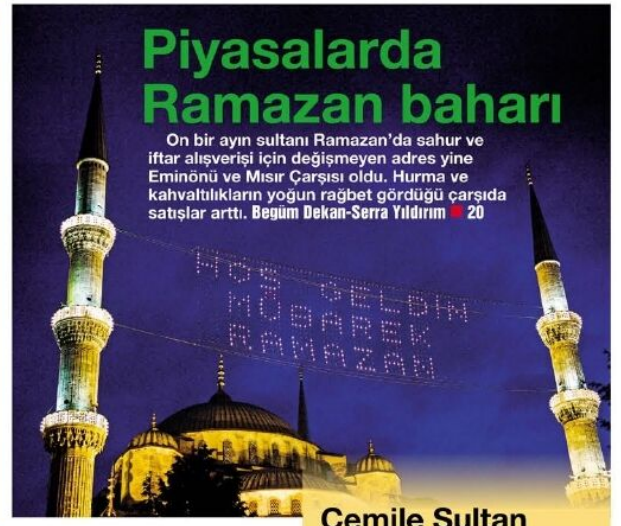




İTO'ya TOBB girişimcilik ÖDÜLÜ

İstanbul Ticaret Odası, TOBB 75. Genel Kurulu'nda, Girişimcilik Kategorisi'nde İstanbul Bilgiyi Ticarileştirme ve Araştırma Mekanizmasının Kurulumu Projesi ile ödül aldı. Ödülü, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, İTO Başkanı Şekib Avdagic'e takdim etti. Törene, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi ve İTO Meclis Başkanı Öztürk Oran ile Genel Sekreter Doç. Dr. Nihat Alayoğlu da katıldı. **Şeref Kılıç 5'te**



Piyasalarda Ramazan baharı

On bir ayın sultanı Ramazan'da sahur ve iftar alışverişi için değişmeyen adres yine Eminönü ve Mısır Çarşısı oldu. Hurma ve kahvaltılıkların yoğun rağbet gördüğü çarşıda satışlar arttı. **Begüm Dekan-Serra Yıldırım 20**

Cemile Sultan Korusu iftar ve sahur hazır

Eşsiz Boğaz manzarası ile konuklarına 'saklı cennet'i yaşatan ecdad yadigarı Cemile Sultan Korusu, Ramazan ayına hazır. Toplam 3 bin kişilik kapasitesiyle İstanbul'un en büyük tesisi konumunda olan tarihi mekanın restoranları, iftar ve sahurda ağırlayacağı misafirlerini bekliyor. **Sümeyra Yarış Topal 12'de**



98 ülkeyi 'iyiliği' ile kuşatıyor

İnsani yardımlarıyla yüzleri güldüren Türkiye Diyanet Vakfı, 98 ülkeyi 408 milyon TL'lik 'iyiliği' ile kuşattı. **Sümeyra Yarış Topal 19'da**



2 milyarı aşan pazarın kapısı SİNGAPUR

Çin pazarına ve 650 milyonluk Güneydoğu Asya ülkelerine ulaşmanın yolu Singapur'dan geçiyor. Türk iş dünyasını bölgesel fırsatları değerlendirmeye davet eden Singapur Ankara Büyükelçisi Jonathan Tow, "Singapur, teknolojik inovasyon ve girişimcilik alanında bölgesel bir hub. Türkiye ile çok kapsamlı bir STA'mız var. Bize 5-6 milyonluk bir ülke olarak bakmayın. Asya'nın tamamıyla ilgili görün" dedi. **Adem Orhun 7'de**



TİCARET'ten Balkan şampiyonu çıktı

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin milli sporcuları başarı üstüne başarı kazanıyor. Sırbistan'daki Büyükel Balkan Karate Şampiyonası'nda tatamiye çıkan Şükrü Onur Demir, altın madalyanın sahibi oldu. **15'te**

Büyüklerle parmak ısırtılar

Yaşları 11 ile 15 arasında değişen çocuk girişimciler, projeleriyle umut vadetti. Küçük dahilerin parmak ısırtan projeleri... **2**



İSTANBUL TİCARET

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

3 MAYIS 2019 YIL: 61 SAYI: 3058

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

Türk aile şirketleri KRİTİK VİRAJDA

Türkiye'de ekonominin yüzde 95'ini, istihdamın yüzde 75'ini oluşturan aile şirketleri, ikinci kuşaktan üçüncü kuşağa geçiş aşamasında kritik bir dönüşüm süreci yaşıyor.



YÜZDE 95'İ AİLE

İtalya başta olmak üzere dünyanın birçok ülkesi gibi Türkiye'de de ekonomiyi aile şirketleri ayakta tutuyor. Türkiye'de şirketlerin yüzde 95'i, halka açık şirketlerin yüzde 75'i aile şirketi konumunda.

25 YILLIK ÖMÜR

İkinci kuşaktan üçüncü kuşağa geçiş aşamasında olan köklü aile şirketleri, kritik bir viraja girmek üzere. Aile şirketlerinin ortalama ömrü 25 yıl ve sadece yüzde 30'u ikinci kuşağa, yüzde 12'si üçüncü kuşağa geçebiliyor.

YAŞAMA GÜCÜ

Aile şirketlerinin yapısını daha güçlü hale getirmenin ve sürdürülebilir kılmanın reçetesi ise kurumsallaşma, markalaşma, inovasyon ve aile anayasası. **Şeref Kılıç 9**

İşte gençlik reçetesi

- Görev dağılımı uzmanlığa göre yapılmalı
- Yönetimde aile dışından birileri olmalı
- İnovasyon teşvik edilmeli
- Marka, müşteriye verdiğiniz sözdür

1.5 milyar TL'lik dev ticaret merkezi



Anadolu Yakası'nın en büyük sanayi ve ticaret merkezlerinden biri olacak İstanbul Ticaret ve Sanayi Merkezi'nin (İSTİM) temeli Tuzla'da atıldı. 702 dükkan ve 55 bin metrekarelik deponun yer alacağı proje, 1.5 milyar liralık yatırımla hayata geçecek. İSTİM'in 2021 sonunda hizmet vermeye başlaması planlanıyor. **Osman Kuvvet 8'de**

BUGÜN GÖREV HEPİMİZDE...

"İTO olarak enflasyonu düşürecek bu mücadeleden 423 bin üyemizden aldığımız güç ile başarıyla çıkacağız."

Şekib Avdagic
İTO Başkanı

İTO'DAN BELGE HİZMETLERİNDE

1%10 İNDİRİM

Çocuk girişimciler büyüklere parmak ısırttı

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) öncülüğünde projelerini anlatan çocuk girişimciler umut verdi. Eysel atıklarının değerlendirilene ödül, okul kitaplarının e-kitap haline getirilmesi gibi birçok fikir büyüklere parmak ısırttı.



ISTANBUL Ticaret Odası'nın (İTO) girişimciliği desteklemek için kurduğu Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) ile bilim odaklı çocuk ve genç kuluçka merkezi Fikir

Değirmeni'nin organize ettiği Fikir Sahnesi'nde, çocuk girişimciler, projelerini anlattı. Yaşları 11 ile 15 arasında değişen çocuk girişimciler, eysel atıkların geri kazanımı için ev halkını bilgilendirici videolardan, çocukların kendi çizgi filmlerini yapabilecekleri platforma; kitapları online ortama taşıyarak çocuklara yük olan okul çantalarının ortadan kaldırılmasından, özgüveni yüksek çocukların yetiştirilmesine; doğru meslek seçimlerinden, sokak hayvanlarının sığınabileceği evlere kadar geliştirdikleri projeler ile gelecek için umut vadetti.

HERKESE KAPI AÇIK

Çocuklar, bu yenilikçi iş fikirlerini BTM'nin Fulya'daki yerleşkesindeki Fikir Sahnesi'nde yatırımcılar ile paylaştılar. Etkinlikte konuşan BTM Direktörü İbrahim Elbaşı, "BTM olarak her yaştan girişimciye destek vermek için yola çıktık. Bu yolculukta 7 yaşındaki çocuklarımızın fikirlerini de 77 yaşındaki dedelerimizin fikirlerini de aynı titizlikle dikkate alıyoruz. Kapımız her yaştan yenilikçi iş fikri olan girişimciye her zaman açık" dedi.

Fikir Değirmeni Kurucusu Burak Kartal da "Hedefimiz; araştırarak öğrenen, deneyimleyerek kendini geliştiren bireyler yetiştirmek. Çocuklarımızın yeteneklerini keşfederek, geleceğin bilim insanlarına katılmalarına yardımcı olmayı arzu ediyoruz. Destekleri için BTM'ye teşekkür ederiz" diye konuştu.

İşte çocuk girişimcilerin örnek projeleri



Eysel atıkların değerlendirilene ödül

Defne Dursun - 11 yaşında: Eysel atıkların değerlendirilmesini sağlamak için "DIY Center" iş fikrini geliştirdi. Bunun için videolar hazırlayacak. Oyunlaştırma odaklı bir platform olacak. Geri dönüşümleri ekleyenlere rozet verilecek. Video izleme sayısı, geri dönüşüme katkı verme sayısına göre puanlama oluşturulacak. Haftanın, ayın ve yılın geri bireyleri belirlenecek ve ödül gönderilecek.

geliştiriyor. 10-18 yaş aralığındakilere doğru meslek seçimine online yardımcı olacak ve farklı meslek dallarındaki bireylerin bulunduğu mentoring sistemi kuracak. Çalıştığı alanda uzman kişilerden mesleklerinin imkanları ve çalışma alanları tanıtılacak. Bunun yanında staj desteği ile uzmanların yanında belli bir zaman geçirecek o mesleği daha iyi anlayabilecek imkanlar sunulacak.

Sokak hayvanları için otomatik ev

Reyhan Güllüce - 12 yaşında: Sokak hayvanları için geliştirdiği sistem kapsamında, otomatik hayvan evi (OHE) geliştirecek. Her OHE'nin özel kontrol sistemi olacak ve hasar aldığında merkeze çağrı yoluyla, konumunu belirleyecek. OHE'nin duvarları yalıtımlı ve korumalı olup, rutubet riski en aza indirilecek. İçinde ise mama ve su sistemi ile özel dekorlar bulunacak. OHE olarak, amacımız sokak hayvanlarının yaşam kalitesini artırmak.

