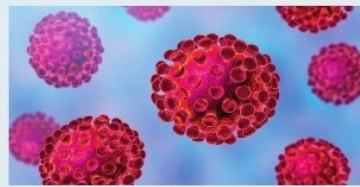


CANAKKALE

Zaferi'nin 105'inci yılı kutlu olsun

İstiklalini korumak için hiçbir fedakarlıktan kaçınmayan Türk milleti, 1915'te yedi düvelin donanmasını dize getirmişti. 18 Mart Şehitleri Anma Günü ve Çanakkale Deniz Zaferi'nin 105'inci yıl dönümü kutlu olsun.



Küresel soruna ulusal önlemler

Türkiye'de ilk virüs vakasının ortaya çıkmasıyla hükümet en üst düzeyde tedbirler alıyor ve düzenli olarak kamuoyunu aydınlatıyor. Konuyla ilgili Sağlık Bakanı Fahrettin Koca, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ve Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet

Nuri Ersoy, ortak toplantı gerçekleştirecek; sağlıktan eğitime ve turizmden ticarete kadar virüs etkisinin en iyi şekilde yönetimine yönelik alınan tedbirleri açıkladı. Bakan Koca, sorunun küresel, mücadelenin ise ulusal olduğunu vurguladı. ■ 11

Genç bir ülkeyiz güçlü üreticiyiz



İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, küresel salgın sürecinde Türkiye'nin üstünlüklerini "Genç nüfus ve güçlü üretim" şeklinde sıraladı ve fırsatlara dikkat çekti.

ÜRETİMDE SIKINTI YOK

Başkan Şekib Avdagiç, ilk virüs vakasının görülmesinin ardından iç piyasada bazı ürünlerdeki talep artışına ilişkin, "Perakende noktalarında hiçbir tedarik sıkıntımız yok. Merkez depolarımızda yeterli kadar ürün stokumuz mevcut ve üretimde de hiçbir sıkıntı yok" dedi.

DÜNYANIN B PLANIYIZ

Avdagiç, mart ayı olağan meclis toplantısındaki konuşmasında koronavirüs nedeniyle tedarik zincirinde dünyanın Türkiye'yi "B planı" olarak gördüğünü söyledi. Avdagiç, "Çin'den mal temin edemeyenler, Türk şirketlerine yöneldi. Siparişleri karşılama üzere mesailer arttı" diye konuştu. ■ 10



İSTANBUL

TİCARET

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

Ş. Ö. Ö. Ö.

13 MART 2020 YIL: 62 SAYI: 3101

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com



VİRÜS TETİKLEDİ

Ticaretteki savaş petrol cephesinde

Küresel ekonomideki rekabet, OPEC ile Rusya arasındaki petrol fiyatı çekişmesiyle derinleşti. Koronavirüs salgını talebi vurunca, Körfez Savaşı'ndan sonraki en büyük düşüş yaşandı.

KAYA PETROLÜ TEHLİKEDE

Enerji uzmanlarına göre, petrol fiyatlarındaki asıl mücadele Suudi Arabistan ile Rusya arasında değil, ABD ile Rusya arasında. Ham petrol varil fiyatının 40 doların altında seyretmesinin ABD'li kaya petrolü üreticilerinin önemli bir bölümünü devre dışı bırakacağı belirtiliyor.



Serif Kılıç

PETRO-DOLAR SİSTEMİ

Petro-savaşın uzun sürmesi durumunda, Petro-Dolar Sistemi'nin de zarar göreceği, doların rezerv para olma konumunun tehlikeye düşeceği kaydediliyor. Bu ticaret savaşının, petrol ithalatçıları açısından avantaj gibi görünse de, küresel ekonomiye olumsuz yansıtacağı vurgulanıyor. ■ 9'da

2008 KÜRESEL KRİZİ
\$147

1990 KUVEYT'İN İŞGALI
\$41.07

2003 IRAK SAVAŞI
\$37,96

1998 ASYA KRİZİ
\$10,82

11 EYLÜL SALDIRISI
\$17.50

2020 OPEC - RUSYA KRİZİ
\$31.27



Noterde güvenli ödemeye 6 kurum daha katılıyor

Noterlik İşlemlerinde Güvenli Ödeme Sistemi ve Noter Ücretlerinin Kredi Kartlarıyla Ödenmesi Uygulaması başladı. İstanbul Ticaret'e yenilikleri anlatan Türkiye Noterler Birliği Başkan Yardımcısı Cemal Afacan, 6 kurum ile başlayan uygulamaya 6 kurumun daha katılacağını söyledi. Serif Kılıç ■ 12



Fotoğraf makinasıyla şiir yazıyor

İktisatçı Prof. Dr. Nurullah Genç, bir yönüyle şair olarak bilirse de aynı zamanda ödüllü bir fotoğrafçı. Genç, 'Görünenin Şiiri Fotoğraf' isimli sergisiyle Yeni Camii Hünkâr Kasrı'nın konluğu oldu. Sümeyra Yarış Topal ■ 19'da



Frankfurt School ile akademik işbirliği

İstanbul Ticaret Üniversitesi Finans Enstitüsü ile Avrupa'nın önde gelen finans ve işletme okullarından Frankfurt School of Finance & Management, öğrencilere indirimde anlaştı. ■ 14

EKG için yerli dijital holter

Türkiye, taşınabilir holter cihazı imal eden LiveWell firması sayesinde bu alanda yerli üretim yapabilen ikinci ülke oldu. Üstelik 42 gün kayıt yapabilen cihaz, hastalığın kardiyolojik mi nörolojik mi olduğunu da belirtiyor. Soyhan Alpaslan ■ 16



Afrika'nın tarlasında zirai işbirliği



8'de

Yeni yazar yeni köşe

İstanbul Ticaret'in sayfaları zenginleşmeye devam ediyor. Dr. İlhami Fındıkcı da yazar ailemize katıldı. İki haftada bir gazetemizde yer alacak Fındıkcı'nın ilk yazısı aile şirketleri ■ 13'te

Coprint ekibinden birincilik

BTM girişimlerinden Coprint, İstinye Üniversitesi tarafından Ar-Ge ve inovasyon kültürünün yaygınlaşması amacıyla düzenlenen

1. İstinye Üniversitesi Ulusal Öğrenci Proje Pazarı' yarışmasında birinci oldu. Üniversite öğrencilerinin Ar-Ge ve inovasyon fikirlerini sunup,

hayata geçirebileceği bir platform oluşmasını sağlayan yarışmada, Coprint ekibi birincilik ödülü olarak dizüstü bilgisayar kazandı.



BTM Yatırımcı Kulübü söyleşisi

BTM Yatırımcı Kulübü programı kapsamında Şirket Ortakım Melek Yatırım Ağı Başkanı Mehmet Buldurğan ile 4 Mart Çarşamba günü BTM Fulya Yerleşkesi'nde söyleşi gerçekleştirildi. Buldurğan, katılımcılarla startup yatırımcılığı hakkında önemli bilgiler paylaştı.

Satın almayı kolaylaştıran uygulama



Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi girişimcilerinden Bidustry, endüstriyel ürün firmalarının satın alma süreçlerini organize eden bir uygulama geliştirdi. Yazılım firmalarının satın alma süreçlerini kolaylaştırmayı amaçlıyor.

ECEM ÇUHACI KÜÇÜK

BİLGİYİ Ticarileştirme Merkezi (BTM) On Kuluçka girişimlerinden Bidustry, endüstriyel ürün firmalarının satın alma süreçlerinden fiyat, miktar, tedarik kısımlarında destek sağlıyor. BTM'ye prototip aşamasında dahil olan ve şu an şirketleşerek 25 tedarikçi ile 75 şirkete hizmet veren Bidustry'nin kurucu ortağı Hakan Taşlı'ya merak ettiklerimizi sorduk.

Proje nasıl ortaya çıktı, bir hikayesi var mı?

Ekibimiz endüstriyel üretim tesislerinde mekanik, elektrik ve inşaat alanlarında mühendislik, bakım, montaj, devreye alma, otomasyon, satış ve satın alma birimlerinde tecrübe edinmiş kişilerin bir araya gelmesi ile kuruldu. Bu birimler kendi içinde günlük çalışma sürecinde çeşitli problemleri çözmeyi gerektiriyor. Ekipteki herkesin ana problemi, daha çok satın alma üzerinde yoğunlaşıyordu. Burada satın alma ve tedarik etme arasındaki farkı da iyi analiz etmek gerekiyor.

Satın alma ve tedarik etme süreçlerinin kapsamlı birbirinden farklı. Satın alma süreci kısa dönemli, tedarik etme süreci uzun dönemli. Satın alma süreci daha çok fiyat odaklı iken, tedarik etme süreci ürünlerin dayanımı ve kalitesini inceler. Odak noktası tedarik etme sürecinde tedarikçi kapasitesi, risk analizi, harcama yönetimi, iş etiği, sözleşme yönetimi gibi konular üzerinde iken; satın alma sürecinde fiyat, miktar, tedarik süresi gibi konular üzerinde. Satın alma aslında tedarik etme sürecinin parçalarından biri. Bu noktada doğru satın alma için tedarik sürecinde hızlı şekilde doğru marka, doğru tedarik süresi, doğru fiyat ve doğru pazarlık imkanlarına nasıl ulaşılabilir? İşte tam bu noktada Bidustry oluşmaya başladı.

Projenin yenilikçi yönünü anlatılabilir misiniz?

'Endüstrinin müşteri odaklı adresi' ana düşüncesi ile bir değer oluşturabilmek için kolları sıvadık. Bu doğrultuda, geleneksel, satış odaklı, teklifler ile tedarikçileri buluşturmaya çalışan yaklaşımdan ziyade; satın alma odaklı, müşterilerle markaları buluşturan bir yaklaşıma sahibiz. Bu süreci B2B olarak yorumlayabilirsiniz ama biz b2b2b yani b2bidustry2b olarak ifade ediyoruz.

Değer oluşturma yolculuğumuzda ilk olarak bir yılsonunda endüstriyel mekanik, elektrik ve inşaat marketinde kullanıcılar için 400 bin ürün ile kapalı bir fiyat listesi oluşturmayı hedefliyoruz. Fiyatlar talep edilen metrik için teklifler ile kullanıcılara sunuluyor. Üretim maliyeti doğrultusunda değişen ürün fiyatları, 4 ayrı metrikte, 4 ayrı fiyat (1-10 adet, 10-100 adet, 100-500 adet ve 500+ gibi) olarak mevcuttur. Bu fiyat listesiyle kullanıcı tüm maddeleri için hızlı teklif alabilir hale gelecektir. Bu noktada fiyatlar ve tedarik sürelerini kendiniz karşılaştırabilir veya işi sisteme bazı girişler vererek bırakabilirsiniz.

İkinci olarak kullanıcı ile konuşan Bidustry! Burada tedarikçilere ve müşterilere sistemin kendi yaptığı otomatik geri bildirimler arz-talep dengesini kurmaktadır.

Kapanan teklifler üzerinden tedarikçilere sadece teklif olarak verilen ürünleri ile ilgili fiyat ve tedarik süresi hakkında geri bildirim verilir. Örneğin xyzq123 kodlu ürününüz teklif olarak müşteriye sunuldu ve fiyat avantajınız mevcuttur. Sadece bu ürünün fiyatını bir ayılığın yüzde 15 artırmak ister miydiniz? (Evet / Hayır) veya asd345 kodlu ürününüz teklif olarak müşteriye sunuldu ve tedarik süresi dezavantajınız mevcuttur. Bu ürün 4. defa teklif olarak sunuldu. Ürün stoklara ne zaman girecek (... hafta / ürünü listeden kaldırı) veya 4 aydır asd27 kodlu ürün için teklif almaktasınız. Tekrar teklif almak ister miydiniz? (Evet / Hayır). Örnekler çoğaltılabilir.

Üçüncü olarak ortak satın alma sistemini oluşturmayı hedefliyoruz. Birden fazla müşteri fiyat listelerindeki yüksek metrikler için bir araya gelebilir ve düşük fiyatlı ürün tedarikçiden tedarik edilebilir. Endüstriyel mekanik, elektrik ve inşaat ürünleri için bu konuda ilk adımı atmaktayız. Böylelikle benzer fabrikalar planlama dahilinde daha düşük ücretlerde ürün satın alabilecektir.

Dördüncü olarak kaynak dışı satın alması değer önerimiz mevcuttur. Toplantı organizasyonları, ürün kontrolü vb. özellikler programı gibi özellikler de mevcuttur. Bu misyonların yanında oluşan büyük veri ve yapay zeka teknolojisi ile bir endüstriyel pazaryeri olarak kendi kendine çalışan Bidustry bizim stratejik satın alma ve dijitalleşme vizyonumuzu oluşturmaktadır.

Paketlerimiz üzerinde teknik destek, entegre edilmiş bulut tabanlı ön muhasebe programı gibi özellikler de mevcuttur. Bu misyonların yanında oluşan büyük veri ve yapay zeka teknolojisi ile bir endüstriyel pazaryeri olarak kendi kendine çalışan Bidustry bizim stratejik satın alma ve dijitalleşme vizyonumuzu oluşturmaktadır.

Proje hangi süreçlerden geçti? Şu an hangi aşamada?

Ürünümüz prototip aşamasında iken Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi, On Kuluçka Programı'na dahil olmak bizim ilerleme hızımızı artırdı. Şu anda prototipten ürüne dönmüş durumdayız. Kullanıcılar tedarikçi ve müşteri olarak sisteme kayıt olabilir ve birlikte değer üretmeye başlayabiliriz. Şirketimiz kuruldu. Müşteri ve tedarikçi ziyaretlerimiz başladı. Sistemimizde kullanıcı olan ilk 25 tedarikçi ve 75 müşterinin 3 aylığına sistemden ücretsiz faydalanmasını sağlıyoruz. Bu süreçte fiyat listelerini oluşturma konusundaki değer üretme yolculuğumuz devam ettiği için ekibe manuel bir şekilde satın alma departmanı olarak firmalara destek olmaktadır.

Müşteri profili kimlerden oluşuyor?

Yurtiçi ve yurtdışında endüstriyel üretim tesisleri. Fabrika ve rafineri gibi mekanik, elektrik ve inşaat ürünleri ile ilgili doğru marka, tedarik süresi, fiyat ve pazarlık imkanına kavuşmak isteyen herkes. Yurtdışı için ülkemizin mevcut jeopolitik konumu gereği distribütör ve üreticiler Fas'tan başlayarak Kazakistan'a kadar ihracat hacmine sahiptirler. Yurtdışından da teklif alan kullanıcılarımız mevcut.



BTM GİRİŞİMLERİ



ARCADIA



Design with AR

Proje Adı: Arcadia
Sektör: Dekorasyon, Bilişim
Yatırım Durumu: Yatırıma hazır.

Proje Hakkında
Arcadia Design, mimari dekorasyon süreçlerinde verimsiz süreçleri, artırılmış gerçeklik destekli bir cep uygulaması ile bireysel kullanıcı ve mimarlar için dijital olarak çözen bir platformdur.

İletişim Bilgileri:
http://www.mottodigital.com
aturkeri@sugartech.io
+90 534 284 3427

STRAW-INNO



Straw
-inno

Proje Adı: Straw-inno
Sektör: Gıda, Geri Dönüşüm
Yatırım Durumu: Yatırıma hazır.

Proje Hakkında
Straw-inno kahve dükkanlarına özel olarak geliştirilen kahve atıklarını kompostlama yöntemi ile doğada 60 günde çözülebilir pipetler üretmektedir. Bu sayede müşterilerinin atık yönetimini yaparak, çevresel değer yaratmalarını sağlamaktadır.

İletişim Bilgileri:
cavid@straw-inno.com
+90 534 820 3631

POTANSİYELİNİ

Y A N S I T



btm
Bilgiyi
Ticarileştirme
Merkezi
Idea to Business



sahne

8 N İ S A N 2 0 2 0 B T M F U L Y A Y E R L E Ş K E S İ

Gıda şikayetleri için WhatsApp servisi

TÜKETİCİNİN gıda güvenliği ile ilgili her türlü ihbar ve şikayeti ilgili mercie kolay ulaştırılması ve bu noktada iletişimin tek merkezden yürütülmesi amacıyla kurulan Alo 174 Gıda Hattı'nın yanı sıra şimdiki WhatsApp servisi açıldı. Tüketiciler artık 05011740174 WhatsApp servisine ulaşarak, gıda ile ilgili şikayette bulunabilecek. Ardından ilgili kurum, gerekli incelemeleri yapıp, şikayet sahibine cevap verecek.



'Hibrit' üretimin esasları belirlendi

ENERJİ PİYASASI DÜZENLEME KURUMU (EPDK), birden fazla kaynaktan yapılan elektrik üretim tesislerinin alım garantisinden desteklenmesine yönelik esasları belirledi. Yönetiminde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK), Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Belirlenmesi ve Desteklenmesine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik ile hibrit üretim elektrik üretim tesislerinin alım garantisinden desteklenmesine yönelik esasları belirledi.

BİRLEŞİK YENİLENEBİLİR

Buna göre, birleşik yenilenebilir elektrik üretim tesisinden sisteme verilen net enerji miktarı tesiste kullanılan yenilenebilir enerji kaynakları için belirlenen fiyatlardan en düşük olanı üzerinden ve tesisin kalan süresi için Yenilenebilir Enerji Kaynaklarını

Destekleme Mekanizması kapsamında değerlendirilecek. Destekleyici kaynaklı elektrik üretim tesisinde kaynakların tamamının yenilenebilir olması durumunda ise bu tesise sağlanacak destek ana enerji kaynağı için belirlenen fiyat üzerinden hesaplanacak.

Öte yandan şebekeye aynı bağlantı noktasından bağlanan birden fazla enerji kaynağından elektrik üretmek amacıyla kurulan tek bir elektrik üretim tesisi 'birleşik elektrik üretim tesisi', şebekeye aynı bağlantı noktasından bağlanan tamamı yenilenebilir olmak üzere birden fazla enerji kaynağından elektrik üretmek amacıyla kurulan tesis ise 'birleşik yenilenebilir elektrik üretim tesisi' olarak nitelendirilecek.

BİRLİKTE YAKMALI

Yenilenebilir enerji kaynakları dışındaki kaynakların kullanıldığı elektrik üretim tesisleri, ana kaynak yanında yenilenebilir yardımcı kaynağı bulundurmaması halinde 'birlikte yakmalı elektrik üretim tesisi' olarak değerlendirilecek. Birden çok kaynaklı elektrik üretim tesislerinde kullanılan yardımcı kaynak ünitesi ana kaynağa dayalı tesisin ünitesi olarak kabul edilecek ve tesis tek bir ön lisans veya lisans kapsamında olacak.

Birleşik üretim ve birleşik yenilenebilir elektrik üretim tesisinde yardımcı kaynak, hiçbir koşulda ana kaynağa dönüştürülemeyecek. Söz konusu tesislerde, yardımcı kaynak ve ana kaynağın kurulu güçleri toplanarak ana kaynak üzerinden birlikte değerlendirilmeye alınacak. Söz konusu yönetmelikler 1 Temmuz 2020 itibarıyla yürürlüğe girecek.



Arıtma tesisleri, dere yatağına yapılmayacak

TARIM ve Orman Bakanlığı'nın hazırladığı İçme Suyu Arıtma Tesisleri Teknik Usuller Tebliği, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, içme suyu arıtma tesislerinin tüm yardımcı üniteleriyle birlikte kurulması sırasında bütün yapılarda sızdırmazlık sağlanacak, işletme ve bakım için gerekli önlemler alınacak.

Tesisdeki yapılar, sudan, çamurdan, hava ve gaz bileşenlerinden, sıcaklık değişimlerinden kaynaklanan kimyasal, biyolojik ve diğer zararlı etkilere karşı dirençli olacak şekilde tasarlanacak.

İçme suyu arıtma tesisleri dere yataklarının taşkın sahasına yapılmayacak. Taşkınlarla karşı tesis çevresinde, çevre drenajı, kafa hendekleri gibi gerekli önlemler alınacak. Tesisin gelecekteki kapasitesi dikkate alınarak



genişletilmesi için önlemler alınacak ve uygun alanlar tahsis edilecek. Arıza yapabilecek tüm mekanik ekipmanlar yedekli bulundurulacak.

Bakım onarım sırasında, devreye girebilecek paralel birimler kurulacak veya kanal/boru hattıyla yedekleme sağlanacak. Her bir arıtma ünitesinden numune alabilecek tertibat kurulacak. Arıtma tesisinde izleme, denetim, işletme, hizmet, temizlik ve bakım onarımı imkan sağlamak için güvenli erişim

sağlanacak. Tesisdeki bakım ve onarım noktalarının yeri, olumsuz hava şartlarında bile acil müdahalelere imkan verecek şekilde seçilecek.

Tesis alanına, yetkisiz kişilerin girişini engellemek ve güvenliği sağlamak için tesis çevresi uygun tel çitlerle çevrilecek, kamera sistemiyle donatılacak ve özel güvenlik elemanları bulundurulacak. Tesis güvenlik duvarı dışına bölgenin rüzgar, yağış, iklim, fauna ve florasına uygun koku, toz ve ses kirliliğini minimize edecek yükseklik ve vasıfta peyzaj projesi yapılarak açılacaktır, bu alan koruma alanı olarak belirlenecek.

Arıtma tesisi içinde kullanılan tüm malzemeler içme suyu arıtımına uygun olacak şekilde seçilecek. Suyula temas eden metal yapı ve ekipmanlar için paslanmaz malzeme kullanılacak.

Yapı yaklaşık birim maliyeti belirlendi



ÇEVRE ve Şehircilik Bakanlığı'nın, Mimarlık ve Mühendislik Hizmet Bedellerinin Hesabında Kullanılacak 2020 Yılı Yapı Yaklaşık Birim Maliyetleri Hakkında Tebliği Resmi Gazete'de yayımlandı. Tebliğe göre, yapının mimarlık hizmetlerine esas olan sınıfı dikkate alınarak, Katma Değer Vergisi (KDV) hariç, genel giderler yüzde 15 ile yüklenici kârı yüzde 10 dahil edilerek hesaplandı. Yapı yaklaşık

birim maliyetleri bu yıl için geçerli olmak üzere en düşük 210 lira en yüksek 3 bin 800 lira olarak uygulanacak. Tebliğin revizyonu çalışmaları sınıfı, grubu değiştirilen veya tebliğden çıkarılan yapılar için 2020'den önceki tebliğlere göre yapı sınıfı ve grubu belirlenmiş mimarlık ve mühendislik hizmetlerinde belirlendiği senenin tebliğindeki yapı sınıfı ve grubu değiştirilmeden 2020 tebliğinde karşılığı olan tutar esas alınarak hesaplanacak.

Geçen yıl tapu başına 166 bin lira ödedik

TAPU ve Kadastro Genel Müdürlüğü Strateji Geliştirme Daire Başkanlığı verilerine göre, geçen yıl Türkiye'de 2 milyon 338 bin gayrimenkul (konut, iş yeri, arsa, tarla) satıldı. Tapuda bu satışlarda 389 milyar liralık değer ibraz edildi. Tapu işlemlerinden elde edilen harç geliri 10 milyar 312 milyon lira olurken, bu rakam başış, taksit, ipotek, intikal ve tahsis gibi diğer işlemlerden sağlanan harç gelirleriyle 10 milyar 924 milyon 221 bin liraya ulaştı.

ÖDENEN ORTALAMA RAKAM

Satışlarda tapu başına ödenen rakam, 2019'da önceki yıla göre yüzde 22 artışla 136 bin 400 liradan 166 bin 382 liraya yükseldi. Tapu başına ödenen ortalama rakam,

2017'de 120 bin 844 lira, 2016'da 105 bin 403 lira, 2015'te 99 bin 159 lira, 2014'te 89 bin 100 lira, 2013'te 80 bin 892 lira, 2012'de 67 bin 885 lira, 2011'de ise 58 bin 494 liraydı. Sektör



temsilcileri, tapuda düşük vergi ödemek için gerçek bedellerin yansıtılmadığını, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nca çalışmalar başlatılan Taşınmaz Değerleme Sistemi'nin tam olarak uygulamaya geçmesiyle tapuda beyan edilen rakamların çok daha yukarıya çıkacağını söyledi.

