde 21.8.

Yukarıdaki verilerin tamamı bize gerek cirolarda gerekse üretimde pozitif yönde gelişmelerin olduğunu gösteriyor.

Sizler, şirketinizin verilerini bu verilerle karşılaştırmalısınız. Eğer daha iyi durumda değilseniz, şirket yönetim yapısından, finansman yapısına kadar tüm yapıyı elden geçirmelisiniz. Pazarın sadece sizin müşterilerinizden ibaret olmadığını unutmalısınız. Ayrıca finansal anlamda yeterli güveni sağlayamadığınız takdirde hem cari satınalma limiti hem de fiyatı yeterince avantajlı alamazsınız.

Özellikle dinamik bir satınalma yapısı olmayanlar, fiyat düşüşlerinden yeterince iyi yararlanamıyorlar. O zaman yüksek maliyetler fiyat indirimlerini imkansız hale getirir. Akabinde ise genel piyasanın aksine cirolarda düşüşler yaşanmaya başlanır. Son sözümüz, başarı bir ekip işidir.



## Özel sektörün yurtdışı kredi borcu azaldı

TÜRKİYE Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) tarafından 2019 kasım dönemine ait özel sektörün yurtdışından sağladığı kredi borcu gelişmeleri yayımlandı. Buna göre, 2018 kasım ayı sonuna kıyasla özel sektörün yurtdışından sağladığı uzun vadeli kredi borcu 15.9 milyar dolar azalarak 193.5 milyar dolara, kısa vadeli kredi borcu ise (ticari krediler hariç) 5.2 milyar dolar gerileyerek 10.2 milyar dolara düştü.

## UZUN VADELİ KREDİ

Bankaların uzun vadeli kredi biçimindeki borçlanmaları 2018 kasım sonuna göre 9.1 milyar dolar azaldı. Bu dönemde bankaların uzun vadeli tahvil ihracı biçimindeki borçlanmaları ise 1.4 milyar dolar azalışla 27 milyar dolara geriledi.

2018 kasım sonuna göre bankacılık dışı finansal kuruluşların kredi biçimindeki borçlanmaları 3.2 milyar dolar azalırken, tahvil stoku da 558 milyon dolarlık düşüşle 3.7 milyar dolar düzeyinde gerçekleşti. Aynı dönemde finansal olmayan kuruluşların kredi biçimindeki borçlanmaları 1.4 milyar dolar azaldı, tahvil stoku ise 1.1 milyon dolar artarak 7.5 milyar dolara çıktı.

## Marka mimarisi modeli

David Aaker'ın marka mimarisi modelinin marka oluşturmada önemli bir rehberlik sağladığını da belirten Ceyhan Yeşilserit bu modeli şöyle anlattı: "David Aaker markayı bir bina gibi görüyor. Bu modelde aynı bir binayı yapar gibi markayı oluşturunuz. Birinci aşamada; tüketici analizi, rakip analizi ve firma analizi var. Rakip analizinde; rakiplerin marka imajı ve konumu, rekabet yoğunluğu, rakiplerin güçlü ve zayıf yanları belirlenir. İkinci aşamada marka yatırım kararı var."

## Bina yapar gibi markalaşın



Markaya yatırım yapmak isteyen firmalara, David Aaker'ın Marka Mimarisi Modeli'ni uygulamaları öneriliyor. Marka oluşturmaya bina inşa etmeye benzeten modelin temelinde; tüketici analizi, rakip analizi ve firma analizi var. Marka yatırım kararından önce bu analizlerin doğru yapılması kritik önemde.



## Mesele faydayı büyötmek

Markanın müşterinin satın alma kararına etkisine dikkat çeken Ceyhan Yeşilserit; müşterinin bir faydayı kendine oluşan değerle ürün satın aldığı söyledi. Yeşilserit şöyle konuştu: "Müşteri ürününe sahip olmakla elde edeceği

faydanın sahip olma maliyetinden daha yüksek olacağına inanmaz ise satın almayacaktır! Müşterinin faydasını büyötmek için farklılaşmalıyız. Marka bu farklılaşmayı sağlayan en önemli unsurlar arasında.

İtalya, Türkiye'ye göre yüzde 41 oranında daha az ürün ihraç ederken Türkiye'den 5 kat daha fazla katma değer elde ediyor. Türkiye 1 üretilip 1 katma değer elde ederken, İspanya 6, İtalya 11 katma değer elde ediyor"



Şekib Avdagic  
İTO Başkanı

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

www.itohaber.com



Dilerseniz Türkçe, Dilerseniz İngilizce

ito.org.tr

f t i o i r o k u r u m u s a l



İSTANBUL  
TİCARET  
ODASI 1882

## ŞEREF KILIÇLI

GLOBAL ekonomi yarışında KOBİ'lerin sadece ihracat yapması yetmiyor. Marka olmayı başaran KOBİ'ler bir yandan katma değeri yüksek ürün ihraç ederken, diğer yandan ülkelerini daha üst sıralara taşıyor. Üyelerinin uluslararası pazarlarda kendi markalarıyla küresel bir oyuncu haline gelmesini hedefleyen İstanbul Ticaret Odası da bu yöndeki faaliyetlerine devam ediyor. İTO'nun marka farkındalık çalışmaları kapsamında 'Markalaşmak ve Markayı Doğru Yönetmek' semineri düzenlendi. Açılış konuşmasını İTO Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Yaşık'ın yaptığı seminerde, marka uzmanı Ceyhan Yeşilserit, marka olmayı tüm yönleriyle anlattı.

## PLANLI VE UZUN VADELİ

Markalaşmanın şirketlere rekabet avantajı sağladığını ve kârlılıklarını artırdığını belirten İTO Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Yaşık, çoğunlukla markalaşma sürecini reklamlardan ibaret gören bir yanlış anlayışın KOBİ'leri sarırdığını söyledi. Markalaşmanın planlı bir şekilde

uzun vadede inşa edilen bir yapının sonucu olduğunu ifade eden Yaşık, "Bu süreçte reklamlardan, halkla ilişkilerde, doğrudan pazarlamadan kişisel satışa kadar birçok unsuru stratejik bir eksende bütünsel olarak kullanılması gerekiyor" dedi.

## SADIK MÜŞTERİNİN YOLU

Markalaşmış birçok şirketin marka değerinin bilanço değerlerinin çok üstünde olduğunu da dikkati çeken Bahadır Yaşık, şöyle konuştu: "Bu değeri onlara kazandıran, o markanın benzer firmalara göre size sağladığı seçilme, tercih edilme avantajı. Marka size sadık müşterilerle yaratması açısından önemli bir artı. Ülke istihdamının yüzde 95'e yakını markalaşmış KOBİ'ler için markalaşmanın bir önemli artısı da şirketin gelecek kuşaklara aktarılması noktasında yaptığı katkılardır. Nitekim dünyaca bilinen birçok büyük markaya baktığımızda bunların 100, hatta 200 yaşında olduklarını görüyoruz."

İstanbul'un önemli bir marka örneği olduğunu da vurgulayan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Yaşık, şöyle konuştu: "Dünyanın dört bir yanında yayınlanan Türk dizileri, İstanbul markasına büyük katkı veriyor. Bir örnek vereyim; Arjantin'de insanlar dizinin etkisiyle İstanbul'u çok iyi biliyor. Öyle ki, çocuklarına dizi karakterinin ismini bile veriyor."



## Enerjideki ayrıklılıklara ceza arttı

ENERJİ verimliliği denetimlerinde tespit edilen ayrıklılıklara uygulanacak para cezaları yüzde 22.58 arttı. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'nın konuya ilişkin tebliği Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, enerjinin etkin kullanılması, israfın önlenmesi, enerji maliyetlerinin ekonomi üzerindeki yükünün hafifletilmesi ve çevrenin korunması amacıyla uygulanan enerji verimliliği denetimlerinde tespit edilen ayrıklılıklara uygulanacak idari para cezaları bu yıl geçen yıla göre yüzde 22.58 artırdı.

YENİ KUŞAK  
ÇİN

Fatih OKTAY

Çin yabancı  
yatırımcılara  
ne kadar açık?

Çin pazarının yabancı yatırımcılara açıklığı ABD ile Çin arasında önemli bir sorun konusu oluşturuyor. ABD Çin pazarının yeterince açık olmaması yanında kendi şirketlerinin ülkede yatırım yapmak için Çinli şirketlerle ortaklık yapmaya ve bu süreçte teknolojilerini onlara aktarmaya zorlandığından şikâyet ediyor. Nitekim ABD'nin Çin mallarına gümrük vergisi artırımlarına başlama gerekçelerinin başında şirketlerinin teknolojilerinin bu şekilde ele geçirilmesi geliyordu. Çin'de yatırım yapmak için Çinli şirketlerle ortaklık yapmanın zorunlu olup olmadığı sorusuyla ben de çok sık karşılaşıyorum.

Geçen yazda otomotiv sanayisi politikalarını ele aldığımızda belirttiğim gibi piyasa ekonomisine geçişin başladığı ilk yıllarda ülkede yabancı yatırımlara ancak ihracata yönelik üretim için izin verilmekteydi. Seksenlerin ortalarında otomotiv gibi belli sektörlerde yabancılar büyük devlet şirketleri ile ortaklık yapmak ve üretimde belli oranlarda yerli malzeme kullanmak gibi koşullarla türlerini iç piyasaya satma izni verilmeye başlandı. Ancak Çin, 2001'de Dünya Ticaret Örgütü'ne girişinin gereği olarak pazarını yabancı yatırımlara giderek artan oranda açmayı ve yabancı yatırımlar için teknoloji aktarımı, asgari yerli katma değer gibi koşullar koymamayı kabul etti. Giriş anlaşması Çin'e genel olarak değil ama belli sektörlerde şirketlerdeki yabancı ortaklık paylarını sınırlama hakkını veriyordu.

Çin'de günümüzde yabancı yatırımların oyun alanlarını bir dizi "liste" ve "katalog" belirliyor. Bunlardan ilki Pazar Erişim Menfi Listesi olarak adlandırılıyor. Bu liste hem yerli hem yabancı şirketler için yasal nedenlerle yasak olan az sayıda sektör ile izne tabi olanlar ve bu izinlerin hangi yasa ve düzenlemelere göre hangi merciler tarafından verileceğini belirtiyor. Bu liste yabancı yatırımcının işini zorlaştırmayan, tersine kolaylaştıran bir liste; eskiden kimin neye, neden, nasıl izin vereceği açıkça belirlenmediğinden yabancı yatırımcılar belirsizlik ve zorluklar ile karşılaşırken geçen yıl devreye giren bu liste ile yatırımcının önünü görmesi kolaylaşıyor. Yabancı yatırımcının gözetmesi gereken bir diğer belge, Sanayi Yapısal Düzeneleme Yönlendirme Kılavuzu. Bu da fazla kapasite gibi nedenlerle yatırım yapılması, verilmesi olasılığı pek olmayan, izine bağlı sektörleri belirtiyor. Yabancı yatırımcılar için en önemlisi ise Yabancı Yatırımcılar Menfi Listesi. Bu liste yabancı yatırıma açık olmayan ve yabancı yatırım için yerli şirketlerle ortaklık gibi koşullar olan sektörleri belirtiyor. Yabancıya yasak sektörler daha çok radyoaktif element madenciliği, nükleer yakıt üretimi gibi stratejik; posta, zorunlu eğitim hizmetleri gibi politik önemi olan alanları kapsıyor. Yatırımın yerli şirketlerle ortaklığa bağlı oldukları ise otomotiv, telekomünikasyon gibi sektörler yanında basın, sağlık hizmetleri, hava ve deniz ulaşımı gibi stratejik veya politik önemi olanlar. Hep menfi olacak değil ya bir de müspet liste var: Yabancı Yatırım Teşvik Kataloğu. Bu da, adından anlaşılacağı üzere, vergi vb. teşviklerin geçerli olduğu sektörleri belirtiyor.

Yabancı yatırımların kısıtlamaya tabi olduğu alan sayısı 2011 yılında 180 dolayındaydı. Bu sayı 2015'te 90, 2019'da ise 40'a indi. Çin pazarının oldukça açık olduğunu ve giderek de daha fazla açıldığını söyleyebiliriz.

**İstanbul Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası'nın düzenlediği Tedarikçi Günleri'ne bu kez Daikin Turkey katıldı. Firma yetkilileri, tedarikçi olmak isteyen İTO üyesi firmaların temsilcileriyle bir araya geldi.**

Daikin tedarikçilerini  
İTO'da aradı

## MÜGE BİBER

**İ**STANBUL Ticaret Odası, Yan Sanayi Borsası, yerli ve yabancı ana sanayici satın almacıları, imalatçı yan sanayicilerle teknik talep kapsamında eşleştirip yüz yüze görüştürüyor. İTO, bu kapsamda geçen yıl 18 Tedarikçi Günü'ne ev sahipliği yapmıştı.