Herkes kendi takimini kuracak

Yunus Emre Özer - 13 yaşında: Spor algisini artırmaya yönelik spor uygulaması geliştirdi. Farklı spor branşlarındaki kişileri bir araya getirip, ortak alanda spor yapmalarını sağlayacak. Mahalle arasında derecelendirme sistemi ile en çok spora katılan kişilere haftalık ve aylık en çok spor yaptığı kişiler ile buluşma organize edilecek. Farklı oyunlaştırma metotları ile spora ilgi artıracak. Futbol maçı yapacaksınız, defans veya kaleci oyuncunuz gelmedi. Uygulama sayesinde eksik olan oyuncuları duyurarak bulabilirsiniz. Kendi grubunuzu oluşturup takımınızı kurabilir, profilinizde hangi branşları yapabildiğinizi hangi mevkilerde oynayabildiğinizi yazabilirsiniz, Facebook'la bağlantı kurabilir, her maçta gittiğinizde bir level atlatırsanız 20 levelden sonra artık kendi maçınızı ayarlayabilirsiniz.

Oyunlaştırılmış online platform

Azra Toraman - 15 yaşında: DEHA eğitim platformu kapsamında, 11-18 yaş aralığındaki öğrencilerin, proje ödevlerini uygulama üzerinden almalarını sağlayıp, oyunlaştırılmış online ödev platformu oluşturulacak. Ödevleri platform üzerinden yürüterek öğretmenlerin, proje değerlendirme süreçlerini kolaylaştırıyor. Ayrıca ders müfredatına uygun oyunlaştırılmış etkinlikler hazırlayarak öğretmenlerin kullanımına sunacak. Bu sayede derslerin daha anlaşılabilir işlenmesini sağlayacak.

Sosyal sorumluluğa dahil edecek

Cemre Nil Çelik - 15 yaşında: Teknolojiyi kullanarak liseli öğrencilerin sosyal sorumluluk projelerine dahil olmalarını, gönüllük bilinci kazanmalarını amaçlayarak bir uygulama hayata geçirecek. Uygulama kapsamında öğrencilerin, düzenlenecek sosyal sorumluluk etkinliklerine katılmaları sağlanacak. Katılan kişiler her etkinliğin sonunda belirli bir ödül kazanacak. Bu sayede kullanıcılara sorumluluk bilincini aşılanmsı olacak.

Herkes kendi çizgi filmini yapabilecek

Maya Özgür - 11 yaşında: Yerli çizgi filmleri ve öğelerini artırmak, ailelere daha çok seçenek sunabilmek için bir platform geliştirdi. Çocukların karakterlerini oluşturabilecekleri, onları canlandırabilecekleri bir platform oluşturacak. Bu süreç çocukların hayal dünyasının güçlenmesine katkı sağlayacak. Çocuklar için bir hikaye oluşturmak isteyen yetişkinler ise platform ile animasyonlarını tasarlayabilecek, satış site üzerinden sağlanabilecek.

Ağır okul çantasına son

Yusuf Avcı - 12 yaşında: Ağır okul çantasına karşı kitapları içerikleri güncellenerek e-kitap haline getirilecek. Öğrencilerin teknolojiyi verimli kullanarak kolaylıkla taşıyabilecekleri bir sistem haline getirilecek. e-kitaplar tabletlerde, bilgisayarlarda ve telefonlarda çalışabilecek. İhtiyac, müfredatın önceliğine göre hazırlanacak ve öğrenme sürecine aktif katkı sağlayacak.

Özgüvenini geliştiriyor

Muzafer Utku Gencay - 12 yaşında: Ailedeki eğitimi artırmak, özgüveni yerinde, iletişimi güçlü bireyler yetiştirmek için aile danışmanlık iş fikrini geliştirdi. Ailelere çocukları ile nasıl iletişim kurabileceklerine yönelik program hazırlanacak. Uzmanlardan destek olarak 2 aylık uygulamalı eğitim hazırlayacak. Sonra, öncelikle aile içindeki iletişim ile ilgili testler yapacak. Ardından planlamaların uygulanmasını isteyecek. Belli bir zaman sonra testi tekrarlayıp başkanı gözlemleyecek.

'Sen de başarısın' diyecek

Muhammed Talha Vardi - 12 yaşında: Sürekli hastalığı olan öğrencilere online eğitimin verileceği 'sen de başarısın' adlı platformu kuracak. Öğrenciler, öğretmenleri ile bir araya gelecek. Hastalığı olan öğrenci ve öğretmen bir profil oluşturacak. Öğretmen, profile kendini tanıtır, verebileceği eğitimi yazacak. Öğrenciler öğretmenleri inceleyip, kendisi için uygun eğitimi seçip derse katılacak. Dersler toplu yapılacak. Sınıf ortamı oluşturulup, farklı arkadaşlıklar edinilmesi sağlanacak.

Doğru meslek seçimi için

Efe Hüseyinoğlu - 12 yaşında: Küçük yaşta doğru meslek seçimine yönlendirmek, öğrencilerin yeteneklerini belirlemede yardımcı olmak için 'hayal mentorum' adlı platformu

Bu topraklarda küçük iyilikler karşılıksız yapılır

İşte bu yüzden Mobil Şube ve İnternet Şube'den yapılan EFT, havale gibi birçok bankacılık işlemi ve kamu ATM'lerinden yapılan birçok işlem BİZDE ÜCRETSİZ.



Üstelik Mobil Şube ve İnternet Şube'den 17.20'ye kadar EFT yapabilirsiniz.

Petrol, nükleer denklemini ve Türkiye

Petrol fiyatları ne olur?

İran'a yönelik ABD yaptırımları, Venezuela'daki gelişmeler, dünya jeopolitiğinde tansiyonun artmasına bağlı olarak kimi uzmanlar petrol fiyatlarının varil başına 100 dolar görebileceğini öne sürüyor. Ancak genel olarak beklenti pek öyle değil. Projeksiyonlar 60-70 dolar aralığında yoğunlaşıyor. Nitekim fiyatlar ABD'nin istisnaları kaldıracağını açıklamasından sonra çıktığı 75 dolar seviyesinin altına geriledi. Bunda Trump'ın OPEC'e 'üretimi artırma' çağrısı da etkili oldu. Ayrıca, petrol fiyatları yükselince, ABD'de kayaç petrolü ve kaya gazı üretimi hızlanıyor. Son dönemde de ABD'de petrol üretiminde rekor yaşanıyor. Günlük üretim 12.3 milyon varile çıktı. Son açıklanan OPEC rakamları da geçen aya göre üretimde günlük 25 bin varil artış olduğunu gösteriyor. Üretimi düşüreceklerini açıklayan Rusya'nın da henüz bu yönde harekete geçmediği görülüyor. Dünya ticaretinin yavaşlaması da petrol fiyatları üzerinde baskı oluşturmuyor.

Petrol piyasası çevreleri, fiyatlarda kritik sınırı varil başına 50 dolar olduğunu kaydediyor. Bu noktadan sonrası kaya gazını karlı hale getiriyor. Bir çok analist, hem üretici hem tüketici için makul olan petrol fiyatının 70 dolar seviyesinde olması gerektiğini söylüyor. Birinci enerji ihtiyacının yüzde 70'ini ithal eden Türkiye'nin geçen yıl enerji ithalatı tutarına 43 milyar dolar oldu.



İran'ın petrol satışını sınırlamak.

İran dünyanın en büyük 7'nci petrol üreticisi. Ortadoğu'nun da 3'üncü büyüğü...

Geçen yıl içinde 2.3 milyon varil petrol ihraç ediyordu. Bu miktar ABD'nin diğer ülkeleri de katılması zorladığı yaptırımlar sonucunda 1 milyon varile kadar indi.

Şimdi ABD, bu miktarı daha da azaltmak için bastırıyor. İlk etapta 8 ülkeyi İran'a yönelik petrol yaptırımlarından muaf tutmuştu. Çin, Hindistan, Japonya, Türkiye, Güney Kore, İtalya, Yunanistan ve Tayvan İran'dan 180 gün süreyle petrol almaya devam edebileceklerdi.

Ancak bu muafiyetin süresi 2 Mayıs'ta doldu. ABD, İran'dan petrol alımı için verilen izni uzatmayacağını açıkladı. Brent petrolün varil fiyatı 75.59 dolara kadar yükseldi.

Muaf tutulan Yunanistan, İtalya ve Tayvan bu arada İran'dan petrol alımını kesti. Japonya ve Güney Kore düşürdü. İran'dan yaklaşık 360 bin varil petrol ithal eden Çin ise başından bu yana, yaptırımlara uymayacağını

Hümmüz Boğazı'nı kapatmasına niyetli mi? İran petrol endüstrisinde 30 yıla yakın görev almış Dr. Parviz Mina'nın BBC'de geçenlerde yer alan söyleşi bu konuda epey ipucu taşıyordu.

İran, 'petrol fiyatlarındaki artış, ABD'nin kendi petrol endüstrisini desteklemek için tetiklediğini' öne sürüyor. Petrol ihraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC) kurucuları arasında yer alan Dr. Mina, OPEC sözcüsü iken ABD tarafından 'kötü adam' ilan edilmiş bir isim. İran'ın Humeyni yönetimi sonrası terk etmiş, 15 yıl yürüttüğü OPEC yöneticiliğini de bırakarak Paris'te danışmanlık yapmaya başlamış. Mina'nın yorumunu şöyle özetlemek mümkün: ■ Trump askeri olarak İran'a savaş açmıyor. Ekonomik araçları jeopolitik kazanımlar elde etmek için daha yoğun olarak kullanıyor. Bu nedenle yavaş yavaş yaptırımlarını artırıyor.