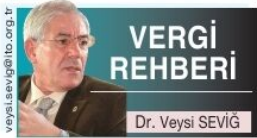
uyumsoft

İş Yükünüz Sizi Yavaşlatmasın!

e'UYUM Size Hız Katsın...



www.uyumsoft.com @uyumsoft



VERGİ REHBERİ

Dr. Veysi SEVİĞ

Gelir Vergisi'nde beyan dönemi

Gelir Vergisi Kanunu'nun 92'nci maddesi gereği 2019'a ilişkin Yıllık Gelir Vergisi Beyannamesi'nin verilmesi ve birinci taksit ödemesi 01/03/2020-31/03/2020 tarihleri arasında tam mükellefiyette vergiyi tarha yetkili kılınan vergi dairesine, dar mükellefiyette ise Türkiye'de vergi muhatabı mevcutsa onun, Türkiye'de oturduğu yerin, eğer Türkiye'de vergi muhatabı yoksa iş yerinin, iş yeri birden fazla ise bu iş yerlerinden herhangi birisinin bulunduğu yer vergi dairesine verilir veya taahhütlü olarak posta ile gönderilir.

Mükellefler 2019 takvim yılı içinde elde ettikleri kazanç ve iratlarını Kanunda aksine bir düzenleme olmadıkça sürece beyan etmekle yükümlüdür.

Gerçek kişilerin gelirleri gelir vergisine tabi olup, gelir bir gerçek kişinin bir takvim yılı içinde elde ettiği kazanç ve iratların safı tutarı toplamıdır.

2019'da elde edilen beyana tabi gelirler için (istisna hadleri içinde kalan miktarlar hariç) yıllık beyanname verilmesi gerekmektedir. Gelir Vergisi Kanunu'nun 92'nci maddesi uyarınca 2019'a ilişkin beyannamenin birinci taksit ödemesi 01/03/2020-31/03/2020 tarihleri arasında tam mükellefiyette vergiyi tarha yetkili vergi dairesine, dar mükellefiyette Türkiye'de vergi muhatabı mevcutsa onun, Türkiye'de oturduğu yerin, Türkiye'de vergi muhatabı yoksa iş yerinin, iş yeri birden fazla ise bu iş yerlerinden herhangi birisinin bulunduğu yer vergi dairesine verilir veya taahhütlü olarak posta ile gönderilir.

Gelir Vergisi Kanunu'nun 117'nci maddesi uyarınca;

■ Mart ayı içerisinde verilmesi gereken beyanname ile bildirilen gelir üzerinden tahakkuk ettirilen gelir vergisi mart ve temmuz aylarında olmak üzere iki eşit taksitte ödenir.

Söz konusu yasal düzenleme gereği "Maliye Bakanlığı, gelirlerinin büyük bir kısmı zirai kazançtan oluşan mükellefler hakkında gerekli görülen hallerde, iki taksitten fazla olmamak üzere, belli üretim bölgeleri ve zirai ürünlerine göre, özel ödeme zamanları tayin edebilir."

Gelir Vergisi Kanunu'nun 83'üncü maddesi gereği olarak "Hilafına hüküm olmadıkça, Gelir Vergisi mükellefin veya vergi sorumlusunun beyanı üzerine tarh olunur." Aynı Kanun'un 85'inci maddesinde de ifade edildiği üzere "Mükellefler, ... bir takvim yılı içinde elde ettikleri kazanç ve iratları için ... yıllık beyanname verilir. Yasal düzenleme gereği gelirlerin yıllık beyannamede toplanması zorunludur.

Tacirlerle çiftçiler ve serbest meslek erbabi ticari, zirai ve mesleki faaliyetlerinden kazanç temin etmemiş olsalar bile, yıllık beyanname verilir. Her hüküm şirketlerin faaliyet ve tasfiye dönemlerine şamil olmak üzere kolektif şirket ortakları ile komanditeler hakkında da uygulanır.

Yabancı memleketlerde elde edilen kazanç ve iratlar;

■ Mükellefin bunları Türkiye'de hesaplarına intikal ettirdiği yılda;

■ Türkiye'de hesaplara intikal ettirilmesinin mükellefin iradesi dışındaki sebeplerden ileri geldiği tevkif olunan hallerde; mükellefin bunları tasarruf edebildiği yılda, elde edilmiş sayılır.

Hazine ve Maliye Bakanlığı kanunun kendisine tanıdığı yetkiye dayanarak 250 seri no.lu Gelir Vergisi Genel Tebliği ile beyan ettikleri gelirlerin toplamının yüzde 75 ve daha fazlası oranında zirai kazançtan ibaret bulunan çiftçilerin ödeme zamanlarını kasım ve aralık ayları olarak belirlemiştir. Bu bağlamda 2019'da elde edilen gerçek usulde tespit edilen ve yıllık beyannamesi verilen zirai kazanç dahil beyanlarda toplam gelir içerisinde zirai kazancın payı önem arz etmektedir. Bu payın yüzde 75 ve daha yüksek oranda olması halinde birinci taksit Kasım / 2020 ayında, ikinci taksiti ise Aralık / 2020 ayında ödenilecektir.

2019'da elde edilen ücret, gayrimenkul sermaye iradi, menkul sermaye iradi menkul sermaye iradi ile diğer kazanç ve iratlarla ilişkin Gelir Vergisi Beyannamesi'nin önceden hazırlanarak mükelleflerin onayına sunulmuş Hazır Beyan Sistemi üzerinden verilmesi de mümkündür.

Ticari, zirai ve serbest meslek kazancı elde edenlerin bu sistemden yararlanmaları mümkün değildir.



EN SON DEĞİŞİKLİKLERLE SGK 'borcu yoktur' UYGULAMALARI

SOYAL

Güvenlik Kurumu,

gerek mevzuatında yer alan hükümleri uyarınca gerekse

gerçek veya tüzel kişi olan

işverenlerin kamu kurum ve kuruluşları ile ihale mevzuatına

tabi olmaksızın yaptıkları protokol ve sözleşmelere

istinaden 'borcu yoktur' yazıları düzenleniyor. Bu yazılar SGK'dan;

● Kamu İhale Kanunu gereğince ihalelere katılmak

● İhale konusu olmayan işlerle ilgili borcu yoktur belgesi almak



İsa KARAKAŞ

● Hak ediliş ödemesine ve kesin teminatın iadesi, yapı kullanma izin belgesinin alınması ile devlet yardımı, teşvik ve desteklerden yararlanmak

● Hazine ve Maliye Bakanlığı'na ibraz edilmek
● KOSGEB'e ibraz edilmek
● TUBİTAK'a ibraz edilmek
● Kredi Garanti Fonu'na (KGF) ibraz edilmek

● Prim borçlarının KDV iade alacağından mahsubu suretiyle ödemesinde

● 'Onaylanmış Kişi Statü Belgesi' almak üzere yasal ödeme süresi geçmiş borcun olup olmadığının bildirilmesi için talep ediliyor.

Söz konusu yazılardan

özellikle en çok talep edilenler bu yazımızda güncel düzenlemeler çerçevesinde değerlendirildi.



Teminat iadeleri için ilişiksizlik belgesi

İhaleli iş yapılan kamu kurum ve kuruluşları, işverenin SGK'ya borcunun bulunmadığına dair ilişiksizlik belgesi ibraz etmedikçe işverene ait kesin teminatın iade edemez. İlişiksizlik belgesinin düzenlenmesi için işverenlerin, ihale konusu işle ilgili sigorta primi, işsizlik sigortası primi, idari para cezası, fark işçilik üzerinden hesaplanan prim, damga vergisi, eğitim katkı payı ve özel işlem vergisi ile bunlara ilişkin gecikme zammı ve diğer fer'lerinden oluşan borçlarının bulunmaması gerekir.

İhale konusu işin, devamlı mahiyetli işyeri sigortalıları ile yaptırılmış olması halinde işe işyerinin ihale konusu işin başlayıp bitirildiği

sürelerdeki sigorta primi, işsizlik sigortası primi, idari para cezası, fark işçilik üzerinden hesaplanan prim, damga vergisi, eğitim katkı payı ve özel işlem vergisi ile bunlara ilişkin gecikme zammı ve diğer fer'lerinden oluşan borçlarının bulunmaması gerekir.



İnşaat işyerleri için ilişiksizlik belgesi

Belediyeler, valilikler ile diğer kurumlara geçici işkan veya yapı kullanma izin belgesi verilmeden önce ilgililerden yapılan inşaat dolayısıyla SGK'ya borçlarının bulunmadığına dair belge istenmesi zorunlu. Belgenin istenilmesi halinde bu işyerinden sigorta primi, işsizlik sigortası primi,

sosyal güvenlik destek primi, idari para cezası, fark işçilik üzerinden hesaplanan prim, eğitim katkı payı, özel işlem vergisi, damga vergisi, konut edindirme yardımı, tasarruf teşvik kesintisi ile bunlara ilişkin gecikme zammı ve zammı borçlarının olup olmadığının bakılır ve borçlarının bulunmaması kaydıyla ilişiksizlik belgesi verilir.

Fark işçilik prim borcunun kesinleşme aşamasında olması veya itiraz edilmiş durumlarında dahi borcun ödenmemesi halinde işlemler sonuçlandırılmıyca kadar ilişiksizlik belgesi verilemez. Borç kesinleşmemişse ihale konusu işler için istenilecek 'borcu yoktur' belgesinde veya bu nitelikteki belgelerde borç olarak değerlendirilmeyecek.

Türkiye jeotermal serada 5 bin dönümle lider

TÜRKİYE jeotermal serada, 5 bin dönümle lider. Türkiye, jeotermal kaynak zenginliği açısından da dünyada ilk beş arasında yer alıyor.

Türkiye Jeotermal Derneği Genel Başkanı Orhan Mertoğlu, jeotermal elektrik üretiminde ise Türkiye'nin dördüncü olduğunu aktararak, "Jeotermal sera ısıtmasında dünyada birinciyiz. Jeotermal ısıtmanın dışında ev ısıtmasında, kaplıca kullanımında termal turizmde dünyada dördüncüyüz" dedi.

Mertoğlu, şunları kaydetti: "Türkiye'nin jeotermal elektrikteki potansiyeli, klasik hidrotermal

kaynaklardan 4 bin 500 megavat. Şu anda 1600 megavat üretim kapasitemiz var. İstidatıma kullandığımız 3 bin 500 megavat termal. İstidatıma potansiyelimiz ise 60 bin megavat termal. Bu, çok büyük bir rakam. Dolayısıyla jeotermal yerli, yenilenebilir, milli kaynağımız. Dışa bağımlılığı olmayan ve ucuz. Bugün doğalgaza göre yüzde 70 daha ucuz. ısıma sağlıyor."

Mertoğlu, jeotermalde yatırım maliyetinin birim başına 2 bin ile 40 bin dolar arasında değiştiğini vurguladı.



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/43y7454itoQR.html> adresini ziyaret etmeniz yeterli.



Salgın dünyayı test ediyor

Evet, kelimenin tam anlamıyla dünya ekonomisinin sağlamlığı koronavirüs salgını ile test ediyor. Her cephede... Finansal cepheye bakarsanız, önde gelen piyasalarda 2008 krizi sonrasında en sert satış dalgası yaşanıyor.

Amerikan Merkez Bankası Fed, toplantı vakitini beklemeden olağanüstü toplandı. Faizlerde, kimsenin beklemediği biçimde, 50 baz puan indirime gitti. Yine de piyasalar 'bana mısın' demedi.

Zenginler kulübü G7 ülkeleri, dünya ekonomisini rahatlatmak, tabii kendilerini de kurtarmak adına genişleyici ekonomik politikalar uygulayacakları vaadinde bulundu. Borsalar daha da düştü.

Dünya Bankası'nın koronavirüsün etkilerini hafifletmek için 12 milyar dolar, IMF'nin ise 50 milyar dolar ayırması da hiç bir şey değıştirmemi. Ne IMF, ne Fed, ne de G7 bozulmuş risk indirime gitti. Yine de piyasalar 'bana mısın' demedi. Yine de piyasalar 'bana mısın' demedi.

Virüs salgını yayıldıkça, ekonomik riskler de artmaya başladı. Ürün cephesinde de öyle...

Dünya ekonomisinin nabızı olarak görüldüğünden 'doktor' lakabını alan bakır fiyatları yılbaşından bu yana yüzde 15 düştü ve daha da düşmeye devam ediyor.

Emtia piyasalarını sarsan son darbe ise petrole geldi. Türkiye'nin de kullandığı Brent tipi petrol 2020'ye varili 66 dolardan başlamıştı, 32 dolara kadar geriledi. Diğer tip petrolollerinde de fiyatlar yanı yarıya düştü.

Petrol halen dünyanın bir numaralı enerji hammaddesi. O nedenle çok hızlı bir şekilde gerileyen petrol fiyatlarının dünya ekonomisini nasıl etkileyeceği merak konusu. Türkiye ekonomisi için de aynı kuralları geçerli olduğuna göre, petrol fiyatlarındaki düşüşün bizi nasıl etkileyeceği de...

Görünen o ki, hızlı yayılan koronavirüs salgınının ve vaka artış hızına ters bir oranda düşen petrol fiyatlarının Türkiye için olumlu etkileri olacak. Ancak olumsuz etkileri olacağı da anlaşıyor. 31 Ocak'ta Çin'in Dünya Sağlık Örgütü'ne bildirime bulunmasından bu yana tekstil, hazır giyim, deri ve ayakkabı, promosyon gibi sektörlerin siparişleri arttı. Ancak giderek birçok sektör bu süreçten olumsuz etkileniyor. Sadece Çin'e yaptığımız maden ve mermer ihracatının yüzde 50 düşmesinden bahsetmiyorum. Ara malı temininde ortaya çıkan aksaklıklar birçok alandaki üretimi kilitlenme noktasına getirdi. Ancak henüz Türkiye'nin tedarik zincirinde genel olarak bir kopma yok.

Sıkıntılara rağmen, çok yeni olarak bir koronavirüs vakası açıklanan Türkiye'ye üretim devam ediyor. Fakat hepimizin bildiği gibi üretken yetmiyor. Üretilen ürünlerin müşterilerine ulaştırılması gerek ve bu noktada sıkıntı büyük. Özellikle de bazı ülkelere...

Türk lojistik şirketleri neredeyse üç haftadır İran'a tek bir taşıma yapamıyor. Bu ülke üzerinden yılda 60 bin taşıma yapıyordu. 20 bini doğrudan İran'a, 40 bini de İran üzerinden Orta Asya'ya... Sektör temsilcilerinin verdiği bilgiye göre bu taşıma kanalı tamamen durdu. Alternatif yollar üzerinde çalışılıyor.

Keza, Irak'a yapılan yılda 500 bin taşıma da risk altında. Günde 1500 araç ile çıkış yapılan bu ülkeye şu sıralarda ancak 500 çıkış



a.hakan.guldag@gmail.com

yapılabiliyor. O da sınırda şoför değiştirilerek...

Karayolu ile Avrupa'ya taşımada büyük bir sıkıntı yok. Deniz yolu ile taşımada ise yavaşlayan liman işlerinin yanı sıra, giderek sıkıntı yaratan konteyner sorunu baş gösterdi. Birçok ihracatçı mallarını gönderebilmek için gemi ya da konteyner arayışında. Sektör temsilcilerine bakılırsa sorunun kısa sürede çözülmesi kolay olmayacak.

Öte yandan, biliyoruz ki, Türkiye'nin ithalat faturasında petrol önemli bir yer tutuyor. Özellikle de bir enerji kalemi olarak. Dolayısıyla, petrol fiyatlarındaki gerileme, enerji faturamızı küçülecek. Doğalgaz fiyatları da, yaklaşık 6 ay gecikmeli petrol fiyatlarını takip ediyor. Yani, önce petrol, sonra da doğalgaz ithalatımız dolar bazında gerileyecek.

Petrol ve türevleri hemen her şeyin üretiminde ve de taşınmasında kullanılan ürünler. Bu nedenle petrol fiyatlarındaki gerileme sadece enerji faturamızı değil, enerji dışındaki birçok ürünün de fiyatını aşağıya çekecek.

Son dönemde yapılan tahminler, dünya çapında mal ve hizmetlerin fiyatlarında gerilemeye neden olacağına işaret ediyor. Demek ki, önümüzdeki dönemde de petrol fiyatları düşük kalmaya devam ederse, 2020'de sadece enerji ithalatımızda değil, ithalatımızın bütününde düşüş olacak. Yine uzmanlara göre, dolar bazında enerji ithalatımızdaki düşüşün 2 ila 3 katı kadar ithalatımızın genelinde düşüş görülmeye yüksek olasılık.

İthalatımızın miktar olarak azalmadığı ancak dolar bazında düştüğü bir senaryoda Türkiye'nin rekabet gücünün bundan olumlu etkileneceğini tahmin etmek zor değil.

Fakat bir de madalyonun öbür yüzü var: Petrol fiyatının gerilemesi küresel mal fiyatlarını aşağıya çektiği gibi, ithalatla tedarik ettiğimiz hammaddelerin fiyatını da aşağıya çekecek. Bu da ister istemez ihracatımızı dolar bazında aşağıya doğru basılayacak. Türkiye'nin bu süreçte kısmi de olsa kazanç çıkabilmesi için, miktar olarak daha fazla ihracat yaparken ihracat fiyatını da yükseltmesi gerekir.

Tabii, petrol fiyatları uzun süre bugünkü düşük seviyelerde kalırsa, işin bir başka boyutu giderek öne çıkacak. Dünyada 1 milyar doların üzerinde petrol ihracatı eden yaklaşık 50 ülke var. Ve bunların Türkiye'nin ihracatındaki payı yaklaşık yüzde 30. Petrol fiyatlarındaki gerileme nedeniyle örneğin Rusya, Arap ülkeleri ve kimi Afrika ülkelerinin büyümeleri olumsuz etkilendiği durumda ihracatımız da olumsuz etkilenecek.

Petrol fiyatlarındaki gerilemenin,



biraz önce değindiğimiz gibi dünyada fiyatları aşağıya çekmesi beklendiği için, mal ve yolcu taşımacılık gelirleri ve giderleri de fiyatlardaki düşüş nedeniyle daralacak.

İngiliz turizmcilerin Türkiye'yi seyahat edilebilir ülkeler arasında ilk sıralarda saymalarına rağmen, turizm gelirlerimizde bir düşüş yaşanması da şaşırtıcı olmayacak. Bu yıl Türkiye 58 milyon turist, 40 milyar doların üzerinde turizm geliri bekliyor. Muhtemelen bu rakamları aşağıya doğru revize etmemiz gerekecek.

Bu süreçte, hizmetler sektörünün kayıplarının sanayi sektörüne göre daha fazla olması için bir anlamda doğası gereği. Örneğin bir buzdolabı üretimi ve ticaretinde ertelen talebin, salgın kontrol altına alındığında karşılanması mümkün. Oysa hizmetler sektöründe ertelenen talebin daha sonra karşılanması pek mümkün değil.

Keza, bu dönemde, diğer faktörlerin yanı sıra petrol fiyatındaki düşüşün de etkilediği,

turizmdeki gelişmeler hesaba katıldığında yurt içi tüketim harcamalarının da gerilemesi sürpriz olmayacaktır.

Lafı çok uzatmayalım...

Salgının yayılma hızını yavaşlatmak için alınan önlemler de dahil olmak üzere, koronavirüsün etkileri kısa vadede büyüme düşürücü etki yapacaktır. Muhtemel ki, ihracatı artan kimi sektörlerimizde sipariş iptalleri de gündeme gelecektir.

Orta vadede ise, faiz oranlarının tarihsel düşük düzeylere gerilediği, ürün-emtia fiyatlarının gerilediği bir ortam Türkiye ekonomisi için olumludur.

Koronavirüs krizine karşı kendilerini psikolojik ve finansal olarak hazırlayabilenler, kapanan kapılara takılıp kalmadan, açılacak yeni kapılara yönelebilenler, ortaya çıkan gerilmeleri pozitif enerjiye dönüştürebilenler bu süreçten çok daha sağlam çıkacak.

GERMANY
AT ITS
BEST
NORDRHEIN-WESTFALEN



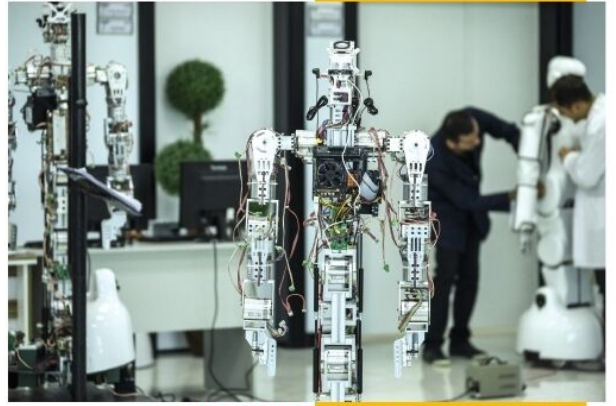
Kuzey Ren-Vestfalya'da Yeni Yatırım Fırsatları Avrupa'daki Ticaret ve Yatırım Merkeziniz

Bir bölgeyi güçlü bir ticaret ve yatırım merkezi yapan en önemli şey; ekonomik güç, altyapı ve kültürel yaşam gibi faktörlerin mükemmel etkileşimidir. Bu bakımdan Kuzey Ren-Vestfalya birçok açıdan eşsizdir. Almanya'nın bu en kalabalık nüfusa sahip olan eyaletinin size sunduğu sayısız imkân ve koşullardan faydalanın. Hangi sektör veya proje için olursa olsun, yeni fırsatlar için ideal yatırım ortamını burada bulacaksınız. Yaklaşık 20.000 yabancı şirket tercihi metropol bölge Kuzey Ren-Vestfalya lehine kullandı. Bizimle iletişime geçin ve sizi de memnuniyetle bilgilendirelim. Bir One-Stop-Acentesi olarak yatırım projelerinizde size destek veriyoruz: www.nrwinvest.com





Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, bağlı kuruluşları vasıtasıyla şirketlerden üniversitelere, kamu kurumlarından çeşitli kuruluşlara kadar pek çok noktaya çeşitli destekler sağlıyor. Desteklerin içeriği, tüm detaylarıyla İstanbul Ticaret Odası'ndaki seminerde anlatıldı.



Teknoloji odaklı kamu destekleri

Üretim reform paketi

- **Ar-Ge merkezleri**
1232 merkez (İstanbul 426)
60075 personel, 44682 proje (tamamlanan+devam eden)
- **Tasarım merkezleri**
364 merkez (İstanbul 168)
7732 personel, 7203 proje (tamamlanan+devam eden)
- **Teknoloji geliştirme bölgeleri**
67 TGB
56966 personel, 44413 proje (tamamlanan+devam eden)

MÜGE BİBER

KAMU destekleri, her yönüyle İstanbul Ticaret Odası'nda gerçekleştirilen 'Kamu Desteklerinden Nasıl Faydalanılır? Semineri' ile katılımcılara anlatıldı. Açılış konuşmasını İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer'in yaptığı seminerde İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Abdül Halim Zaim, T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı İl Müdürü Ümit Ünal, KOSGEB Uzmanı Mustafa Kemal Güzelert, katılımcılara KOBİ'lere sağlanan destekler hakkında bilgi verdi.