## 50 FIRMA İLE

Bu çalışmalar dahilinde Daikin firması da, İTO'da tedarikçi adaylarıyla bir



araya geldi. Daikin Satınalma Müdürü Erdem Şahin, B2B programı öncesi sunum yaparak firmasını tanıttı. Sunumların ardından başlayan B2B

programında, yaklaşık 50 firmanın temsilcileriyle görüşerek tedarikçi aradı.

2 MİLYAR TL  
SATIŞ

Daikin Satınalma Müdürü Erdem Şahin firmasının klima üniteleri, klima santralleri, kombi fan coil üniteleri ve panel radyatörleri ürettiğini belirterek, dünya genelinde 76 binden fazla çalışanı ile 150'den fazla ülkede ticari faaliyetleri sürdürdüklerini dile getirdi. Şahin, 2018 yılında net satış tutarlarının 1.7 milyar TL, henüz



kesinleşmeyen 2019 net satış tutarlarının ise 2 milyar TL olmasını beklemediklerini dile getirdi. Şahin, Daikin'in tutarlı başarısının, kısmen

yenilikçi, enerji tasarruflı ve birinci sınıf iç mekan hava kalitesi ile konfor yönetimi çözümlerine odaklanmasından kaynaklı olduğunu altını çizdi.

Züccacıyecilerden  
vergi indirimi talebi

DÜNYA ihracat sıralamasında altıncı olan ve her yıl yüzde 15 büyüyün züccacıye sektörü; el blenderi, çay-kahve makinası, tost makinası gibi ürünlerin lüks olmaktan çıkıp temel ihtiyaç malzemesine dönüştüğünü, bu yüzden ÖTV'nin kalıcı olarak sıfırlanmasını istiyor. Sektör ayrıca evin temel eşyası bardak, tabak, çatal-bıçak gibi diğer züccacıye ürünlerinde de KDV'nin yüzde 18'den yüzde 8'e düşürülmesini talep ediyor.

## HAKSIZ REKABET

İstanbul Ticaret Odası Züccacıye Meslek Komitesi ile Züccacıyeciler Derneği'nin (ZÜC'DER) ortaklaşa düzenlediği toplantıda, sektörün tüm tarafları bir araya geldi. Toplantıda konuşan İTO Züccacıye Meslek Komitesi Meclis Üyesi ve ZÜC'DER Başkanı Mesut Öksüz, elektrikli küçük ev aletlerindeki ÖTV ve KDV sorunlarına dikkat çekti. Öksüz, "Sektörümüzün ÖTV'nin sıfırlanmasına ve KDV indirimine ihtiyacı var. Porselen, seramik, cam, metal, plastik, ahşap sofa ve mutfak eşyaları ile küçük elektrikli ev ve mutfak aletlerindeki KDV'nin yüzde 18 olması ve küçük elektrikli ev aletlerinde yüzde 6.7 oranında ÖTV ve üzerine yüzde 18 KDV eklenmesi nedeniyle oluşan çifte vergilendirme, ürünün nihai tüketiciye sunulması noktasında haksız fiyat rekabetinin oluşumuna sebep oluyor" dedi.

Öksüz, ÖTV'nin sıfırlandığı dönemde satışların yüzde 30 arttığını, KDV'nin düşürülmesi ve ÖTV'nin de kalıcı olarak kaldırılması durumunda satışların yüzde 50 artacağını vurguladı.

Öksüz, sektörün 2019'u 5.5 milyar dolar ihracatla kapattığını, 2020'de ise 6 milyar doların üzerinde ihracat gerçekleştirmeyi hedeflediklerini kaydetti.

## 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 m<sup>2</sup> sergileme alanı
- 17 holde 67 ülkeden 4.300 katılımcı
- 117.500 profesyonel ziyaretçi
- Türkiye Milli İştiraki'nin 2012 yılından itibaren yükselen başarısı

## ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı: 12 m<sup>2</sup>

Katılım bedeli : 4.845 TL/m<sup>2</sup>

1. Ödeme : Talep edilen m<sup>2</sup>x 2.000 TL

Başvuru ile birlikte

2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si

16 Aralık 2019

3. Ödeme : Bakiye bedel

20 Şubat 2020

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

## 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.



İSTANBUL  
TİCARET  
ODASI 1882

Gülün Gürsoy / Özlem Kılıç

Tel : 0212 455 61 17 / 0212 455 65 12

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

E-Posta : gulin.gursoy@ito.org.tr / ozlem.kilic@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | @ito\_kurumsal

## Merkez Bankası faiz kararı üzerine

Her zaman olduğu gibi Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın faiz kararı bu defa da en çok merak edilen, farklı tahmin ve beklentilerin olduğu bir konuydu. Tahminler, faizin 250 baz puan indirileceğinden hiç değişim olmayacağına kadar farklı idi. Elbette bu tahminlerin bazısında yönlendirme amacı da taşındığı aşikardır. Nihayet beklenen gün geldi ve 16 Ocak'ta Merkez Bankası, 2020'nin ilk faiz kararını açıkladı ve faiz oranlarını 75 baz puan indirerek 11.25'e getirdi. Bu karar bize gösteriyor ki, geçen bunca tecrübe ile Merkez Bankası elindeki verileri en doğru şekilde kullanmaya başladı. Son üç faiz kararında da aslında aynı hassasiyeti gözlemek mümkün.



Osman ARIÖĞLU

Önceki iki faiz kararı da bu anlamda çok daha kritiktir. İlk karar öncesinde, önceki başkanın olağandışı bir şekilde görevden alınmasından sonra bir faiz indirimi yapılacağı kesindi ancak oran konusu yine spekülasyona açıldı ve yeni başkan açısından en önemli imtihan niteliğindeydi. 400 baz puanlık indirimle yeni başkan, 'ben piyasayı takip eden değil yön veren konumda olacağım' demiş oldu. Esasen enflasyon ile Merkez Bankası gösterge faiz oranı arasında ciddi bir fark açılmıştı ve artık ekonomi yüksek faiz oranından ciddi bir şekilde etkilenmeye başlamıştı. Merkez Bankası'nın o gün için cesur sayılan ancak daha sonra son derece net bir şekilde görülen bu yerinde kararını sonraki 200 baz puanlık indirimi yapan karar takip etti. Her iki kararda da Merkez Bankası enflasyon ile faiz arasında yine de bir marj bırakmayı tercih etmişti. Bu da ekonomi literatürüne uygun hamle idi. Son faiz kararı ile de enflasyon ile faiz oranları arasında neredeyse herhangi bir marj bırakmayacak noktaya kadar gelmiş oldu. Aslında bu karar da bize göre Merkez Bankası'nın piyasaları takip eden değil beklentileri de içerecek şekilde yönlendirmeyi tercih eden bir pozisyonu takip ettiğinin göstergesi olması bakımından anlamlı. Baza agresif oran beklentilerinin beklendiği kadar agresif de olmayan ancak ben buradayım ve yakın izlemeye devam diyen bir karar oldu. Zaten kararın ilk etkisi de piyasada olumlu ve Merkez Bankası'na güveni yitiltilmesi bir sonuç doğurdu.

Her üç karar da Merkez bankasına olan güveni artırıcı sonuç doğurdu. Bundan sonra, piyasaları diklatıcı yönlendirmek, hem de diklatıcı gözlemlenmek ve Merkez Bankası'na güveninin devamı daha kolay olacak. Şayet her şey yolunda giderse, yılın ilk yarısında Merkez Bankası'nın faiz indirimlerine devam edebileceğini ve gösterge faizi tek haneli rakamlar olarak da görebileceğimizi söylemek kehanet olmayacak. Burada temel belirleyici enflasyondaki gelişmeler olacak.

Enflasyon ve faizin hangisinin sebep hangisinin sonuç olduğu konusu hep tartışılır. Bize göre her ikisi de hem sebep hem de sonuç durumunda olabilir. Burada Merkez Bankası ve ekonomi yönetiminin kararlılığı ve onlara olan güven son derece önemli. Elbette genel konjonktürü doğru okuyup ona göre proaktif ve isabetli adımlar atabilmek de bu güvenin ana unsurudur.

Şu anda dünyadaki trend negatif faiz veya düşük faiz ile ekonomilerin canlandırma yönünde. Gelişmiş ülkeler yeniden büyümeye başlayabilmek için bir hayli çaba sarf ediyorlar. Bunun bariz bir örneği geçen yıl faiz artırımını yapacağını söyleyen Fed'in bıraktığı faiz indirimleri yapıldığı ve yılın faizinde bırakıldı. Gelişmiş ülke merkez bankalarının çoğu piyasayı canlandırmak için ya indirim veya faizi sabit tutma yoluna gitmek zorunda kaldı. Bütün bu etkilerin toplu sonucu Türkiye'de de enflasyonun hızla düşmesi ve faiz indirimleri ile piyasada geçen yıl yüzde 29-30'lara varan kredi faizlerinin yüzde 11 civarlarına gelmesini sağlayan bir ortamın oluşmasına neden oldu.

Merkez Bankası cesur fakat dengeli kararları nedeniyle takdir hak ettiğinin altını çizmek gerekiyor. Zira, gazı getirmek isteyenlerin dediği gibi iki puan veya üzerinde bir faiz indirimi yapılmayacak, piyasa gıdışatını okuyamayan bir mesaj vermediği gibi faiz indirimlerinden vaz geçtiği gibi bir yanlış bir algı da oluşturmak adına faiz enflasyon arasındaki marjı neredeyse tamamen kullanarak 75 baz puanlık bir in indirmeye gitti.

Umarız çevresel şartlarda, özellikle siyasi gerginliklerin çözülmesiyle devam etmesi ile beraber Türkiye'de yatırım ortamı yeniden canlanacağı ve 2020 büyümenin ivme kazandığı bir yıl olur. Tekrar belirtmek isteriz ki, hepimiz aynı gemideyiz. Ülkede faiz oranlarının iyileşmesi yatırım ortamının elverişli hale gelmesini sağlayacak, ekonomik istikrar ile de istihdamın gelişmesi ve ülkenin milli gelir seviyesine yükselmeye devam etmesi ihracat ve turizmde de daha olumlu etkilenmesi sayesinde bu iyi gelişme kalıcı hale gelecek. Yeter ki, başta hukuk alanı olmak üzere her alanda gelişim unsurlarını geliştirici adımlarla ilerleyelim.



## 720 bal ormanımız olacak

Bal Orman Eylem Planı ile 2023'e kadar 720 bal ormanı kurulması planlanıyor. Proje kapsamında en çok Mersin, ardından Kayseri, Isparta, Bursa, İzmir, Giresun, Konya, Eskişehir, Sakarya ve Zonguldak'ta bal ormanı kuruldu.



### Çam balında liderlik

Türkiye'nin lider konumunda olduğu bal cinsi çam balı. Türkiye'de üretilen balın yüzde 25'ini çam balı oluşturuyor. Dünya balı bittir tür ve çeşitlerinin yüzde 75'ine ev sahipliği yapan Türkiye'de her yöreye özgü bal çeşidi bulunuyor. Bal üretimi liderliğini Ordu elinde bulundururken, Ordu'yu Muğla ve Adana takip ediyor. İstanbul 808 tonla en çok bal üreten 35. şehir konumunda. İstanbul'da; püren, kestane, deve diken, söğüt, kızılçik gibi bal çeşitleri üretiliyor. Yine İstanbul'da 3 adet bal ormanı bulunuyor.

# Türkiye'den bal damlıyor

**A**vrupa'nın tamamından fazla endemik bitkiye ev sahipliği yapan Türkiye, bal ormanı projesindeki verimin artmasıyla uygulamayı 2023'e uzattı. Türkiye, her yıl ortalama 403 milyon dolarlık bal ithalatı yapan Avrupa'nın bal üssü olmaya aday.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

**T**ÜRKİYE'de yaklaşık 11 bin bitki türü bulunuyor. Bunların 3 bini endemik yani yalnızca Türkiye'ye özgü olan bitkiler. Tek başına Avrupa'nın tamamından fazla endemik bitkiye ev sahipliği yapan Türkiye'nin bu zenginliği bal sektörüne de yansıyor. Geçtiğimiz yıl 46'ncısı gerçekleşen Dünya Arıcılık Kongresi'nde "Dünyanın En İyi Bal" ödülüne layık görülen Türk balı için 8 milyon kovan çalışıyor.

### ONLARCA ÇEŞİT

Yıllık 107 bin 920 ton bal üretimiyle dünyanın ikinci büyük bal üreticisi konumunda olan Türkiye her yıl ortalama 403 milyon dolarlık bal ithalatı yapan Avrupa'nın bal üssü olmaya aday. Fakat Türkiye, bal ihracatında dünyada 25 milyon dolarla 22'nci sırada bulunuyor. Türkiye'de çam balı, püren balı, lavanta balı, keçiboynuzu balı, karakovan balı gibi onlarca çeşit bulunuyor.