■ Bu yaptırımlar İran'da hayatı etkiler. Şu andaki günlük 800 bin varil ihracatı da aşağıya inerse 80 milyonluk ülke iflasa sürüklenir. Ülkenin buştesinin yüzde 70-80'i petrole bağlı.

■ İran bu ambargo nedeniyle yüksek bedel ödeyecek. Orta sınıfı yoksullaşacak. Ya sonunda bir patlama olur ya da bir çok İranlı için yurt dışına göçmek tek umut haline gelir.

Aklına fikrine güvenilebilecek analistler, bugüne kadar İran'ın yurtdışına petrol satışının günlük 1 milyon varilin altına inmesini ABD için teselli esliği' olduğunu söylüyor. 2 Mayıs'tan sonra da sıfır satış hedefinin zor olduğunu diğket çekiyor. Çin ve Hindistan ile sınırlı kalsa bile İran'ın petrol ihracatının 800 bin varilin altına inmesi zor. İran için çizilen en kötümser senaryo günlük petrol ihracatının 500 bin varile düşmesi...

Böyle bir durumda da Hümmüz Boğazı'nı kapatarak, dünya petrol fiyatlarını hızla yükseltecek bir hamlede bulunması 'düşük olasılık' olarak görülmekle birlikte, analistler İran'ın bölgede suların daha da ısındırarak adimlar atabileceğini belirtiyor.

Tarih tekrardan ibaret değil ama bize petrol fiyatlarındaki oynaklığın arttığı dönemlerde ekonomi ve siyasi risklerin de arttığını söylüyor. Önümüzdeki dönemde, petrol ithal eden gelişmekte olan ülkelerde, ekonomik ve siyasi risklerde belgin bir artış beklenebilir. Etkiler bununla sınırlı da kalmayabilir. Jeopolitik ve ekonomik bir çok yeni pozisyon açılabilir. Açık ki, dünyanın dengeleri bugün artık yok. Örneğin, kimi analistlere göre ABD'nin İran'a

uyguladığı ambargo Çin'in bölgedeki ekonomik etkisini daha da artırıyor. Küresel düzenin yeniden yapılmına ihtiyacı öne çıkabilir.

Türkiye'ye gelince... Türkiye, İran'ın komşusu... Ne İran'ın nükleer bomba yapmasını ister, ne de böylesine yıkıcı yaptırımlara ne de bir askeri müdahaleye maruz kalmasını...

Bölgede ister uzun, ister orta, isterse kısa süre önce yaşanan her tür dışardan müdahalenin etkilerini hala üzerinde olanca ağırlığı ile hissedilen Türkiye'nin çevresindeki baskıların etkilerini güçlendirmek istemesinden, dayatmalara da karşı çıkmasından daha doğal bir şey yok.

Yeni 7 kız kardeşler ulusal petrol şirketleri

Son dönemde devletlerin petrol piyasalarındaki konumu, petrol endüstrisinin efanesi yeni kız kardeşinin hegemonyasını epey törpüledi. Ulusal petrol şirketleri öne çıktı.

1950 ile 1980 arasında dünya petrol piyasası bir kartel gibi faaliyet gösteren yedi büyük şirketin denetimindeydi. Sayı gerçekleşen birleşme ve devirlerle bu yüzyılın başında beşe indi. Bugün petrol piyasasında etkin dört büyük şirket Exxon-Mobil, Shell, BP ve Chevron olarak sıralanıyor.

Yeni dönemin yedi kız kardeşi ise şöyle sıralanıyor: China National Petroleum Corporation (Çin), Gazprom (Rusya), National Iranian Oil Company (İran), Petrobras (Brezilya), PDVSA (Venezuela), Petronas (Malezya) ve Saudi Aramco (Suudi Arabistan)

Ambargo ve petrol ihraççı yan yana sürebilir

Şu sıralarda, büyük devletlerin de taraf olduğu ciddi iç karışıklıklar yaşayan Venezuela 300 milyar varil ile dünyanın en büyük rezervlerine sahip. Yeterince yatırım yapılmadığı için şu anda küçük oyuncu. Uzmanlara göre bir süre daha böyle kalabilir. Çünkü ülke arama ve rafinaj faaliyetleri yapamayacak kadar karışık. Libya da benzer bir süreç yaşıyor. Ancak petrol satış bakımından durum farklı. Alıcılar ülkedeki sisteme pek aldırıyor. Bu İran için de geçerli. Ambargolu olma da petrol satışına devam etme edebilir.

Bugünlerde dünya enerji piyasasını etkileyen önemli gelişmeler yaşanıyor. Venezuela ve Libya'da yaşananlar için bir boyutu. Şu sıralar petrol piyasasını etkileyen en önemli gelişme ise İran ile ilgili yaşananlar.

Durum şöyle gelişti: Donald Trump'ın başkan olmasından sonra, ABD İran'a yönelik tavırını değiştirdi. Bu 18 Aralık 2017'de ilan edilen Amerikan Millî Güvenlik Belgesi'nde açıkça yazıldı: "Orta Doğu'da barış ve refahı engelleyen temel istikrarsızlık kaynağı İsrail-Filistin meselesi değil, terör kaynağı olan İran'dır" diye...

Zaten bu işlerden anlayanlar, daha Trump seçilmeden bile ABD'de 'kapsayıcı değil, dışlayıcı politikaların ön plana çıkacağını' söylüyordu.

Rusya ve Çin 'dışman', İran ise Kuzey Kore ile birlikte ABD'yi tehdit eden ülke olarak gösterildi. Sonra da geçen yıl ekimde, bu ülkelerle Obama'nın inzilatçı anlaşmayı yitirdi. Kendi sözleriyle "İran devrim Muhafızları ve İran'ın bölgesel güçlerine destek veren ABD'nin İran ile yaptığı barbat bir anlaşmaya" son verdi.

Son 9 aydır, İran'a yönelik yaptırımlar sıkılaştırılıyor. ABD, 2018 ağustos ve kasım aylarında iki aşamalı yaptırımlar uygulamaya başladı. Hedef,

söylüyor. Günde 300 bin varil ithal eden Hindistan'ın da İran'dan alımı tamamen kesmesi beklenniyor.

Türkiye de bu süreçte İran'dan petrol alımı önemli miktarda düşürdü. Muafiyetin başlangıcı Kasım 2018'den Ocak sonuna kadar İran'dan toplam 485 bin 214 ton ham petrol ithal etti.

Buna göre, Türkiye'nin İran'dan petrol ithalatı son dönemde günde 60 bin varilden 30 bin varil seviyesine geriledi.

Daha geniş bir dönem dikkate alırsak, bir dönem toplam petrol ihtiyacının yüzde 50'ye yakını İran'dan temin eden Türkiye bu oranı yüzde 20'nin altına çekti.

Şimdi Türkiye bu kararın değişmesi için uğraşılıyor. Geçen hafta, Tüpraş rafinerisinin İran petrolüne uygun olduğunu belirten Dışişleri Bakanlığı sözcüsü Hami Aksoy, ABD'yi ikna etmeye çalıştığını bildirdi.

Peki İran bu süreçten nasıl etkileniyor?

Ülkenin buştesinin kimi kaynaklara göre yüzde 70'i, kimilerine göre daha fazlası petrole bağlı.

Daha da önemlisi, İran nasıl bir tepki verecek? Artacağı görünen gerginlik, İran'ın



PartnerPlusBenefit Lufthansa

Orta ölçekli firmalar için %

100

destek

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

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

Avantaj Programı nasıl işliyor? Program üyesi firmalar iş seyahatlerinde, daha sonra çeşitli ödüllere dönüştürülecekleri BenefitPuanları topluyorlar. Zengin ödül yelpazesi ödül bileti veya uçuş sınıfı yükseltme olanaklarını yanı sıra VIP hizmetleri, lounge giriş kartları veya nitelikli Lufthansa WorldShop ürünleri gibi farklı ödülleri de içeriyor. Böylelikle her firma toplamış olduğu BenefitPuanları kendi gereksinimleri doğrultusunda değerlendirme özgürlüğüne sahip oluyor.

Program ortağı hava yolu şirketleri arasında Lufthansa'nın yanı sıra sekiz farklı hava yolu şirketinin daha bulunması nedeniyle dünya genelinde neredeyse her noktaya ulaşmak mümkün olabiliyor. Böylelikle çalışanlarınız dünyanın farklı noktalarındaki iş ilişkilerini sürdürme ve ayrıca toplanacak BenefitPuanları ile firmamıza ciddi avantajlar sağlama olanına sahip oluyorsunuz.

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

2001 yılından bu yana dünya genelinde - yaklaşık 25.000'i Almanya'da olmak üzere - toplam 100.000'i aşkın firma PartnerPlusBenefit programından yararlanıyor. Bekli size de yakında onların arasına katılmak isterseniz! Bunun için kolayca www.partnerplusbenefit.com sayfasından kayıt yaptırabilirsiniz.

PartnerPlusBenefit Tek bir program, sayısız avantaj

- Ödül bileti
- Upgrade işlemleri
- Upgrade işlemleri
- Nakit geri ödeme
- Koltuk rezervasyonu
- WorldShop ödül ürünler
- Hediye dünyası
- TAV Passport Kart

KDV indirimi ve indirilemeyecek KDV

Katma Değer Vergisi Kanunu'nun üçüncü kısmının üçüncü bölümünde "indirim" ile ilgili düzenlemeler yer almaktadır.

(Madde:29-36)

Söz konusu Kanun'un 29'uncu maddesi uyarınca "Mükellefler, yaptıkları vergiye tabi işlemler üzerinden hesaplanan Katma Değer Vergisi'nden, bu kanunda aksine hüküm olmadıkça, faaliyetlerine ilişkin olarak aşağıdaki vergileri indirebilmektedirler. Şöyle ki;

■ Kendilerine yapılan teslim ve hizmetler dolayısıyla hesaplanarak düzenlenen fatura ve benzeri vesikalarda gösterilen Katma Değer Vergisini,

■ İthal olunan mal ve hizmetler dolayısıyla ödenen Katma Değer Vergisi'ni,

■ Güttürü ve telif edici usulde vergi tabi mükelleflerden gerçek usulde vergilendirilmeye geçenlerin, çıkarılan envantere göre hesap dönemi başındaki mallara ait fatura ve benzeri vesikalarda gösterilen Katma Değer Vergisi, ödenen Katma Değer Vergisi'nde indirim konusu yapılabilir.