AR-GE HARCAMALARI

Ahmet Özer, bilgiyi elde etmenin yolu olarak ilk sırada kamu kaynaklarının kullanımında Ar-Ge harcamalarının payının geldiğini belirterek, milli gelirdeki Ar-Ge harcamaları miktarının ülkelerin gelişmişlik dereceleri için çok önemli bir ölçü olduğunu vurguladı. Özer, kamunun yaptığı Ar-Ge harcamalarının bu manada teknolojiye ve bilgi ekonomisine yapılmış doğrudan bir destek olduğunu söyleyerek, sözlerine şöyle devam etti: "Kamu, üniversite ve sanayi işbirliği, küresel olarak uzun yıllardır öne çıkan bir başlık. Akademik alanda kökleşen teorik alan ile üretim sahalarında dönen çarklarla buluştuğunda hem bilgi çoğalıyor hem de verimlilik artıyor. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın koordinasyonuyla, önemli mesafeler kat ettik. Kamu-Üniversite-Sanayi İşbirliği Portalı (KÜSİP) bu konuda önemli bir hızlandırıcı oluyor."

İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Abdül Halim Zaim de üniversitelerin bilgi birikimi ile girişimcilerin ihtiyaçlarını birleştirip, ortaya iyi ürünler koyulması gerektiğini belirtti. Zaim,

katılımcılara yaptığı sunumda, Kamu, Üniversite, Sanayi İşbirliği (KÜSİ) çalışma grubu faaliyetlerini ve TÜBİTAK'ın Üniversite-Sanayi İşbirliği Destek Programı, Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı, KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı, BİGG Teknoloji Sermaye Değişimi Programı anlattı.



Çin ekonomisinden 2019 istatistikleri

Çin Ulusal İstatistik Bürosu, şubat ayı sonunda 2019'un istatistiksel özeti yayınladı. Bu yazıda; öne çıkan, medyada pek yer almayan verilerle bakalım. Çin'in ekonomisinin (GSYH'sinin) 2019'da yüzde 6.1 büyüdüğünü biliyoruz. Özete göre 2019'da GSYH'nin yüzde 7'sini tarım, yüzde 39'unu sanayi, yüzde 54'ünü hizmet sektörünün katma değeri oluşturuyordu. Sanayinin payı 2006'da yüzde 48'e yakındı; ekonomik gelişme dinamikleri ve yönetimin ekonomik yeniden yapılanma çabaları doğrultusunda bu oran düşüyor.

Özete göre 2019'da ekonomik büyümenin ana kaynağı yüzde 58 pay ile tüketim harcamaları oldu. Bunu yüzde 31 ve yüzde 11 pay ile yatırım harcamaları ve dış ticaret izledi. Yine ekonomik yeniden yapılanma çabalarının da katkısıyla, büyümenin motoru olma görevi yatırım ve ihracattan tüketime kayıyor.

Alt sektörlerde, stratejik yeni sektörler olarak nitelenen, yeni nesil bilgi teknolojileri, özel cihaz üretimi, yeni malzemeler, yeni enerji sistemleri ve elektrikli araçlar, biyoteknoloji gibi alanlardaki üretim, yuvarlak rakamlarla 2019 itibarı ile sanayi üretiminin yüzde 14'ünü oluşturuyordu ve yüzde 9 arttı. Bu alanlarda hizmet üretimi ise yüzde 13 dolayında arttı.

Sanayi sektöründeki firmaların elde ettiği toplam kâr, bir trilyon ABD doları dolayında oldu. Bu kârın yaklaşık 250 milyar dolarlık bölümünü yabancı ve yabancı ortaklı şirketler elde etti.



Çin'e giren yabancı doğrudan (finansal olmayan) yatırımların yerli para değeri yaklaşık yüzde 6 arttı. En çok yatırım alan sektör yüzde 29 pay ile bilgi teknolojileri oldu. Yıl içinde yabancı yatırımlarla 41 bin şirket kuruldu. (Yabancı doğrudan yatırımların cari kurdan dolar değeri 140 milyar dolar dolayında oldu) Çin'den diğer ülkelere yapılan doğrudan yatırımların

775 milyonu çalışıyor.

Çin'in döviz rezervleri yıl 3.1 trilyon ABD doları düzeyinde kapattı. Rezervler 2014'te 4 trilyon dolara ulaşmıştı, bundan sonra merkez bankası RMB'nin değerini korumak için yaklaşık 1 trilyon dolar sattı. Rezervler 2016'dan bu yana bu düzeylerde geziniyor.

Ülkede 2019'da internet üzerinden gerçekleştirilen tüketici mali alımlarının tutarı 1.2 trilyon ABD doları dolayında oldu ve toplam tüketici mali satışlarının beşte birini oluşturdu.

Yıllık Ar-Ge harcamalarının toplam tutarı 315 milyar ABD doları oldu. Bu, ülke



yerli para değeri yaklaşık yüzde 8 düştü. En çok yatırım yüzde 22 pay ile gayrimenkul sektörüne yapıldı. (Çin'den yapılan doğrudan yatırımların cari kurdan dolar değeri 110 milyar dolar dolayında oldu.)

Ülke içinde yapılan sabit kıymet yatırım harcamalarının (ortalama kurdan) tutarı 8 trilyon ABD doları dolayında oldu. Çin'in nüfusu 1.4 milyarı geçmiş bulunuyor; bu nüfusun yüzde 60'ı aşan bir bölümü kentsel bölgelerde yaşıyor,

GSYH'sinin yüzde 2.2'sini oluşturuyordu. Çin bu oranda 2012'de AB'yi geçti. Oran Türkiye için yüzde 1'in altında bulunuyor.

Yıl içinde ülke patent ofisine yapılan patent başvurusu sayısı 4.4 milyon oldu. Çinlilerin yıl içinde aldıkları uluslararası patentlerin sayısı 61 bin oldu.

2019'da ülke içinde yapılan turistik seyahat sayısı 6 milyar, yurtdışına yapılanlarınki ise 169 milyon oldu. Bir rakam yüz kelimeye bedeldir deyim burada tamamlayalım.

6 ana tema üstüne bir gelecek öngörüsü

T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı İl Müdürü Yüksek Mimar Ümit Ünal, Bakanlığın kalkınma planında ve yapılan kanunların ve düzenlemelerin özünde; yerli ve milli üretimin desteklenmesinin amaçlandığını söyledi. Ünal, Türkiye Cumhuriyeti'nin 100. kuruluş yıldönümü olan 2023'ün bir milat kabul edildiğini belirterek, makro temelde 'uluslararası ilişkiler', 'uluslararası güvenlik', 'iç siyaset', 'ekonomi', 'eğitim, bilim ve teknoloji' ve 'kültür' başlıklı 6 ana tema üstüne bir gelecek öngörüsünün inşa edildiğini söyledi. Ünal, üretim reform paketi ile Ar-Ge ve tasarım merkezlerinin kurulmasını hızlandırıldığını söylerken, ülkede teknoloji geliştirme bölgelerinin, Ar-Ge ve teknoloji alanında çalışan personel sayısının arttığını ifade etti.

Hamlede sıra diğer sektörlerde

T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı İl Müdürü Ümit Ünal, uzun süredir çalışan 'uçtan uca yerleşme' olarak da bilinen Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı ile sanayide ithal ara malı oranının azaltılmasıyla cari açığın kalıcı olarak düşeceğini ve küresel rekabette elimizin güçleneceğini söyledi. Ünal, Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı ile odak sektörlerdeki öncelikli ürünlerin desteklenmesi programının ilk uygulamasının makina sektörüyle başladığını hatırlattı. Ünal, şöyle devam etti: "Yatırım tutarının 50 milyar liraya aşması durumunda proje bazlı teşvik sistemi devreye girecek. Makina sektörü için öncelikli ürün listesi açıklanacak ve o sektörlerde yönelik çağrılar çıkılacak. Sürecin sanayimiz, ekonomimiz ve ülkemiz için çok önemli çıktılar getireceğine yürekten inanıyorum."

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Doc. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

Genel Yayın Yönetmeni
Tamer Çerçi

Basın ve Yayınlar Sorumlusu
Şükruhan Dolu

Yazı İşleri Müdürü
Doğan Erdoğan

Yayın Sorumlusu
Fedayi Yıldırım

Yayın Direktörü
Canan Bilgin

Haber Merkezi
Adem Orhun, Sümeysa Yavaş Topal, Şeref Kılıçlı, Müge Biber, Tolunay Dayı, Talay Emil

www.itohaber.com
İlker Başoğlu, Hamit Eteverans

Reklam ve Abonelik
Dilşah - Cengiz

Yazı İşleri Müdürü
Ketilloğlu - Osman

Yayın Sorumlusu
Kazan - Kuvvet

Yayın Sorumlusu
Kazan - Kuvvet

Yayın Sorumlusu
Kazan - Kuvvet

Yayın Sorumlusu
Kazan - Kuvvet

Yayın Sorumlusu
Kazan - Kuvvet

Yayın Sorumlusu
Kazan - Kuvvet

Yayın Sorumlusu
Kazan - Kuvvet

Dijital pazarlamada ANAHTAR 5N 1K



e-ticaretin olmazsa olmazı dijital pazarlamada da 5N 1K kuralı var. Dijital pazarlamada başarılı olmak isteyen firmaların sağlam bir strateji için 6 soruya cevap vermesi gerekiyor. Doğru hedef kitlesi ve farklılık oluşturma bu süreçte de kritik önemde.

Aynı gün teslimatın e-ticarete kazandırdığı ivme de dijital pazarlama gibi dikkat çekiyor. Bu alanda yapılan bir araştırmaya göre, İstanbul'da e-ticarete siparişlerin yüzde 25'inin aynı gün teslimatla gerçekleşmesi, toplam ciroda yüzde 10 ek artış sağlıyor.

ŞEREF KILIÇLI

E-TİCARETTE sektörün küresel büyüklüğünün 2021'de 12 trilyon dolar aşması bekleniyor. Bunun 8 trilyon dolarlık kısmının B2B ticaret hacminden, 4.5 trilyon dolarlık bölümünün ise B2C ticaret hacminden oluşacağı da tahmin ediliyor. e-ticaretin etkinliğinin giderek artmasında dijital pazarlama da önemli misyon üstlendi. İstanbul Ticaret Odası, 'e-Ticaret Verimli Dijital Pazarlama Yaklaşımı' semineri ile üyelerini bu alandaki gelişmeler hakkında bilgilendirdi. Açılış konuşmasını İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman'ın yaptığı seminerde, dijital pazarlamada başarılı çalışmalara imza atan firmaların yetkilileri sunum yaptı.

MÜŞTERİYE ULAŞMAK

Pazarlamadaki değişimde en büyük yansımının dijital pazarlama olarak karşımıza çıktığını belirten Salman, "Mobil cihazlar sayesinde yaşam tarzı değişti ve bu aynı zamanda alışveriş alışkanlıklarımızı da etkiledi. Artık firmalar arama motorlarında üst sıralarda yer alarak, bilgilendirme mailleri ve sosyal medya kanallarında reklam vererek tüketicilere ulaşmaya çalışıyorlar. '2019 Küresel Dijital Raporu' sonuçlarına göre ülkemizde 59 milyon internet kullanıcısı mevcut ve yüzde 84'ü her gün internete giriyor. Toplam nüfusunuzun yüzde 63'ü ise sosyal medya platformlarını kullanıyor. Bu sonuçlar dijital pazarlama için bütçe ayırmayan ve sosyal medyaya yer almayan firmaların satış ve rekabette pazardaki rakiplerinden geride düşecekleri öngörüsünü doğrular nitelikte" dedi.

GROWTH HACKING YAKLAŞIMI

Firmaların Growth Hacking Yaklaşımı'na (büyüme için inovatif yollar bulma) önem vermesi gerektiğinin altını çizen Galatasaray Üniversitesi Mühendislik ve Teknoloji Fakültesi Dr. Öğretim Üyesi Murat Levent Demircan ise



yaklaşımın çok fazla bilgi ve veri analizini içerdiğini söyledi. Dr. Demircan, dijital dönüşümün; yalın yönetim, dijital pazarlama, veri analizi ve yazılım-otomasyonu da içinde barındırdığını vurguladı.

Dijital pazarlama kanallarını, sosyal medya, arama motoru, görüntülü reklamlar, yeniden pazarlama ve satış ortaklığı olarak ayıran GittiGidiyor Dijital Pazarlama Müdürü

6 kat fazla satış fırsatı

Dijital pazarlamada Omnicannel (Online ve offline kanalların birbirine entegrasyonu) ile ROPO (online araştırma, offline satın alma) yaklaşımının da ihmal edilmemesi gerektiğini belirten Koçtaş Dijital Kanallar Müdürü Ömer Tokus, "Müşterinin beklentisi değişti. Rekabet dijitalde, internet rekabet edilebilirliği de getirdi. Dijitalde reklam ölçümenebilir. Başladığı ve bittiği yerde detaylı veri alınabiliyor. ROPO verilerine göre, dijital pazarlama offline kanaldan da satışını 6 kat artırıyor" dedi.

Dijital pazarlamayı, iletişimin 'veri okuyan kısmı' olarak görmek gerektiğini vurgulayan Tatilsepeti Pazarlama Direktörü Canan Demir Kurukaya, turizmde süreçlerin her birinde farklı pazarlama stratejisi uygulamak gerektiğini söyledi. Deger Zinciri anlayışının değişimini belirten Deloitte Danışmanlık Hizmetleri Lideri Hakan Göl de "Dijital dönüşümde değer artık şirketin dışında. İnsanlar, artık her zamankinden daha fazla kişiselleştirilmiş, bağlamsal marka

Burak Arslan da başarının dört adımıyla şöyle sıraladı: "Hedefi doğru belirleyin, hedef kitleyi iyi tanımlayın, tanıtım görselleri hazırlayın, optimizasyonu yapın."

7/24 SHOWROOM

Dijital pazarlamada sosyal medyanın öneme dikkat çeken Hackquarters Sosyal Medya Mentörü Özgür Ahmet Köse ise şunları söyledi: "Sosyal medyanın odağında markalar değil insanlar var. Çünkü insanların markalaştığı, markaların insanlaştığı bir çağıdayız. Sosyal medya hesabınız 365 gün 24 saat açık showroomunuzdur. Sosyal medya hesabınız artık sizin websitenizdir. Sosyal medya reklamları işletmenize büyük markalarla rekabet ederken eşitlik ve adalet sağlar. İnsanlara ulaşmak için takipçilerinize anket yaparak etkileşimde kalın. Müşteri, onların önemsendiğinin belli edildiğinde mutlu olur."

Aynı gün teslimatın ciroya katkısı

deneyimi bekliyor. 'Bana değer ver, kolaylaştır, bana alakalı tercihleri sun, tutarlı ol' mesajını veriyorlar" dedi. Dijital pazarlama yatırımı yapacak KOBİ'ler için en önemli adımı kaynak planlaması olduğunu vurgulayan Joker e-Ticaret Müdürü Mehmet Türköl ise aynı gün teslimatın önemli konusunda şu veriyi paylaştı: "İstanbul'da e-ticarete siparişlerin yüzde 25'inin aynı gün teslimatla gerçekleşmesi, toplam ciroda yüzde 10 ek artış sağlıyor."

Başarının 6 formülü

Tipki gazetecilik gibi dijital pazarlamada 5N 1K kuralı var. Dijital pazarlamada başarılı olmak isteyen firmaların şu soruları kendilerine sorması gerekiyor:

- Ne satıyorsunuz?
- Neden sizi tercih etsinler?
- Nasıl size ulaşacaklar?
- Ne zaman paylaşım yapmalısınız?
- Nerede karşılama çıkmalısınız?
- Kim sizin hedef kitleniz?

Sosyal medyada yapılacaklar

- Etkileşim kurun, takipçilerinizi dinleyin.
- Trendleri takip edin.
- Özgün içerik üretin.
- Takipçilerinizi küçük bütçelerle ödüllendirin.

Sosyal medyada yapılmayacaklar

- Gizli hesap kullanmak.
- Tek taraflı iletişim yapmak.
- Sahte takipçiler ya da beğeniler satın almak.
- Çok sık ya da çok seyrek paylaşım yapmak.
- Çok fazla filtre kullanmak.



Merkez Bankası para politikası ve etkileri

T.C. Merkez Bankası, fiyat istikrarı ve finansal istikrar ile sürdürülebilir büyümenin sağlanması için kontrollü ve pro-aktif bir para ve kur politikası uyguluyor. Kontrollü politikalar, piyasalara müdahale edilmesi anlamında değil. Kontrollü politikaların amacı piyasada oluşabilecek sokların önceden görülmesi ve sok ihtimallerinin en aza indirilmesi için gerekli düzenlemelerin yapılması. Bu çerçevede T.C. Merkez Bankası'nın kontrollü para politikasını ve etkilerini değerlendirelim.

1 - Merkez Bankası neden kontrollü para politikasına geçti?

T.C. Merkez Bankası, finansal göstergelerin piyasalarda serbestçe belirlenmesi ilkesinden ve yaklaşımından vazgeçmedi. Ancak piyasalardaki oynaklık ve sokların yarattığı olumsuz etkilerin en aza indirilmesi için düzenlemeler yapıyor. Merkez Bankası serbest dalgalı kur politikasının sok emici özelliğinin 2018'in ağustos ayında çalışmadığını ve tam tersine sok yayıcı etki yaptığını düşünüyor. Bunun nedeni olarak da o günkü piyasa düzenlemelerinin çok esnek olması görülüyor. Yine faizlerin hızlı düşüşleri ile birlikte oluşan yüksek kredi genişlemesinin enflasyon ve cari açık üzerinde yarattığı olumsuz etkiye hızlı yanıt verilmesi isteniyor. Bu nedenle Merkez Bankası kontrollü ve pro-aktif bir politikaya geçiş yaptı.

2 - Merkez Bankası enflasyonda gerilemenin sürecini öngörüyor

Tüketici enflasyonu 2020'de gerilemeye devam edecek. Sıkı para politikası ve uygulanan koordineli politikalar, enflasyondaki düşüşün temel belirleyicisi oldu. Birikimli döviz kuru etkilerinin azalması, talep koşulları ve ılımlı seyreten ithalat fiyatlarının yanı sıra enflasyon beklentileri ve fiyatlama davranışındaki iyileşme de enflasyondaki düşüşü destekliyor. Bu çerçevede enflasyonu düşürmeye odaklı, temkinli para politikası duruşu ve güçlü politika koordinasyonu altında T.C. Merkez Bankası'nın 2020 sonu enflasyon tahmini yüzde 8.2.

3 - İktisadi faaliyetlerdeki canlanma yüzde 5.00'e büyüme hedefi ile örtüşüyor

T.C. Merkez Bankası iktisadi faaliyetleri yakından izliyor ve öncü göstergeleri ile olası büyümeyi öngörüyor. Buna göre özellikle tüketim harcamalarındaki canlanma ile büyüme temposu yüzde 5.0'e doğru yaklaşıyor. İhracatın büyümeye net katkısı ise azalıyor. Bu nedenle büyümenin kalıcı olarak desteklenmesi için özel sektör yatırımlarının devreye girmesi gerekiyor. T.C. Merkez Bankası faiz indirimleri ile yatırımlar için uygun finansal koşullar yaratmaya çalışıyor.

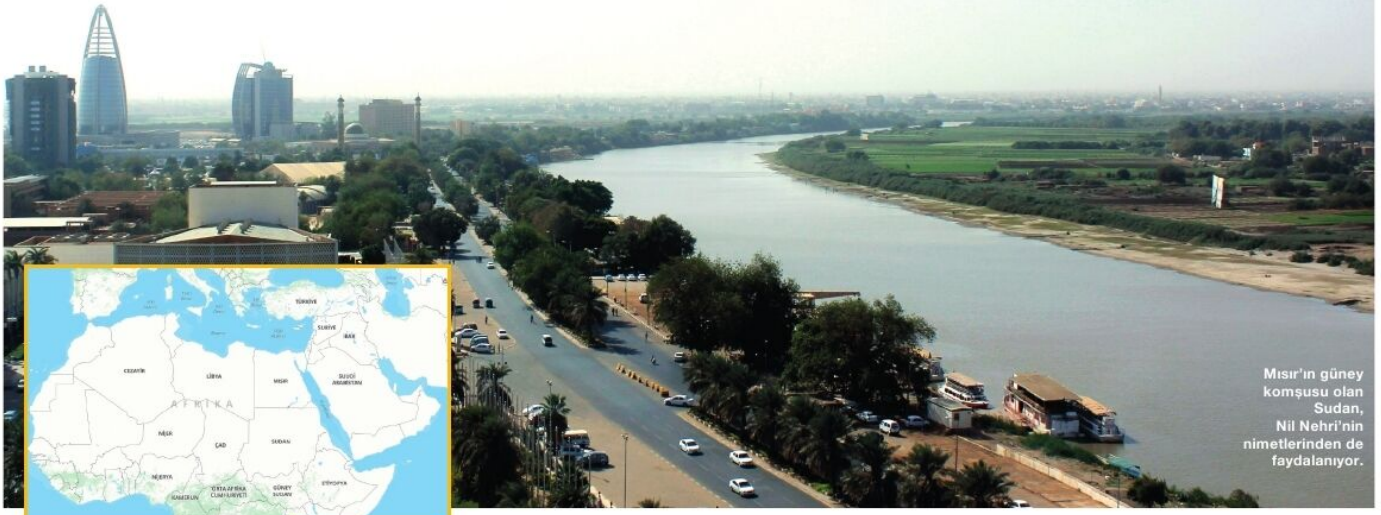
4 - Politika faiz indirimleri süreci

T.C. Merkez Bankası politika faizlerini yüzde 24'ten yüzde 10.75'e indirdi. Muhtemelen önümüzdeki aylarda da faiz indirimleri süreci. Nisan veya mayıs ayında tek haneli politika faizi görülebilecek. T.C. Merkez Bankası gerçekleşen enflasyonun yüzde 12.39 olmasına rağmen faiz indirimini sürdürüyor. Banka bugünkü enflasyondan çok enflasyon beklentilerindeki iyileşmeye bağlı olarak ve enflasyon görünümünü gözetenik faiz indirimini için uygun koşullar olduğunu düşünüyor. Dünyadaki faiz indirimleri ve çok düşük faiz oranları da T.C. Merkez Bankası'nın faiz indirimini destekliyor.

5 - Türk Lirası'nda istikrar için çok sayıda politika aracı devrede

T.C. Merkez Bankası bir yandan faizleri indirirken diğer yandan Türk Lirası'nın da istikrarını korumaya çalışıyor. T.C. Merkez Bankası, TL'de aşırı dalgalanmaya izin veremeyecek. TL'nin yeniden cari açık yaratacak değerlenmesini veya enflasyon yaratacak değer kayıplarını da istemiyor. T.C. Merkez Bankası bu amaçla TL'nin istikrarı için çok sayıda politika aracına da devreye sokmuş durumda. Öncelikle bankaların döviz cinsi işlemlerini sınırlıyor. Yabancıların gecelik para ve döviz piyasalarına katılımını cazip olmaktan çıkıyor. DTH'larn bozulması için karşılık düzenlemeleri yapıyor. Ve en önemlisi, kamu bankaları aracılığı ile yurtiçi ve yurtdışı pazarlarda aktif satışlar yapılarak dalgalanmalar önleniyor. T.C. Merkez Bankası reel efektif döviz kuru endeksinde mevcut 75 seviyesinde de oldukça rekabetçi görüyor. Bu nedenle Türk Lirası'nın yıl genelinde enflasyon kadar değer kaybında da rahatsız olmayacağı izlenimi veriyor.

Son söz: T.C. Merkez Bankası kontrollü ve pro-aktif politikalarını sürdürecektir ve hedeflerine de büyük ölçüde ulaşacak. Bunu bozacak gelişme jeopolitik çatışmalar olacak.



Mısır'ın güney komşusu olan Sudan, Nil Nehri'nin nimetlerinden de faydalananıdır.