### ARILAR YORULMAYACAK

Bal yapmak için beş kilometre mesafe giden arılar, kovanlarına ulaşana kadar eğer yıl üzerinde su ve nektar kaynağı yoksa bal üretmek için topladıkları bal malzemesinin bir kısmını kendisi tüketiyor. Bunun bal verimini düşürdüğünü tespit eden Orman Genel Müdürlüğü, içinde su kaynaklarının bulunduğu bal ormanları oluşturmak amacıyla Bal Ormanı Eylem Planı'nı uyguluyor. Proje ile bal ormanlarının sayısı 533'e ulaştı. İlk etabı 2018 yılında son bulan proje, verimin artmasıyla 2023 yılına kadar uzatıldı.

### YERLİ BAL ALMANYA'YA

Türkiye İstatistik Kurumu'na göre Türk balı en çok Almanya'da tüketiliyor. Geçtiğimiz yıl 7 milyon 492 bin dolarlık ihracatı Almanya'ya gerçekleştiren Türkiye'nin ikinci bal müşterisi ise 3 milyon 823 bin dolarlık satışla ABD. ABD'yi ise 2 milyon 837 bin dolarlık bir hacimle Suudi Arabistan takip ediyor. Türk balı; Kuveyt, Belçika, Avusturya, Umman, Çin ve Bulgaristan gibi 44 ülkenin ağızını tatlandırıyor.

## Türkiye arı ticaretinde ilk 10'da

Dünya canlı arı ticareti 2018'de 48 milyon dolarlık bir hacme ulaştı. Yüzde 2'lik payla ilk 10'da olan Türkiye, 2018 yılında 1 milyon dolarlık canlı arı ihracatı etti. Türkiye'de 2014 yılından bu yana canlı arı ihracatında yüzde 96'lık bir artış yaşandı. Türk arıları en çok Belçika, Rusya ve Azerbaycan'daki kovanlarda yer buluyor.

## AUTOMECHANIKA BUENOS AIRES 2020

Buenos Aires-Arjantin  
4-7 KASIM 2020

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

## OTOMOTİV SEKTÖRÜNDE DÜNYAYA AÇILMANIN YOLU BU FUARDAN GEÇİYOR

### AUTOMECHANIKA BUENOS AIRES 2020

- 35.000 m² sergileme alanı
- 45 ülkeden 450 katılımcı
- 30.000 ziyaretçi
- Güney Amerika'da düzenlenen en büyük otomotiv sanayi fuarı
- Automechanika fuarları zincirinde İstanbul Ticaret Odası organizasyonlarının yükselen grafiği

### ÖDEME PLANI

|                                                                                                                                          |                            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|
| Minimum stant alanı                                                                                                                      | : 9 m²                     |
| Katılım bedeli (nakliye dahil)                                                                                                           | : 5.415 TL/m²              |
| Katılım bedeli (nakliye hariç)                                                                                                           | : 4.959 TL/m²              |
| 1. Ödeme                                                                                                                                 | : Talep edilen m²x2.000 TL |
| Başvuru ile birlikte                                                                                                                     |                            |
| 2. Ödeme                                                                                                                                 | : Kalan bedelin %50'si     |
| 10 Nisan 2020                                                                                                                            |                            |
| 3. Ödeme                                                                                                                                 | : Bakiye bedel             |
| 18 Eylül 2020                                                                                                                            |                            |
| * Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.                                                             |                            |
| * İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır. |                            |

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Şaban Oruç / İdil Aslantaş / Gökhan Çapkin

Tel : 0212 455 61 12 / 0212 455 61 13 / 0212 455 61 16  
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26  
E-Posta : shaban.oruc@ito.org.tr / idil.aslantas@ito.org.tr  
gokhan.capkin@ito.org.tr

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

## BALIKÇILIKTA

## Sınırlamaya uymayana 50 bin TL'ye kadar ceza

Su Ürünleri Kanunu'na aykırı faaliyetlere yönelik ceza miktarlarında düzenlemeye gidildi. Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından hazırlanan Su Ürünleri Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, 1 Ocak 2020'den geçerli olmak üzere Resmi Gazete'de yayımlandı. Yönetmelikle, Su Ürünleri Kanunu'nda yasak, sınırlama ve yükümlülüklerle aykırı hareket edenlere yönelik alt ve üst sınırları belirlenen idari para cezalarının uygulanmasına ilişkin kriterler tespit edildi.

## İŞTE MİKTARLAR

Düzenleme kapsamında uygulanacak bazı cezalar şöyle:

- Türlerin avlanma miktarına aykırı faaliyette bulunan kişilere 5 bin lira.
- Türlerin avlanma miktarına aykırı faaliyette bulunan tam boyu 35 metre dahil daha büyük olan balıkçı gemilerine 50 bin lira.
- İzinsiz olarak canlı su ürünlerinin yurt içine getirilmesi 1000 adete kadar olanlar için 5 bin lira.
- Endemik veya koruma altındaki türlerin canlı olarak yurt dışına çıkarılması halinde 50 bin lira.
- Balık geçidi yapması gerektiği halde yapmayanlara 250 bin lira.
- Balıkçı bannakları ile bannaklarda bulunan alt ve üst yapıların amaç dışı kullanılması veya kullandırılması halinde 15 bin lira.
- Avcılığa ait güncel kayıtların tutulmaması veya bulundurulmaması halinde 2 bin 500 lira.

## Cep telefonuna taksitte değişiklik

BANKACILIK Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) cep telefonu kredi taksitlerine ilişkin düzenlemeye gitti. Buna göre, cep telefonlarında fiyatı 3 bin 500 lira ve altındaysa kredi taksiti 12 ay, 3 bin 500 lira ve üzerindeyse kredi taksiti 3 ayı aşamayacak. Ayrıca bu kredilerin yapılandırılmasında da yeni taksit sayıları geçerli olacak. Daha önceden bu sınır 6 ay olarak uygulanıyordu.



## Yurtdışı seyahatte taksit sınırı 3'e indirildi

BANKACILIK Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK), hava yolları, seyahat acenteleri ve konaklama ile ilgili yurt dışına ilişkin harcamalarda kredi kartlarında taksit sayısını 6 aydan 3 aya düşürdü. BDDK'dan yapılan yazılı açıklamada, kredi kartlarında taksitlendirme sürelerinin; hava yolları, seyahat acenteleri ve konaklama ile ilgili yurt dışına ilişkin harcamalarda 6 aydan 3 aya düşürülmesine karar verildiği belirtildi.



## İkinci el için satış danışmanlığı eğitimi

İSTANBUL Ticaret Odası Motorlu Taşıt Satış ve Servisi Meslek Komitesi ve İstanbul Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Uygulama ve Araştırma Merkezi işbirliğinde düzenlenen 'İkinci El Otomotiv Satış Danışmanlığı Eğitimi'nin 10. dönem başvuruları alınıyor.

Ücretsiz olarak sunulan eğitim, 27 Ocak'ta başlayacak ve 9 Şubat'ta sona erecek. Eğitim hafta içi pazartesi, çarşamba, cuma ve hafta sonu 09.00-13.30 saatleri

arasında verilecek. Eğitim programı, 48 saat teorik, 6 saat uygulama olmak üzere toplam 54 saat olarak tasarlandı. Programda, teorik eğitimde kazanılan bilgiler sahada uygulama eğitimi ile pekiştirilecek. Program sonunda katılımcılara ölçme / değerlendirme sınavı yapılarak, başarı ile tamamlayanlara üniversiteden onaylı sertifika verilecek. Ayrıntılı bilgi için: <http://hbo.ticaret.edu.tr> 0212 266 70 22-23



## Boyasız göçük düzeltme için 70 saatlik kurs

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi, Türkiye'de bir ilk olan 'Boyasız Göçük Düzeltme Eğitimi'nin başını etabını başlatıyor. İTO Motorlu Araçlar Tammir, Bakım ve İmalatı Meslek Komitesi işbirliği ile düzenlenen eğitim, 10-21 Şubat 2020 tarihleri arasında verilecek. Araçlarda oluşan göçüklerin boyasız göçük düzeltme işlemi ile onarılmasını ve araçların değerinin korunmasını sağlamak için usta yetiştirmeyi hedefleyen eğitim, toplam 70 saat sürecek. Uzman eğitmenler eşliğinde verilecek eğitim 15 kişi ile sınırlandırıldı. Programa başvurularında İTO'ya üye olma, 20-45 yaş aralığında olma, en az 5 yıllık kaporta deneyimi, kurumsal bazda daha önce yapılan eğitimlere katılmamış olma gibi şartlar aranıyor. Eğitime her kurumdan sadece bir katılımcı kabul ediliyor. Eğitime ön kayıtlar 5 Şubat 2020 tarihine kadar Üniversitenin web sitesinden yapılabilecek. Kesin katılımlı listesi, 7 Şubat 2020 günü yapılacak mülakattan sonra belirlenecek. Bilgi için: <http://hbo.ticaret.edu.tr>

## 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](http://www.istanbulticaret.org.tr)

444 0 486 | [ito.org.tr](http://ito.org.tr) | [in](https://www.instagram.com/itokurumsal) [f](https://www.facebook.com/itokurumsal) [@](https://www.twitter.com/itokurumsal) /itokurumsal

# Mezunlarımızın yüzde 84'ü iş buluyor

**İ**stanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Yücel Oğurlu, 2018 verilerine göre istihdam imkanı bulan mezunlarının oranının yüzde 84 olduğunu söyledi. Prof. Dr. Oğurlu, üniversitenin seçkin bir öğretim kadrosuyla öğrencilere iyi bir eğitim ve bir anlamda piyasa güvencesi verdiğini dile getirdi.

SELAHATTİN NİZAM

**İ**STANBUL Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Yücel Oğurlu, üniversitenin kurucu iradesi olan İstanbul Ticaret Odası'nın desteğini her açıdan hissettiklerini söyledi. İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde uzun yıllardır çeşitli kademelerde görev yapan ve 13 Eylül 2019 tarihinden itibaren Rektörlüğü'nü yürütmeye başlayan Prof. Dr. Yücel Oğurlu, "2018 verilerine göre istihdam imkanı bulan mezun oranımız yüzde 84. Öğrencilerimiz staj yapacak kurum bulamama gibi sorunları İTO sayesinde yaşamıyor" dedi. Prof. Dr. Oğurlu, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin ayrıcalıklarını ve Oda'nın desteklerini anlattı.

## NETWORK ZEMİNİ

İstanbul Ticaret Odası'nın 137 yıllık birikim ve yaklaşık 400 bin üyesiyle dünyanın en büyük ticaret odalarından biri olduğuna dikkat çeken Prof. Dr. Oğurlu, "Bu birikimin bir kurumu desteklemesi elbette çok önemli. İTO, Türkiye'nin ekonomik başkentisi olan İstanbul'da ve ülkenin her köşesindeki üyeleriyle üniversitemiz için çok büyük bir network zemini oluşturuyor. Oda, kurucu olmanın da ötesinde, bugüne kadar istisnasız her yıl sunduğu yatırım destekleriyle üniversitemizin ayakta kalmasına, bugünlere gelmesine imkân sağladı ve sağlıyor. Bu kanalla üniversitemiz topluma hizmet sunan büyük bir yükseköğretim kurumu olma vasfını taşıyor" dedi.

## STAJ SORUNU YOK

Prof. Dr. Oğurlu, İstanbul Ticaret Odası'nın akademik desteğinin yanı sıra öğrencilere sağladığı katkılara da

değindi: "İstanbul Ticaret Odası burslarının yanı sıra asıl büyük desteğin 400 bin üyenin öğrencilerimize sunduğu staj imkânı olduğunu söyleyebiliriz. Bu fırsatın öğrencilerimiz tarafından sonuna kadar kullanıldığını ve farklı sektörlerdeki marka ve şirketlerde staj imkânı bulduklarını görüyoruz. Gerek İTO gerekse İTO üyeleriyle yaptığımız işbirlikleri sonucunda öğrencilerimizin staj yeri, mezunlarımızın işe iş bulması daha kolay olabiliyor. Bugüne kadar staj yapmak için Kariyer Merkezi'ne başvuran öğrencilerimizin staj yeri bulamama gibi bir sorunu olmadı."