Diğer yandan "Bir vergilendirme döneminde indirilecek Katma Değer Vergisi toplamı, mükellefin vergiye tabi işlemleri dolayısıyla hesaplanan Katma Değer Vergisi toplamı olan fazla olduğu takdirde, aradaki fark sonraki dönemlere devrolunur ve iade edilmez. Ancak Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 28'inci maddesi uyarınca Cumhurbaşkanı tarafından vergi nispeti indirilen teslim ve hizmetlerle ilgili olup indirilemeyen ve tutarı Cumhurbaşkanı tarafından tespit edilecek sınırı aşan vergi, bu mükelleflerin vergi ve sosyal sigorta prim borçları ile genel ve katma bütçeli idareler ile



belediyelere olan borçlarına ya da döner sermayeli kuruluşlar ile sermayesinin yüzde 51'i veya daha fazlası kamuya ait olan veya özelleştirme kapsamında bulunan işletmeler ile organize sanayi bölgelerinden temin ettikleri mal ve hizmet bedellerine ilişkin borçlarına mahsuben ödenir.

İndirim hakkı vergiyi doğuran olayın vuku bulunduğu takvim yılı takip eden takvim yılı aşılmamak şartıyla, ilgili vesikaların kanuni defterlere kaydedildiği vergilendirme döneminde kullanılabilir.

Vergi Usul Kanunu'nun 322'nci maddesine göre değersiz hale gelen alacaklara ilişkin hesaplanan ve beyan edilen Katma Değer Vergisi, alacağın zarar yazıldığı vergilendirme döneminde indirim konusu yapılabilir.

Diğer yandan Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 30'uncu maddesinde "İndirilemeyecek Katma Değer Vergisi" ile ilgili hususlara yer verilmiştir. Şöyle ki;

■ Vergiye tabi olmayan veya vergiden istisna edilmiş bulunan malların teslimi ve hizmet ifası ile ilgili alış vesikalarında gösterilen veya mal ve hizmetlerin maliyetleri içinde yer alan Katma Değer Vergisi,

■ Faaliyetleri kısmen veya tamamen binek otomobillerinin kiralanması veya çeşitli şekillerde işletilmesi olanların bu amaçla kullandıkları araç olmak üzere işletmelere ait binek otomobillerinin alış vesikalarında

gösterilen Katma Değer Vergisi,

■ Depremfel felaketi ve Maliye Bakanlığının yangın sebebiyle mücbir sebep ilan ettiği yerlerdeki yangın sonucu zayı olanlar hariç olmak üzere, zayı olan mallara ait Katma Değer Vergisi, şu kadar ki Vergi Usul Kanunu'nun 315'inci maddesine göre Maliye Bakanlığınca belirlenen faydalı ömürlerini tamamladıktan sonra zayı olan veya istisna kapsamına teslim edilen amortisman tabii kıymetlere ilişkin yüklenilen Katma Değer Vergisi ve faydalı ömrünü tamamlamadan zayı olan veya istisna kapsamında teslim edilen amortisman tabii kıymetlere ilişkin yüklenilen katma değer vergisinin kullanılan süreye isabet eden kısmı indirilebilir. Ancak;

Gelir ve Kurumlar Vergisi Kanunlarına göre kazancın tespitinde indirim kabul edilmeyen giderler dolayısıyla ödenen Katma Değer Vergisi.

5510 sayılı Kanun'un 13'üncü maddesine göre transfer fiyatlandırması yoluyla örtülü olarak dağıtılan kazançlar ile

Gelir Vergisi Kanunu'nun 41'inci maddesinin birinci fıkrasının beş numaralı bendine göre işletme aleyhine oluşan farklara ilişkin ithaldefte veya sorumlu statüyle ödenen Katma Değer Vergisi'yle yurt içindeki işlemlerle mal teslimi veya hizmet ifasında bulunan mükellefler tarafından ilgili vergilendirme döneminde beyan edilerek ödenen Katma Değer Vergisi indirim konusu yapılamaz.

■ Vergi Usul Kanunu'nun 322'nci maddesine göre değersiz hale gelen alacaklara ilişkin alıcı tarafından ödenmeyen Katma Değer Vergisi'nde indirim konusu yapılamaz.



İki şehrin tarihi yüzü bu sergide

SERRA YILDIRIM

YENİ Camii Hünkâr Kasrı, 'Asırlık Kentlerin Gizli Yüzleri' adlı sergiye ev sahipliği yaptı. Serginin açılışı, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay, İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman, İTO Genel Sekreteri Doç. Dr. Nihat Alayoglu ve sanatseverlerin katıldığı törenle gerçekleşti.

TANPINAR'IN BEŞ ŞEHİR

Bu kez endüstriyel

tasarımcı

Ömer

Faruk

Boyacı'nın

eserlerinin

yer aldığı

sergide,

Ahmet

Hamdi

Tanpinar'ın

Beş Şehir

isimli

eserinden

eslenerek

hazırlanan



çalışmalar sanatseverlerle buluştu.

eserlerin gizli kalmış yüzleri sergileniyor.

SIRADA KONYA VAR

Selüloz hamuru ile kendisinin hazırladığı tualleri mürekkep ile buluşturarak resimlerini ortaya çıkaran Boyacı'nın bundan sonraki hedefi, Konya ve Erzurum'u resmetmek. Boyacı, eserlerinin genel hatlarını önce çini mürekkebi ile çiziyor ardından etolin

mürekkebi ile renklendiriyor. Aynı zamanda satışta da gerçekleşen eserler, 7 Mayıs'a kadar ziyaretçilerle buluşacak.

Minyatür, yağlı boya ve dijital tasarımdan oluşan eserlerde Bursa ve İstanbul'daki tarihi

tasarımcı

Ömer

Faruk

Boyacı'nın

eserlerinin

yer aldığı

sergide,

Ahmet

Hamdi

Tanpinar'ın

Beş Şehir

isimli

eserinden

eslenerek

hazırlanan

NİJERYA 2. TÜRK ÜRÜNLERİ FUARI

Lagos - Nijerya
4-6 Eylül 2019

• Genel Ticaret



AFRİKA'NIN EN BÜYÜK EKONOMİSİNE İSTANBUL TİCARET ODASI İLE 2. KEZ AÇILMA FIRSATI

Neden Nijerya?

- 190 milyon nüfusu ile Afrika'nın en büyük ekonomisi
- %100 sermaye ile şirket kurabilme
- 350 milyonluk pazarı kapsayan ECOWAS(Batı Afrika Devletleri Ekonomi Topluluğu)ın kurucusu ve baş aktörü
- Genç nüfus yoğunluğu
- Gelişmiş bankacılık ve finans sektörü ile finansmana kolay erişim
- Diğer batı Afrika Ülkeleri'ne ihracatın ana basamağı
- Türkiye ile Nijerya arasında hedeflenen 2 milyar dolar ticaret hacmi

Ödeme Planı

- Minimum stant alanı: 12 m²
- Katılım bedeli : 2.820 TL/m²
- Ön başvuru bedeli : 5.000 TL
1. Ödeme : Kalan bedelin %50'si (10 Haziran 2019)
2. Ödeme : Bakiye bedel (31 Temmuz 2019)
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'ya iletilmesi gerekmektedir.

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- Stant inşaatı, temel aydınlatma
- Ürünlerin İstanbul-Lagos-İstanbul nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Oda'mıza hazırlanan broşürde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, iletişim araçları ve ikram hizmetlerinden faydalanma imkanı
- Profesyonel ikili iş görüşmeleri
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi

Banka Bilgisi

- Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
- Banka : YAPI KREDİ BANKASI
- Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
- Şube Kodu : 055
- TL Hesap No : 60614779
- IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
- Ödemeler Firma hesabından, tam firma ünvanı ve "NİJERYA 2. TÜRK ÜRÜNLERİ FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Gülün Gürsoy - Akif Önnülcü - Ruken Ayata Boztaş - Aylin Odabaş
Tel : 0212 455 61 17 - 455 61 19 - 455 65 83 - 455 61 07
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: gulun.gursoy@ito.org.tr - akif.gonulcu@ito.org.tr, ruken.ayata@ito.org.tr - aylin.odabas@ito.org.tr
www.ito.org.tr

B2B kahramanlarına teşekkür belgesi

İTO Kumaş Meslek Komitesi'nin marttaki B2B etkinliğine katılan firmalara teşekkür belgesi verildi. Eylülde ikinci toplantının yapılması planlanıyor.

ŞEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası Kumaş Meslek Komitesi, 2 Mart 2019'da 'İkili İş Görüşmeleri-B2B' organizasyonu düzenlemiş, Türk kumaş ihracatçılarına, yurtdışından alıcılar ile bir araya getirmişti. Sektörde ve ulusal basında büyük yankı uyandıran organizasyonda, Türk ihracatçı firmalar 8 ülkeden 156 alıcı firma ile buluşmuştu. B2B programına katılan Türk firmalarına, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Burhan Polat'ın da katıldığı törenle teşekkür belgeleri verildi.

İHRACAT UFKU GENİŞLİYOR

Marttaki organizasyonun başarılı geçtiğini, firmalara ihracata yeni ufuklar açtığını belirten İTO Yönetim Kurulu Üyesi Burhan Polat, "Katılan tüm firmalarımıza teşekkür ediyoruz. Oradaki başkan ve sizlerden gelen talepler, yeni bir organizasyon yapma gerekliliğini de ortaya koydu. 23-26 Eylül tarihinde ikinci B2B organizasyonumuzu gerçekleştirmeyi planlıyoruz" dedi.