Kendine yeter ülke olmak değişti

Tarım İşletmeleri Genel Müdürlüğü (TİGEM) Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkanı Ayşe Aysın Işıkgece, demografik gelişmeler ve tüketici tercihindeki değişimin de etkisiyle, her üründe 'kendine yeter ülke' olmanın mümkün olamayacağına dikkat çekti. Sudan Yatırım Olanakları Semineri'nde konuşan Işıkgece, gıda ürünleri ihtiyacını karşılamak için de uygun olan ülkelere arazi kiralama seçeneğinin değerlendirilmesinde avantajlar olduğunu vurguladı. TİGEM Genel Müdürü, bu kapsamda, son yıllarda diplomatik ve ticari ilişkilerin geliştiği Sudan'da, Türk iş insanları için uygun şartlarda geniş tarım arazisi fırsatları olduğunu ifade etti.

Afrika'nın tarlasında zirai işbirliğine çağrı



Milyonlarca hektar işlenebilir tarım arazisinin yüzde 20'sini kullanan Sudan, tarım ve hayvancılık için uzun dönem kiralama imkanı sağlıyor. Ülkede ayrıca bu ürünlerin işlenmesine yönelik tesis kurmak ve nihai ürünleri üçüncü ülkelere ihraç etmek de potansiyel yatırım alanlarının başında geliyor.

ADEM ORHUN

AFRİKA'nın kuzey doğusunda 1.8 milyon kilometrekarelik yüzölçümüne sahip Sudan, tarımda işbirliği ve ticaret için önemli fırsatlar barındırıyor. Parsel büyüklüğü açısından bakıldığında tarım ve hayvancılığa elverişli devasa arazilere sahip olan ülkedeki imkanlar hakkında İstanbul Ticaret Odası'nda seminer düzenlendi. Sudan Yatırım Olanakları Semineri, Sudanlı yetkililerin katılımıyla gerçekleştirildi. İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay'ın açılış konuşmasını yaptığı toplantının moderatörlüğünü ise İTO Meclis Üyesi, Pal Enerji şirketi yöneticisi Orhan Albayrak yürüttü.

İMKANLARI TANIYIN

Sudan Cumhuriyeti İstanbul Başkonsolosluğu Başkonsolos Yardımcısı Sanir Elrasheed Abdeldaim, ülke ekonomisinin tarıma dayalı olduğunu belirterek, üretim ve hayvancılığa uygun geniş arazilerin değerlendirilmesi için işbirliği arayışında olduklarını kaydetti. Abdeldaim, "Türk iş insanlarını ve girişimcileri, Sudan'ı ziyaret etmeye, yatırım ve ticaret imkanlarını görmeye davet ediyorum" dedi.

HAYVANSAL ÜRÜNLER

Seminerde konuşan Agrogate Holding Yönetim Kurulu Üyesi Yousef Almaaoud ise 41 milyon nüfuslu Sudan'da tarımın yanı sıra hayvan yetiştiriciliği ve buna bağlı işleme tesislerinin ekonomide önemli yer tuttuğunu belirtti. Almaaoud, "Süt, et, deri gibi ürünler hem iç pazarda hem de uluslararası pazarlarda alıcı buluyor" dedi.

STANDARDİZASYON

Seminerde, gıda ürünlerinin tedariğine



ilişkin politikalar ve trendler hakkında bilgi veren Agrogate Holding Direktörü Mustafa Saka ise büyük arazilerde, büyük hacimli üretim için standardizasyon ve izlenebilirliğin kilit öneme sahip olduğunu kaydetti. Saka, "Açgö kapatmak için farklı ülkelere arazi kullanma imkanlarını değerlendirmek lazım. Sudan bu açıdan oldukça avantajlar sunan bir ülke. Sudan'da ekonominin yüzde 30'dan fazlası tarımla dönüyor. Tarımla ilgili imalat sanayi de oldukça yaygın" diye konuştu.

3 YILDA 6 ÜRÜN

Emtia ürünlerde arazi talebinin daha da arttığını vurgulayan Saka, "Güney Sudan'ın aksine Sudan'da petrol geliri az olduğu için tarım daha önemli. Ülkede 84 milyon hektar işlenebilir arazi var, bunun yüzde 20'si kullanılıyor. Hububat, yağlı tohumlar konusunda 3 yılda 6 ürün planlamasıyla dengeli bir üretim imkanı mevcut" dedi. ABD ve Brezilya'da örneği görülen büyük ölçekli tarım işletmeleri ile rekabet edebilmek için büyük ölçekli üretim kabiliyetini hedeflemek gerektiğini belirten Saka, "Doğru mahsul ve eğitilmiş işgücü çok önemli. Bize tahsis edilen arazilerde 43 yıllık kullanım hakkımız var. İşbirliği ve yatırım imkanları için girişimcileri bilgilendiriyoruz" diye konuştu.

TEXWORLD PARIS 2020 AUTUMN

Paris-Fransa

14-17 EYLÜL 2020

Türkiye Milli İştiraki

İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

47. TEXWORLD FUARI SİZİ İHRACATINIZI ARTIRMAYA ÇAĞIRIYOR!

TEXWORLD PARIS 2020 AUTUMN

- Avrupa'nın önde gelen aksesuar, hazır giyim, kumaş ve moda fuarı
- Toplam 3 halli-48.098 m² sergileme alanı
- 20 ülkeden 1038 katılımcı
- 14.862 ziyaretçi

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 12 m²
- Katılım bedeli : 5.985 TL/m²
- 1. Ödeme : Talep edilen m²x 1.000 TL
- Başvuru ile birlikte : Kalan bedelin %50'si
- 2. Ödeme : 22 Mayıs 2020
- 3. Ödeme : 21 Ağustos 2020
- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

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

- Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "TEXWORLD AUTUMN 2020 FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Gülün Gürsoy / Esra Avcıoğlu / Ruken Ayata Boztaş

Tel : 0212 455 61 17 / 0212 455 61 10 / 0 212 455 65 83
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta: gulun.gursoy@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
ruken.ayata@ito.org.tr

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

Afrika'da 'pilot çiftlik' kuruldu

TİGEM-Sudan Projesi kapsamında 12 bin 500 hektar alanda pilot çiftlik kuruldu. Çiftlik, yüzde 80 TİGEM, yüzde 20 Sudan ortaklığında işletiliyor. Ayrıca özel sektör için 780 bin 500 hektar alan ayrıldı. Bu arazide 35 yıllık kiralama imkanı sağlanıyor. Bölgede yatırım ve ticari işbirliği için TİGEM ile de iletişim kurulabileceği bildirildi.

İŞBİRLİĞİ ANLAŞMASI

Türkiye-Sudan arasında 2014'te imzalandı. 2018'de ise Ankara'da, şubesi Hartum'da olan ortak şirket kuruldu. Anlaşma ve işbirliği hedefleri:

- Tarım dayalı sanayinin hammadde tedarik garantisi
- Tarım üretimi ve hasıladan artış
- Tarım ticaretinin gelişmesi
- İstihdamda artış
- Tarım üretiminde ileri teknik ve teknoloji kullanımının yaygınlaştırılması
- Gıda arz güvenliği

Petrol üretiminde İLK 10 ÜLKE

Dünya petrol üretimindeki payları

ABD	%18
S.Arabistan	%12
Rusya	%11
Kanada	%5
Çin	%5
Irak	%5
İran	%4
BAE	%4
Brezilya	%3
Kuveyt	%3

Günlük üretim (milyon varil)



Kaynak: ABD Enerji Enformasyon İdaresi, 2018

Cari açıkta avantaj getirebilir

Düşük ham petrol fiyatı devam ederse Türkiye'nin bundan nasıl etkileneceği konusu da bu süreçte öne çıkmış durumda. Türkiye'nin 2019 yılındaki toplam enerji ithalatı 41 milyar dolar olarak gerçekleşti ve enerji ithalatı cari açıkta büyük bir paya sahip. Enerji Ekonomisi Derneği Başkanı Prof. Dr. Gürkan Kumburoğlu, petrol fiyatlarında hızla düşen fiyatların Türkiye ekonomisine önemli katkılar sağlayacağını belirterek şu değerlendirmeyi yaptı: "2019 yılı Brent petrol ortalama varil fiyatı 64,37 dolardı ve Türkiye'nin ithalatı yaklaşık 263 milyon varil olarak gerçekleşti. Yani ham petrol için kabaca 17 milyar dolar civarında ödeme yaptık. 2020 yılı varil fiyatını bugünkü seviyeden hesaplırsak, ortalama 35 dolardan aynı miktar için 9 milyar dolar ödeme yapacağız. Ham petrol bugünkü fiyat seviyesinde kalırsa 8 milyar dolar daha az ödeyeceğiz. Kasamızda kalacak bu para makroekonomik dengelere de yansıtılacak."

Doğalgaz faturasına yansır mı?

Petrolde düşük fiyatın en az iki çeyrek devam etmesi durumunda Türkiye'nin doğalgaz faturası da düşecek. Petrol Mühendisleri Odası Enerji Politikaları Çalışma Grubu Başkanı Necdet Pamir'in yorumu ise şöyle: "Doğalgaz fiyatları, geçmiş 6 ayın bazı petrol ürün fiyatlarının ortalamaları üzerinden hesaplanıyor. Hatta İran formülü geçmiş 9 ay ortalamasını alır. Uzun sürerse, Türkiye olumlu etkilenebilir." Ancak bazı önemli petrol üreticilerinin Türkiye'nin de önemli ihracat ve turizm pazarları olduğunu unutmamak gerekiyor. Ekonomist Dr. Zeki Ulvi Suvarioğlu; "Koronavirüs salgını etkisi devam ederken, petrolde yaşanan bu çok dünya genelinde ticaret ve üretimde azalmalara, ekonomik durgunluklara da neden olacaktır" uyarısında bulunuyor.

Hangi ülke daha avantajlı?

Suudi Arabistan ile Rusya'nın petrol fiyatı savaşında iki ülkenin ekonomik gücü de karşı karşıya gelecek. IMF rakamlarına göre, 2019 yılı sonu itibarıyla Suudi Arabistan'ın 512 milyar dolar, Rusya'nın 517,5 milyar dolar döviz rezervi var. Suudi Arabistan varil başına 10 doların altında maliyetle, Rusya ise 30 dolar maliyetle üretim yapabiliyor. Suudi Arabistan petrolü ucuz üretilebilirken, kamu bütçesini dengelemek için varil başına 83,60 dolara ihtiyacı var; çünkü gelirleri neredeyse sadece petrol gelirine bağlı. Rusya'nın ise kamu bütçesini dengelemesi için varil başına 42,40 dolara ihtiyacı var. 6 Mart'ta başlayan petrol fiyatı savaşından sonra Suudi Arabistan'ın varil başına 12 ila 20 dolar arasındaki fiyat üzerine hazırlık yaptığı iddia ediliyor. Rusya tarafı ise 6 ila 10 yıl boyunca varil başına 25 ila 30 dolar arasında fiyat savaşına dayanabileceğini açıkladı. JP Morgan'ın analistleri ise Suudi Arabistan'ın petrol fiyatlarını uzun süre varil başına 60 doların altında tutabileceğini düşünmüyor.

Ticaretteki savaş petrol cephesinde

Küresel ekonomide koronavirüs sebebiyle petrol talebinde yaşanan azalma, Suudi Arabistan'ın başını çektiği OPEC ile Rusya arasında petrol fiyatı savaşına dönüştü. OPEC'in petrol arzını düşürme önerisine Rusya olumsuz yanıt verdi. Böylece, 1991 Körfez Savaşı'ndan sonraki en büyük düşüş yaşandı.

ÇİN'in Wuhan kentinde ortaya çıkan, kısa sürede dünyaya yayılan koronavirüs salgını, petrol fiyatları üzerinde küresel bir hesaplaşmanın da fitilini ateşledi. Anlaşmazlığın çıkış noktasını, Ocak ayının başında 70 dolar olan ham petrol fiyatının, küresel salgının getirdiği talep düşüşü sebebiyle Mart ayının başında 50 dolar seviyelerine inmesi oluşturdu. Suudi Arabistan'ın başını çektiği Petrol İhracat Eden Ülkeler Örgütü (OPEC), 6 Mart'ta Viyana'da gerçekleştirdiği olağanüstü toplantıda petroledeki fiyat düşüşünün önüne geçebilmek için



günlük üretimi 1,5 milyon varil azaltma kararı aldı. Söz konusu rakamın 1 milyon varilini OPEC ülkeleri, 500 bin varilini ise Rusya başta olmak üzere diğer üretici ülkelerinin gerçekleştirmesi bekleniyordu. Ancak OPEC'in isteği Rusya'dan kabul görmedi. Dahası, Rusya OPEC'e petrol üretim kısıtlamasına yönelik anlaşmalarının 1 Nisan itibarıyla sona ereceğini de hatırlattı. Suudi Arabistan ise karşı hamlesini geciktirmeyi.

İKİNCİ BÜYÜK DÜŞÜŞ

Rusya'nın OPEC'in üretim kısmı teklifini reddetmesinin ardından, Suudi Arabistan ham petrol üretimini artırma ve satış fiyatını

Petro-Savaşın uzun sürmesi durumunda, Petro-Dolar Sistemi'nin de zarar göreceği, doların rezerv para olma konumunun tehlikeye düşeceği kaydediliyor. Bu ticaret savaş, petrol ithalatçıları açısından avantaj gibi görünse de, küresel ekonomiye olumsuz yansıtılacağı vurgulanıyor.

düşürme kararı aldığını duyurdu. Suudi Arabistan'ın bu çıkışı, ham petrol fiyatlarında 1991 yılındaki 1. Körfez Savaşı'ndan sonra en büyük düşüşü yaşattı. 6 Mart'ta 45 dolar olan ham petrol fiyatı 9 Mart sabahında 31 dolar seviyesineydi. Yüzde 30 oranındaki sert düşüş, küresel finans piyasalarında da adeta şok etkisi oluşturdu. Dikkatler artık dünyanın en büyük petrol ihracatçısı Suudi Arabistan ile Rusya arasındaki restleşmeye çevrilmişti.

HANGZHOU ANLAŞMASI

Ham petrol fiyatlarındaki rekor düşüş kadar, Suudi Arabistan ile Rusya arasındaki petrol arzı işbirliğinin nasıl böyle bir mücadeleye dönüştüğü de merak ediliyordu. Zira, Çin'in Hangzhou kentinde 4-5 Eylül 2016 tarihinde gerçekleştirilen G20 toplantısı tarihi bir anlaşmaya da ev sahipliği yapmış, Rusya ve Suudi Arabistan arasında petrol üretim düzeylerinin sınırlandırılması da kapsayan petrol piyasasında işbirliği anlaşması imzalanmıştı. Dünyanın en büyük iki petrol ihracatçısının dayanışması, kaya petrolü üretimi sayesinde dünyanın en büyük petrol üreticisi

haline gelen ABD'ye karşı dün bir anlam ifade ediyordu. Bugün ise işbirliği yerini, petrol fiyatı savaşına bırakmış durumda ve yeni hamlelerinin ne olacağı konuşuluyor. OPEC üyesi ülkeler dünya ham petrolünün yaklaşık yüzde 40'ını üretiyor. OPEC'in petrol ihracatı ise uluslararası ticareti yapılan toplam petrolün yaklaşık yüzde 60'ını temsil ediyor.

HEDEF KAYA PETROLÜ

Peki, Rusya'nın hedefi ne? Yeni koronavirüs salgını petrol talebini azaltıp ham petrol fiyatlarını düşürürken, Suudi Arabistan dolayısıyla OPEC ile neden böyle bir mücadeleye girişti? Oyle ya görüşünde Rusya'nın çıkarları gereği OPEC ülkelerle beraber hareket edip fiyatın daha da aşağılara inmesine müsaade etmemesi gerekiyordu! ABD'li enerji uzmanlarına göre, Rusya'nın mücadelesi, Suudi Arabistan'a karşı değil, ABD'li kaya petrolü üreticilerine karşı. Yani, Rusya, kaya petrolü üreticilerini zayıflatarak, pazar payını artırmak istiyor. Başarı şansı ise fiyatların uzun süre düşük seviyede kalmasına bağlı. ABD'li enerji uzmanları, kaya petrolü üreticilerinin 2014-2016 arasında da zor bir süreçten geçtiğini, Brent petrolünün varil fiyatının Haziran 2014'te 115 dolar iken 20 Ocak 2016'da 27,70 dolara kadar indiğini hatırlatıyorlar. Birçok iflaslar yaşanmasına rağmen ABD'li kaya petrolü üreticilerinin çalkantılı dönemden güçlenerek çıktığını da belirtiyorlar. Ancak petrol fiyatları bir süre 30 dolarlık rakamlarda kalırsa, ABD'li kaya petrolü üreticilerinin ve onlara kredi veren bankaların büyük zarar göreceği de vurgulanıyor.



Perde arkasında petro-dolar savaş var

Son 10 yılda kaya petrolü devrimine ABD petrol üretiminde tabiri caizse altın çağını yaşıyor. ABD eski Başkanı Barack Obama, 2015 sonunda ham petrol ihracatını engelleyen yasayı kaldırdı. Öyle ki, dünyanın en büyük petrol üreticisi ve tüketicisi olan ABD'nin Eylül 2019'daki petrol ihracatı, 1973'ten bu yana ilk defa petrol ithalatını geride bıraktı. Kaya petrolü üretimi

ABD'yi, Rusya ile Avrupa pazarında karşı karşıya getirdi. Rusya'nın pazar payını korumak için ABD'li kaya petrolü üreticileriyle mücadelesi var fakat sahnenin arkasında çok daha önemli bir mücadele var. O da petro-dolar savaşı. 1973 petrol krizi sonrası kurulan petro-dolar sistemi en başta Rusya tarafından sorgulanıyor. Bu sistem, 1975'te, ABD'nin Suudi Arabistan ve

OPEC'i de kapsayan bir anlaşmasında dayanıyor. Buna göre, OPEC ülkeleri, petrolün satışını yalnız dolarla yapmalı ve petro-dolarlar ABD banka sistemi üzerinden mali piyasalarda çeşitlendirilmeli. Dolar böylece rezerv para olma konumunu da sürdürmüş oluyor. Petrol fiyatlarında başlayan savaş, Rusya'nın petro-dolar sistemine karşı bir hamlesi olarak da görülüyor.

**İstanbul
Ticaret
Odası
Başkanı
Şekib
Avdagiç,
Türkiye'nin
üstünlüklerini
sıraladı**

Genc bir ülkeyiz güçlü üreticiyiz



Fotoğraflar: KAMİL ÇATAK

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, yeni tip koronavirüs vakasının görülmesinin ardından iç piyasada bazı ürünlerdeki talep artışına ilişkin olarak, "Organize perakende noktaları ve marketlerde hiçbir tedarik sıkıntımız yok. Merkez depolarımızda yeterli kadar ürün stokumuz mevcut ve üretimde de hiçbir sıkıntı yok" dedi.

Başkan Avdagiç, Oda'nın mart ayı olağan meclis toplantısındaki konuşmasında, tedarik zincirinde dünyanın Türkiye'yi 'B planı' olarak gördüğünü söyledi. Avdagiç, "Çin'den mal temin edemeyenler, Türk şirketlerine yöneldi. Yıllardır aramayan müşteriler, sipariş geçmeye başladı. Siparişleri karşılamak üzere mesailer atıldığını" diye konuştu.

**MÜGE BİBER
ŞEREF KILIÇLI**

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, İTO'nun mart ayı olağan meclis toplantısındaki konuşmasında, yeni tip koronavirüs (Kovid-19) sebebiyle tedarik zincirinde dünyanın Türkiye'yi 'B planı' olarak gördüğünü belirterek, "Çin'den mal temin edemeyenler, Türk şirketlerine yöneldi. Yıllardır aramayan müşteriler, aramaya ve sipariş geçmeye başladı. Hazır giyimden promosyona, birçok sektörümüzde gelen siparişleri karşılamak üzere mesailer artırıldı" dedi.

PSİKOLOJİK SAVAŞ

Avdagiç, ilk vakanın Türkiye'de yaklaşık 2.5 ay sonra görülmesinde Sağlık Bakanlığı'nın zamanında aldığı tedbirlerin önemli etkisi bulunduğunu kaydetti. Sağlık Bakanlığı'nca oluşturulan Bilim Kurulu'nun etkin ve sonuç odaklı çalışmaları gerçekleştirdiğini aktaran Avdagiç, virüsün dünyada ve Türkiye'de en az kayıpla silinip gitmesini temenni etti.

Avdagiç, Türkiye'nin aldığı tedbirlerin yerinde olduğunu belirterek, "Koronavirüse karşı psikolojik mağlubiyet içine girmeliyiz. Bu aynı zamanda psikolojik savaş. Hastalığın Çin'den sonra en çok görüldüğü İran ve İtalya, Çinlilerin iş amaçlı yerleşik bulunduğu ülkeler. Türkiye'de ise böyle bir durum yok" diye konuştu.

SAĞLIĞIN ÖTESİNDE

Koronavirüsün kaynaklanan sorunların sağlık boyutunun ötesine geçtiğine işaret eden Avdagiç, şunları kaydetti: "Salgın ve karantinalar nedeniyle Çin, sanayi üretimini yarı yarıya kısıt. Dünya üretimindeki payı, tek başına yüzde 20 olan bu ülkeden ara malı temininde aksaklık yaşıyor. Çin'den yeterli ara malı temin

edilemeyince Güney Kore ve Japonya gibi ülkelerde dahi fabrikalar kısmi olarak faaliyetlerini durdurdu."

HAZIRLIKLI OLMALIYIZ

Avdagiç, ekonomide dengelerin bu dönemde çok iyi gözetilmesi gerektiğini vurgulayarak, koronavirüsün ekonomiyi etkilerine karşı hazırlıklı olunması gerektiğini söyledi. Avdagiç, İTO olarak koronavirüse ilişkin ciddi çalışma içinde olduklarını ifade ederek, "Hükümetin açıklamalarını dikkate alarak seyahatleri sınırlandırdık. 2020 fuar takvimimizde yer alan Tacikistan ve Etiyopya 1. Türk Ürünleri Fuarları ile Gana 2. Türk Ürünleri Fuarı'na erteleddik" dedi.

Türkiye ekonomisinin güçlü, üretken ve nüfus ortalamasının da oldukça genç olduğuna dikkat çeken Avdagiç, bu üstünlüklerin

koronavirüsün ekonomiyi ciddi zarar vermesini önleyeceğini kaydetti.

YENİ KOŞULLARA UYUM

Virüsten dolayı ekonomide ani duruşlar beklemediklerini aktaran Avdagiç, şöyle konuştu: "Koronavirüs sebebiyle dünyada oluşan yeni üretim koşullarına hızla adapte olun. İşlerinizi aksatmayacak şekilde yurtdışı temaslarınızı, yurtdışındaki tedarikçi ve müşterilerinizle sürekli iletişim halinde, en uygun seviyede tutun, optimize edin. Teknolojiyi aktif şekilde kullanın. Risk analizlerini iyi yapın. Koronavirüsten dolayı ortaya çıkan süreci yakından izleyin. İşlerinizi yönelik önlemlerinizi de buna göre alın. Koronavirüsün merkezi Çin'de yılın ilk 2 ayında ihracat yüzde 17.2, ithalat da yüzde 4 düştü. Yani toplam dış ticarete etkisi yüzde 20'ler civarında oldu."

Hedef: Tedarikte dünyanın A planı olmak

Dünyadaki konteyner sıkıntısı ve limanlardaki gecikmelerin Türkiye'nin dış ticaretini etkilediğini ifade eden Avdagiç, "Karantinaların ve diğer engellemelerin etkisiyle giden konteynerlerin geri dönüşünde sıkıntılar yaşıyor. İhracatçılar konteyner bulsa gemi, gemi bulsa konteyner bulmakta zorlanıyor" dedi. Avdagiç, Çin'in ister istemez tedarikte kuvvetten düştüğü bir süreçte dünyanın Türkiye'yi 'B planı' olarak görme eğiliminde olduğunu belirterek,

"Bu dönemde ticari ahlaklıktan ödün vermeden, güvenilir tedarik ülkesi olarak öne çıktığımızda, koronavirüs sonrasında dünya bizi 'A planı' olarak görmeye başlayacak" dedi. Avdagiç, İstanbul iş dünyası olarak bu zorlu dönemde sorunların değil, çözümün bir parçası olmaya kararlı olduklarını söyledi.