## PIYASA GÜVENCESİ

Üniversitenin seçkin bir öğretim kadrosuyla öğrencilere iyi bir eğitim ve bir anlamda piyasa güvencesi verdiğini de vurgulayan Rektör Prof. Dr. Oğurlu, "Bu güvence elbette kişilerin şahsi becerilerine, gayretlerine, birikimlerine ve girişkenliklerine bağlı olarak değişebiliyor. Üniversitede her türlü kültürel ve sanatsal faaliyetler düzenleniyor. Bunlar için öğrenci kütüphanelerine imkânlar ölçüsünde destek veriliyor. Üniversitenin akademik faaliyetlerini artıran her türlü organizasyonu özellikle destekliyoruz. Lisans 36, lisansüstü eğitimde ise 100'ün üzerinde programımız var. Öğrencilerimiz hem farklı sektörlerle ortak hazırlanan lisansüstü programlarda sektörün duayenleriyle buluşuyor hem de bu duayen isimlerin derslere girmesi sağlanarak hayattan kopuk olmayan bir öğretim imkânı sunulmuş oluyor. 2018 rakamlarıyla mezunlarımızın yüzde 84'ü iş bulmuş durumda. En yüksek seviyedeki kamu kurumlarından piyasamızın seçkin markalarına kadar öğrencilerimiz çalışma fırsatı buluyor" diye konuştu.



## DÜNYANIN LİDER DİZİ, FİLM, İÇERİK, TV, YAPIM FUARI MIPTV 2020

Cannes/Fransa  
30 Mart-2 Nisan 2020

- Animasyon • Format
- Belgesel • Sinema/TV Filmi
- Dijital içerik • TV Dizisi

%70  
DEVLET  
DESTEĞİ

## İSTANBUL TİCARET ODASI'NIN TÜRKİYE MİLLİ İŞTİRAK ORGANİZASYONU İLE SEKTÖRÜN MARKA FUARINDA YERİNİZİ ALIN

### MipTv

- Sektörün Cannes'daki uluslararası buluşması
- 100 ülkeden 2.800 katılımcı ve 9.500 ziyaretçi
- Yüzlerce tanınmış yüzün kırmızı halı yürüyüşü
- Uluslararası Emmy Kids Ödülleri
- 2015 yılından itibaren sürekli geçen grafikli artan İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

### Katılım bedeline dahil hizmetler

- Stant inşaat organizasyonu (teknik ekipman ve teşhir üniteleri dahil)
- 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

### Ödeme planı

- m<sup>2</sup> birim ücreti : 2.280 TL/m<sup>2</sup>
- Minimum stand alanı : 5 m<sup>2</sup>
- Katılım bedeli (5 m<sup>2</sup> için): 11.400 TL
- 1. Ödeme : Toplam bedelin %50'si başvuru ile birlikte
- 2. Ödeme : Bakiye bedel (14 Şubat 2020)

### Banka bilgisi

- Hesap adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
- Banka : YAPI KREDİ BANKASI
- Şube : SULTANIYAMAM - İSTANBUL
- Şube kodu : 0655
- TL hesap no : 85610614779 90
- IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

- Ödemelerin Firma hesabından yapılması ve banka dekontunda tam firma ünvanı ile "MIPTV 2020 Türkiye Milli İştiraki Katılım Bedeli" ibaresinin belirtilmesi gerekmektedir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Begüm Ece/Mustafa Çağlayan/Mine Güneş

- Tel : 0212 455 65 03/455 61 08/455 61 06
- GSM : 0533 959 57 30 57
- Faks : 0212 520 15 26
- E-posta : begum.ece@ito.org.tr, mustafa.caglayan@ito.org, mine.gunes@ito.org.tr

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

## 8 bin öğrenciye eğitim veriyoruz



İstanbul Ticaret Üniversitesi'ni, İstanbul Ticaret Odası'nın kuruluş felsefesine uygun olarak ticareti ve girişimciliği özümsemiş, bu alanda kalifiye elemanların yetiştirilmesi için atılan adımların bir sonucu olarak tanımlayan Rektör Prof. Dr. Oğurlu,

üniversiteye ilişkin şu bilgileri verdi: "İstanbul Ticaret Üniversitesi bünyesinde 6 fakülte yer alıyor. Bunlar; İnsan ve Toplum Bilimleri, İşletme, Hukuk, İletişim, Mühendislik, Mimarlık ve Tasarım fakülteleri. İngilizce Hazırlık Bölümü ile Dış Ticaret, Sosyal

Bilimler, Fen Bilimleri, Finans Enstitüsü ve çok sayıda araştırma ve uygulama merkezimiz de var. Kurulduğu yılda 73 öğrenci ile eğitime başlayan üniversitede bugün 8 binin üzerinde öğrenci bulunuyor. Akademisyen sayımız ise 300'ün üzerinde."

## İş insanlarını bir adım ileriye taşıyoruz

İTO'nun varlığının, üniversiteyi tercih eden her bir öğrencinin mesleki donanımına sahip, teorik ve pratik hayatın gerçeklerinden kopmadan bütünleşen evrensel bir eğitim almasında önemli bir role sahip olduğunu da vurgulayan Prof. Dr. Oğurlu, "Lisansüstü programlarımızın da önemli bir kısmı iş insanlarına yönelik, iş dünyasında onları bir adım öteye taşıyacak programlardan oluşuyor" diye konuştu.



## Bizden beklenen akademik başarı

Rektör Prof. Dr. Yücel Oğurlu, İTO'nun üniversiteden beklentileri olduğunu belirterek, "Bu beklentilerin tamamı kurumumuzun akademik faaliyetleriyle örtüşüyor. Bizden beklenen yegane sonuç, akademik başarı. Ve biz bu başarıyı fazlasıyla hak edecek potansiyele sahip bir üniversiteyiz" dedi.



## Yabancı öğrenciye BURS FIRSATI

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, İngilizce ve Türkçe yüksek lisans ve doktora programlarına başvuran yabancı uyruklu öğrencilere eğitim desteği uygulamaya başlatıyor. Burs fırsatından sınırlı sayı ve yetenekte seçilecek yabancı uyruklu öğrenciler faydalanabilecek.

### ÖĞRENİM ÜCRETİ

Burs, öğrenim ücretini karşılamak amacıyla yüzde 100 ya da yüzde 50 oranlarında belirlendi. 50 aday yüzde 100, 100 aday da yüzde 50 bursun faydalanabileceği. Burs, öğrencinin kayıt olacağı program süresine bağlı olarak geçerli olacak. Üniversite bursu sadece öğrenim ücretini

kapsıyor. Konaklama, yurt, yeme-içme ve özel ihtiyaçlar gibi giderlerini bursiyer öğrenciler kendileri karşılayacak.

### YENİ KAYITLAR

Üniversitenin yabancı öğrenciler için başlattığı burs programına başvurmak için yabancı bir ülke pasaportuna sahip olmak gerekiyor. Öğrenciler, lisans veya yüksek lisans öğrenimini Türkiye'de veya yurtdışında tamamlamış olmalı. İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde veya başka bir üniversitede kayıtlı öğrenciler burslardan faydalanamayacak. Öğrencilerde ayrıca daha önce İstanbul Ticaret Üniversitesi bursu alamamış olması şartı da aranıyor.

### Başarı kriterleri

Yabancı öğrenci bursuna başvurabilmek için adaylarda başarı kriterleri de belirlendi. İngilizce testli programlar için puanın, yabancı dil sınavının birinden (TOEFL-72-IBT, YDS-70, YÖKDİL-70 ve üstü) olması gerekiyor. Keza ALES (55), GRE (450), GMAT (450), GPA: 3.50 (85) ve üstü olanlar burs için başvuru yapabilecek.

İngilizce tezisli programlar için puanın, yabancı dil sınavının birinden (TOEFL-

72-IBT, YDS-70, YÖKDİL-70-, GPA: 3.50 (85) ve üstü) olması gerekiyor. Türkçe tezisli programlar için puanın yabancı dil sınavının birinden (C2 TÖMER, ALES-55, GRE-450, GMAT-450, GPA: 3.50 (85) ve üstü). Türkçe tezisli programlar için ise C2 TÖMER, GPA: 3.50 (85) ve üstü şartı aranacak. Burslu yüksek lisans ve doktora başvuran yalnızca online sistem olan OBS üzerinden yapılabilecek.

**İ**stanbul Ticaret Üniversitesi Moda ve Tekstil Tasarımı Bölümü'nden üç akademisyen ve bir uzman, dünya çapındaki bir tekstil sanatı sergisinde yer almanın gururunu yaşıyor. Japonya'da bu yıl ikincisi düzenlenen 'Devam Eden Söyleşi Sergisi'nde farklı ülkelerden 60 tekstil sanatçısının eserleri sergileniyor.



# Eserleri Japonya'da sergileniyor



**İ**STANBUL Ticaret Üniversitesi Moda ve Tekstil Tasarımı Bölümü akademisyenlerinin eserleri, Japonya'da düzenlenen dünya çapındaki bir tekstil sanatı sergisinde sergileniyor. Geçtiğimiz aralık ayında açılan Devam Eden Söyleşi (Ongoing Conversation) tekstil sanatı sergiler dizisinin ikincisi, iki farklı salonda Japon sanatseverlerle buluşuyor. Kyoto Community House ile Kyoto Shibori Müzesi'ndeki karma sergide, çeşitli ülkelerden 60 tekstil sanatçısının eserleri yer alıyor.

### DAVET ALDILAR

Şubat ayına kadar devam edecek sergide İstanbul Ticaret Üniversitesi Moda ve Tekstil Tasarımı Bölümü'nden Dr. Öğretim Üyesi İrmak Bayburtlu, Öğretim Görevlisi Gülay Kaygusuz, Öğretim Görevlisi Demet Yıldız Yanızca ve Uzman Sema Hatun Türkler'in eserleri de sergileniyor. Her biri alanlarında başarılı birer sanatçı olan akademisyenler sergiye, Ongoing Conversation 2019 Uluslararası Davet Jürisi'nin daveti üzerine katıldı.

### YOĞUN İLGI

Sergiye eser gönderen Öğretim Görevlisi Gülay Kaygusuz, geçen yıl da Uruguay'da düzenlenen VII. Uluslararası Çağdaş Tekstil Sanatı Bienali'nde sergilenen 'Traces of motion' isimli eseriyle jüri özel onur ödülüne layık oldu. Uluslararası pek çok projede yer alan Dr. Öğretim Üyesi İrmak Bayburtlu'nun geçtiğimiz aralık ayında İstanbul'da açtığı 15 eserden oluşan 'Kabuktan Hayaller Giymek' tekstil sanatı sergisi de büyük ilgi görmüştü.



## BAUMA CHINA 2020

Şanhay-Çin Halk Cumhuriyeti  
24-27 KASIM 2020

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

BETON SANAYİSİ •  
İNŞAAT ARAÇLARI VE EKİPMANLARI •  
İNŞAAT TEKNOLOJİLERİ •  
İŞ VE İNŞAAT MAKİNALARI •  
MADENCİLİK •  
YEDEK PARÇA SANAYİ •

## ASYA'NIN EN BÜYÜK İNŞAAT ENDÜSTRİ FUARINDA SEKTÖRÜ YENİDEN İNŞA EDİYORUZ

### BAUMA CHINA 2020

- 330.000 m² sergileme alanı
- 38 ülkeden 3.350 katılımcı
- 212.500 ziyaretçi
- Asya'da düzenlenen en büyük inşaat endüstrisi fuarı
- Bauma fuarının zincirinde İstanbul Ticaret Odası organizasyonlarının yükselen grafiği

### ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı: 12 m²

**Katılım bedeli** : Nakliye dahil 5.040 TL/m²  
Nakliye harcı 4.725 TL/m²  
Talep edilen m²x2.000 TL

- 1. Ödeme** : Başvuru ile birlikte
- 2. Ödeme** : 10 Nisan 2020 : Kalan bedelin %50'si
- 3. Ödeme** : 18 Eylül 2020 : Bakiye bedel

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

### 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 ürvanı "BAUMA CHINA 2020" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL  
TİCARET  
ODASI 1882

**Akif Gönülcü / İdil Ayla Bahçekapılı / Sibel Tayanç**  
Tel : 0212 445 6119 / 0212 455 6113 / 0212 455 6111  
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26  
E-Posta : akif.gonulcu@ito.org.tr / idil.aslantas@ito.org.tr  
sibel.tayanca@ito.org.tr

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

## Kültürlerarası benzerlik

### ABD Georgia

Üniversitesi'nden akademisyenlerin oluşturduğu Ongoing Conversation sanatçı topluluğunun sergileri her yıl farklı ülkelerde gerçekleşiyor.

Sergiler dizisinin ikincisi, İranlı sanatçı Soude Dadras'ın küratörlüğünde açıldı. Dadras, son beş yılda İstanbul ve Kyoto'da çeşitli uluslararası sergiler düzenledi. Dadras, Devam

Eden Söyleşi'nin misyonunu, "Görsel sanattardaki farklı sesleri uluslararası bir görüşle bir araya getirmek, bu sayede insanlığın kültürlerarası benzerliğini ortaya çıkarmak" olarak açıklıyor.