DANIŞMA MECLİSİ GİBİ

Burhan Polat'ın ardından söz alan firma temsilcileri, ikinci B2B organizasyonu için tavsiyelerini aktardılar. Firma temsilcileri, Polonya ve Belarus

üzerinde özellikle durulmasını, Arap ülkelerinin de katılımını önerdi. İTO Kumaş Meslek Komitesi üyeleri ise B2B organizasyonlarını aynı zamanda danışma meclisi ve ileride yapılması planlanan fuar için adım olarak gördüklerini söylediler.

QR KODLA BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 200 YENİ ŞİRKETİN BAĞLANIYOR



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 bilginiz varsa

http://www.ito.org.tr/QR/ito190502otlCOC.html adresini ziyaret etmeniz yeterli.



TOBB Genel Kurulu'nda ortak payda çağrısı

Biz yol açtıkça sizler risk alarak koşunuz

Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay, Türkiye ekonomisinin sahip olduğu kapasite, donanım ve dirayetiyle suni manipülasyonları en az hasarla atlatabileceğini bütün dünyaya gösterdiğini söyledi. Oktay, TOBB'un 75. Genel Kurulu'nda iş dünyasına şöyle seslendi: "Biz, dış kaynaklı manipülasyonlara sizlerle birlikte göğüs gerdik, hep birlikte Türkiye'yi büyüttük ve yatırımcılar için güvenli bir liman olmasını sağladık. Ömüz omuza dirayeti durdukça, önümüzde yeni kapılar açıldı, daha güçlü Türkiye hedefine doğru yürümeye devam ettik. Biz yol açtıkça sizler risk alarak koşunuz."



Oktay, uluslararası aktörlerin sadece kendi çıkarları doğrultusunda dünyayı şekillendirmek istemelerinin, kural tanımaz müdahaleleri ve demokrasi katliamlarının, iş dünyası ve ihracatçıların dünya pazarlarındaki esneklik ve hızlı hareket kabiliyetlerini çok önemli kıldığını belirtti. Bu kabiliyet sayesinde ihracatın geçen yıl 168 milyar doları aştığını ve kendi rekorunu kırdığını anımsatan Oktay, "Bizler 200 milyar dolar ihracat rakamını bir an önce geride bırakmak zorundayız" mesajını verdi.

Oktay, sanayide dijital dönüşüm adımlarının gerisinde kalmayarak yapay zeka, büyük veri ve blok zincir alanlarında Türk iş dünyasını en önlere görmek istediklerine de dikkat çekti.

Ihracat Destek Ofisleri 81 ile yayılacak

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, ekonominin iş dünyasının omuzlarında yükseldiğini belirterek, "Bu nedenle sorunlara en iyi çözümleri iş dünyamızla güç birliği yaparak getireceğimize ve rekabet gücü daha yüksek, daha dayanıklı bir ekonomi ile yüksek gelirli ülkeler ligine yükseleceğimize inanıyorum. Bu nedenle bulunduğumuz pazarlarda daha fazla güvenmeye ve markalaşmaya özen gösteriyoruz. İç ticarete, dış ticarete ve gümrüklerde dijitalleşmeye önem veriyoruz, e-ticareti ön plana çıkarmaya çalışıyoruz. Üretimde yeni teknolojileri yakalamayı hedefliyoruz" dedi. Pekcan, ihracatçı sayısının artırılabilemesi amacıyla TOBB ile beraber 21 ilde 31 ihracat destek ofisi kurduklarını ve bunu 81 ile yayacaklarını belirtti.



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, kucaklaşmaktan hiçbir zaman kaçınmadıklarını belirterek, "İşte onun için Türkiye İttifakı, Cumhur İttifakı milletimizin tamamını aynı idealler etrafında buluşturma çabamızın lokomotifidir, sürükleyici gücüdür" dedi.



TOBB'un 75. Genel Kurulu'na katılan Erdoğan, öncü verilerin bu yılın ilk çeyreğinde istihdamda 100 bin kişilik bir artışa işaret ettiğini belirterek, "Bu, yeniden yükselişe geçtiğimizi göstermesi bakımından önemli bir rakam ama yeterli değil" diye konuştu.



İTO'ya ödül

Cumhurbaşkanı Erdoğan, TOBB tarafından 8 kategoride düzenlenen proje yarışmasında birinci olan oda ve borsaların yöneticilerine ödülleri verdi. İstanbul Ticaret Odası, Girişimcilik Kategorisinde İstanbul Bilgiyi Ticarileştirme ve Araştırma Mekanizmasının Kurulumu Projesi ile ödül aldı. Ödülü, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, İTO Başkanı Şekib Avdagioğlu'na takdim etti. Törene, TOBB Yürütme Kurulu Üyesi ve İTO Meclis Başkanı Öztürk Oran ile Genel Sekreter Doç. Dr. Nihat Alayoglu da katıldı.

ŞEREF KILIÇLI

CUMHURBAŞKANI Recep Tayyip Erdoğan, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) 75. Genel Kurulu'nda, son zamanlarda 'kucaklaşma zamanı' ifadesinin moda olduğunu belirterek, "Biz hiçbir zaman kucaklaşmadan kaçmadık. İşte onun için 'Türkiye İttifakı' dedik, onun için Cumhur İttifakı dedik. Cumhur İttifakı milletimizin tamamını aynı idealler etrafında buluşturma çabamızın lokomotifidir, sürükleyici gücüdür. Ülkemizin son dönemde yaşadığı kritik süreçte milletimizin hep yanımızda yer alması, bizim en büyük güven ve güç kaynağımızdır. İş dünyamız da bu büyük imtihandan alınurun aklıyla çıkmayı başarmıştır" dedi.

ORTAK PAYDA

Bir zamanlar toplu iğne bile üretmeyen bir ülkenin kendi bölgesinde ve dünyada söz sahibi haline gelmeye başlamasının birilerinin rahatsız ettiğinin çok açık olduğunu vurgulayan Erdoğan, "Ne yaparlarsa yapsınlar, biz bu yoldan geri dönmeyeceğiz. Tek millet, tek bayrak, tek vatan, tek devlet ülkümüze sıkı sıkıya sarılacağız. Merhum Aliya Hızırbeğoviç'in 'Savaş ölüncü değil, düşmana benzeyince kaybedilir' sözünü asla aklımızdan çıkarmadan inanımıza, tarihimize ve kültürümüze sıkı sıkıya sahip çıkarak mücadeleyi sürdüreceğiz. Türkiye İttifakı diyerek 82 milyon vatandaşımızı işte bu ortak payda altında bir araya gelecek idealini hayata geçirmeye çalışıyoruz" diye konuştu.

SİZİN BAŞARINIZ

TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi Sosyal Tesisleri'nde düzenlenen Genel Kurul'da konuşan Erdoğan, ahlığın ve lonca teşkilatının bugünkü mirasçısı olan TOBB'un en başından beri hep birlikte çalıştığını, yol yürüdükları bir kuruluş olduğunu

söyledi. Erdoğan, ekonomi başta olmak üzere ülkenin geleceğine ilişkin hemen her konuda iş dünyasıyla işbirliğine özel önem verdiklerini altını çizerek, şöyle devam etti: "TOBB çatısı altında bir araya gelen 1.5 milyon girişimci, temsilcisi oldukları yatırım, ihracat, istihdam dinamikleriyle geleceğimizin de güvencesidir. Sizlerin azmi, çalışkanlığı, dirayeti ve kabiliyetiyle

önümüze çıkartılan engelleri birer birer aşarak hedeflerimize doğru yürümeye devam ediyoruz. Sizler ürettiniz, istihdamı artırdınız, ihracatı yükselttiniz, yatırımlarınıza devam ettiniz, yeniliklere açık olduğunuz süreçte bu ülkenin ve milletin önünde kimse duramaz. 'Türk malı' ifadesi artık dünyanın dört bir yanında kalitenin sembolü



Proje fabrikası gibiyiz

TOBB Başkanı Rifat Hırsırcıoğlu, Türkiye'nin ilk gündem maddesinin ekonomi olması gerektiğini belirterek, sunulan sözlü: "Atılacak çok adım, yapılacak çok iş var. Sadece umutsuzluk, kötümserlik asıyanlara inat, 82 milyon geleceği için hep beraber çalışma, kucaklaşma, birlik ve beraberliğimizi perçinleme zamanı." Hırsırcıoğlu, oda ve borsaların 'proje fabrikası' haline geldiklerini belirterek, "Çalışıyor, üretiyor, şehirlerine yeni eserler kazandırıyor, üyelerimize daha çok hizmet sunuyorlar. Sadece yurt içinde değil, dışarda da bayrağımızı dalgalandırıyorlar" dedi.



haline gelmişse bu başanın altında sizlerin imzası var."

İSTİHDAMDAMDA ARTIŞ

TOBB ile 2011'de bir istihdam seferberliği başlattıklarını ve 1.5 milyon hedefine ulaştıklarını hatırlatan Erdoğan, "Bu defa çatayı yukarıya taşıdık. 2.5 milyonluk ilave istihdam için 'Burası Türkiye, burada iş var' sloganıyla yola çıktık. Öncü veriler, bu yılın ilk çeyreğinde

istihdamda 100 bin kişilik bir artışa işaret ediyor. Bu yeniden yükselişe geçtiğimizi göstermesi bakımından önemli bir rakam ama yeterli değil. Yaz sezonunun da açılmasını fırsat

Delegelere şeref belgesi

Uzun yıllar TOBB delegeliği yapan İTO üyelerine 'Hizmet Şeref Belgesi' verildi. Belge alan isimler şunlar: Erhan Erken, Hasan Keleş, Mehmet Devriloğlu, Mehmet Yıldırım ve Yusuf Cevahir.