Paniğe gerek yok

Avdagiç, organize, toptan ve perakende sektörünün bu gibi durumlardan asla istifade etmediğini ve etmeyeceğini bildirerek, stokların yeterli miktarlarda olduğu için

aşırı fiyat artışlarının olmasının söz konusu olmadığını ifade etti. Kolonyanın ani talep artışından dolayı geçici sıkıntı yaşadığını belirten Avdagiç, "Kolonya imalat süreci

çok da zor olmayan bir ürün. Perakende sektörü bunu hızlı biçimde temin edecek ve talebi karşılayacak imkana sahip. Panik havasına kapılmayalım" diye konuştu.

çok da zor olmayan bir ürün. Perakende sektörü bunu hızlı biçimde temin edecek ve talebi karşılayacak imkana sahip. Panik havasına kapılmayalım" diye konuştu.



Yeteri kadar ürün stokumuz mevcut

Şekib Avdagiç, koronavirüs vakasının görülmesinin ardından bazı ürünlerdeki talep artışına ilişkin, "Organize perakende noktaları ve marketlerde hiçbir tedarik sıkıntımız yok. Merkez depolarımızda yeterli kadar ürün stokumuz mevcut ve üretimde de hiçbir sıkıntı yok" dedi. İTO olarak koronavirüse ilişkin ciddi bir çalışma içinde olduklarını ifade eden Avdagiç, İTO meclis üyelerinin ve çeşitli sektörlerden davetli temsilcilerle birlikte profesyonel bir ekibin moderatörlüğünde arama konferansı yaptıklarını bildirdi.

ORTAK OPERASYON

Avdagiç, şunları söyledi: "İlk etapta lojistikte ülkeler arasında ortak operasyon için düzenlemeler yapılması önem

taşıyor. Her ülkedeki lojistik firmalarının, kendi ülkelerindeki taşımayı üstleneceği sistemler için işbirliği alanları oluşturması isabetli olur. Kritik hammaddede alternatif tedarikçiler bulmanın yanında, tedarik güvenliği için gerekirse gümrük vergilerinde indirim yapılması yerinde olur. İç pazarda gıda güvenliği sağlanırken hem iç piyasada hem de ihracatta mal tedarikinde spekülasyon sorunlar yaşamamak için düzenlemeler yapılması gerekir. Turizm alanında ise kriz sonrasında hazırlık önem arz ediyor. Sektörün finansal açıdan desteklenmesi yerinde olacak."

TEDARİK YAPILIYOR

Ürünlerin raflarda zaman zaman tükeniyor olmasının sebebinin ani talep artışları olduğunu kaydeden Avdagiç, şöyle konuştu: "Bu şekilde tükenen ürünlerde de hemen merkez depolarımızdan gerekli tedarik yapılıyor. Kolonya dışında dağıtımda, üretiminde, tedarikinde sıkıntı çekilen ürünümüz yok. Hiçyen ürünleri, yer temizleyicileri, ısılak mendiller, tuvalet kağıtları, makarna, un, yağ gibi temel gıda maddelerine aşırı talep oldu ancak bu ürünlerin tedarikinde ve stokunda sorunumuz bulunmuyor."



Küresel soruna ulusal önlemler

ÇİN'de başlayıp dünyaya yayılan koronavirüs, Çin'in ardından İran ve İtalya'yı da ilk vakanın ortaya çıkmasının ardından hükümet en üst düzeyde bir dizi tedbir aldığını duyurdu. Bu bağlamda ilk olarak Sağlık Bakanı Fahrettin Koca, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ile Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, Ankara'daki Bilkent Yerleşkesi'nde Koronavirüs Bilim Kurulu Toplantısı'nı gerçekleştirdi. Toplantıda, sağlıktan eğitime, turizmden ticarete kadar virüs etkisinin ulusal ölçekte yönetimine yönelik alınan tedbirler açıklandı. Bakan Koca, sorunun küresel, mücadelenin ise ulusal olduğunu vurguladı.

TİCARET AKSAMAMALI

Ticaretin aksamaması yönünde tüm tedbirlerin alındığını vurgulayan Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Bakanlık olarak son dönemde maske, eldiven ve tulum gibi sihhi malzemelerde piyasalarda aşırı fiyat artışı olduğunu dile getirdi. Pekcan, maske ticareti yapan firmayla ilgili soruşturma başlatıldığını ve tulumuza ceza uygulandığını hatırlatarak, bunun tekrarlanması durumunda 104 bin lira olan cezanın 10 katına çıkarılacağını ifade etti. Bakan Pekcan, fırsatlara göz açtırmayacaklarını vurgulayarak, "Amacımız halkın ulaşılabilir, makul ve mantıklı fiyat seviyesinden

alışverişlerini yapabilmesi. Bakanlık olarak, Tüketicinin Korunması Genel Müdürlüğü'nün görev alanında 2 bin 193 firmanın 2 bin 641 ürününü denetledik, 2 bin 180'ini

hareketlerini cezbettirmek yerine, daha az turistin gelmesini sağlamanın çok daha sağlıklı bir çözüm olacağını ifade etti.

BU SALGIN DEĞİL

Türkiye'de ilk koronavirüs vakasının ortaya çıkmasının ardından hükümet en üst düzeyde toplantılarla tedbirler alıyor ve düzenli olarak kamuoyunu aydınlatıyor. Konuyla ilgili olarak Sağlık Bakanı Fahrettin Koca, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ile Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, ortak bir toplantı gerçekleştirilerek, sağlıktan eğitime, turizmden ticarete kadar virüs etkisinin ulusal ölçekte en iyi şekilde yönetimine yönelik alınan tedbirleri açıkladı.

soruşturma kapsamına aldık" diye konuştu. Fuarların da önemli ihracat desteklerinden biri olduğuna işaret eden Pekcan, "16 Mart'tan itibaren nisan sonuna kadar yurtiçindeki fuarları ertelemeyi kararlaştırdık" dedi.

HASSAS TARİH 15 NİSAN

Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy ise oteller, yaz sezonu başlangıcı bu yıl mart sonu değil nisan sonu olarak planlanmalarını önerdiklerini bildirdi. Ersoy, 15 Nisan'ın virüs açısından hassas bir tarih olduğunu belirterek, bu sebeple yurtdışından Türkiye'ye turizm talebinin nisan sonuna ertelenmesi gerektiğini söyledi. Ersoy, bu bağlamda geçen seneye kıyaslandığında turizm

istiyoruz. Öncelikle vatandaşımızın kolay erişebilir olmasını sağlamak gerekiyor" dedi.

KİT SORUNUMUZ YOK

Koca, tanı laboratuvarlarındaki testlerle ilgili olarak, "Şu dönemde ihtiyaç olan yere hızla laboratuvar açıyoruz. İstanbul'a açmadan önce Erzurum'da başladık. Çünkü İran salgınından dolayı orada ihtiyaç fazlaydı. Sonra İstanbul'da açtık. Önümüzdeki günlerde Adana, Samsun ve İzmir de devreye girecek. Kit sorunumuz da yok" diye konuştu.

Koca, son dönemde yavaşlayan gemilerin bulunduğu, dinamik bir sürecin yaşandığını, her gün yeni kararların devreye girebileceğini dile getirdi.

MECLİS KÜRSÜSÜNDEN YANSIMALAR

Mücadele göstereceğimiz cephe, ekonomi cephesidir

ODA'nın mart ayı olağan meclis toplantısının açılışında konuşan Meclis Başkanı Öztürk Oran, koronavirüsün küresel boyutta ticari hayatı etkilediğini belirterek, "Turizm başta olmak üzere, kapanan limanlar, gümrüklerde bekleyen mallar, ertelenen fuarlar ticarete sekte vurdu" dedi. Oran, insan sağlığı için fedakârca, cesurca çalışan hekim ve tüm sağlık çalışanlarının 14 Mart Tıp Bayramı'nı kutladı.

Oran, "Bu kaos ortamında iş dünyasının mücadele göstereceği cephe ekonomi cephesidir. Bu mücadelede; bileğimizle, zekamızla, kaynaklarımızla yapabileceğimizin en iyisini yapmalıyız. Üretime, yatırıma, istihdama en yüksek katkıyı vermeliyiz" diye konuştu.



UMUTSUZLUĞA KAPILMADAN

Oran, 2020'nin, dengesizlikleri göz ardı etmeden, umutsuzluğa da kapılmadan en iyi şekilde değerlendirilmesi gerektiğini belirtti. Oran, şunları söyledi: "Cumhurbaşkanımızın gösterdiği irade ve şehitlerimizin, gazilerimizin döktüğü kanlar; küresel ayak

oyunlarına da sınırlarımızdaki ihanet şebekelerine de verilmiş en net cevap oluyor. 18 Mart Çanakkale Destanı'nı yazan ecdadın evlatları bugün yine destan yazmaya, vatani savunmaya devam ediyor. 18 Mart Şehitleri Anma Günü'nü ve Çanakkale Deniz Zaferi'ni anıyor, hatırlıyor ve hiç unutmuyoruz. Ant olsun ki, al bayrağın altında yaşamaktan, asla vazgeçmeyeceğiz. Ayrıca bugün 12 Mart İstiklal Marşı'mızın kabulünün 99. yılı. İstiklal Marşımız 99 yıldır sadece milli bağımsızlığımızın değil, ülkemizin aydınlık yarınlara inancımızın da hiç susmayan sesidir. Millettin hürriyet aşkını kalemine naksetmiş Mehmet Akif Ersoy'u rahmetle anıyoruz. İstiklalimizin meşalesini söndürmeyen ecdadımızı şükranla yad ediyoruz."

Bireysel tedbirler alınmalı



Yahyahan Güney / Sağlık Hizmetleri Meslek Komitesi:

Artık her gün koronavirüs konuşuluyor. Televizyonlarda onlarca uzman bunu anlatıyor. Ülkemiz risk yönetiminde başarılı oldu. Ancak risk henüz geçmiş değil. Ticarete

çok büyük yansıması var ama çalışma içerisindeyiz. Bu kadar büyük bir risk içinde devletimiz çok önemli kararlar aldı ve böyle bir meselede risk gerçekleşmediği için çok şanslıyız. Ancak önümüzde bir ya da bir buçuk aylık bir süre var. Bu süreci atlatacak gerek. Bireysel olarak yapmamız gerekenler, ellerimizi sık sık yıkamak,

insanlara yaklaşmamak ve toplu yerlerden uzak durmak. Bir zincir gibi bir tarafta toplum, bir tarafta devlet var. Bireyler dikkatli olmazsa devletin yapabileceği bir şey kalmıyor. Yaşlılar çok riskli. Bu yüzden her bir birey kendi tedbirlerini almalı. Bütün işletmeler hem personel güvenliği hem müşteri ilişkilerinde önlemler almalı.



Eğitime 'uzaktan' çözüm

Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın başkanlığında bakanlar ve ilgili kurumların katılımıyla koronavirüs toplantısı yapıldı. Cumhurbaşkanlığı Sözcüsü İbrahim Kalın, toplantı ardından gazetecilere açıklamalarda bulundu.

Koronavirüs ile mücadele konusunda kapsamlı bir toplantı yapıldığını ifade eden Kalın, yaklaşık 5 saat süren toplantıda koronavirüse karşı bugüne kadar alınan tedbirler ve bundan sonra alınacak adımların kapsamlı şekilde değerlendirildiğini söyledi.



Kalın, tedbirleri şöyle sıraladı:

- İlk, orta ve liseler, 16 Mart itibarıyla bir hafta tatil edilecek.
- Öğrenciler, 23 Mart'tan itibaren bir hafta süreyle evden internet ve televizyon kanalları üzerinden eğitimlerine devam edecek.

- Üniversiteler, 16 Mart'tan itibaren 3 hafta süreyle tatil.
- Spor müsabakaları nisan sonuna kadar seyircisiz oynanacak.
- Kamu görevlilerinin yurtdışına çıkışı izne tabi olacak.
- Cumhurbaşkanlığı Erdoğan'ın yurtdışı programları bir müddet erteleniyor.



İkinci elde güvenli ödeme KOLAYLIĞI

İkinci el araç alım-satımlarında noterlerde uygulamaya alınan Güvenli Ödeme Sistemi ile yeni bir dönem başladı. Türkiye Noterler Birliği Başkan Yardımcısı Cemal Afacan sistem ile ilgili İstanbul Ticaret'e özel açıklamalarda bulundu. Şu ana kadar 6 banka ve finansman şirketiyle karşılıklı imza sürecinin tamamlandığını belirten Afacan, 6 kuruluşla ise sürecin tamamlanmak üzere olduğunu söyledi.

NOTERLİK İşlemlerinde Güvenli Ödeme Sistemi ve Noter Ücretlerinin Kredi Kartlarıyla Ödenmesi Uygulaması, 3 Şubat itibarıyla yurt genelinde başladı. Sistemin işleyişini, getirdiği yenilikleri ve mevcut durumu Türkiye Noterler Birliği Başkan Yardımcısı Cemal Afacan, İstanbul Ticaret'e anlattı.

Türkiye genelinde noterliğin genel resmine bakarak başlayalım isterseniz. Şu an ülkemizde ne kadar noter var ve kaç kişiye istihdam sağlanıyor? Noterlerimizin meslek kuruluşu Türkiye Noterler Birliği olarak gerek Noterlik Kanunu gerekse tüm mevzuat hükümleri bağlamında mesleğimizi daha da geliştirmek ve işlevini daha da etkin hale getirebilmek için özveriyle çalışıyoruz. Türkiye genelinde toplam 2061 noterlik, 18 noter odası var. Noterliklerde yaklaşık 7000 kişi çalışıyor. İkinci el araç alım-satımının noterlerdeki

işlemlerinde, güvenli ödeme sistemi uygulaması 3 Şubat'ta başladı. Kısaca süreci anlatılabilir misiniz?

22 Ocak 2020 tarihinde gerçekleştirdiğimiz "Noterlik İşlemlerinde Güvenli Ödeme Sistemi ve Noterlik Ücretlerinin Kredi Kartı ile Ödenmesi" tanıtım toplantısında, Adalet Bakanımız Abdulhamit Gül ile birlikte kamuoyuna açıklama yaparak noterliklerde hem kredi kartı uygulaması hem de güvenli ödeme sisteminin 3 Şubat tarihinden itibaren başlayacağı bilgisini paylaştık. Belirttiğimiz tarihte uygulama başladı. Noterliklerde uygulamaya yeni başladığımız güvenli ödeme sisteminin kısaca bahsetmek gerekirse; alıcı ve satıcı noterliğe başvuru yapmadan önce banka/ödeme kuruluşu/elektronik para kuruluşuna ait uygulama üzerinden gerekli bilgileri sisteme kaydederek ve daha sonra bu işlem için noterliğe gelecek ikinci el araç satış işlemini gerçekleştirebiliyor.

SİSTEMİN İŞLEYİŞİ

Güvenli ödeme sistemi uygulamasının işleyiş konusunu biraz açabilir miyiz?

Sisteme katılımın zorunlu olmadığı uygulamada, önce satıcı başvurusunu yapıyor, gerekli bilgileri giriyor, referans numarasını alıyor. Satıcının ardından alıcı bu sisteme başvurusunu yapıyor, miktarı belirliyor ve hesabından o miktar söz konusu kuruluşun açtığı emanet hesaba bloke ediliyor. O hesaba bulunan paraya işlem bitinceye kadar hiç kimse müdahalede bulunamıyor, daha sonra noterliğe gelinerek alım satım işlemi gerçekleştiriliyor. Noter tarafından işlem bitiminde, ödeme yapılan aracı kuruluş işlemin bittiğine ilişkin sistem üzerinden bilgi veriliyor. O bilgilendirme üzerine ise aracı kuruluş tarafından hesaptaki para satıcının hesabına aktarılıyor.

MAÇDURİYETLER ONLENECEK

Peki, sistem ne gibi faydalar sağlayacak?

"Güvenli Ödeme Sistemi" ile ikinci el araç alım satımlarında vatandaşın mağdur olmasının önüne geçilerek büyük ölçüde işlemlerde tarafları mağdur eden dolandırıcılık, sahtecilik gibi olumsuzlukların bertaraf edilmesi sağlanacak, para transferlerinin hızlı ve kolay biçimde yapılarak kayıt altına alınması ile kayıt dışılığın azaltılmasına katkıda bulunulacak. Herhangi bir nedenden dolayı satış işlemi gerçekleştirilemez ise bu bilgi, uygulamaya bildirilerek, alıcı ve satıcının uygulama üzerinden başvurusu iptal edebilmesi sağlanacak, başvurunun iptali durumunda emaneteki para, alıcıya iade edilecek. Böylece noter huzurunda işlem güvenli bir şekilde sona ermeden, para el değiştirmeyecek ve güvenli ticaret sağlanacak.

Şu ana kadar sisteme kaç banka katıldı?

Şu ana kadar geçen 1 aylık süreçte 6 banka ve finansman şirketiyle karşılıklı imza sürecimizi tamamladık, 6 kuruluşla da imza sürecimizi tamamlamak üzereyiz. İmza süreci tamamlananlar; Ziraat Bankası, Vakıflar Bankası, Garanti Bankası, Takasbank, Türk Elektronik Para A.Ş. Eleke Ödeme Kuruluşu A.Ş. İmza sürecinde olanlar; Vakıf Katılım Bankası, Türk Ekonomi Bankası, Erpa Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş., Birleşik Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para A.Ş. Papara Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri A.Ş., İzyi Ödeme ve Elektronik Para Hizmetleri A.Ş. Önümüzdeki süreçte diğer finans kuruluşlarının da bu sisteme katılımını bekliyoruz. Vatandaşlarımız dilediği kuruluşu seçerek güvenli ticaretini hızlı ve kolay bir şekilde sağlayabilecek.

Noter ücretleri kredi kartıyla da ödeniyor

Yine 3 Şubat'ta noterliklerde uygulanmaya başlayan "Noterlik Ücretlerinin Kredi Kartı ile Ödenmesi" konusu hakkında da bilgi verebilir misiniz?

Noterliklerde yapılan işlemlerin bedeli bugüne kadar sadece nakit olarak tahsil edilebiliyordu. Yüksek tutarlı işlemlerde nakit bulundurma zorunluluğu bazı vatandaşlarımızı huzursuz edebiliyordu. Bundan böyle, noterliklerde gerçekleştirilen işlem bedelleri kredi kartı ile ödenebiliyor. Böylece ticaret kesintisi uğramadan aralıksız devam edecek ve yanında nakit para bulundurmamak istemeyen vatandaşlar, işlemlerini kredi kartı ile güvenli bir şekilde halledilebilecek. POS cihazı üzerinden kredi kartı ya da debit kart aracılığıyla tahsil uygulaması, vatandaşın noter ücretleriyle birlikte harc ve vergileri de kredi kartı veya banka kartları ile ödeyebilmesini sağlıyor.



Kartta komisyon ücreti yok

Kredi kartı ile ödemelerde komisyon ücreti alınıyor mu?

Türkiye Noterler Birliğimiz tarafından bankalar ve finansal kuruluşlarla genel müdürlük düzeyinde yürütülen yoğun ve kapsamlı müzakereler sonucunda protokol imzalanan bankalar ile noterden/noter vekili ve işlem ilgisinden yani kart hamilinden herhangi bir komisyon ücreti alınmaması yönünde anlaşmaya varıldı. Bugüne kadar geçen bir aylık süreçte yaptığımız tahsilatların yüzde 6 kadını kredi kartı ile gerçekleştirildi. Her geçen gün bu oranın katlanarak artacağını düşünüyoruz.

SIAL 2020 ULUSLARARASI GIDA FUARI

Paris-Fransa
18-22 Ekim 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

TÜRKİYE MİLLİ İŞTİRAKİ İLE SIAL 2020'DE YERİNİZİ ALIN!

KATILIMCI

- 119 ülkeden 7.200 katılımcı
- %87 uluslararası katılımcı
- Katılımcı ilk 10 ülke
- Fransa
- İtalya
- İspanya
- Türkiye
- Hollanda
- Çin
- Belçika
- Yunanistan
- Almanya
- Polonya

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

- Genel gıda
- Bisküvi, çikolata, şekerleme
- Dondurulmuş gıda
- Gıda teknolojileri ve ekipmanları
- İçecekler
- Et ve kümes hayvanları
- Organik gıda

ZİYARETÇİ GRAFİĞİNDE ÖNE ÇIKAN COĞRAFYALAR

- 200 farklı ülkeden ziyaretçi
- %73 uluslararası ziyaretçi
- Afrika
- Asya Kıtası
- Orta Doğu
- Amerika
- Avrupa Birliği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaatı ve aydınlatma
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak Kataloğu'nda firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, iletişim araçları ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi

SIAL 2020 KATILIM BEDELİ

- Katılım bedeli 5.670 TL/m²
- Talep edilen her m² için ön ödeme olarak 2.000 TL ödenmelidir.
- Minimum stant alanı 12 m²'dir.
- İlk ödemeye ilişkin örnek : 12 m² talep ediliyor ise 2.000 TL x 12 m² = 24.000 TL ödenmesi gerekmektedir.
- Banka dekontu üzerinde yer alan tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, bu sıralama çerçevesinde firmalarımıza stant seçim hakkı tanınacaktır.
- Ödemelerde tam firma unvanı ile "SIAL PARIS 2020" belirtilmeli ve ödemeler katılımcı firmanın banka hesabından Oda'nız hesabına havale ile yapılmalıdır.

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Şeyma Pekcan / Sibel Tayanç / Aylin Odabaş
Tel : 455 65 07 - 455 61 11 - 455 61 07
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : seyma.pekcan@ito.org.tr - sibel.tayan@ito.org.tr
aylin.odabas@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @itoturk | itoturkmesai



Aile şirketi kavramından ne anlıyoruz?

Günlük dilde aile şirketi dedimizde, bir ailenin herhangi bir girişim yaparak bir iş kurmuş olmasını anlıyoruz. Sade bir yaklaşımla ailenin işin sahibi olduğu, yönetiminde söz sahibi olduğu ve çoğu zaman işin içinde yer aldığı bir işletme yapısını anlıyoruz.

Konuyla ilgili akademik çalışmalarla bakıldığında aile şirketi ile ilgili çeşitli tanımlara rastlıyoruz. Maalesef bu konuda üzerinde uzlaşma sağlanmış bir ortak tanım da yok. Aslında bu biraz da normal. Çünkü aile şirketinin kurulma şekli, girişimci liderin kişilik özellikleri, ailenin kendisine has kültürel değerleri, ailenin genişliği, işletmenin içinde yer aldığı sektör gibi birçok faktör, aile şirketinin yapısını, oluşumunu ve gelişimini etkiliyor. Dolayısıyla aile şirketlerini bir standarda sokmak, bir tanım ederek tanımlamak zor. Bir anlamda ne kadar aile şirketi var ise o kadar da tanım yapmak mümkün.

Bununla birlikte aile şirketlerinin genel olarak tanınmasına yönelik temel noktalar ve aile şirketini diğer herhangi bir şirketten ayıran temel özelliklerin bilinmesinde yarar var.

Çalışmamızdan sağlanacak faydanın çoğaltılması amacıyla asırı akademik tanımlara ya da tanımlar arası karşılaştırmalara girmek istemiyoruz. Sadece aile şirketi sahibi, yönetici ve çalışanları için önemli olan temel özellikler üzerinde durmak istiyoruz.