## KISA...KISA...KISA...

### Akademik kadroya yeni isimler

İstanbul Ticaret Üniversitesi, akademik kadrosunu önemli isimlerle büyötmeye devam ediyor. Medeni hukuk alanındaki çalışmalarıyla tanınan Prof. Dr. Sahin Akinci, psikoloji alanındaki çalışmalarla bilinen Prof. Dr. Rüstem Aşkın ve vergi hukuku alanının yetkin isimlerinden Prof. Dr. Uğur Yigit, üniversitenin akademik kadrosuna katıldı. Akademik faaliyetlerini sürdüren Doç. Dr. Cihad Demiri, Doç. Dr. Özlem Deniz Başar ve Doç. Dr. Ali Görener de profesör unvanına hak kazandı.

### Kitabı ikinci baskısını yaptı

İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Ayben Koy'un 'Türev Piyasalar Emtia Türevleri, Opsiyonlar, Vadeli İşlem Sözleşmeleri, Swaplar' kitabı, gördüğü yoğun ilgi üzerine kısa sürede güncellenerek ikinci baskısını yaptı. Öte yandan Doç. Dr. Ayben Koy, Balıkesir Üniversitesi akademisyenleri ve doktora öğrencilerine finans



Doç. Dr. Ayben Koy

alanında ekonometri semineri verdi. Birim kök testleri, regresyon modelleri ve GARCH modelleri gibi konuları anlatan Doç. Dr. Koy, finans alanında bilimsel çalışmalarla kullanılabilecekleri yöntemler üzerine uygulamalar gerçekleştirdi.



### İlham veren kadınlar zirvesi

Kadın ve Aile Uygulama ve Araştırma Merkezi ile Türkiye Gençlik Vakfı (TUGVA) Kadın ve Aile Koordinatörlüğü işbirliğinde 'İlham Veren Kadınlar Zirvesi' düzenlendi. Kültür ve sanat temasıyla düzenlenen zirveye, çeşitli illerden gelen katılımcılar yoğun ilgi gösterdi.

## DEVLET DESTEKLERİ VE HİBELER

## Ar-Ge, inovasyon ve endüstriyel uygulama desteği



Ahmet KARATAŞ

Bilim ve teknolojiye dayalı yeni fikir ve buluşlara sahip KOBİ'ler ile girişimcilerin geliştirilmesi, yeni ürün, yeni süreç, bilgi ve/veya hizmet üretimi ve ticarileştirilmesi için araştırma, geliştirme, inovasyon ve endüstriyel uygulama projeleri KOSGEB tarafından destekleniyor.

**Araştırma ve Geliştirme (Ar-Ge):** Araştırma ve geliştirme, kültür, insan ve toplumun bilgisinden oluşan bilgi dağarcığının artırılması ve bunun yeni süreç, sistem ve uygulamalar tasarlamak üzere kullanılması için sistematik bir temelde yürütülen yaratıcı çalışmalar, çevre uyumlu ürün tasarımı veya yazılım faaliyetleri ile alanlarda bilimsel ve teknolojik gelişme sağlayan, bilimsel ve teknolojik bir belirsizliğe odaklanan, çıktıları özgün, deneysel, bilimsel ve teknik içerik taşıyan faaliyetler.

**Endüstriyel uygulama:** Ar-Ge ve inovasyon projesi kamu kaynakları ile desteklenerek başlanıp tamamlanmış ve/veya patent belgesi ile korunan veya doktora çalışması neticesinde ortaya çıkan yeni bir ürün/hizmetin üretimi, kalitesi veya standardının yükseltilmesi veya maliyet düşürücü nitelikte yeni tekniklerin uygulamaya alınması, ürün veya sürecinin pazara uygun biçimde ticarileştirilmesi faaliyetleri.

**Inovasyon (Yenilik):** Sosyal ve

ekonomik ihtiyaçlara cevap verebilen, mevcut pazarlara başlanıp sunulabilecek ya da yeni pazarlar yaratabilecek; yeni bir ürün, hizmet, uygulama, yöntem veya iş modeli fikri ile oluşturulan süreçleri ve sonuçlarını,

**Proje süresi**

Ar-Ge ve Inovasyon Programı'nda, proje süresi en çok 24 aydır. Kurul kararı ile 12 aya kadar ek süre verilebilir.

Endüstriyel Uygulama Programında proje süresi en çok 18 ay. Kurul kararı ile 12 aya kadar ek süre verilebilir.

| ARAŞTIRMA GELİŞTİRME, İNOVASYON VE ENDÜSTRİYEL UYGULAMA DESTEK PROGRAMI DESTEKLERİ          | DESTEK ÜST LİMİTİ (TL)                               | DESTEK ORANI (%) |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|------------------|
| Ar-Ge ve Inovasyon Programı                                                                 |                                                      |                  |
| İlk Destek                                                                                  | İşletmeden Bodel Alınmaz                             | 75               |
| Kira Destek                                                                                 | 30.000 (Teknopark İşlet.)<br>24.000 (Teknopark Depo) |                  |
| Makine-Teçhizat, Donanım, Hammaddesi, Yazılım ve Hizmet Alımı Giderleri Destek              | 300.000                                              | 75*              |
| Makine-Teçhizat, Donanım, Hammaddesi, Yazılım ve Hizmet Alımı Giderleri Destek (Geni Ödeme) | 150.000                                              | 75               |
| Personel Gideri Destek                                                                      | 20.000                                               | 100              |
| Bilgisayar, Sermayesi Destek                                                                | 25.000                                               |                  |
| Proje Danışmanlık Destek                                                                    | 10.000                                               |                  |
| Patent Destek                                                                               | 20.000                                               |                  |
| Sinai ve Fikri Mülkiyet Hakları Destek                                                      | 5.000                                                |                  |
| Proje Tanıtım Destek                                                                        | 15.000                                               | 75               |
| Yatırım ve Yurtiçi Yatırım Destek                                                           | 25.000                                               |                  |
| Text, Analiz ve Belgelendirme Destek                                                        |                                                      |                  |
| Endüstriyel Uygulama Programı                                                               |                                                      |                  |
| Kira Destek                                                                                 | 18.000                                               | 75               |
| Makine-Teçhizat, Donanım, Sarf Malzemesi, Yazılım ve Tasarım Giderleri Destek               | 150.000                                              |                  |
| Makine-Teçhizat, Donanım, Sarf Malzemesi, Yazılım ve Tasarım Giderleri Destek (Geni Ödeme)  | 500.000                                              | 75*              |
| Personel Gideri Destek                                                                      | 150.000                                              | 75               |

Başvuru ise KOSGEB'e yapılır. Alınacak makine teçhizat yerli malı belgesi ile tefrik edilmesi durumunda, destek oranlarına yüzde 15 ilave edilir.

## Karakol gemisi

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Malezya Başbakanı Dr. Mahathir Bin Mohamad huzurunda imzalanan, 'Çok Maksatlı Karakol Gemi Dizaynı Geliştirilmesine Yönelik Anlaşma', SEFT ve Kuala Lumpur Üniversitesi bünyesindeki AMDeC (Asia Marine Design Centre) arasında gerçekleştirildi. Anlaşma ile Malezya'nın deniz yetki alanlarında görev yapan farklı kurumların ihtiyaçlarına ortak bir çözüm oluşturulacak.



## Malezya'ya gemi inşa know-how'ı verecek

**SEFT Gemi Tasarım, Malezya'nın yerli gemi inşa know-how'ı verecek. Dünyanın en büyük yüzer enerji gemisi, en gelişmiş denizaltı kurtarma gemisi ile yüzde 100 yerli ve milli sismik araştırma gemisi SEFT imzıyor.**

## SOYHAN ALPASLAN

İSTANBUL Ticaret Odası'nın kurucu ortaklarından olduğu Teknopark İstanbul, dünya gündemindeki yerini koruyor. Malezya ile Türkiye arasında imzalanan stratejik 18 işbirliği anlaşması arasında yer alan Teknopark İstanbul firmaları, saygılarına konuk oluyor. Bu hafta ki konumuz SEFT Gemi Tasarım, Malezya'nın milli gemi inşa faaliyetlerine bilgi birikimiyle destek olacak. Dünyanın en büyük yüzer enerji gemisi MV OSMAN KHAN, en gelişmiş denizaltı kurtarma gemisi TCG ALEMDAR, yüzde 100 yerli ve milli sismik araştırma gemisi MTA ORUÇ REİS, SEFT'in imzasını taşıyor. 2001'de Semih Zorlu, Emrah Sağıroğlu, Ferdi Çiçek ve Taylan Karakaya'nın kurduğu firma; ticari gemi tasarlama, yerli ve milli askeri gemi projelerinin yanı sıra Romanya'ya, Tayland'a know-how ihraç ediyor. İstanbul Ticaret'in sorunları SEFT Genel Müdürü Semih Zorlu cevapladı.



## Milli füze 'Atmaca' Harpoon'a rakip

SEFT Genel Müdürü Semih Zorlu, "SEFT, milli deniz seyir füzesi Atmaca'nın TCG Kinalada gemisine entegrasyonuna yönelik üretim ve tasarım faaliyetlerinde ROKETSAN'ın çözüm ortağı. ROKETSAN'ın geliştirdiği füze 2019'un ikinci yarısında Kinalada gemisinden başarıyla fırlatıldı. Böylece Amerikan yapımı Harpoon füze sistemi yerine milli füze sistemimiz ATMACA'nın kullanımının önü açıldı" dedi.

## Denizaltı kurtaran rakisiz gemi

SEFT'in Türkiye imzası attığı, dünyanın en gelişmiş denizaltı kurtarma ana gemisi TCG ALEMDAR (MOSHIP); NATO tabiatının ana gemisi oldu. SEFT, Türkiye'nin yüzde 100 yerli ve milli tasarım ilk sismik araştırma gemisi MTA ORUÇ REİS'in de tasarım ve mühendisliğini gerçekleştirdi. Dünyanın ilk 600 metre ventilasyon imkanı sahip gemileri TCG AKIN ve TCG İSİN' (KURYED Projesi) Deniz Kuvvetleri envanterine kazandırdı.

## Ticari tasarımların var mı?

SEFT tasarımını 15 bin dwt'lik m/v İÇDAŞ-5 çok maksatlı kargo gemisi 2019'da hizmete girdi. Bu projenin koster filomuzun modernizasyonu için rol model olacağına inanıyoruz. 7500 dwt'lik paslanmaz tanklı kimyasal tanker m/t ALVANITH gemisinin teslimini bu yıl yapacağız. Tasarımdan önce kimyasal taşımacılığı uzmanlarıyla mülakat ve anketler yapıldı. Elde edilen veriler ışığında sektörün ihtiyaçlarına cevap veren bir tasarım ortaya koymaya çalıştık.

## 70 MÜHENDİSLİK ÇÖZÜMÜ

Servisteki gemilere sağladığımız 'BWTS (Ballast Water Treatment System)' ve 'EGCS (Exhaust Gas Cleaning System)' kurulumuna yönelik mühendislik projelerimiz sürüyor. İki yıla hem yerli hem yabancı armatör, tersane, işletmeciler ve ekipman distribütörlerine 70'ten fazla gemi için mühendislik çözümleri sunduk.

## 11 YÜZER SANTRAL

## Yüzer enerji santrallerindeki çalışmaları neler?

SEFT'in yüz aç markalarımızdan 'yüzer enerji santralleri' alanında da önemli çalışmalar var. Büyük ölçüde tamamladığımız KPS-8 'Powership' projemizle referans sayımız 11 oldu. 250mW ve 300mW enerji üretim kapasitesi ile hizmet verecek iki yeni 'Powership' projesi için çalışmaya başladık.

## DÜNYAYA KNOW HOW

2010'da Romanya devletine FPB 17 sınıfı beş adet hızlı karakol botu ve sualtı platformu ile çeşitli deniz gözlemleme istasyonu birimlerinde' milli İFF Mod 5 (dost düşman tanıma ve tanımla) sisteminin entegrasyonu projesi yürütülüyor. SEFT, bu projede ASELSAN için tasarım ve mühendislik çözümleri sağlıyor.

## ASKERİ GEMİDE İŞBİRLİĞİ

SEFT, Malezya'da ne anlaşması imzaladı? SEFT, 2019'da Malezya'da birbirini tamamlayan iki anlaşmaya imza attı. İlk, Kuala Lumpur Üniversitesi (Universiti Teknikal Mara 'UniKL') ile birlikte tasarım ve know-how transferi gerçekleştireceğimizi beyan ettiğimiz 'İyi Niyet Anlaşması' oldu. İkinci anlaşma ise bu irade beyanı 'Çok Maksatlı Karakol Gemi Dizaynı Geliştirilmesine'ne dönüşerek somutlaştı.

## KOMUTA KONTROL GEMİSİ

Yerli savunma sanayi için neler yapıyorsunuz?