KURTCO
NAKLİYAT & DEPOLAMA

1975

GÜVENİNİZİ TAŞIYORUZ

4. YIL

• EVDEN EVE & OFİS TAŞIMA HİZMETLERİMİZ,

• YURTİÇİ & ADALARA TAŞIMACILIK HİZMETLERİMİZ,

• YURTDIŞI TAŞIMACILIK HİZMETLERİMİZ,

• ÇEŞME & BODRUM PARÇA EŞYA TAŞIMA HİZMETLERİMİZ,

• SAHNE, DOKOR, EVENT TAŞIMA HİZMETLERİMİZ

• İSTANBUL DEPO İLE AMBALAJLAMA & EV EŞYASI DEPOLAMA

HİZMETLERİMİZ DEVAM ETMEKTEDİR.

KURTCO DEPO İSTANBUL

NAKLİYAT & DEPOLAMA

İSTANBUL

İletişim: 0212 320 99 99 / 320 74 99

www.kurtco.com.tr



İnovasyonlu projeye hibe 200 bin TL

TÜBİTAK 1512 Bireysel Genç Girişim (BİGG) Programı'nda destek oranı, geçtiğimiz yıl 200 bin TL'ye kaçındı. 'Teknolojik, Ar-Ge ve inovasyon' içeren projeleri desteklemek amacıyla 2015'te TÜBİTAK tarafından açılan geri ödemesiz hibe programında başvurular, TÜBİTAK tarafından belirlenen uygulamalı kuruluşlar aracılığıyla gerçekleştiriliyor.

10 KENTTE 48 GİRİŞİMCİ

Program ile TÜBİTAK'ın belirlediği yürütücülerden biri olarak 2015'ten beri faaliyet gösteren TOBB ETÜ Teknoloji Transfer Ofisi, bugüne kadar 10 ilden 48 girişimci ekibin toplamda 7 milyon 200 bin TL'lik hibe kazanmasını sağladı.

TOBB ETÜ TTO, program kapsamında iş fikrini hayata geçirmek ve kendi şirketini kurmak isteyen başvuru sahiplerine iş planı yazma eğitimi, bire bir mentorluk gibi destekler sağlayacak. Teknoloji kapsamlı yenilikçi projelerini program kapsamında, TOBB ETÜ TTO desteği ile gerçekleştirmek isteyen girişimciler için başvuru adresi <http://bigg-garaj.org>

Öncelikli alanlar

- Akıllı ulaşım
- Enerji temiz teknolojiler
- İleri imalat ve sanayi 4.0
- İletişim ve sayısal dönüşüm
- Sağlık ve iyi yaşam
- Sürdürülebilir tarım ve beslenme

Başvuru koşulları

- Herhangi bir lisans programından bir yıl içinde mezun olabilecek durumdaki öğrenciler,
- Yüksek lisans veya doktora öğrencisi,
- Lisans, yüksek lisans veya doktora derecelerinden birini en çok 10 yıl önce almış kişiler.

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGIÇ
Genel Yayın Koordinatörü
Doç. Dr. **NIHAT ALAYOĞLU**
Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel
Genel Yayın Yönetmeni
Tamer Çerçi
Yayın Sorumlusu
Fedayi Yıldırım
İTO Basın ve
Yayınlar Müdürü
Şükrullah Dolu
Sorumlu
Yazı İşleri Müdürü
Doğan Erdoğan
Haber Merkezi
Adem Orhun, Sümeyle Yara Topal, Serel Kılıç,
Hamit Etevaras, Müge Biber, Dilşah Keflioğlu, Osman Kuvvet
www.itohaber.com
İlker Başöz, Merve Güneş, Hande Kösdag

ABONELİK
Yıllık abonelik bedeli yurtiçi ve KTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 52 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası (güncel) için, ad ve adres belirtilerek T. S. Bankası İstanbul Şubesi'ne (Ticari Şube (S. Kodu: 1305) 3002 No'lu hesaba yatırılabilir. İBAN No: TR 30 0006 4000 0111 3650 0030 92
Yayın tarihi: 03.05.2019
İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr
Adres: Reşadiye Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul
İTO Çağrı Merkezi: 0212 444 04 96 / Santral: 0212 455 80 00
İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbul ticaret gazetesini.org.tr
Tel: 0212 455 61 21 - 0212 455 61 39
Baskı: İtiss Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi His Paşa No:11 A/41 Yenibosna / Bahçeşehir/Tel: 0212 454 30 00

Gözlükçülere 'birlik' kriterleri geliyor

Kişiyi özel sağlık ürünü hazırlayan gözlükçüler, 'Optisyen-Gözlükçüler Birliği' kurma yolunda son aşamaya geçti. Birliğin kurulmasıyla üyelik zorunlu hale gelecek. Sektörde kampanyalara ve çalışma saatlerine de belli kriterler getirilecek.



ADEM ORHUN

BİREYLERİN göz sağlığını korumak ve hayat konforunu artırmak için hizmet veren gözlükçülerle optisyenler, 'birlik' olma yolunda yeni bir aşamaya ulaştı. 2017'de TBMM'de kabul edilen torba kanun, optisyen ve gözlükçülerin kamu kurumu niteliğinde Oda ve Türk Optisyen-Gözlükçüler Birliği kurmalarına imkan sağladı. Kanunun çıkmasının ardından yapılan yönetmelik hazırlama çalışmalarından sonra sektör mensupları, İstanbul Ticaret Odası'nda bir araya geldi. Toplantıda, birlik kuruluş çalışmaları, mevzuat, sektördeki gelişmeler ve çözüm önerileri tartışıldı. Toplantının açılış konuşmasını İTO Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Yaşık yaptı. Yaşık, İTO'daki meslek komiteleri içinde en aktif çalışan gruplardan birinin Gözlükçülük ve Saatçilik Meslek Komitesi olduğunu vurguladı. Yaşık, Meclis Üyesi Numan Hocaoglu'nun gayretlerine dikkat çekti.

KATILIM ARTMALI

Toplantının oturum başkanlığını yürüten İTO Gözlükçülük ve Saatçilik

Meslek Komitesi Meclis Üyesi Numan Hocaoglu da sektör mensuplarının yeni dönemde yapılacak çalışmalara katılmalarının kendi menfaatlerine olduğunu vurguladı. İTO'da komiteye kayıtlı bin 200 gözlükçü ve 400 kadar saatçi olduğunu kaydeden Hocaoglu, "Kaçınılmaz bir gerçek var; sektörde hizmet verenler eğer bu mesleği yapmak istiyorsa her bir meslektaş bu çatı altında toplanacak" diye konuştu.

ZAMAN KAYBEDİLDİ

İTO Meclis Üyesi Orhan Küreli ise şunları söyledi: "Sağlık hizmeti veriyoruz. Toplumda da etkileyen bir hizmet bu. Dolayısıyla bizim de meslek mensupları olarak daha güçlü ve daha düzenli olmamız lazım. Birlik kurma çalışması bu sebeple çok önemli. Artık herkesin katılımıyla, mümkün olduğunca ortak akıl yoluyla sorunlarımızı çözeceğiz."

Sektörün özellikle 2004'ten beri geriye gittiğini, güneş gözlüğünün artık ihracatı bile satıldığını ifade eden Küreli, "Lens satışında ise mevzuat bizi zorluyor. Bir araya gelip, sorunlara disiplin ve birlik halinde çözüm bulalım" diye konuştu.

BU BİR MİLAT

Türkiye Optik ve Optometrik Meslekler Derneği Başkanı Turgut Vardi ise "Artık geçmişten farklı bir döneme girdik. Birlik genel kurulunu yaparak gerçek anlamda birlik olma zamanı. Artık disipline olup ortak bir duruşla mesleğimizi ve işyerlerimizi daha saygın bir hale getireceğiz" dedi.

1477 GÖZLÜKÇÜ

Birlik oluşturulmasının bir milat olduğunu kaydeden Vardi, "İstanbul'da bin 477 gözlükçü var. Trakya ile bin 629 gözlükçü ile en büyük üye sahip Oda konumundayız. Acilen kurmamız gereken birçok komisyon var" diye konuştu.

ÜYELİK ZORUNLU

Türkiye Optik ve Optometrik Meslekler Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Ramazan Özmutlu, yaptığı konuşmada, "Kamu kurumu niteliğinde Oda olduğu zaman meslektekilerin üç ay içinde üye olması zorunlu. Bu şekilde her üyenin meslek birliğine katkısı da faydalanması da eşit olacak" dedi.

Sektöre yeni disiplin

Türkiye Optik ve Optometrik Meslekler Derneği Genel Sekreteri İlker Ayaz, sektördeki kampanyalara dikkat çekti. Ayaz, "Kampanyaların ne tarihi belli ne de hangi markaların dahil olduğu. Yüzde 50 indirim denildiğinde bu ölçülebilir bir şey değil. Bunu belli kriterlere göre yapmalıyız" diye konuştu. Ayaz, şöyle devam etti: "İş yerinin açık tutulacağı günler ve çalışma saatlerinin düzenlenmesine hakkaniyet açısından da ihtiyaç var. Artık 'optisyeniz' diyorsak belirli kriterlere göre çalışmayı kabullenmeliyiz."

SIAL MIDDLE EAST 2019

Abu Dabi - Birleşik Arap Emirlikleri
9-11 Aralık 2019

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

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

SIAL Middle East

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

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI

Sibel Tayanç - Çağrı Oluç
Tel : 0212 455 61 11 - 455 61 05
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: sibel.tayanca@ito.org.tr - cagri.oluc@ito.org.tr
www.ito.org.tr



Türk Optisyen Gözlükçüler Birliği'nin yetkileri

Birlik, kamu kurumu niteliğinde Oda olarak şu yetki ve sorumluluklara haız olacak:

- Meslekte hizmet verenlerin Oda üyeliği zorunlu olacak. Optisyen veya gözlükçü ünvanına sahip gerçek kişiler, Oda kuruluşu gerçekleşikten sonra üç ay içinde üye olmak zorunda.
- Üye olmayanlar hakkında İl Sağlık Müdürlüğü faaliyeti durdurma kararı verecek.
- Haksız rekabeti önleme, yönlendirme gibi durumlarda Oda yönetiminin yapacağı görevlendirme ile yerinde inceleme yapılacak. Bu şekilde

hazırlanacak rapor 'kamu kurumu niteliği' olması sebebiyle gerekli müdahale ve cezai işlem tesisine imkan tanıyacak.