Aile şirketi tanımlarının ortak noktaları

Aile şirketi için yapılan tanımların ortak noktalarına bakıldığında işin özünde aile ve işletmenin yer aldığı görülüyor. Tanımların her birinin konuyu başka bir açıyla ya da çekim merkezi açısından ele aldığını görüyoruz. Örneğin bazı tanımlarda aile şirketinin aile yönü ve kurucu kişilerle öne çıkarılırken, bazılarında işletmede aktif yönetim içinde olma durumu önemseniyor. Bazılarında ise mülkiyetin kime ait olduğu, bir başka tanım da grubunda işe işin yönetimini öncelik alıyor. Bizim için önemli olan bu yaklaşımların ortak noktaları. Diğer bir ifade ile aile şirketlerine yönelik tanımlarda ortak olarak dile getirilen noktalar bizim için önemli.

Aile şirketlerinin tanımlarında yer alan bazı ortak noktalar şunlar:

- Aile şirketi, ailenin iş kurmuş hali.
- Aile şirketi, aileden bir girişimcinin başlattığı ve daha sonra ailenin çoğunlukla işin içinde yer aldığı bir kurumsal yapı.
- Aile şirketi, ailenin kendisine has kültürü ve geleceğinin işe yansıdığı bir sosyal yapı.
- Aile şirketi; tek başına girişimci aile lideri, lider ve eşi, lider ve çocukları, lider eşi ve çocukları, lider ve kardeşleri, sadece kardeşler ile kuzenler, liderin çocukları, damatları ve gelinleri gibi çeşitli aile üyelerinin versiyonlarından oluşabilen bir birliklilik.
- Aile şirketinde çoğu zaman kan bağı olan girişimciler, yönetimin çoğunluğunu ellerinde bulundurulur.
- Aile şirketinde, mülkiyet kavramı önemlidir ve mülkiyet aileye ait.
- Aile şirketinde, ailenin işi, işin aileyi etkilemesi söz konusu.
- Aile şirketi, çoğu zaman mevcut varlığın dağılmasını önlemeye yönelik olarak kurulan bir birliklilik.
- Aile şirketi, çoğu zaman mevcut insan kaynağının dağılmasını önlemek, birlik ve beraberliğini sürdürülmesini sağlamak amacıyla kurulur.
- Aile şirketi, hakim karakterler ve karar vericilerin aynı aileden olduğu bir şirket biçimi.
- Aile şirketi, aile üyesi bireylerin kendi başlarına hayatlarını sürdürmelerini sağlayacak, ekonomik bir birlikliliği sağlayan bir organizasyon.
- Aile şirketi, ailenin işi, işin aileyi etkilediği ve karşılıklı etkileşimin belirleyici olduğu bir sosyal yapı.



Gemi ve yat sektörü, yılın ilk iki ayında ihracatını geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 53 artırarak, 256 milyon dolar gelir elde etti. Bu ürün grubunda en çok satış 94 milyon dolarla Norveç'e gerçekleştirildi.

Gemi ve yat sektörü 2020'ye hızlı başladı

TÜRKİYE ihracatçıları Meclisi verilerine göre, bu yılın ocak ve şubat döneminde ihracat 2019'un aynı dönemine göre yüzde 3.7 arttı. Söz konusu dönemde sanayi ürünleri ihracatı 22.3 milyar dolar, tarım ürünleri ihracatı 4 milyar dolar ve madencilik ihracatı 612 milyon dolar olarak kayıtlara geçti. Alt sektörler arasında en yüksek ihracat yaklaşık 5 milyar dolarla otomotiv endüstrisinde gerçekleşti. Bu sektörü 3.2 milyar dolarlık ihracatla kimyevi

maddeler ve mamuller, 3 milyar dolarla hazır giyim ve konfeksiyon izledi.

3'TE BİRİ NORVEÇ'E

Bu dönemde oransal olarak en çok ihracat artışının görüldüğü alt sektör, yüzde 53 ile gemi ve yat oldu. Yılın ilk ayında bu alanda 256 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirildi. Türkiye'nin gemi ve yat ihracatının 3'te birinden fazlası Norveç'e yapıldı. Bu ülkeye yaklaşık 94 milyon dolarlık gemi ve yat ihracat edilirken, Norveç'i 51 milyon dolarla Lüksemburg, 27 milyon

dolarla Rusya ve 17 milyon dolarla İtalya izledi.

İKİNCİ MÜCEVHER

Ocak ve şubat aylarında oransal olarak en çok ihracat artışının görüldüğü ikinci ürün grubu mücevherler oldu. Mücevher ihracatı, 2 ayda geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 28 arttı ve 664 milyon doları buldu. Mücevher ihracatının ülkelere göre dağılımı incelendiğinde ise ilk sırada 191 milyon dolarlık ihracatla Birleşik Krallık yer aldı. Bu ülkeyi 108 milyon dolarla Birleşik Arap Emirlikleri, 43

milyon dolarla ABD ve 37 milyon dolarla Hong Kong takip etti.

Yaş meyve ve sebze ihracatında görülen yüzde 26'lık artış ise bu ürün grubunu oransal olarak dış satımın en çok arttığı alt sektörler sıralamasında üçüncü konuma getirdi. Türkiye'den ocak-şubat döneminde gerçekleştirilen 460 milyon dolarlık yaş meyve sebze ihracatının 149 milyon dolarlık kısmı Rusya'ya yapıldı. Bu dönemde Ukrayna'ya 40 milyon dolar, Romanya'ya 38 milyon dolar ve Irak'a 29 milyon dolarlık yaş meyve sebze ihracatı edildi.

Kenya 500 bin konut için Türk yatırımcı bekliyor

KENYA'nın Ankara Büyükelçisi Johnson Mogoa Kimani Ondieki, ülkesinde ihtiyaç duyulan 500 bin yeni konutun inşası için Türk yatırımcılara çağrıda bulundu. Türkiye ile ülkesinin yatırım ve iş potansiyeli anlamında ilişkilerinin iyi olduğunu aktaran Ondieki, iki ülke arasında özellikle son yıllarda büyüyen ticaret hacmine dikkat çekti. Ondieki, şunları söyledi: "İki ülke arasında 240 milyon dolarlık bir ticaret hacmi mevcut. Enerji, inşaat, altyapı, gıda ve sağlık

alanında Kenya'da çok fırsatlar var. Tanım ve telekomünikasyon anlamında ciddi gelişim içindeyiz. Kenya, özellikle Türkiye için yatırım anlamında çok cazip bir ülke. Keşfedilmemiş, dokunulmamış bir potansiyele var. Özellikle orta sınıf gelirleri artıyor ve konut ihtiyacı doğuyor. Kenya'da 500 bin yeni konuta ihtiyacımız var. Destek ve teşviklerin de uygunluğunu düşünürsek Kenya, yatırımcının yeni gözdesi."

Brexit sonrası yatırımlar Londra'da tartışılacak

İNGİLTERE Başkonsolosluğu tarafından desteklenen Türkiye Yatırım Forumu'nun (UK-Turkey Overseas Investment Forum 2020) sekizinci 21-22 Nisan tarihlerinde Londra'da yapılacak. İş dünyasını Londra'da bir araya getirecek forumun ilk gününde; uluslararası ve bölgesel yatırımlar, altyapı projelerinin finansmanı konusundaki görüşlerini paylaşacak. Forumda ayrıca Türkiye'de kredilendirilebilir altyapı projeleri de ele alınacak. Forumun ikinci gününde Türkiye'den yurtdışına açılmak isteyen şirketler, yatırımcılar ve danışmanların özellikle İngiltere'deki yatırımları konuşulacak. Bu bölümde

İngiltere-Türkiye doğrudan yatırım trendleri, İngiltere'ye yatırım perspektifleri Brexit'in Türk yatırımcılarına etkileri gibi başlıklarda katılımcılara bilgi verilecek. Yerel ve uluslararası yatırımcılar, proje geliştiriciler ve uygulayıcıların katılacağı forumda, Brexit sonrası Türkiye-İngiltere ilişkilerinin önümüzdeki yıllarda nasıl olacağı, fırsatlar ve riskler tartışılacak. British Chamber Of Commerce Turkey (BCCCT), TÜSİAD, Turkish British Chamber Of Commerce and Industry (TBCCI) ve Güneş Enerjisi Yatırımcıları Derneği tarafından da desteklenen forumun ayrıntılarına <https://eelevents.co.uk> adresinden ulaşılabilir.

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 MAKİNELERİ •
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 fuarları zincirinde İstanbul Ticaret Odası organizasyonlarının yükselen grafiği

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı: 12 m²
Katılım bedeli: Nakliye dahil 5.040 TL/m²
Nakliye hariç 4.725 TL/m²
Talep edilen m²x2.000 TL

1. Ödeme: Başvuru ile birlikte
2. Ödeme: 10 Nisan 2020
3. Ödeme: 18 Eylül 2020

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

Hesap Adı: İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka: YAPI KREDİ BANKASI
Şube: SULTANHAMAM - İSTANBUL
Kodu: 055
TL Hesap No: 6064779
IBAN: TR29 0006 7010 0000 0060 6477 9

Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı "BAUMA CHINA 2020" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI

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: sifitgonu@ito.org.tr / ildilasyan@ito.org.tr
sibel.tayan@ito.org.tr

444 0 486 | İto.org.tr | #Istanbul

Frankfurt School ile akademik işbirliği

İstanbul Ticaret Üniversitesi Finans Enstitüsü ile Avrupa'nın önde gelen finans ve işletme okullarından Frankfurt School of Finance & Management arasında işbirliği anlaşması yapıldı.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, uluslararası akademik işbirliklerine bir yenisi daha ekledi. TİCARET ile Avrupa'nın önde gelen işletme ve finans okullarından Frankfurt School of Finance & Management arasında öğrencilere ve akademisyenlere yönelik işbirliği anlaşması imzalandı. Anlaşma kapsamında başta bankacılık ve finans lisans programı ile Finans Enstitüsü olmak üzere işletme



Frankfurt School of Finance & Management Bankakademie | HfB

programlarında okuyan öğrencilere ve bölümlerin akademisyenlerine yönelik işbirliği imkanları sunulması hedefleniyor. Anlaşma, ayrıca Frankfurt School tarafından düzenlenecek belirli eğitim programlarına katılmak isteyen İstanbul Ticaret Üniversitesi öğrencilerine,

yüzde 10 ila yüzde 25 arasında değişen oranlarda indirim sunulmasını da öngörüyor.

ARAŞTIRMA ÜNİVERSİTESİ

Alman banka çalışanlarına eğitim sağlamak için 1957'de kurulan Frankfurt School, 1990'lı yıllarda akademik lisans programlarına başladı. 2004'te ise lisansüstü programların da dahil olduğu bir araştırma üniversitesi kimliği kazandı. Üniversite bünyesinde finans, işletme ve muhasebe alanlarının yanı sıra

yenilenebilir enerji, yapay zeka ve blockchain konularında araştırma ve eğitim faaliyetleri yürütülüyor. Financial Times'in en son açıklanan üniversite sıralamalarında finans yüksek lisans programı global sıralamada 31'inci, Avrupa'nın en iyi işletme okulları sıralamasında ise 36'ncı sırada yer alıyor.

Ankara'da da bir bölge ofisi bulunan Frankfurt School, burada özellikle KOBİ finansmanı ve kırsal finansman alanında danışmanlık ve kapasite geliştirme hizmetleri sunuyor.

'Kimlik, toplumsal bir inşadır'

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Kültür Sanat Buluşmaları serisinin konuğu, bu kez İstanbul Medeniyet Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Dekanı İhsan Fazlıoğlu oldu. Konferans öncesinde konuşan Rektör Prof. Dr. Yücel Oğurlu, Fazlıoğlu'nu



Yunus Emre'nin dönemine göre çok sade bir dil kullandığının her fırsatta dile getirildiğini belirten Fazlıoğlu, ancak bu sade dile rağmen Yunus Emre'nin anlaşılabilirliğini söyledi. Hemen herkesin ezberinde olan dizelerin bile yanlış hatırladığını dikkat çeken Fazlıoğlu, Yunus'un söz konusu dizisinin "İlim, ilim bilmektir" değil, "İlim, ilim ilmektir" şeklinde olduğunu kaydetti.

GELECEK MATEMATİKTE

Fazlıoğlu, kimliği ise toplumsal bir inşa olarak tanımladı. Dinleyicilerin sorularına da cevaplayan Fazlıoğlu, matematiğin öneminde değinerek, geleceğin matematiği iyi kullanan kültürlerin olacağını altını çizdi.

Daha sonra kürsüye çıkan İhsan Fazlıoğlu, "Sen kendini bilmez isen... Yunus Emre ne demek istedi?" başlıklı konferansında önemli mesajlar verdi. Yunus Emre'nin "Sen kendini bilmez isen" dizisinden hareketle bilmenin ve kendini bilmenin öneminde dikkat çekerek, marifet, akıl, tefekkür ve ilim kavramlarına değindi.



Konkordato ve yapılandırma birlikte uygulanmalı

Finansal yeniden yapılandırma ile konkordatonun hukuksal boyutunun tartışıldığı konferansta ortak görüş, 'mali güçlük içerisindeki işletmelerin iyileştirilmesine yönelik bu iki hukuki müessese, birbirleri ile uyum içinde işletilirse olumlu sonuçlar elde edilebilir' oldu.

BANKA kredilerinin yeniden yapılandırılması ve konkordato ilişkisi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nde düzenlenen konferansta tartışıldı. Konferansın açılışında konuşan Rektör Prof. Dr. Yücel Oğurlu, uzun süredir hukuk çevrelerinin ve iş dünyasının gündeminde yer alan konkordato ve banka alacaklarının yeniden yapılandırılması konularının önemini vurgulayarak, "Ülke ekonomisini ilgilendiren bütün meselelerde olduğu gibi bu alanda da uzun vadede reel sektör ile finans sektörünün menfaatleri müşterek. Milli ekonomideki başarıların artarak devamı, bu iki sektörün dayanışma içinde ilerlemeleriyle mümkün

olabilecek" dedi. Toplantının moderatörlüğünü üstlenen Hukuk Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Asuman Yılmaz, yakın zamana kadar geniş uygulama alanı bulan iflas ertelenmesi usulünün beraberinde getirdiği sorunlara değindi ve konkordato ile yapılan kanun değişikliklerinin öneminde dikkat çekti.

OLUMLU SONUÇ

Konferansa katılan Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Ali Cem Budak ile Piri Reis Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dr. Öğretim Üyesi Mustafa Okan Yağcı da yeni konkordato hukukunun ve Bankacılık Kanunu'na eklenen bir geçici maddeye dayalı olarak ihdas edilen finansal yeniden yapılandırma usulünün

özellikleri ve işleyişi konusunda bilgiler verdi. Konuşmacılar özetle, İcra ve İflas Kanunu'nda yapılan değişikliklerden sonra konkordatonun yaygın bir biçimde uygulanmaya başlandığını anlattı. Ayrıca konkordato uygulamasının yaygınlaşmasından kısa bir süre sonra, benzerleri önceki dönemlerde 'İstanbul Yaklaşımı' ve 'Anadolu Yaklaşımı' adı altında tecrübe edilmiş olan finansal yeniden yapılandırma usulünün de yürürlüğe konulduğunu belirtti. Konuşmacılar, mali güçlük içerisindeki işletmelerin iyileştirilmesine amacıyla hizmet eden bu iki hukuki müessesinin birbirleri ile uyum içinde işletilmesinde halinde olumlu sonuçlar elde etmenin mümkün olacağı konusunda birleşti.

SİZ GELMEYİN BİZ GÖNDERELİM!

www.ito.org.tr

Hem pratik, hem daha hesaplı!

FAALİYET BELGESİ ve TİCARET SİCİL GAZETESİ SURETİ

E-imzalı belgenizi **internette** gönderelim!

Islak imzalı belgenizi **kurye ile ulaştırırlım!**



ito.org.tr [f](https://www.facebook.com/ito.kurumsal) [i](https://www.instagram.com/ito.kurumsal) [y](https://www.youtube.com/ito.kurumsal) [in](https://www.linkedin.com/company/ito.kurumsal) [tiktok](https://www.tiktok.com/@ito.kurumsal)



İslam ülkeleriyle ticarete yeni standart hazırlığı

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, İslam Ülkeleri Standart ve Metroloji Enstitüsü (SMIIC) Genel Sekreteri İhsan Övüt'ü ağırladı. İslam Ekonomisi ve Ekonomik Sistemler Uygulama ve Araştırma Merkezi'nin düzenlediği 'İslam İşbirliği Teşkilatı Üye Ülkeler Arasında Ticari Faaliyetlerin Geliştirilmesinde SMIIC'in Rolü' konulu toplantıya katılan Övüt, konuşmasına SMIIC'i tanıtmakla başladı. SMIIC'in İslam İşbirliği Teşkilatı'na (OIC) bağlı bir kuruluş olduğunu ve faaliyetini İstanbul'da sürdürdüğünü belirten Övüt, kuruluşun amacını ise 'İslam İşbirliği Teşkilatı bünyesindeki devletler arasında standardizasyon birliğini ve yeni standartların oluşturulmasını sağlamak' olarak açıkladı.

Övüt, "Enstitü, üye ülkelerde üretilen ürün ve maddelerin değişimini hızlandırmak amacıyla sertifikasyon ve akreditasyon şemaları kurmayı, bunları üye devletler arasında uyumlu hale getirmeyi hedefliyor" dedi.



14 FARKLI KOMİTE

İhsan Övüt, OIC/SMIIC standartlarının üye ülkelerle işbirliği yaparak geliştirilmesi görevinin SMIIC bünyesindeki Standardizasyon Yönetimi Heyeti'nde olduğuna ve standartları yapan teknik komitelerin performanslarının gözetiminin de bu kurul tarafından yapıldığına işaret etti. "Teknik komite üyeleri tamamen gönüllülük esasına göre katılan uzmanlardan oluşuyor" diyen Övüt, 14 farklı konuda teknik

komite bulunduğunu söyledi. Övüt, bu komiteleri şöyle sıraladı: Helal Gıda, Helal Kozmetik, Hizmet Yerleri, Enerji Verimliliği ve Yenilenebilir Enerji, Turizm ve İlgili Hizmetler, Tarımsal Ürünler, Ulaştırma, Deri ve Tabaklama Malzemeleri, Tekstil ve İlgili Ürünler, Helal Tedarik Zinciri, Helal Yönetim Sistemleri, Tehlikeli Maddelerin Taşınması, Mücevher ve Petrol ve Petrol Ürünleri. İhsan Övüt, yayınlanmış 13 jenerik standart olduğunu ve taslak standartların hazırlanmaya devam ettiğini de dile getirdi.

230 ülkeye e-ihracat fırsatı



İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde düzenlenen Dijital Dönüşüm ve e-ihracat Zirvesi'nde konuşan Aliexpress Türkiye sorumlusu Yaman Alpata, Türkiye'nin KOBİ'lerine ve ihracatçı adaylarına 230 ülkenin kapısını açtıklarını belirterek, "Herkes platform üzerinden e-ihracat yoluyla yurtdışına mal satabilecek" dedi.

SELAHATTİN NİZAM

Dijital dönüşüm ve e-ihracat, İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde masaya yatırıldı. TİCARET'in Genç MÜSAD ile birlikte düzenlediği Dijital Dönüşüm ve e-ihracat Zirvesi'ne, alanlarında tanınan isimler katıldı. Açılış konuşmaları İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektör Yardımcıları Prof. Dr. Necip Şimşek ve Prof. Dr. Abdül Halim Zaim tarafından yapılan

zirve, dijital dönüşüm ve e-ihracat başlıkları altında iki ayrı panel şeklinde öğrencilerin yoğun katılımıyla gerçekleşti.

ÖNEMLİ OLAN LOJİSTİK

Online satış devi Aliexpress'in Türkiye sorumlusu Yaman Alpata, Türkiye pazarında yüzlerce KOBİ ve üreticiye depolarını açtıklarını ve e-ihracatçı olarak 230 ülkeye gönderim yapılmasına aracı olduklarını söyledi. Alpata, düşük ağırlıklı gönderilerle herkesin dünyaya perakende satış yapabileceği aliexpress.com'da online mağaza açmanın da bedelsiz olduğunu dikkat çekti.

Dijital satış altyapısının rehberliği için satıcı destek hattı kurduklarını ve böylece satıcıların aklındaki soruların cevaplarını bulabileceğini de anlatan Alpata, "KOBİ'lerimizi ve markalarımızı yurtdışı pazarında desteklemek için oldukça iyi bir hamle yaptık."

e-ihracat ile ilgili süreçler altında sanalın aksine gayet kolay. Bu ihracat şeklinde önemli olan lojistik. Aliexpress üzerinden yapılan alışverişlerde ürünü satıcının kapısından alıp alıcının kapısına kadar götürüyoruz. Bu süreç çok önemli ve biz bu süreci tüm dünyada kurduğumuz iştirakleri sayesinde çok iyi yönetiyoruz" dedi.

STRATEJİK GELİŞME

Danışmanlık ve yöneticilik yaptığı şirketlerde edindiği ticari tecrübesine yönelik eğitimler

veren Levent Bağcı ise startupların ve iş hayatına yeni başlayan insanların hedeflerine ulaşmaları için stratejik gelişmeye önem vermeleri gerektiğini söyledi. "Stratejik gelişme mutlak gerekli. Şirket yapısı ne olursa olsun bu, en önemli aktör" diyen Bağcı, fikirlerin pazarlanmasındaki süreci ve dış pazarlarda nasıl gerçekleştirilebileceğini anlattı.

Şirketler start-upları işe almalı



Dijital dönüşüm lideri (Chief Dijital Officer-CEO) yöneticisi Bülent Kutlu, startupların önemine değinerek, şirketlerin normal çalışan yerine start-upları işe

almasını daha mantıklı olduğunu düşünmeye başladıklarını söyledi. Teknolojik dönüşümün tamamen vizyon ve sektör olarak dönüşmeyi içerdüğünü altını çizen Kutlu, girişimcilerin de neler yapması gerektiğini anlattı. Kutlu, teknoloji odaklı değişimi ve dönüşümü yakalayabilmek için girişimcilerin süreci kolaylıkla atlatılabileceğini aktardı.

Yazılım şirketleri ilk 10'da

İstanbul Ticaret Üniversitesi Dr. Öğretim Üyesi Adnan Veysel Ertemel, yazılım şirketlerinin dünya sıralamasındaki yeri



ve yükselme süreçleri hakkında bilgi verdiği konuşmasında, her şirketin yazılım dönüşümlerini yapması gerektiğini anlattı. Dr. Ertemel, 100 yıllık bir dünya devinin, zamanla ilk 10'a giren şirketler arasında sıralamada geriyeye gittiğini, bunu fark ettikten sonra kendine yeni bir girişim yolu çizerek dönüşümü yakalayabildiğini örneklerle açıkladı. Dijital çağa ayak uydurmanın önemini vurgulayan Dr. Ertemel, dünyada ilk 10'a giren şirketler arasında genelde yazılım şirketlerinin olduğuna dikkat çekti.

Kullanıcı deneyimi fikirleri yönlendiriyor



Yemeksepeti, Bonus, Bilyoner gibi firmaların kullanıcı deneyimi hizmetini sunan Userspots'un kurucusu Mustafa Dalcı, yeni girişim fikirlerinde kullanıcının deneyiminin yönlendirici olduğunu belirtti. Kadınların makyaj malzemelerini daha uzun ömürlü saklayabilmeleri için mini bir makyaj buzdolabına ihtiyaç duymaları ve bunun üretimi örneğini veren Dalcı, "Dijital dönüşüm; bankalar, izlediğimiz diziler, uygulamalar vasıtasıyla kullanıcıları ve kullanıcıların hayatını etkiliyor" dedi.

KISA... KISA... KISA...