Deniz Kuvvetleri Komutanlığı'nın komuta kontrol gemisi olacak Denizde İkmal Muharebe Destek Gemisi (DİMDEG) projesinde tasarım ve mühendislik çalışmalarımız sürüyor. DİMDEG, ülkemizin en büyük askeri deniz platformlarından olacak. 200 metre boyundaki bu gemi, deniz aşırı ülkelerdeki askeri üslerimize için çok önemli.

## KRİTİK GÖREVLER

## DİMDEG'in önemi nedir?

Açık denizlerdeki gemilerimize ikmal sağlamak, Türkiye'deki ve müttefik ülkelerdeki askeri üslerimizin desteklenmesinde görev olacak. Muharip gemilerle birlikte açık deniz ve okyanus sahalarında komuta kontrol gemisi görevleri gibi kritik görevler icra edecek. SEFT bu projede de ihale sürecinden geminin teslimine kadar her aşamada hizmet veriyor.

## ÇÖZÜM ORTAĞI

## Savunma sanayi ile çözüm ortaklığınız var mı?

Deniz Kuvvetleri Komutanlığımız bünyesinde, ülke savunmasında önemli görevler icra eden Barbaros Sınıfı Fırkateynler, ASELSAN ve HAVELSAN iş ortaklığıyla gelişmiş modernizasyona tabi tutuluyor. Silah sistemleri, silah elektronik sistemleri ve sensörleri ile savaş yönetim sistemleri gibi kritik unsurlar yerli ve milli imkanlarla modernize ediliyor. SEFT bu projede 'entegrasyon tasarım ve mühendislik' çözüm ortağı.

## DOST/DÜŞMAN TANIMA

ASELSAN'ın ana yükleniciliğinde 24 farklı tipte 87 adet su üstü ve sualtı platformu ile çeşitli deniz gözlemleme istasyonu birimlerinde' milli İFF Mod 5 (dost düşman tanıma ve tanımla) sisteminin entegrasyonu projesi yürütülüyor. SEFT, bu projede ASELSAN için tasarım ve mühendislik çözümleri sağlıyor.

## 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

## ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 9 m²
- Katılım bedeli : 5.000 TL/m²
- 1. Ödeme : Talep edilen m²x 1.000 TL
- Başvuru ile birlikte
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
- 10 Ocak 2020
- 3. Ödeme : Bakiye Bedel
- 6 Mart 2020

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL  
TİCARET  
ODASI 1882

## Sibel Tayanç / Çağrı Oluc

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

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

# Ayrık otu avcısı ROBOT

**T**arımda maliyetleri düşüren ve kimyasal kullanımını azaltan çözümler üreten bir girişim, üçüncü robotunu tanıttı. Yeni robot, ayrıntıların tespit edip elektrikle bir bir yakıyor.

AYŞE BAŞAK

**T**AZE bir İngiliz girişimi olan Small Robot Company, tarım konusunda hem maliyetleri düşüren hem de sürdürülebilirliği olan çözümler sunuyor. Şirket geçtiğimiz sene iki minyatür robotu tanıttı: Tom ve Harry. Bu yıl onlara bir yenisi eklendi: Dick. Robotlardan Tom, ot haritalandırması yapıyor. Yani her gün 20 hektar büyüklüğünde ekili alanı bir sürüçüye ihtiyaç duymaksızın dolaşır ve yabancı otları, tarlada biten ve ayıklanması gereken otları bir milimetrenin dahi altındaki bir hassasiyetle tespit ediyor. Harry ise tohumları toprağa tek tek eken bir robot. Üstelik tohumların ekimi sırasında nereye



ne ektiğini asla unutmuyor, hepsini kaydediyor.

Geçtiğimiz günlerde tanıtımı yapılan robot Dick ise tarlada bulunan ayrıntıların her birine elektrik vermek suretiyle yok ediyor. Rootwave isimli firma tarafından geliştirilmiş bir yöntemi kullanan Dick, zararlı bitkilerin köklerine elektrik vererek onları aşağıdan yukarı doğru yanmasını sağlıyor. Bu yöntemin kullanılması en önemli avantajı kimyasal kullanımını ortadan kaldırması.

## ÇİFTLİKTE ÇALIŞACAK

Şirketin kurucularından Sam Watson-Jones bunun dünyada bir ilk olduğunu söylüyor. Jones "İlk defa tarladaki irili ufaklı tüm bitkileri bir robot aracılığıyla görebiliyoruz. Her birini takip edebiliyoruz. Tüm tarlaya ilaç sıkılmaktan istenmeyen otları her birine tek tek ateş edebileceğiz" diyor. Bu robotlar bu yıl İngiltere'deki çiftlikte çalışacak. Ticari olarak üretimlerine ise gelecek sene başlanması bekleniyor.



Salih KESKİN  
www.aysebasak.com.tr

## Fosilleşen zihin kalıplarını kırmak

Bilgileri saklamak için önce disket kullandık, sonra CD. Ardından USB stick (USB bellek) girdi hayatımıza. Serçe parmak boyutundaki bu aletin ne kadar fazla bilgi saklayabildiğine hayret ettik. Bu 'minik dev'lerin gittikçe artan kapasiteleri bizi hayrete düşürmeye devam etti, ediyor.

En nihayetinde 'bulut'la tanıştık ve bilgilerin çoğunu burada sakladık. Pekiyi ya bitti mi? Bulut son aşama mı? Görtüp görebileceğimiz bu mu? Tabii ki hayır.

Şu an bilgilerin beynimize yüklenmesi üzerinde çalışılıyor. Bu teknoloji, yakın zamanda uygulamaya alınmış olacak.

Frontiers in Human Neuroscience adlı dergide yayınlanan çalışmaya, bu konuda beklenen sonuçların

alınmaya başlandığını gösteriyor. Eğer beyin yedekleme gerçekleşirse öntümüzdeki 10 yılda okul, eğitim ve öğretim kavramlarının tekrar gözden geçirilmesini tavsiye ediyorum. Çünkü okula ihtiyaç kalmayacağı gibi eğitim ve öğretim kavramları da bambaşka bir evreye geçmiş olacak. İstediklerimiz bilgileri, istediklerimiz zaman diliminde web üzerinden alabildiğimizi düşünseniz... Ne müthiş!

Bu gelişmeler bir kenarda dursun.

Biz ülkemize dönelim. 2018 ve 2019, bütüme hızında düşüş yaşadığımız yıllar. Bu yıllar, bazı sektörler için de yine ciddi şekilde sıkıntıya geçti diyebiliriz. Acaba 2020 ve sonrasında hangi konularda, daha neler olabilir, neler olmalı?

## İşte 2020 sonrası türbülansları

■ Fason üretim mantığı, yerli otomobil süreciyle birlikte tarihin derinliklerine gönderilmeli ve 2020 bunu yapmak için milat olabilir. Beşeri sermayemizin kalitesini başkalarına ucuz iş gücü olarak plase etmek, dünya liginde bizi dördüncü kümeye düşürdü ve belli ki düşürmeye devam edecek.

■ Görünen o ki online ticaret, klasik satış kurgusunu yerle bir etmeye ant içmiş. Mavi çarşambalar, yesil perşembeler... Enval çeşit numaralara mağazacılık ve dükkâncılık, tarih olma riskiyle karşı karşıya. Kısaca 2020 yine, dükkânlar ile AVM'lerin ayakta kalma mücadelesiyle geçecek. Hasta komada ama biz yine palyatif tedbirlerle, pansuman çözümlerle cepheler anıyoruz.

■ İşsizliğin ekonomik parametrelerle ilgili olmadığını birilerinin kafamıza iyice sokması gerekiyor. Evet, işsizlik var çünkü işlerin yapısı, bambaşka niteliğin, bilginin var olmasını gerektiriyor. Bu gidisile milyonlarca insanın bosta gezdiği ve işsizlere hiçbir şekilde iş bulunamayan bir ortama doğru sürükleniyoruz.

■ Gazetelerin hayatımızdan çıkış hızının daha da artması kaçınılmaz. Nasıl ki tuşlu telefonlar göz göre göre yok olduysa göz bebeği gazetelerimiz de değişimi göremedikleri için yok olma riskiyle karşı karşıya. 2020, bu minvalde, bir kırılma yılı olacağı benziyor.

■ Televizyonun (ve de dizilerin) kan kaybetmeye devam etmesi makûs talih çünkü sektör, yeni nesil televizyonculuğu üretmedi; yani bir sonraki evrenin ne olduğunu kavrayamadı, kavrayamıyor ve bu bakış perspektifi devam ettikçe de kavrayamayacak. Netflix neden bu kadar büyüdü? Sorusu, bize cevabın nerede gizli olduğunu da açıklıyor aslında.

■ 2020 ve sonrasında inşaat sektörü yine cazibe merkezi hâline gelecekse Türkiye hiçbir şeyden ders almıyor demek. ■ Gündümüzde üniversite eğitimi almayan yok ama faydasını gören de yok... Fayda-maliyet makası gittikçe açılıyor. İlerlemiş ülkelerin bu işi nasıl çözdüğünü de ya anlamak isteyen yok ya da mevcut gidişatı birilerini memnun ediyor.

■ Ülke olarak orta gelir tuzagina (OGT) talahmiş gözüküyoruz. OGT, ekonominin belirli bir gelir düzeyine ulaştıktan sonra bir üst gelir grubuna

geçememesi ve/veya kişi başına düşen gelirin belirli bir eşiği aşamayıp uzun yıllar o eşikte kalması, olarak tanımlanmaktadır. Ama bence asıl konusulması gereken orta gelir tuzagı değil, 'yüksek gider tuzagı'. Özellikle son yıllarda ülkemiz, kazanmadığını harcayan insanların ülkesi olmuş durumda. Kişi başına gelir düzeyi bizi beşe, 10'a katlayan ülkeleri bile araştırmasız bizim kadar keyfine, konforuna para harcayan bir toplum bulamazsınız. Aştırdık hem de fena şekilde. Yine araştırın, son yıllarda en fazla açılan işletmeler hizmet sektöründen ya kafe ya kebapçı ya lokmacı.

■ Yeni nesil ile önceki nesillerin dünyasının ne kadar farkı olduğunu dile getirmeye gerek yok ama bu farkın nelere yol açtığı üzerinde durulmalı. Birbirini anlamayan nesiller arası geçiş, ülke insanları olarak ortak bir vizyonda buluşmamızı engelliyor. Keza yeni nesil tarafından hiçbir şekilde anlaşılamayan konusmalar yapan mevcut siyasetçi profiline on yıl içinde dışlanacağı, ilişki bile kuma konusunda reddedileceği bir süreci yaşıyıp göreceğiz.

■ İnsanları yönetim süreçlerine dâhil olmak istiyor; dijital dünyanın imkânları, böyle bir ortamı yaratmaya müsait. Artan katılmanın yaratacağı politik ortam, yeni nesil idarecileri ortaya çıkarmada gecikmeyecek.

■ Ar-Ge merkezlerinin sayısı gittikçe artarken, inovasyon kültürü zenginleşme yolunda mesafe kat ederken sorun şu ki patent sayısında hâlâ dünyayı en geriden takip eden ülkelerden biriyiz. Patent kalitesinde de yine durum çok farklı değil: Dünya çapında dikkat çekecek patentler üretmiyoruz. Sebep ise bu işe gereken enerji ile finansal katkıyı sağlamamamız. Her konuda olduğu gibi 'yapıyor görünmek', bu konuda da geçerli hiçbir şeyden ders almıyor demek.

Hülasa, en başta çizdiğimiz resmin işi ülke olarak ne kadar girip giremedikimizi göreceğiz. Fazla zaman kalmadığını söylemeye pek gerek duymuyorum. 2020'de bu fosilleşen zihin kalıplarını kırmamız dileğiyle...

## Katlanır ekranlı LAPTOP

**SAMSUNG** katlanabilir cep telefonu Galaxy Fold ile ilgili bir takım sorunlarla karşılaşmıştı. Ancak bu Lenovo'nun cesaretini kırmamış olacak ki ThinkPad X1 adındaki katlanabilir tablet bilgisayarı geliştirdi. 13.3 inçlik bir ekrana sahip olan cihazın çözünürlüğü 2048X1536. Katlanabilir ekranın tam yarısı büyüklüğünde olan bir klavye istenirse yanında satın alınabiliyor. Bu klavyeyi katlanan ekranın üzerine koyduğunuzda tipik bir düştü bilgisayarından hiç farkı kalmıyor.

Bağlantısını bluetooth üzerinden kablosuz olarak yapan klavye, şarj olmak için de kablolu ihtiyaç duymuyor. İster tablete bitişik kullanın isterseniz araya biraz mesafe koyarak, bir masaüstü bilgisayar gibi kullanın! Klavye ayrıca bir fareye veya ikinci bir ekrana bağlanabiliyor.