- Birlik/Oda, ilgili kurumlara protokol imzalayarak, hazır numaralı okuma gözlükleri ve imaj gözlüklerinin ülkeye girişinin engellenmesini sağlayabilecek. İl bazında da belediyeler ve sağlık müdürlükleri ile oluşturulacak komisyonla sahada denetim, imha ve cezai işlem tesis edilebilecek.
- Güneş gözlüklerinin sadece Oda üyesi müesseselerde satışına imkan tanınacak.



Orta sınıfın hızla geliştiği ve mobilden alışveriş alışkanlığının norm haline geldiği Güneydoğu Asya ülkeleri, geleceğin pazarı olmaya aday. Singapur Ankara Büyükelçisi Jonathan Tow, "Singapur, çok hareketli bir bölgenin tam ortasında, Çin gibi pazarların da giriş kapısı" dedi.

■ Türkiye-Singapur Serbest Ticaret Anlaşması 2017'de yürürlüğe girdi.
■ Çifte Vergilendirmeyi Önleme Anlaşması 2012'de güncellendi.

Güneydoğu Asya'nın kapısı Singapur

ADEM ORHUN

Çin'in güneyindeki 11 ülkenin oluşturduğu 650 milyonluk pazar, Türk iş dünyası için önemli fırsatlar barındırıyor. İstanbul Ticaret Odası (İTO) bu bölge ile ticari ilişkilerin gelişmesi için 'Singapur Üzerinden Güneydoğu Asya Pazarlarına Açılım' konulu bir seminer düzenledi. Singapurlu yetkililer ve e-ticaret yetkililerinin katıldığı seminerin açılış konuşmasını yapan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş, "Dünyanın en önemli pazarlarından biri olan Güneydoğu Asya Bölgesi, İTO'nun da öncelik verdiği coğrafyalar arasında yer alıyor" dedi.

Taş, "Türkiye'nin 11 ülkeye yaptığı ihracat toplam 1,9 milyar dolar, söz konusu ülkelerden yaptığımız ihracatın ise 7,3 milyar dolar. Dolayısıyla 11 ülke ile toplam dış ticaret hacmimiz bugün yaklaşık 9,2 milyar dolar ki, bu rakam istenilen düzeyin çok altında. Türkiye ile Singapur arasında STA olsa da ticari ilişkilerimiz açısından karşılıklı kat edilmesi gereken uzun bir yol bulunuyor" diye konuştu.

PAZARIN MERKEZİNDE

Seminerde Singapur Büyükelçisi Jonathan Tow ise konuşmasında, Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği'nin (ASEAN) 2030'da dünyanın dördüncü büyük ekonomisi olacağına dikkat çekti. Bölgede nüfusun üçte ikisinin 35 yaş altında olduğunu kaydeden Büyükelçi Tow, Singapur'un, çok hareketli bir bölgenin tam ortasında olduğunu dikkat çekti. Büyükelçi Tow, "Singapur, Çin gibi büyük pazarlara giriş kapısı" dedi. Singapur'un dünyada iş kurma kolaylığı, ticaretin serbestliği ve hukuk sistemi açısından çok gelişmiş olduğunu kaydeden Büyükelçi Tow, "Türkiye ile çok kapsamlı bir STA'mız var. Türkiye'nin, Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği'nde edindiği gelişmiş avantajlardan bazıları Singapur'da var. Bize 5-6 milyonluk bir ülke olarak bakmayın. Asya'nın tamamıyla ilgili görün. Burada birçok STA'ya iç içe geçmiş birçok halka mevcut" dedi. Büyükelçi Tow, konuşmasına şöyle devam etti: "Havayalanımızda dünyanın en büyük 100'den fazla şirketi 400 noktaya uçur yapıyor. Ayrıca burada 24 saat açık serbest ticaret bölgesi hizmette. Singapur, teknolojik inovasyon ve girişimcilik alanında bölgesel bir hub. Singapur'a gelin ve bölgesel fırsatları görün."

1,2 TRİLYONLUK YATIRIM

Seminerde konuşan Ticaret Bakanlığı Uluslararası Anlaşmalar ve AB Genel Müdürlüğü Güney Asya Ülkeleri Dairesi Başkanı Çatay Özden, Singapur'un 1,2 trilyon dolar üzerinde yatırım çektiğini belirtti. Singapur'un avantajlarına sadece mal ticareti olarak bakmamak gerektiğini kaydeden Özden, "Singapur, enerji hatları ve fiber hatları da önemli bir kesim



noktası. Singapur, mevcut konumunu çok akıllıca kullanmış. Açıklık, şeffaflık ve serbest ticaret kurallarıyla bu pozisyonu yakalamış" dedi.

ANLAŞMALAR AĞI

Singapur'un 31 ülkeyi kapsayan 20 ikili ve bölgesel STA'sı olduğunu belirten Özden, "Singapur, teknik ve tarife dışı engellerin kaldırılmasını savunuyor. Neredeyse gümrüksüz ticaret yapıyor" dedi. Nüfusu yaklaşık 6 milyon olan Singapur'un, 18 milyon turist ağırladığını belirten Özden, "Ayrıca dizi ve filmlerde ortak yapımlar konusunda, biyomedikal ve ilaçlar konusunda işbirliği ve ticaret imkanı olduğunu görüyoruz" dedi. Özden, Singapur üzerinden Asya Pasifik ülkelerine açılma imkanı olduğuna da dikkat çekti. Özden, "Singapur'a gelen gemilerin yüzde 85'i başka ülkelere yöneliyor. Singapur ile ticari ilişkiler geliştirmede çevre ülkelerle ticarete de önemli oranda yansımaları olacak" diye konuştu.

Özden, Türkiye'den Singapur'a başta demir çelik ürünleri olmak üzere, petrol ürünleri, mücevherat, ezacılık ürünleri satıldığını söyledi. Özden, "Singapur'a ihracatımızdaki ilk 10 ürünün payı yüzde 86. Dolayısıyla ürün çeşitliliği anlamında çalışılacak geniş bir alan var. Singapur'dan ağırlıklı olarak plastik ve ezacılık ürünleri ile analiz cihazları ve aletleri alıyoruz. İthalatımızdaki ilk 10 ürünün payı yüzde 96. Bu oran, çok az sayıda ürüne ticaret yaptığımızı gösteriyor" şeklinde konuştu.

KAMU İHALELERİ AÇIK

Özden, Singapur'da yapılan STA ile sınır ötesi hizmet ticareti, gerçek kişiler dolayımı, mali hizmetler anlamında önemli imkanlar sağlandığını kaydetti. Özden, şöyle konuştu: "Özellikle çok hassas olan kamu ihaleleri de ağırlıklı. İki ülkenin firmaları, kamu ihalelerinde teklif verebilecek. STA'nın ekleriyle menşer kriterleri de ortaya konuldu. Bazı tarım ürünleri, PTT ve hastane tipi hizmetleri veriler kapsam dışı. Bunların haricinde geniş bir anlaşma."

Özden, "Singapur'da geçici dükkan açarak hem orası hem çevre ülkeleri ürününüzü ve tüketim alışkanlıklarınızı test edebilirsiniz. Bunun için Ticaret Bakanlığı'nın iş yeri, ofis, depo açma, reklam ve tanıtım çalışması yapma için teşvikleri var. Singapur'da bunları anahtar teslim hizmet olarak veriler var. Onlardan da faydalanabilirsiniz. Ayrıca e-ticaret destekleri var, online pazarlara üyelik desteği var. Bakanlık, oldukça teşvik edici çözümler sunuyor" dedi.

Pazar e-ticarette



Singapur Ticaret ve Yatırım Ajansı Bölge Direktörü Elena Lee, Güneydoğu Asya'da tüketicilerdeki değişime dikkat çekti. Elena Lee, "Küresel talep Asya'ya doğru kaymakta. 2050'de küresel brüt gelirlerin yansında fazlası Asya'da oluşacak. Çin ve çevre ülkelerde orta sınıf gelişiyor. Tüketim kapasitesi ve alışveriş tercihleri değişiyor. Elektronik ticaret büyüyor. Asya'da tüketiciler sınır ötesi elektronik ticaret tercih etmeye başladı. Elektronik ticaret dünya ticaretinin yüzde 47'sine sahip olacak. Firmaların bu coğrafyadaki pazarlara bu kanaldan girmeleri avantajlarına olur. Çünkü Güneydoğu Asya'da önümüzdeki 10 yıl içinde elektronik ticaret 18,5 kat artacak. Tüketiciler artık mobil. Dolayısıyla ürünlerinizin mobil uygulamalar üzerinden sunulması gerekiyor" dedi. Lee, e-ticaret sunucularının, Türkiye bölgesindeki farklı pazarlara bağlanabileceğini de de dikkati çekti. Lee, Janio ve JD.ID platformlarının bunlardan bazıları olduğunu kaydetti.

Sosyal platformlar daha avantajlı



Singapurlu lojistik firması Janio'nun kurucu ortağı Syed Ali Ridha Madhid; Çin, Endonezya ve Güneydoğu Asya pazarına giriş için sosyal medyayı kullanan uygulamaları yaptıklarını söyledi. Çin ve Endonezya'da iki ana pazarın oluştuğunu kaydeden Madhid, "Henry denilen kalkınmış ama çok zenginleşmemiş grup birincisi. Diğerleri ise kendileri ve çocukları için harcama yapan anneler. Bu iki grup bakım ürünlerinden, giyim, moda, giyim, bebek ve bebek gereçlerine kadar ne varsa para harcamaya istekli. Kaliteli, güvenilir ve orijinal ürün istiyorlar" dedi. Geleneksel yöntemle pazara girmeye çalışan şirketlerin talebi karşılamakta zorlanacağını kaydeden Madhid, "Sosyal platformlar daha avantajlı. Tüketiciler mobiller. Yurtdışından gelen ürünleri daha çok tercih ediyorlar çünkü orijinal ve kaliteli algısı var" diye konuştu. Madhid, şu bilgileri verdi: "Kinoly ve Janio hizmetlerini kullanacak Türk şirketleri bölge pazarlarına, resmi işlemler uğraşmadan ulaşabilir. İstanbul'da bulunup, Çin'de ticaret yapabilirsiniz. Uluslararası taşımayı, gümrük işlemlerini, idareli, ödeme sistemlerini hallediyoruz." Madhid, tüketici harcamaları yükselen Endonezya'ya dikkat çekerek "Endonezya 5-10 yılda Çin gibi olacak. Endonezya'ya yatırım yapanlar karlı çıkacak" dedi.