Prof. Dr. Köksal, Portekiz'de ders verdi



Mimarlık ve Tasarım Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Mustafa Köksal, Erasmus Staff Exchange Teaching Mobility Programı çerçevesinde Portekiz'de ders verdi. Prof. Dr. Köksal, University of Aveiro'da Endüstri Mühendisliği Bölümü öğrencilerine "bağımsız talep ortamında deterministik ve probabilistik envanter modelleri" konularını anlattı. Prof. Dr. Köksal, ayrıca İşletme Bölümü öğrencilerine 'lojistik yönetiminde fabrika içinde ve depolarda malzeme nakli' konusunda yaklaşık 10 saat ders verdi.

Endüstri Tarihi Müzesi'nde ders yaptılar



Osmanlı İmparatorluğu dönemindeki rolü, müze binasının tarihi ve içerisindeki koleksiyonların önemi ile işlevi anlatıldı. Öğrenciler, öncelikle birinci, ikinci ve üçüncü sanayi devrimlerini temsil eden buhar gücü ve elektrik enerjisiyle çalışan ya da elektronik araç-gereçlerden oluşan çeşitli koleksiyonları aralarında paylaştı. Koleksiyonlarda yer alan başlıca makina, cihaz ve ulaşım araçları hakkında bilgi toplayan öğrenciler daha sonra bu objelerin fotoğraflarını çekti.

İktisat Bölümü öğrencileri, 'Teknoloji ve Yenilik İktisadi' dersini, 'Endüstri Tarihi Müzesi' olarak da anılan Rahmi M. Koç Müzesi'nde yapt. Derste, müzenin bulunduğu alanın



Bakan Yardımcısı Büyükdede'den ziyaret

Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede, İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Yücel Oğurlu'yu ziyaret etti. Bakan Yardımcısı Büyükdede, daha sonra Ulaştırma Sistemleri Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Prof. Dr. Mustafa Ilıcılı ile görüştü.

Yeşil binalarda iklimlendirme

Mimarlık ve Tasarım Fakültesi Mimarlık Bölümü tarafından düzenlenen seminerler dizisinin ikinci konugu Dr. Andaç Yakut oldu.

Dr. Yakut, 'yeşil binalarda iklimlendirme elemanları' temalı konuşmasında, binaların çevre ve toplum sağlığı üzerindeki olumsuz etkilerinin

sürdürülebilir çözümler ile en aza indirilmesi konusunda önemli detayları paylaştı. Dr. Yakut, yeşil bina sertifikası sistemleri hakkında da genel bilgiler verdi.

İş zekası eğitimi



Liderlik ve Girişimcilik Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürlüğü bünyesinde başlatılan Kapasite Geliştirme Eğitimleri serisi kapsamında 'İş Zekası Eğitimi' verildi. Lisans ve lisansüstü öğrencilerine yönelik yarımlı günlük eğitim, eğitimci Abdül Kocatepe tarafından uygulamalı olarak gerçekleştirildi. Kocatepe, iş zekasının ham verileri iş amaçları için anlamı ve kullanışlı bilgiye dönüştüren teoriler, süreçler ve teknolojinin birleştiği bir iş kümesi olduğunu belirtti.

35 saniyede bir siber saldırı

İstatistiklere göre dünyada 35 saniyede bir, yani günde 2 bin 244 farklı siber saldırı gerçekleşiyor. 2016-2019 arasında dünyada siber güvenlik uzmanı ihtiyacı yüzde 700 arttı. Türkiye ise dünya üzerinde en çok saldırıya uğrayan beşinci ülke. Tüm bu rakamlar, Türkiye'nin kendi siber savunma sistemini geliştirme zorunlu kılıyor. Bunun için de yerli fikirlerin gelişmesi ve desteklenmesi gerekiyor. Teknopark İstanbul, bu analizlerden yola çıkarak kuracağı merkezde Türkiye'nin siber saldırılara karşı yerli çözümlerle direnç göstermesi için çalışacak.



70 siber güvenlik startupı

Türkiye'de siber güvenlik alanında çalışmalar yapan 70 siber güvenlik startupı olmasına karşın global veri tabanına kayıtlı 5 yerli startup bulunuyor.

Teknopark İstanbul Genel Müdürü Bilal Topçu konuyla ilgili olarak, girişimcilik ekosistemindeki bilgi birikimini siber güvenlik ekosistemine aktararak Türkiye için sorumluluk aldıklarını dile getirdi. Topçu, siber güvenliğinin dünyada pek çok devlet tarafından kamu politikaları arasında alındığını ve kurulacak merkezden başarılı örneklerinin İngiltere, İsrail, Singapur ve Estonya'da olduğunu belirtti. Topçu, siber güvenlik alanında girişimcilere yapılan yatırım miktarının dünyada 2019 itibarıyla 7 milyar aşğını belirterek, şunları söyledi: "Türkiye'de bu alanda 2019'daki yatırım miktarı 102 milyon dolar civarında. Merkezde, ülkemizin siber saldırılardan en az düzeyde etkileneceğine katkı sağlayacak yerli ve milli projeleri hayata geçirecek yeni fikirleri sahip girişimcileri ağırlayacağız."



Yerli ve milli ilk dijital holter

SUT'a işlenirse

Fırat Yeşilten, uzun süreli ritim takibinin Sağlık Uygulama Tebliği'ne (SUT) tanınması durumunda devlet hastaneleri ve üniversitelerle çalışabileceklerini söyleyerek, "Cardiom sayesinde bir doktorumuz 12'nci günde senkop (bayılma) verisi yakaladı. Cardiom, hastanın durumunun kardiyolojik mi nörolojik mi olduğunu kesin tespit imkanı verdiği için gereksiz tetkikleri ortadan kaldırarak büyük ekonomik avantaj sağlıyor" dedi.

Anlık EKG takibi

Cardiom, üzerindeki alarm butonuna basıldığında anlık 7 saniye öncesi ve 3 saniye sonrası ağıt 10 saniyelik EKG sinyalini cihaz içinde bulunan GSM veri hattı üzerinden LiveWell Platformu'na aktarıyor. Hastanın vücudunda hissettiği değişiklikler, düğmeye basıldığında sisteme online veri aktarımı sağlıyor. Sisteme aktarılan veriler, Android ve iOS tabanlı mobil LiveWell yazılımı ile hekim tarafından anlık olarak takip edilebiliyor.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul'da yerleşik LiveWell Sağlık Teknolojileri firması, uzun süreli takip yapan, taşınabilir yerli holter (EKG) cihazı üretmek Türkiye'ye 'bu üretimi yapabilen ikinci ülke' unvanını kazandı. Cardiom adındaki taşınabilir holter, hastalığın kardiyolojik mi nörolojik mi olduğunu da belirliyor. Giyilebilir sağlık teknolojileri üreten LiveWell, Türkiye'nin en büyük tekstil firmalarından Sanko ile Tek Parça Kabloşuz EKG Tişört geliştiriyor. Kullan-at tişörtün klinik testleri tamamlanmak üzere. İstanbul Ticaret'in sorularını LiveWell Genel Müdür Yardımcısı Fırat Yeşilten cevapladı. Elektrik ve elektronik mühendisi Yeşilten, Boğaziçi Üniversitesi'nden biyomedikal yüksek lisansına sahip.

Giyilebilir sağlık teknolojileri ne demek?

Bedene giyilen teknolojik cihazların genel adı diyebiliriz. Saat ve holter gibi vücuda yapıştırılan, belirli bir süre taşınan, vücuttaki elektriksel sinyalleri takip eden ürünler. Üzerinde akıllı sensörler taşıyan ve topladığı bilgileri bluetootha bağlanarak ilgili web sistemine, sağlık personeline aktaran kabloşuz tişörtler de bu ürünler arasında.

MİLLİ HOLTER

LiveWell'i tanıtır mısınız?
2017'de kurulduk. Cardiom Uzun Süreli Ritim Takip Cihazı ile LiveWell Akıllı Sağlık Platformu Yazılımı'nı geliştirdik. Cardiom, taşınabilen ve vücutta 42 gün kalabilen bir holter (EKG) cihazı. Cihazı destekleyen ileri yazılım sisteminin adı LiveWell Akıllı Sağlık Platformu. Kullan-at giyilebilir ve kabloşuz tişörtümüzün klinik çalışmaları da tamamlanmak üzere.

HER YAZILIMA ENTEGRE

Cardiom nasıl çalışıyor?
Cardiom, uzun süreli kayıt alabilen, uzak sinyalleri 4.5 G şebekesi üzerinden yollayabiliyor. İçinde GSM veri hattı, Bluetooth 4.0 iletişim teknolojisi ve micro SDCard yazıcısı olan bir mobil EKG cihazı. Hibrit teknolojiye sahip online yazılımımız ile Cardiom'u kullanan hasta düğmeye basmadan, cihaz kendi kendine analiz yapıyor. Veriler, internet üzerinden offline yazılım LiveWell Akıllı Platformu'na aktarılıyor. Cardiom, piyasadaki yazılımlarla entegre edilebiliyor ve sonrasında tamamen firmamızın geliştirdiği ileri düzey offline yazılım da hizmete giriyor.

İZLENEBİLİR 8 GB DATA

Kalp sinyallerini, ritmini, nabız atımlarını bir veri tabanında toplayan Cardiom'un oluşturduğu veri tabanı çok büyük, analiz verisi çok kolay değil. Bazı hastalarda 30 günlük Cardiom takibi 8 GB data oluşturuyor. Teşhisin şifirli kısmı analiz yazılımı ile büyük datayı izlemek mümkün.

42 gün kayıt yapan, taşınabilir yerli holter (EKG) cihazı Cardiom'u üreten LiveWell firması, Türkiye'ye bu üretimi yapabilen ikinci ülke unvanını kazandı. Cardiom, hastalığın kardiyolojik mi nörolojik mi olduğunu da belirliyor. Giyilebilir sağlık teknolojileri üreten LiveWell, Sanko ile tek parça, kabloşuz EKG tişört geliştirme projesini de yürütüyor.



42 günlük kayıt

Cardiom, sistem açıldığı andan itibaren kayda başlıyor ve 42 gün pil değişimi dışında kesintisiz veri kaydedebiliyor. Sistemi çalıştıran lityum iyon pil, 72 saat boyunca enerji sağlayabiliyor. Sistemle birlikte verilen yedek pil hızlıca takılarak kayıtlar devamlılığı sağlanıyor. Piller dışarıda şarj edilebiliyor, 2-3 günde bir dönüşümlü olarak kullanılabiliyor. Cardiom, hastaya nerede takılmış olursa olsun, doktoru analiz sonuçlarına dünyanın dört bir yanından ulaşabiliyor.

Tespit ettiği hastalıklar

Fırat Yeşilten, Akıllı Sağlık Platformu'nun EKG Derin Analizi Algoritmaları'nın yaptığı tespitleri şöyle özetledi: "Bradikardik olaylar; sinüs, duraklama, AV Blok Tip I-II-III, düşük nabız atakları. Taşikardik olaylar; sinüs, ventriküler, supraventriküler, yüksek nabız atakları. Supraventriküler olaylar; atriyal fibrilasyon, atriyal flutter, atriyal erken atım. Ventriküler olaylar; ventriküler, fibrilasyon, ventriküler flutter, ventriküler erken atım."

LiveWell Platformu'nu anlatır mısınız?

LiveWell Akıllı Sağlık Platformu, kullanıcının şifre ile internet tarayıcılar vasıtasıyla eriştiği web tabanlı bir yazılım. Cardiom cihazından gelen büyük veriyi medikal algoritmalar ile anlamlandırır ki, bu oldukça karmaşık ve zor bir süreç. Hastaların ritim analizleri uzun süreli ritim holter raporuna dönüştürülür. Raporlar kullanıcının bilgisayarı, hastane bilgi yönetim sisteminde saklanabilir. LiveWell Akıllı Sağlık Platformu EKG Analizleri, MIT-BIH Arrhythmia Veritabanı'nda (EKG sinyali işleme ve araştırmalarında en çok kullanılan ritmi veri tabanlarından biri) yüzde 99.8'lik başarı oranına sahip. Türk Patent ve Marka Kurumu'ndan patentli Cardiom'da, sürekli olarak geliştirilebilen bir yazılım altyapısı mevcut.

DOĞRU TEŞHİS, TEDAVİ

Uzun süreli ritim takibi neden önemli?

Kalp hastalıkları dünyada en çok ölüme neden olan hastalıklardan biri. Uzun süreli ritim takipleri özellikle aritmi grubu kardiyologların çok ilgisini çekiyor. Uzun süreli EKG sinyallerini değerlendirilerek doğru teşhis ve tedavi yapıyorlar. Normal holterlerde aritmi anlarını yakalayabilmek bazen mümkün olmayabiliyor. Şüpheli hastalara uzun süreli takip yapılması gerekiyor. Ülkemizde 2014'teki ölümlerin yüzde 40.4'ü dolaşım sistemi hastalıklarına bağlı.



İlk siber güvenlik kuluçka merkezi için geri sayım

Teknopark İstanbul, Türkiye'nin ilk Siber Güvenlik Kuluçka Merkezi'ne ev sahipliği yapmaya hazırlanıyor. Merkezin 2021'de faaliyete geçmesi planlanıyor.

SİBER güvenlik alanında faaliyet gösteren ve derin teknoloji tabanlı siber güvenlik fikirleri üzerinde çalışmalar yürüten girişimlere ev sahipliği yapması hedeflenen Siber Güvenlik Kuluçka Merkezi'nin önümüzdeki yıl faaliyete geçmesi planlanıyor. Teknopark İstanbul bünyesinde olacak merkez, aynı zamanda Türkiye'nin ilk Siber Güvenlik Kuluçka Merkezi unvanına sahip olacak.

70 MİLYON TL YATIRIM

Teknopark İstanbul'da yapılacak açılımlara göre, merkez, Teknopark İstanbul'un 3. Etap binaları kapsamında inşaati süren Cube Incubation binasında brüt 2 bin metrekarelik alanda



kurulacak. Siber Güvenlik Kuluçka Merkezi için 70 milyon TL'nin üzerinde yatırım yapıldı. Siber güvenlik alanında faaliyet gösteren ve teknoloji geliştiren girişimci ve girişimci gruplarına ev sahipliği yapacak merkezde 6 aylık dönemlerde 15, yılda 30 uluslararası düşünen siber

güvenlik girişiminin desteklenmesi hedefleniyor. Merkezde girişimci ve girişimci grupları; ofis, online/offline eğitim, mentorluk, laboratuvar, temiz oda altyapısı ve teknik danışmanlık gibi olanaklardan ücretsiz veya çok düşük maliyetlerle yararlanabilecek.

Drone ile duvar konfigürasyonu yeniden tanımlanıyor



PURDUE Üniversitesi'nde Matematik ve Bilgisayar Mühendisi olan Mireille Boutin, droneda bulunan mikrofonlar tarafından alınan yankıları kullanarak odaların duvar konfigürasyonunu yeniden tanımlamak için çalıştı. Bir mikrofon, bir yankı duyduğunda, sesin üretildiği an ile duyulduğu zaman arasındaki süre farkı kaydediyor. Bu zaman

farkı, bir duvara zıpladıktan sonra sesin kat ettiği mesafeyi gösteriyor. Yankıları doğru şekilde sıralamak, duyulan tüm duvarların gerçekten orada olduğuna emin olmayı sağlıyor. Bu şekilde, algoritma 'hayale' duvarlar üretmiyor.

Cihaz bir kişi tarafından taşınabilir, bir araca yapıştırılabilir hatta su altında bile kullanılabilir. Daha fazla sinyal girişine

sahip olmak, yalnızca araç park kameraları gibi tek bir giriş türüyle yetinmeyi engelleyecek ve nesnelerin daha doğru ve çeşitli koşullarda tespit edilme şansını artıracak.

Araştırmacıların hedefi, drone hareketinin kısıtlandığı veya drone hareket ederken ardışık seslerin yankılarının geldiği diğer zorlayıcı senaryoları dikkate alarak sistemi geliştirmek.



Isınma için gerekli enerji TUZDA DEPOLANACAK

Güneş panellerinden elde edilen enerji, tuz pillerinde depolanırsa konutların ısınmasında kullanılacak enerjinin yüzde 71'i karşılanabilir.

AYŞE BAŞAK

BİR sıvı tuz kabı yani aşırı soğutulmuş sodyum asetat trihidrat, yenilenebilir enerji kaynaklarından elde edilen enerjiyi kayıpsız depolayabilir. Danimarka Teknik Üniversitesi (DTU) tarafından yapılan araştırmalar, tuz pillerinin güneş kolektörlerinden ve rüzgar enerjisinden kısa ve uzun süreli enerji depolama sağlama

sorununu çözebileceğini gösteriyor. Deneyler, 22 metrelik güneş panelleri, sıcak su deposu ve tuz pilleri olan bir güneş ısıtma sisteminin, Danimarka iklimindeki enerji tasarruflu üç kişilik bir evde ısı talebinin yüzde 71'ini karşılayabildiğini gösteriyor.

SORUNA ÇÖZÜM

Dr. Simon Furbo, "Tuz bataryaları, Orta ve Kuzey Avrupa genelinde güneş ve

rüzgar enerjisi üretiminde büyük mevsimsel dalgalanmalarla karşılaştığımız sorunun çözülmesine yardımcı olacak. Büyük bir çözüm yolu görüyoruz. Deney sistemimizde, tuz pilleri hem kısa hem de uzun vadede ısıyı depolayabili. Bu, güneş panellerinden gelen enerjinin depolanabileceği ve evlerde enerji tüketiminin çoğunun bu şekilde karşılanabileceği anlamına geliyor" dedi.



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 ITO Cemile Sultan Korusu

Cemile Sultan
KORUSU



İSTANBUL
TİCARET
ODASI
— 1882 —

Franchise sektörü son 10 yılda hem girişimcilerin önünü açtı hem de oluşturduğu istihdam ile öne çıktı. Bugüne kadar yatırım yapan markalar ve bu kurumsal markaların şubeleri Türkiye'de 250 bin kişiye istihdam sağladı. Bu yıl 20 bin kişinin daha sektörde istihdam edilmesi planlanıyor.



20 BİN KİŞİLİK ilave istihdam

CEYHUN KUBURLU

FRANCHISE sektörü 10 yılda hızla büyürken, kurumsal markaların şube sayısı da 65 bini geçti. Bu yıl da sektörde önemli bir büyüme bekleniyor. Kurumsal markalar bir yandan girişimcilere kukak açarken bir yandan da istihdama çok büyük katkı sağlıyor. Yatırım yapan kurumsal markaların şubeleri Türkiye'de 250 bin kişiye istihdam sağladı. 2020 sonuna kadar açılacak yeni şubelerde yaklaşık 20 bin yeni istihdam sağlanması planlanıyor. Bugün yeni açılan bir işletmenin ortalama 3,5 kişiyi istihdam ettiğini anlatan uzmanlar, "Bu yıl franchise sektörü çok ciddi büyüyecek. Yarılacak yeni istihdamla da

işsizliğin önüne geçilecek" dedi.

Türkiye'de franchise markalarının 2020'de yeni şubelerle büyüyeceğini dile getiren uzmanlar, beklentilerini şöyle anlattı: "Bugün gıdadan hizmet sektörüne kadar birçok farklı alanda hizmet veren ve kurumsallaşmayı kendilerine ilke edinen markalar çok hızlı büyüyor. Burada girişimcilere destek olan markalar aynı zamanda Türkiye'nin de istihdamına katkı sağlıyorlar. Sadece İstanbul, Ankara ve İzmir gibi büyük şehirlerde değil Anadolu'da da çok hızlı yayılma potansiyelleri var. Buralarda daha çok gençlere yönelik iş imkanları sağlanıyor. Hatta birçok Anadolu ilinde üniversite öğrencilerine iş imkanı sağlanıyor. Bu durum 2020'de zirve yapacak ve yeni iş olanakları ortaya çıkacak."

2020'de sektördeki gelişmeleri değerlendiren sektör yetkilileri, şöyle devam etti:

BAŞARI ORANI ARTIYOR

"Bizi en çok mutlu eden durum ise her gün daha fazla kadın girişimcinin sisteme katılması. Marka gücü ile iş hayatına atılarak daha akıllı yatırımlar yapan kadın girişimciler hem sektörde büyük katkıda bulunuyor hem de farklı alanlarda franchise sistemi uygulamaları da oluşturuyorlar. Farklı ve taze bir bakış açısıyla çok başarılı iş modelleri geliştiriyorlar. Türkiye'de franchising, gıdadan gayrimenkul, otomotivden eğitime gündün güne birçok sektörde büyüyen bir sistem. Farklı sektörlerden birçok farklı markanın franchise uygulamalarıyla daha da

Yaş ortalaması 29

İşsizliğin önüne geçmek için franchise sektörünün çok önemli bir noktada olduğunu belirten uzmanlar, sektörde çalışanların profilini şöyle anlattı: "Sektörde erkek çalışan oranı yüksek. Ancak kadın çalışanların da sayısının arttığı gözlemleniyor. Çalışanların yaş ortalaması ise 29. Bunun biraz daha aşağıya çekilerek daha geniş genç kitleye ulaşılması gerekiyor. Verilen eğitimler de bu gençlerin gelecekte daha iyi yerlerde çalışabilmesi için büyük bir fırsat sunuyor."

geliştirmesi ve büyüdüğünü görüyor. Burada altı çizilmesi gereken önemli noktalardan birinin, sektör büyüdükçe o alanda franchisinge olan ilginin de hızlı bir artış içinde olduğunu. Yinecek ve içecek sektöründe bir yoğunluğun olduğu ülkemizde son yıllarda özellikle kahve ve çay markaları ilgi görüyor. İnşaat sektöründe de 10 yılı aşkındır yaşanan yükselişe paralel olarak gayrimenkul sektörünün büyümesi ve yabancı yatırımcıların pazara girmeyle gayrimenkul danışmanlığı alanında da franchise sistemine büyük bir ilgi var. Önemli olan çalışanların bu alanlarda edindiği tecrübeyi ileride girişim fırsatına çevirmesi. Bugün birçok çalışan kendi işletmesini kuruyor ve başarı oranları daha yüksek oluyor."



Dr. Adnan Veyisel ERTEMEL

Dijital çağın geçer akçesi: Dikkat ekonomisi

Dijital devrimi, sektörümüzü ne olursa olsun hem karşılayabileceğiz en büyük fırsat hem de başa gelebilecek en büyük tehdit olarak görmek gerekli. Bu durum tırm, eğitim, medikal sektörleri gibi başlangıçta dijitalleşmeyle hiç ilgisi olmadığı düşünülen sektörler için de geçerli. Yıllar içerisinde dijital devrim birçok konuda iş yapma şekillerini köklü bir biçimde değiştirdi. Eskinin birçok iş modeli anlamsızlaşırken yeni iş modelleri öne çıkmaya başladı. Örneğin tüketicilerde tek yönlü monolog iletişim tarhi karıştı. Bunu yerini dünyanın her yerindeki tüketicilerle 7/24 gerçek zamanlı çift yönlü iletişim aldı. Sosyal medya devrimi sayesinde kendi aralarında da her an iletişim içinde olan ve hiç olmadığı kadar güçlüleşmiş tüketiciler markaları çok kısa süre içerisinde vezir de rezil de edebilir konuma geldi...

Dijital ekosistem üzerine oturduğu en önemli mekanizma olarak dikkat ekonomisini gösterebiliriz...

Sosyal medya devriminde, her bir tüketici aynı zamanda bilgi üreticisi rolünde. YouTube, Twitter ve Instagram bunun birer örneği. Üretilen bilginin üssel olarak arttığı bu çağda, hepimizin tüm işlere ayrıması gereken zaman 24 saat ve bu sürenin artması mümkün değil.