### İŞLETİM SİSTEMİ

Hali hazırda katlanabilir ekranlı cihazlar için geliştirilmiş özel bir işletim sistemi yok. Bu yüzden Lenovo, Windows 10 için özel bir program geliştirmiş. Ancak gelmek üzere olan Windows 10X'te katlanabilir cihazlar için geliştirilmiş özellikler bulunacakmış.

### PİL ÖMRÜ 11 SAAT

Dört yıldır LG ile çalışan Lenovo ancak katlanabilir ekrana erişecek bir teknolojiyi geliştirmiş. Intel Hybrid Teknolojisi kullanılan cihazda 8

GB bir RAM, 1 TB da hafıza mevcut. 11 saatlik bir pil kullanımı vaat eden Lenovo yetkilileri, 5G bağlantısının da ileride mümkün olacağını

söylüyor. Önümüzdeki aylarda piyasaya sürülecek olan cihazın fiyatının 2 bin 500 dolar olması bekleniyor.



## TESCİL BELGENİZE ONLINE ERIŞİN!

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

### Nasıl mı?

1. Ticaret Sicili Müdürlüğü'ne yapacağınız tescil işlemlerine ilişkin başvuru sırasında bildirdiğiniz cep telefonunuza barkod numarası gönderilir.

2. www.ito.org.tr adresindeki 'Tescil Başvuru Sonucu Doğrulama' ekranından barkod numaranızı girin. **E-imzalı tescil belgenize online olarak anında erişin!**



ito.org.tr | 444 0 466

f t i s o /itokurumsal



# Genç, çocuk ve bebek mağazalarına talep arttı

CEYHUN KUBURLU

**F**RANCHISE sektörü son yıllarda genç, çocuk ve bebek mağazalarına büyük ilgi gösteriyor. Bu alanda mobilya, ev tekstili ve hazır giyim başı çekiyor. Yerde kurulan birçok marka, franchise ile büyümesini sürdürürken, bir yandan da yeni yatırımcıların taleplerine yetişmeye çalışıyor. Sektör temsilcileri, "Genç, çocuk ve bebek markalarına olan ilgi yakından takip ediliyor. Bu alanda hazır giyim ve ev tekstili öne çıkıyor. Mobilyanın da payı çok iyi. Yatırımcılar açısından bu alana yatırım yapmak hem uygun hem de riski az olarak görülüyor. Bunun nedeni de bu ürünlere olan talep" diyor.

## YATIRIM BÜTÇESİ

Bugün genç, çocuk ve bebek mağazalarına yatırım yapmak isteyenlerin ortalama 300 bin TL'lik bir bütçeye sahip olması gerektiğinin altını çizen sektör mensupları, pazarda yaşananları şöyle anlatıyor: "Markalar yatırım riskini azaltmak için girişimcilere birçok alanda eğitim veriyor. Ayrıca birçok marka anahtar teslim mağaza veriyor. Yani önce eğitim veriyor sonra da tüm eleman bulma, ürün yerleştirme, finans yönetimi ile reklam kampanyalarına destek oluyor. Böyle bir yapıyla girişimci için daha değerli oluyor.

Çünkü girişimci, yatırım yapacağı alan hakkında genelde bilgi sahibi olmuyor. Bugün ortalama bir yatırım 300 bin TL'yi bulabiliyor. Ancak bu rakam ev tekstili, hazır giyim ve mobilya mağazalarının her birinde değişiklik gösteriyor. Çünkü bir mobilya mağazası bugün 600 bin TL'ye kadar çıkabiliyor. Ya da bir ev tekstili mağazası 100 bin liraya da kurulabiliyor. Yurtdışında da Türk markaların son yıllarda mağaza sayılarının arttığını söylemek mümkün. Almanya, Hollanda, ABD ve Rusya mobilya ve hazır giyim mağazaları açısından önem kazanıyor. Bu ülkelerde Türk markalarına ilgi fazla. Ancak bu ülkelerde mağaza açmadan önce yerel ortaklıklar da aranabiliyor."

## YATIRIMCIYA VERİLENLER

Sektör mensupları, bu alana yatırım yapanların daha çok sektörde çalışmış ve işi bilen kişiler olduğunun altını çiziyor. Sektör temsilcileri, sektöre yatırım yapmak isteyenler için ise şunları öneriyor: "Kârlı bir alan olarak görülüyor. Özellikle daha önce genç, çocuk ve bebek mağazalarında çalışmış kişiler bu alandaki fırsatı görüp yatırım yapmak isteyebiliyor. Böyle olunca da başarı şansı artıyor. Girişimci için en önemli konu doğru bir lokasyon. Bu alana yatırım yapanlar genelde



markaların yönlendirmesiyle şube açıyor. Son yıllarda alışveriş merkezlerinde büyüme isteyen markalar artık sadece mağazalarına yoğunlaşıyor. Bunun en büyük nedeni düşen kiralardır. Daha uygun yatırım bütçeleri ile mağaza açabileceğini gören yatırımcı, insan trafiğinin yoğun olduğu bölgelere yatırım yapıyor. Caddede mağazacılığının bir başka önemi de gençlere ulaşımın kolay olması. İstanbul, Ankara ve

İzmir gibi bölgelerde caddede mağazalarına yatırım yapan genç markaların önemli cirolara ulaşabiliyor.

Girişimciler daha çok yerli markalara yatırım yapmak istese de son yıllarda yabancı kurumsal markaların ilgisinin arttığını gözlemliyoruz. Yabancı markalara yapılan mağaza yatırımları daha çok İstanbul'daki alışveriş merkezlerinde ağırlıyor ve yatırım tutarları da oldukça yüksek."



Son dönemde kurumsallaşma yönünde önemli adımlar atan genç, çocuk ve bebek markaları, 2020'de franchise ile şube sayısını artıracak. Mobilya, ev tekstili ve hazır giyim alanında hizmet veren bu markalara yatırım tutarı ise ortalama 300 bin lira.



CEMİLE SULTAN KORUSU'NDA

## TOPLANTINIZ BAŞKA GÜZEL!

Eşsiz boğaz manzarasıyla, bireysel veya kurumsal profesyonel toplantı salonlarımızla iş dünyasına hizmet etmeye devam ediyoruz.

**R** 216 308 49 43

cemilesultan.com CemileSultanKrs CemileSultanKorusu itocemilesultankorusu İTO Cemile Sultan Korusu

Cemile Sultan  
KORUSU



İSTANBUL  
TİCARET  
ODASI  
— 1882 —

## Aile işletmelerinde ikinci kuşak sorunu

Ülkemizde ve dünyada ticaretin başlangıcında ve sürdürülmesinde aile faktörü önem arz eder. Aile, ticaret ve zihniyet ilişkisi inşa sürecinde birbirini etkileyerek/ besleyerek olumlu veya olumsuz durumlar ortaya çıkarır. Bu da kültürden kültüre farklılık gösterebilir. Bu süreçte ticaretin meşakatlı aşamalarından geçerek varlığını devam ettiren firmaların sahipleri, beşinci hayatın doğal bir sonucu olarak bir süre sonra emekliye ayrılır veya kendilerini bir miktar pasifize ederek işlerini bir alt soylarına, yani çocuklarına devrederler. Bu devir sonucu firmaların varlıklarını başanlı şekilde sürdürebilir, hatta şartlar elverişli işleri daha başarılı hale getirebilir ki, hepimizin aklına bu şekilde birçok şirket ve holding ismi gelir.



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

Ancak bazı durumlarda ikinci kuşak bu başarıyı yansıtmaz ve şirketler geçmişin tozlu sayfalarında yerini alır. Veyahut bunlar kapanmasa dahi faaliyetlerini vasatın altında bir biçimde sürdürürler. Eğer önceki durumları çok iyiye, bu vasatlık bazen gözle görülmez ancak söz konusu firmalarda ciddi bir kaymak israfı ve yanlış yatırımlar olur.

Yıllar önce Murat Ülker'e gazeteciler "Siz yeni sermaye misiniz?" diye sormuş ve kendisi de tek bildiği şey sermayenin dolar olduğu anlamına gelen bir cevap vermişti. Yarı müktedan bu cevap; ticaretin politik görüş, din, risk gibi konulardan bağımsız temel bir amacı esas aldığını güzel bir örneğidir. Para kazanmak. Tüccarlar için bu ortak amaç, hasıl olduktan sonra herkesin yönü değişebilir yani parayı harcama ya yönelik tutumları farklılık arz eder. İşte bu açıdan ticareti salt para kazanmaya indirgenmenin doğru olmadığını söyleyebiliriz. Kazanılan parayı harcama tutumları açısından da kuşak farkını görebiliriz.

Firmaları başarısız yöneten ikinci kuşak temsilcileri denince akla çok para harcayan, çalışmayı sevmeyen, münis kişilikler gelebilir. Ancak şirketler sadece bundan dolayı zarar görmezler. Hatalı yatırımlar da bir o kadar dikkat edilmesi gereken konuların başında gelir. Birinci kuşak, firmaları belirli bir yere getirmiş ve belki ciddi bir gelirin sahibi olmuşlardır. İkinci kuşak temsilcileri ise zaten o maddi şartlarda doğdukları için para kazanmak onların çoğu zaman birincil motivasyonu değildir. İş hayatına hep 'falancanın oğlu/kızı' olarak girdikleri için öncelikle kendi isimleri ile tanınır olmak onlar için oldukça önemlidir. Onlara göre babanın gölgesinden kurtulmak kendi başardıkları farklı yasa yeni bir iş ile mümkün olacaktır. İşte bu motivasyon, güçleri o andan itibaren yeni ve farklı sulara sürükler. Bundan sonra gelecek başan, artık nispeten tecrübesiz ikinci kuşakların dümen maharetiyle bağlı kalacaktır. Oysa ki bir üst soyları epey hata yapıp onları telfi ederek o günlere gelmiştir.

Burada yapıla gelen başlıca hatalardan biri; geçmişimiz zorlukları çekmeyen çocuklarımızın başta bizim kadar kaybet bilemeyecek olmalarını normal bir durum olarak kabul edememektir. Onlara; belki yeni bir firma kurduramayız ama nasıl zorlukların çektiğini, özverili bir şekilde telkin edebilir, kendilerinin iş hayatına daha erken yaşlarda en alt seviyelerde çalışarak başlatılabilir böylece bizimle ve alt seviyedeki çalışanlar ile empati yapabilmelerinin önünü açabiliriz. İkinci olarak da yine onlara bir firmayı kurup belirli bir yere getirmek kadar onu devam ettirebilmelerine de oldukça önemli olduğunu izah edebilir ve bu başanın bir insanın ticari hayatı için yeterince değerli olduğunu anlatabiliriz. Kendi hatalarımızdan örnekler vererek onların aynı hataları yapmayacaklarına dair inancımızı söylemeli ve motive edici öğütler vererek babanın rekabet edilecek bir figür olmadığını zihinlerine işlemeliyiz.

Uzun ömürlü aile işletmeleri güven duyulan bir ticareti beraberinde getirir. Güven ise aslında en büyük sermayedir. Bu işletmelerde bilgi ve deneyim olduğundan kaynaklar daha az israf olur. Uzun ömürlü olduktan sonra kurumsallaşabilen firmalar artık daha bir sağlam demektir. Ülke ekonomisi uzun ömürlü şirketlerden muhakkak olumlu anlamda etkilenebilir. Tüm bu sebeplerden dolayı birinci kuşak kurucular emeklerinin ve sermayelerinin zayıf olmaması adına şirketleri bir alt soylara devrederken yukarıda değinilen hususlara dikkat etmelerinde dikkatli ve kendileri açısından yarar vardır.

## Telif ekonomisinin üssü İstanbul olacak

TÜRKİYE'de geçtiğimiz yıl 424 milyon bandrollü yayın, okuyucu ile buluştu. Son dokuz yılda bandrollü kitap sayısında ise yüzde 100'lük artış yaşandı. İç piyasadaki hareketliliğin dış piyasaya da yansıtılması için beş yıl önce harekete geçen Türk yayıncıları, 'İstanbul Fellowship'le (Uluslararası İstanbul Yayıncılık Profesyonel Buluşmaları) dünyaya açıldı. Bu yıl beşinci kez gerçekleştirilecek olan İstanbul Fellowship'e 98 ülkeden 300 yayıncı başvurdu.

### BİNİN ÜZERİNDE

Türk edebiyatını dünyaya tanıtmak ve telif ihracatı gerçekleştirmek amacıyla ilki 2016'da gerçekleştirilen etkinlik, geçtiğimiz yıl 72 ülke ve 200 yayıncıyı buluşturdu. Organizasyon neticesinde, binin üzerinde telif anlaşması imzalandı. Her yıl artarak devam eden başvurular neticesinde İstanbul'un telif ekonomisinde bir marka olması öngörüldü. İstanbul'u telif marketi haline

getirmek için 2016'da başlayan İstanbul Fellowship ve Türk edebiyat eserlerini yurtdışında tanıtmayı amaçlayan 'Turkish Literature Abroad (TURLA)' artık tek çatı altında birleşti. Her iki oluşum, yayıncılık dünyasında kültürel diplomasiyi daha hızlı ilerleyebilmesi amacıyla kurulan Turkish Culture Abroad (TURCA) markası altında temsil edilecek.