Bundan 20 yıl öncesinde bilgi teknolojileri yöneticilerinin en büyük vaadi, 'yakında bilginin parklarımızın ucuna geleceği'ydi. Akıllı telefonların hayatımıza girdiği çağımızda bilgi parklarımızın ucuna. Ancak dikkat kesilmesi gereken onca iş arasında parklarımızın ucuna kadar gelen bilgiyi okumaya fazladan dikkat ayırlamadığı takdirde kimse o bilgidan haberdar olamayacak. Günümüzde iletişim ağlarındaki bant genişliği sorun olmaktan çıktı, insanlığın bilgiyi işlemedeki bant genişliği yeni darboğaz olmaya başladı. Dikkat ekonomisini ilk ortaya atan Herbert Simon, bilgedeki hızlı artışın dikkat konusunda ktlıya neden olduğunu belirtmiştir.

Dikkat nedir?

Dikkat; herhangi bir olgu konusunda farkındalık ve karar verme adımları arasında bulunan 'odaklı zihinsel kilitlenme'dir. Başka bir ifadeyle dikkat, karar verme sürecinde birleştirici nitelikteki kayıp halkadır. Dikkati, tam anlamıyla bilgi çağının en geçerli akçesi olarak tanımlayabiliriz. Günümüzde geline noktada tüketiciler karşılaştıkları bir yazının ilk birkaç cümlesinden fazlasını okumaz oldular. Tam da bu nedenle Twitter gibi okuyucuya konunun özünü sunan (bilgi üreticisine de meramını 10 karaktere sığdır diyerek meydan okuyarak) çözümler ön plana çıkmaktadır.

Bir pazarlama süreci olarak dikkat

Her pazarlama sürecinde olduğu gibi dikkat ekonomisinde de bir değer alışverişi söz konusudur. Ancak dikkat ekonomisindeki alışveriş dolaylıdır. Tüketicilerle hizmet sağlayıcı arasında güven esaslı görünmez bir sözleşme vardır. Buna göre tüketiciler kasıtlı ve değerli dikkat ve zamanını hizmet sağlayana vermeleri karşılığında, ilgili, kişiselleştirilmiş ve faydalı hizmetler alır. Vaat edilen hizmetler aynı koşullarda verilmeye devam ettikçe bu durum devam eder. Tüketicilerin her gün belli bir süre dikkatini çekmeyi başaran hizmet sağlayıcılar, bu dikkati dolaylı yoldan rahatlıkla paraya çevirir. Ülkemizden çıkan dikkat

ekonomisinin başarılı bir şirketi; mobil bir oyun şirketi olan 'goodjob games'tir. İlker İlcılı'nın kurucusu olduğu 2016 yılında kurulmuş şirketin geliştirdiği oyunlar dünya çapında 900 milyon kez indirildi. Tüketicilerden tek bir kuruz ücret almayan şirket, reklam verenler aracılığıyla elde ettiği kazanç sayesinde Türkiye'nin sinürtesi iş yapan sayılı vergi mükelleflerinden biri haline geldi...

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması
- Türkiye Milli İştiraki broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafı

BANKA BİLGİLERİ

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

- Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "AUTOMECHANIKA BUENOS AIRES 2020" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Şaban Oruç / İdil Aslantay / 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.aslantay@ito.org.tr
gokhan.capkln@ito.org.tr

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



18 yabancı öğrenci ticareti öğrenmeye geldi

İSTANBUL Üniversitesi Uluslararası Öğrenciler Merkezi'nden 18 yabancı öğrenci, İstanbul Ticaret Odası'nı ziyaret etti. Tacikistan, İran, Sırbistan, Azerbaycan, Suriye, Yemen, Türkmenistan, Kosova ve Fas'tan gelen öğrenciler, Türkiye'de nasıl ticaret yapılır öğrenmek için İTO'dan bilgi aldılar. ■ MÜGE BİBER



Tatlı biberde CIF bedeli değişti

TİCARET Bakanlığı'nın İthalatta Gözetim Uygulanmasına İlişkin Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliği, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, tatlı biberlerde CIF kıymeti ton başına 2 bin 350 dolar, öğütülmüş kırmızı biberlerde 3 bin 400 dolar, kurutulmuş ezilmemiş veya öğütülmüş kırmızı biberlerde 2 bin 550 dolar olarak belirlendi. Yer fıstığı türlerinden de CIF kıymeti, tohumluk olanlar için ton başına 2 bin 200 dolar, kabuklu olanlarda 1 Haziran'a kadar bin 500 dolar, bu tarihten sonra bin 900 dolar, kabuksuz olanlar için 1 Haziran'a kadar 2 bin dolar, bu tarihten sonra 2 bin 750 dolar, ezilmiş yer fıstığında da 2 bin 750 dolar oldu. Öte yandan, yayımlanan diğer bir tebliğ değişikliğiyle de cerezlik ayıçığı tohumu için CIF kıymetinin ton başına bin 750 dolar olarak uygulanması kararlaştırıldı.

Koronavirüs veya dünyanın psikolojisini bozmaya niyetlenmek

Genel bir yaklaşım olarak bildiğimiz ve inandığımız bir husustur. Toplum ilgilendiren bütün konulara ilişkin çözümler 'sosyoloji' dikkate alınmalıdır. Diğer bir deyişle; sosyolojiyi dikkate almayan bir yaklaşımın ve çözümün rasyonelliği sorgulanabilir.



Prof. Dr. Ahmet Emre BİLGİLİ

Malumun ilanı olan husus şudur; dünya küresel bir köye dönmeye, ortaya çıkan salgın bir hastalığın bu kadar yayılma şansı yoktu. Çünkü insanların dolaşımı mümkün değildi veya çok sınırlıydı. Bu durumda doğal bir karantina zaten kendiliğinden mevcut oluyordu. İnsanlar çoğunlukla kendi şehirlerinden bile zaruri olmadıkça çıkmazdı. Üstelik iletişim yayın olmadıkça için de haberin yayılımı bile mümkün değildi. Şimdi, bu bilgileri hatırlamanın bugün için bir faydası var mı bilemeyiz ama geldiğimiz noktadan izahı açısından gerekli olduğunu düşünüyoruz.

Dünyayı kasıp kavuran koronavirüsün yayılımı ve onunla mücadele yöntemi çok öğretici oldu. Bilindiği gibi bir olgu olarak küreselleşmenin pozitif ve negatif taraflarının olduğu bir realite. Bu iki başlık için de kalabalık bir liste oluşturabiliriz. Bu virüs, etkisi itibarıyla elbette listenin negatif tarafında yer alır. Demek ki koca bir dünyayı aynı endişe ve problem etrafında buluşturmaya ve dünyanın psikolojisini bozmak küresel dünyada hiç de zor değildi. Gerçekten kısa zaman içinde dünyanın psikolojisi negatif etkilendi. Bu durumu ise yönetmek, kullanmak veya manipüle etmek toplumları ve insanlığı inanılmaz tehlikelerle karşı karşıya getirmiştir.

Böyle bir girişten sonra sözü ülkemizin bu alandaki mücadelesine getirmek istiyoruz. Bilindiği üzere ülke adına salgına mücadele için Sağlık Bakanlığı yürütüyor ve Bakanlığın tepesindeki isim Dr. Fahrettin Koca çok başarılı bir strateji izliyor. İlk başlarda alınan karar tedbirler toplum olarak bizler çok yadırgamıştık ama zaman geçtikçe, virüsün yayılımı ve acı sonuçları ile yüzleştikçe, işin vehametini anlamış olmamız getirdiği rahlatıcı tedbirlerin ne kadar doğru ve yerinde olduğunu idrak etmiş olduk. İlk virüs vakası da yaşananca bunu yönetmekte de başarılı olduğumuzu gördük.

Küresel salgın ve sosyolojiyi dikkate almak

Fakat bizim için asıl öğretici olan boyut; bu stratejide sosyolojinin ne kadar dikkate alındığıdır. Bunu anlamamız iki yola var; ya etkin içinde olursunuz ya da dışarıdan veya dışarıdan olan bizler için izlenim yöntem ve sonuçlarını analiz ederiz ama anlarsınız. Şu kısa notları sıralayarak süreci anlatmaya çalışalım:

■ Öncelikle Sayın Bakan, aldığı kararların doğruluğundan o kadar emindi ki bunu yüz ifadesinde anlatmak çok kolaydı. Yüz ifadesinde hem endişe hem de kararlılık vardı ve toplum bunu çok inandırıcı buldu ve güven işi edilmeye başlanmıştı ki başarının da ilk adımı budur.

■ Konunun farklı boyutları olduğu için mücadelede 26 kişilik uzman bir kurul tarafından yürütüldü ve Bakan buna sık vurgu yaptı. Bu da başlı başına güven oluşturmaya yaradı.

■ Dünyadaki gelişmeler çok yakından takip edildi ve kamuoyu bilatari Bakan tarafından bilgilendirildi. Bu esnada ülkemiz için tehlike olmadığı asla söylenmedi, bu da güven konusunda pozitif rol oynadı.

■ Bu mücadelede başarılı olarsak toplumun bütün kesimleri olarak hassasiyet göstermek zorunda olduğumuzun altı her bilgilendirme toplantısında çizildi.

■ Mücadele için gerekli tüm tedbirlerin alındığını ve olası durumlara karşı da hazırlık olduğunun ilanı toplum kesimleri için rahatlatıcı bir unsur oldu.

■ Kadercilik anlayışının güçlü olduğu bir toplumsal yapı, bu tür mücadelede kolaylaştırıcı rol oynar.

■ Süreci yönetimi gece yarısı bile olsa medya ile ortaklaşa yürütüldü, bilgilendirmenin ve toplumu sürece dahil etmenin yolu bu idi.

■ Ülkeye girişini önlemek, girdikten sonra da yayılmasını önleme stratejisinin varlığı da güven inşa edici oldu.

■ Kaygı panik havası asla oluşturulmadı, toplum sürekli bilgilendirildi ve böylece sahip olduğumuz bilgi, duyurularımızı kontrol altında tuttu.

Mücadele, 'bilim kurulu' kararları ile şeffaflık içinde ve gece yarısı da olsa en yetkili otorite tarafından bilgilendirme ve siyaset üstü bir yaklaşımla, toplumsal güven unsuru hep göz önünde bulundurulacak yani 'sosyoloji' dikkate alınarak yürütülmeye devam ediyor.



Görünenin Şiiri Fotoğraf sergisi Hünkar Kasrı'nda

İLAYDA YILMAZ

İSTANBUL Ticaret Odası sanatçılarla sanat severleri buluşturmaya devam ediyor. Yeni Camii Hünkar Kasrı'nda düzenlenen sergilerden bir yenisi daha

açıldı. Yeni sergi, iktisatçı, şair Prof. Dr. Nurullah Genç'in fotoğraflarından oluşuyor. 'Görünenin Şiiri Fotoğraf' adıyla düzenlenen fotoğraf sergisinin açılışı İstanbul Ticaret Odası Başkan Yardımcısı İsmail Kuralay yaptı. Açılışa, İTO Genel Sekreteri Doç. Dr. Nihat Alayoglu, Genel Sekreter Yardımcısı Av. Nurcan Turan ve Oda Meclis üyeleri de katıldı. Nurullah Genç'in fotoğraflarından oluşan sergi 21 Mart'a kadar ziyarete açık kalacak.

'Fotoğraf, makinayla şiir yazmaktır'



Sair ve iktisatçı Prof. Dr. Nurullah Genç, çok bilinmese de aynı zamanda ödüllü bir fotoğrafçı. Fotoğrafları, 'makina vesilesiyle şiir yazmak' olarak tanımlayan Genç, 21 Mart'a kadar fotoğraflarıyla Yeni Camii Hünkar Kasrı'nın konuğu olacak.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

ÇOK yönlülüğüyle bilinen şair, yazar ve iktisatçı Prof. Dr. Nurullah Genç, aynı zamanda ödüllü bir fotoğrafçı. 48 yaşında usta olduğu fotoğrafçılıktan kendi tabiriyle 'görünenin şiiri' olarak tanımladığı fotoğrafçılığa adım atan Genç, 'Görünenin Şiiri' isimli fotoğraf serisiyle Yeni Camii Hünkar Kasrı'nın konuğu olacak. Genç, İstanbul Ticaret'in sorularına yanıtladı.

Bir koltukta birden fazla karpuz taşınır

Bu kadar çok yönlü olmak zor değil mi? Allah insanı çok büyük kabiliyetlerle yaratmış. "Bir koltukta birden fazla karpuz taşınmaz" diyor. Ancak taşınır, insan bu kadar basit bir varlık değildir. Hem işini yapıp hem sanatta uğraşabilir, farklı alanlarda ilim tahsil edebilir. Bu deyim bizim için bir tutak. Farklı alanlarda var olabileceği tamamen Cenab-ı Allah'ın insana bahşettiği kabiliyetlere bağlıyorum.

SERGİDE DÜNÜM NOKTASI

Hocam neden fotoğrafçı?

Fotoğraf da aslında şiir yazmanın farklı bir biçimi... 2008'de Denizli'de bir konferansa gitmişim...

Programdan sonra arkadaşlar bitişikteki bir fotoğraf sergisini gezebileceğimizi söylediler. Gittik ve gezdik. Sergiyi organize eden fotoğrafçı beyefendi, hatıra defterine bir şeyler yazmamı istedi. Birkaç satır yazdım ve altına "Nurullah Genç" diye isimli ilştirince, "Hocam bir dakika" dedi ve sordu: "Siz şair Nurullah Genç mi, yoksa reklamcı Nurullah Genç misiniz?" Reklamcılığı tanımadığımı söyledim. Bileğimden tuttu ve "Böyle iki satır yazmak olur mu hocam, biraz uzunca bir şeyler yazın da bizi motive etsin" dedi. Kalktık ve sergiyi yeniden gezdik.

Aslında belki de defalarca fotoğraf sergisine gittiniz ama farkındalık o zaman olmuş...

Evet, beyefendi fotoğrafı o kadar güzel anlattı ki, sanki şiirden hiçbir

farkı yoktu. Fotoğrafları anlattıkça, şiiri anlatıyor sandım. Şiirin de benzer unsurları olduğunu söyledim ve döndüğümüzde bir sayfaya yakın bir yazı yazdım. İmzaladım önce kendisine dedim ki, "Fotoğrafları bana çok kısa tarif eder misiniz, yazıyı sonra imzalayacağım."

Açılacak olan sergide de isim olan o cümleyi söyledim: "Fotoğraf görünenin şiiridir hocam." Çok sevdim ifadeyi ve not ettim.



FOTOĞRAF ŞİİRİ BİRLİYOR

O zamana kadar hiç fotoğraf çekmemiş miydiniz?

"Şiirsel" olarak tanımlanan kısımda hiç çekmemiştim. Sonra o sergide yazdığımı yazıyı imzalarken o da benden bir şiir tarifi istedi. Ben de "Şiir görünenin fotoğrafıdır" dedim. Gerçekten de öyle iki sanat birbirine öylesine paralel. O sergide fotoğraf denen bir şiiri yazıp yazamayacağımı düşündüm ve fotoğraf sanatçısı arkadaşlarıma danıştım. O da, "Bir makina edin, bir de teknik bilgilere vakf olabileceğin için de fotoğraf hocasından destek alın" dedi. İstanbul'a döndümce bir

makina aldım ve bir hoca buldum. Fotoğraf böylece başlamış oldu.

Şair yönünüz fotoğraf sanatçısı yönünüzü etkiliyor mu?

Şairliğin fotoğrafçılığa büyük katkısı olduğunu söyleyebilirim. Kelimelerin dünyasında derinliği arar gibi görüntülerin dünyasında derinlik ve imge arıyor insan. Şiirin terbiye ettiği ruh, benzer arayışları görüntüler dünyasında da gerçekleştiriyor. Görüntünün her bir boyutu adeta şiirin her bir harfine dönüşüyor ve en uygun derinliği ve güzelliğe ulaşana kadar makınayı kalem gibi kullanmaya devam ediyorsunuz. Şiirde biçim oluşturur gibi kompozisyon oluşturunuz fotoğrafta. Duygunun şiire kattığı görüntülerde anyorsunuz. Kısacası şiir ve fotoğraf çok yakın iki dost ve onları birbirinden ayırmazsanız gerçekten zor. Kısacası fotoğraf görünenin şiiri, şiir ise görünmeyen fotoğrafıdır.

KELİMELER EVRENİNDE GÖRÜNTÜ BULMAK

Şairlik mi, fotoğraf sanatçılığı mı sizi daha iyi tanımlıyor?

Elbette ki beni şairlik daha iyi tanımlar. Çünkü benim için görüntülerin dünyasında bir şiiri bulmaktan daha kolay işim kelimelerin evreninde bir görüntüyü bulmak. Ve 40 yıl geçmiş üzerinden ilk şiirimi yayınlamam. Şiire verdiğim emek fotoğrafın birkaç katı. Bu nedenle şiirin beni daha iyi tanımlaması normal.

Hangi tür fotoğrafları çekmeyi tercih ediyorsunuz?

Deneyisel ve nü fotoğrafı hariç tüm fotoğraf kategorilerinde uluslararası sergilere kabul edilmiş ve ödülleri almış fotoğraflarım var. Aksiyondan peyzaja, makrodan minimeye, sosyal muhtevalı fotoğraflardan portreye tüm kategorilerde pek çok fotoğraf. Ve büyük bir mutlulukla da çekmeye devam ediyorum.

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

Hazırlayan: TOLUNAY DAVI | tolunay.davi@ito.org.tr

Hayalindeki iş

Sahip olduğunuz yetenekleri, mutsuz olduğunuz bir işte harcadığınızı mı düşünüyorsunuz? Kendinizi kapana kısılmış ve tatminsiz mi hissediyorsunuz? Hayallerinizin peşinden koşarken, finansal güvenliğinizi tehlikeye atmakta mı korkuyorsunuz? Bilgi, cesaret ve özgüvenle herkes düzenli işinden hayallerinin işine geçiş yapabilir. Yazar bu konuda size bazı tüyolar veriyor.

Kary Oberbrunner

Sola Unites

İş hukuku açısından ticaret şirketleri

Kitapta; temel kavramlar, iş sözleşmelerinin devrine sebebiyet veren hukuki işlemler ve yapısal değişiklik türleri, yapısal değişiklik durumlarında bilgilendirme yükümlülüğü, işçilerin itiraz hakkı ve itiraz hukuki sonuçları, iş ilişkilerinin içeriğinin korunması, toplu iş sözleşmelerinin akıbeti ve iş sözleşmelerinin devri ile ilişkili alacaklardan sorumluluk konuları ele alınıyor.

Asthan Kayık Aydınalp

Bate Yayımları

Yönetim kurulu üyeleri için finans

Kitap, iş dünyasının yöneticilerine finansal tablolarındaki tehlike sinyallerini önceden tespit etme imkânı sağlıyor. İster yönetici olsun, ilgililerin muhasebe ve finans konusunda karmaşık gibi görünen metin, resim ve rakamlardan oluşan işlemlerin senelik raporlarını kolayca analiz edebilecekleri türden bilgiler veriyor.

M. Saif Gözümlü, Göksel Yücel

Humanist Kitap

Nusrat

Çanakakale Boğazi uzun ömrü boyunca nelere tanık olmuş ki ama bu defa iş başkaydı. Tarihini gördüğü en büyük en görkemli donanmayla geliyordu Haçlar. Umutlarla geldiler, İngiliz bahriye erleri şöyle yazdılar mektuplarına: "Yarınki hedefimiz İstanbul'daki Türk haremeleri" ama bevesleri kursaklarında kaldı. Çünkü...

İki yakasında top tabayları vardı, Nusrat'ı vardı, denizinde mayınları, derinlerinde yunusları vardı ve yürekleri vardı ve inançları ve Mehmetçikleri vardı.

Sezen Özöl

Ceren Yayınları

İSTANBUL TİCARET

'Güçlü kadın' için 20 milyon lira pay

İstihdam edilen kadın sayısı 2002'de 6 milyonken, geçen yıl 9 milyona ulaştı. 2020 Yatırım Programı'nda da Kadınların Kooperatifler Yoluyla Güçlendirilmesi Projesi için 20 milyon lira ayrıldı.

TÜRKİYE'de kadınların ve ailenin güçlendirilmesi amacıyla eğitimden istihdamda, şiddetle mücadelede mevzuat düzenlemelerine kadar farklı alanlardaki uygulamalarla on binlerce kadına ulaşıldı. Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı verilerine göre, Türkiye'de 2002'de 6 milyon 122 bin kadın istihdam edilirken, 2019 ekim ayı itibarıyla bu sayı 9 milyona ulaştı. Kadın istihdamında yüzde 50'ye yakın artış sağlandı.

67 KOOPERATİF KURULDU

Bakanlık, 2020 Yatırım Programı'nda da Kadınların Kooperatifler Yoluyla Güçlendirilmesi Projesi için 20 milyon 167 bin lira pay ayırdı. Üç yıl sürecek projenin 25 ilde hayata geçirilmesi planlanıyor. Proje ile kadınların kooperatifleşmesinin ve

kooperatiflere aktif katılımının sağlanmasına yönelik kapasite geliştirme çalışmaları yürütülecek. Öte yandan yapılan çalışmalar sayesinde ülke genelinde 67 yeni kadın kooperatifinin kurulması sağlandı. Kadınların iş gücüne katılımının düşük olduğu bölgelerde uygulanan 'İş'te Anne' projesiyle de çalışma hayatına girmek isteyen 22 bin bireye eğitim verildi.

'EL EMEĞİNE MUAFİYET

Bakanlıkça 2019'da Gelir Vergisi Kanunu'nda yapılan değişiklikte evde el emeği ile üretilen ürünlerin online ortamdan gerçekleştirilen satış tutarı, gelir vergisinden muaf tutuldu. Kadınlara yeni istihdam imkanları sağlamak amacıyla, belirli koşullara göre 24 ila 54 ay süresince sigorta primlerinin işveren hisselerinin İşsizlik Sigortası Fonu'ndan

karşlanması sağlandı. Öte yandan kız çocuklarının okullaşma oranlarını artırmak için ihtiyaç sahibi hanelere sağlanan Şartlı Eğitim Yardımı'ndan (ŞEY) 2019'da 2.6 milyon öğrencinin ailesi yararlandı. Bakanlık, çocukların okula gönderilmesi şartıyla verilen bu destek için söz konusu dönemde 614 milyon lira kaynak aktardı.

YASAL ALTYAPI GÜÇLENDİ

Kadın erkek fırsat eşitliğini gözetin, ayrımcılığı ortadan kaldıran düzenlemeler kapsamında 6284 sayılı Kanun'un yanı sıra 2004'te Anayasa'nın 10. maddesine;



'Şiddetle mücadele' planı yürürlükte

Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı öncülüğünde ilgili kurumların iş birliğinde ilk defa 75 maddelik geniş kapsamlı bir plan olan Kadına Yönelik Şiddetle Mücadele Koordinasyon Planı, 2020-2021 yıllarında uygulanmak üzere yürürlüğe konuldu.

Kadın öğretim görevlisi oranı yüzde 50.3

Üniversitelerdeki kadın öğretim görevlilerinin oranı bu yılın ocak ayı itibarıyla yüzde 50.3 oldu. Bankacılık sektöründe çalışanların yüzde 51'ini, adli ve idari yargıda görevli 14 bin 55 hakim 6 bin 448'ini (yüzde 45.8), 6 bin 561 savcının da 948'sini (yüzde 14.4) kadınlar oluşturdu.

Milletvekili sayısı 104'e yükseldi

2002'de 24 olan kadın milletvekili sayısı 24 Haziran 2018 Genel Seçimleri'nde 104'e yükseldi. Son 17 yılda 1 milyon 906 bin 23 kadın, İŞKUR'un aktif iş gücü programlarından yararlandı.



İSTANBUL TİCARET GAZETESİ DİJİTAL MECRALARDA SİZİNLE!



Available on the iPhone
App Store

ANDROID APP ON
Google play

ÜCRETSİZ OLARAK OKUYABİLİRSİNİZ

Dergilik
TURKCELL

TÜRK TELEKOM

Read Journal



www.istanbulticaret.org.tr

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