### 3-5 Mart'ta

Edebiyat ekonomisinin kalbini attığı İstanbul Fellowship, bu yıl 3-5 Mart'ta İstanbul Cevahir Otel'i'de yapılacak. Organizasyonun tanıtım toplantısı İTO'da gerçekleşti. Toplantının açılış konuşmasını İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün yaptı. Üstün, "Kültür alanında yapacağımız her türlü yatırımın katlanarak geri döneneğine inanıyoruz. Yayın sektörümüzün zenginliğini dünyaya tanıtmaya devam ediyoruz" diye konuştu.



# Sanatın kimyagerliği: TOMBAKLAMA

Osmanlı'da maden sanatlarının en ilgi çekici dallarından biri de tombak sanatı. Günümüzde bir elin parmaklarını geçmeyecek sayıda usta tarafından icra edilen bu sanat dalı ile bakır eşyaları altın kaplama usulü ile değerlendiriliyor. Tombaklama ustaları, gram gram yaptıkları bir karışımı, kimyaya sanata dönüştürüyorlar.

### SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

OSMANLI ve Selçuklu maden sanatları içinde önemli bir yeri olan tombak sanatı, asırlardır kesintisiz olarak icra ediliyor. Asırlık kadim sanat günümüzde az da olsa usta yetiştirilerek varlığını muhafaza ediyor. İslam kültüründe altın eşya kullanımının haram olduğu anlayışı sonucunda ortaya çıkan tombak sanatı, bakır bir eşyanın gram gram yapılan çeşitli karışımlarla altınla kaplanmasını ifade ediyor.

### ÖZEL HASSASİYET

Tombaklama sanatının tarihçesi Selçuklu Devleti'ne kadar uzanıyor. Altının büyüleyiciliğinden vazgeçemeyen geleneksel Türk sanatı çareyi, altın kaplama eserler yapmakta buldu. Bu hassasiyet, yüzlerce yıl geleneksel Türk sanatının başı taci olacak bir dalın doğmasına vesile oldu.

### TEHLİKELİ SANAT

Asırlardır usta-çırak ilişkisi ile süre gelen tombak sanatı, günümüzde ise az sayıda çırakla birlikte yok olmadan varlığını devam ettiriyor. Tombak ustalarının bu kadar az sayıda olmasının nedeni ise bu sanat dalının bir dönem çok tehlikeli şartlar altında yapıldığı olmasıdır. Zira cıva, kükürt ve altın karışımıyla kaplanan bakır eşyalar, zehirli gazların solunmasına neden oluyordu. Bu nedenle tombak ustaları 45 yaşını bulmadan hayata gözlerini



yumuyordu. Bir ömre bedel olan tombak, günümüzde tehlikesi daha azalmış şartlar altında icra ediliyor.

### GRAM ÖLÇÜLERİ

Tombak sanatının en önemli özelliklerinden biri, tombaklama işlemi için gerçekleştirilen karışımın gram gram ayarlanması olması. Her bir eşya için özel ölçülerde karışım hazırlanıyor. Aynı zamanda bir kimyager edasıyla sanatların icra eden tombak ustaları, hazırladıkları karışımı bir gram fazla ya da eksik malzeme koyduklarında, tombaklama işleminden istedikleri verimi elde edemiyorlar.

### Ustaya 1.700 kuruş

Tombak sanatı, Osmanlı döneminde oldukça önemsenen bir sanat dalıydı. Tombaklama sanatı en basit eşyayı bile altının ıhlısıyla bir sanat eserine dönüştürüyordu. II. Mahmud'un eşi Pertevniyal Valide Sultan'ın; iki iskemleyle mihlalanı yıldızları için Tombakçı Bedros Efendi'ye bin 700 kuruş ödediği tarihe geçen kayıtlar arasında.



### Çırak yetiştiriyor

Tombak sanatının sayısı azalan ustalarından biri de İsmail Bülbül. İsmail Bülbül, aynı zamanda bir kalemkâr ustası. Tombakladığı eşyaların üzerine ince ince nakış desenleri de işleyen Bülbül, usta-çırak ilişkisi ile kendini yetiştirmiş. Tombak ve kalemkârlığın nadir ustalarından biri olan Bülbül, sanat dalını elden ele devretmek için çırak da yetiştiriyor. Bülbül, aynı zamanda Yeni Camii Hünkâr Kasrı'nda görmek mümkün.

'Kalemkârlık ve Tombak' isimli bir sergiyi sanatseverlerle buluşturdu. Her iki sanatın da nadide eserlerini 25 Ocak'a kadar Yeni Camii Hünkâr Kasrı'nda görmek mümkün.



## VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

### Kendin olmanın dayanılmaz hafifliği

Kitapta, insanlar kendisini bu dünyada daha canlı hissetmek istiyorsa, hayatlarını daha dolu dolu, doygun yaşamak istiyorsa, bunun yolunun, kendisini ve içinde yaşadığı dünyayı yakından tanıtmaktan geçtiği belirtiliyor. İnsanın, kendisine sorular



sormasının, merakla bakmasının ve hazır cevaplara yerleşmemesinin öneminin belirtildiği kitapta, bunun sonucunun insana getireceği en büyük hediye, kendisi olmanın o şöhre ve dayanılmaz hafifliği'dir deniliyor. Ferhat Jak İçöz Doğan Novus

### İstihdamı paylaşmak

Kitapta, Türkiye'nin en büyük problemlerinden biri olan işsizlik kapsamlı bir şekilde ele alınıyor. İstihdam piyasasının



dönüşümü ve işsizliğin nedenlerinin ortaya konulduğu kitapta, ayrıca işsizlik için çözüm önerilerinde bulunuluyor. Mevlüt Tatlıyer Seta Yayınları

### Dijital dönüşüm ve finans

Çalışmada, finansal alanda yaşanan teknolojik değişimleri etkileyen faktörlerden başlayarak Türkiye'deki yasal düzenlemelere kadar alınan yol inceleniyor. Teknolojinin finans dünyasındaki etkileriyle ortaya çıkan finansal



teknoloji şirketlerinin (FinTech) geleneksel bankacılık hizmetlerinin yerine müşteri odaklı başlıklar ile finans sektörünü nasıl şekillendirdiği anlatılıyor. Kolektif Detay Yayıncılık

### Müşteri vatandaşlık davranışı

Müşteri vatandaşlık davranışının; hem işletmeleri, hem de öteki müşterileri etkileyen, işletme türlerinde farklı nedenlerle ve öncüllere ortaya



çıkabilen ve değişik sonuçlar doğurabilen, günümüz işletmelerinin mutlaka kontrol altına alması gereken bir unsur olduğu belirtiliyor. Gamze Türkmen Detay Yayıncılık

# İSTANBUL TİCARİET

## 18 milyon öğrenciye eğlenceli ara

MÜGE BIBER

**M**İLLÎ Eğitim Bakanlığı'nın ara tatil düzenlemesi ile artık öğrenciler senede 4 defa tatil yapıyor. Buna göre öğrenciler ilk ara tatillerini 18-22 Kasım tarihleri arasında gerçekleştirmişti. İkinci ara tatil ise 17 Ocak Cuma günü başlıyor. Yaklaşık 18 milyon öğrenci 15 gün sürecek olan sömestr tatilinde İstanbul'daki çeşitli müzelere, lunaparklara, eğlence ve oyun alanlarına giderek unutulmaz bir tatil yaşayacak. Sömestr tatilinde İstanbul'da olacak öğrenciler için güzel vakit geçirecekleri bir çok etkinlik merkezi bulunuyor.



**Yaklaşık 18 milyon öğrenci 17 Ocak Cuma günü sömestr tatiline giriyor. 15 gün sürecek olan sömestr tatilinde İstanbul'da bulunan çeşitli müzeler, lunaparklar, eğlence ve oyun alanları, çocuklara unutulmaz bir tatil yaşatacak.**

### SÖMESTİRİN EN EĞLENCİLİ ADRESLERİ İSTANBUL'DA

İstanbul'da, korneelerini almalorına sayılı günler kalan çocuklar için yarıyıl tatilini birbirinden eğlenceli, eğitici ve öğretici etkinliklerle değerlendirebilecekleri seçenekler bulunuyor.

|                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                         |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>VIASEA</b><br><br>Viasea Akvaryum, Fena Park ve Adan Park ile ziyaretçilerine geniş bir eğlence yelpazesi sunuyor.                        | <b>MINİATÜRK</b><br><br>İstanbul'dan B1, Anadolu'dan 9, Türkiye sınırları dışında kalan Osmanlı coğrafyasından 12 eserin 1/25 ölçeğine küçültülmüş minyatür modelleri yer alıyor.            | <b>RAHİMİ M. KOÇ MÜZESİ</b><br><br>Müze, geçmişten günümüze sahifeli, üslup, enstrüman ve illüstrasyon tarihine ilgili objeleri ve bulgularıyla çocukların beğenmesini topluyor.         | <b>İSTANBUL OYUNCAK MÜZESİ</b><br><br>1700'ü yıllardan günümüze oyuncak tarihinin en gözde örnekleri sergileniyor.                                                                                                                      |
| <b>BARİS MANÇO MÜZESİ</b><br><br>Baris Manço'nun yaşadığı ve eserlerini ürettiği Modacı'daki evi yarıyıl tatilinde ziyaretçilerini bekliyor. | <b>UCURTMA MÜZESİ</b><br><br>33 ülkeden toplam 2 bin 500'den fazla türüyle koleksiyonuyla Türkiye'nin ilk ve tek, dünyanın ise 18 uçurtma müzesinden biri.                                   | <b>CIKOLATA MÜZESİ</b><br><br>Müzede, çikolatadan yapılan Türk İslam sanatının süslemeleri, dünya çapındaki çikolatacılar, masal kahramanları, ünlü şahısların ve şarkılar yer alıyor.   | <b>İSLAM BİLİM VE TEKNOLOJİ TARİHİ MÜZESİ</b><br><br>Müzede, Müslüman bilim adamlarına ait astronomi, coğrafya, matematik, kimya, optik, tıp, mimarlık, savaş teknolojisi gibi alanlardaki eserlerinin model ve maketleri sergileniyor. |
| <b>MADAME TUSSAUS</b><br><br>Dünyanın en ünlü balmumu heykelleri müzesinde yaklaşık 60 ünlü isim yer alıyor.                                 | <b>İSTANBUL AKVARYUM</b><br><br>Çocuklar, Karadeniz'den Pasifik'e uzanan toplam 17 tema ve yağmur ormanından oluşan güzergahta yaklaşık 1000 çeşit balık bulabilir.                          | <b>DARICA HAYVANAT BAĞÇESİ</b><br><br>Zeytinler, aslamlar, maymunlar, flamingolar, kuz ayağı, fahri türlerde kullandıkları süslü kolları kadar çok sayıda canlıyı görmeye imkân bulacak. | <b>SNOWPARK</b><br><br>Bir alpinizm merkezinin içinde yer alan Snowpark, İstanbul'un ortasında kayak keyfi yaşıyor.                                                                                                                     |
| <b>FORESTANBUL</b><br><br>Macera parkı Forstanbul, aileleriyle birlikte heyecan ve eğlence dolu bir gün geçirmek isteyen çocukları bekliyor. | <b>DENİZ CANILARI MÜZESİ</b><br><br>Müzede, hamsi ve istavritten köpek balıklarına, valzozlara kadar, denizlerin içinde yer alan canlıların muhtelif yaşam süreçleri örnekleri sergileniyor. | <b>VIALAND</b><br><br>800 dönümlük arazi üzerinde kurulan Vialand, misali bir dünyaya yolculuk yapmak isteyen çocukları bekliyor.                                                        | <b>LEGOLAND</b><br><br>Çocukların yaratıcılık dünyasını keşfetme eğlencesiyle kapalı eğlence merkezlerinden biri.                                                                                                                       |

## Vergi ödemenin kolay yolu: Ziraat Katılım



Tüm vergi ödemelerinizi

- ✓ Şubelerimizden,
  - ✓ Katılım Mobil'den,
  - ✓ İnternet Şubemizden ve
  - ✓ Müşteri İletişim Merkezimizden
- yapabilirsiniz.



Müşteri İletişim  
Merkezi  
www.ziraatkatilim.com.tr



**Ziraat Katılım**

Paylaştıkça daha fazlası

[www.ziraatkatilim.com.tr](https://www.ziraatkatilim.com.tr)