'Sadece mobil' dönemine girildi



Endonezyalı e-ticaret platformu JD.ID'nin Kıdemli İş Geliştirme Müdürü Stephanie Onie, "sadece mobil" dönemine girildiğini belirtti. Onie, "Bölgedeki tüketiciler, güvenli ve hızlıca satış onayına götüren bir sisteme sahip olan, orijinal ürün satan, ürün yorumları olumlu olan firmaları tercih ediyor. Endonezya pazarına girmek için geleneksel yöntemler yetersiz. Asya'da satış olmalıdır" dedi. Onie, "Sipariş arından paketlerin yüzde 98'ini 24 saatte teslim edebiliyoruz. Türkiye'de ofiste oturup, JD.ID platformu üzerinden satış yapabiliyorsunuz. Kayıt ve sevkiyatta ücretsiz yardımcı oluyoruz. Sadece satış yaptığınızda komisyon alıyoruz. Komisyon oranları yüzde 2,5 ile yüzde 8 arasında. Ürünlerimize dair pazarlama faaliyetlerini de ücretsiz yapıyoruz. Ürünleri depoda paketleyip göndermeyi yapıyoruz. İki ay boyunca depo hizmetini ücretsiz veriyoruz" diye konuştu.



Küresel ekonomik dönüşümün kodları - 1

Her büyük kriz sonrası olduğu gibi 2008'de yaşanan küresel finans krizi (KFK) ile birlikte de küresel ekonomide büyük bir dönüşüm yaşanmaya başlandı. Bu dönüşümün iki ayağı var: politika ve teknoloji. Bu yazıda politika ayağı üzerinde durmak istiyorum.

Batılı gelişmiş ülkelerde 1970'lerin ortasından itibaren yavaşlayan verimlilik artışı, yükselen mavi yaka işsizlik ve bozulan gelir dağılımı, KFK sonrasında daha da belirgin hale geldi. Artan işsizlik ve gelir dağılımı eşitsizliği neticesinde yükselen sosyal tansiyon ABD'de Donald Trump'ın başkan seçilmesinde, İngiltere'den AB'den çıkma kararı alınmasında ve Avrupa'da aşırı sağ partilerin oy oranlarının artmasında oldukça etkili oldu.

Verimlilik, işsizlik ve gelir dağılımı gibi göstergelerdeki bozulmaların arka planında çokuluslu şirketlerin küreselleşmeyle birlikte üretim tesislerini ücretlerin düşük olduğu gelişmekte olan ülkelere kaydırması sonucunda Batılı ülkelerde yaşanan sanayisizleşme süreci var. Batılı gelişmiş ülkelerin küresel ekonomiden aldıkları payın bu süreçte azalması da onlar açısından bir diğer endişe verici gelişme.

İmalat sanayini yeniden canlandırarak bu süreci tersine çevirmek isteyen gelişmiş ülkeler, ekonomi politikalarında yapısal değişikliklere gitme eğilimindedir. ABD'nin başını çektiği bir grup ülke, kendi sanayilerine rekabet avantajı oluşturmak amacıyla korumacı duvarları yükseltmeye başladı. ABD'nin Çin'e karşı başlattığı ticaret savaşları bu değişimin en büyük yansıması.

ABD ve Çin arasındaki ticaret anlaşması görüşmelerinde belli bir seviyeye gelindi. Çin, ihracatını daha rekabetçi hale getirmek için yuani daha fazla devalüe etmeyeceğini, ABD'den daha fazla tarım ürünleri almak üzere daha fazla mal satın alacağını, finans gibi dış kapalı alanları daha fazla liberalleştireceğini ve Amerikan şirketlerini Çin'deki faaliyetlerine yönelik kısıtlayıcı ve zorlayıcı uygulamaları zamanla gevşeteceğini taahhütünü vermiş gibi görünüyor. Yaklaşan 2020 başkanlık seçimlerini düşünen Trump ve ekonomik büyüme rakamının yüzde 6'nın altına düşeceğinden endişe duyan Xi Jinping, kısa vadeli çıkarları doğrultusunda belli bir ortak zemine gelebilirler. Ancak mevcut görüşmelerden yüzeysel bir anlaşma çıkma olasılığı, bu sorunun uzun vadeli çözüldüğü anlamına gelemez. ABD ve Çin arasındaki güç dengesine dair mücadele sürdürülen önümüzdeki yıllarda ticaret savaşlarının konuşmaya devam edeceğiz gibi görünüyor.

ABD'nin bu tavır sadece Çin'e yönelik değil. Meksika, Kanada, Güney Kore ve Türkiye gibi ülkelere karşı da benzer bir tutum var. Trump, Amerikan otomotiv sektörünü korumak için AB ülkelerini daha tehdit etmekte gerek görmüyor.

KFK öncesindeki 30 yıllık süreçte dünya genelinde yabancı yatırımlara karşı açık kapı politikası uygulanıyordu. Bu tutum değişiyor. ABD ve Almanya kendi şirketlerinin Çinliler tarafından satın alınmasını önünü kesmeye çalışıyorlar. ABD bir taraftan da Çinli Huawei'nin 5G ihalelerine katılmasını engellemek için birçok ülkeye diplomatik yollarla baskı uyguluyor.

Yükselen gümrük duvarları, tarife dışı engellerin çeşitlenmesi, yerli sanayiyi yönelik artan teşvikler, yabancıların şirket satın almalarına karşı gösterilen negatif tutum ve dahası küreselleşmeyi dönüştürüyor. Neoliberal politikaların hüküm sürdüğü bir küreselleşmeden daha kontrolü ve sınırları belirginleştiği bir küreselleşme anlayışına doğru kayıyoruz.

Tataristan'da İslami finans zirvesi



RUSYA Federasyonu'na bağlı Tataristan Cumhuriyeti'nin başkenti Kazan'da, 11. Uluslararası Rusya-İslam Dünyası: KazanSummit-2019 Ekonomi Zirvesi gerçekleşti. Kazan Expo merkezinde düzenlenen KazanSummit'e 50 ülkeden yaklaşık 3 bin davetli katıldı.

TÜRKİYE SUNUMU

Zirvenin bu yılki ana teması İslami finans ve ortak bankacılık, helal endüstrisi, gençlik diplomasisi, çevre güvenliği, ihracat gelişimi, girişimcilik ve yatırım olarak

belirldi. Zirvede Türkiye Katılım Bankalar Birliği tarafından Türkiye adına da bir sunum yapıldı.

İTO'DAN KATILIM

Zirveye İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Yardımcısı İsmail Kuralay ve İstanbul Ticaret Odası Genel Sekreteri Doç. Dr. Nihat Alayoglu da katıldı. Zirvenin gerçekleştirildiği Tataristan'da Türk yatırımları 2.5 milyar dolara ulaşmış durumda. Türkiye bu rakamla Tataristan'da yatırım yapan ülkeler içinde ilk sırayı alıyor.

Pazar 4.5 trilyon dolar

Dünyada yükselen İslami finansın toplam büyüklüğünün 4.5 trilyon dolar olduğu tahmin ediliyor. Gıda, turizm, moda, multimedya ve eğlence, tıp, kozmetik ve pek çok alanda dinamik olarak gelişen sektörün büyüklüğünün 5 yılda 7 trilyon dolara yükselmesi öngörüülüyor.

İstanbul'a yeni ticaret ve sanayi merkezi

1.5 milyar TL'lik dev yatırım

İstanbul Tuzla'da, Anadolu Yakası'nın en büyük sanayi ve ticaret merkezlerinden biri olacak İstanbul Sanayi ve Ticaret Merkezi'nin (İSTİM) temeli atıldı. 702 dükkan ve 55 bin metrekarelik deponun yer alacağı projenin yatırım tutarı, KDV dahil 1.5 milyar lira olacak. İSTİM 2021 sonunda hizmet vermeye başlayacak.



OSMAN KUVVET

İSTANBUL Tuzla'da, Anadolu Yakası'nın en büyük sanayi ve ticaret merkezlerinden biri olarak yükselcek İstanbul Sanayi ve Ticaret Merkezi'nin (İSTİM) temeli, düzenlenen törenle atıldı. Kazanç ve değecek vadeden projede, çeşitli büyüklüklerde 702 dükkan ve 55 bin metrekarelik depo yer alacak. Arsa ve KDV dahil toplam 1.5 milyar liralık yatırıma sahip projenin 2021'in aralık ayında hizmet vermeye başlaması planlanıyor.

DESTEK OLALIM

Temel atma töreninde konuşan İstanbul Ticaret Odası Başkanı Sekib Avdagiç, "Osmanlı'da akıncılar vardı ve akıncıların önünde giden öncü grup olarak deliler bulunurdu. Bugün bu işe elini atan iş insanlarımız bunlara benzetiyorum. Bölgenin ihtiyacı olan projeyi hayata geçirme iradesini gösterdiler" dedi. Avdagiç, bu tür ticaret merkezleri ve sanayi bölgelerinin desteklenmesi gerektiğini belirterek, mevcut olan eski bölgelerin de revize edilip ayakta tutulması gerektiğini savundu.

10 BİN İSTİHDAM

Avdagiç, şunları söyledi: "Bir söz var; 'sen karancılık şikayet edeceğine aydınlatılacak bir işi yakıver.' Bu arkadaşlarımız burada bunu yapıyor. Lokasyon ve yerleşim yerlerine uzaklığı açısından uygun bir yer. Adeta büyük bir fabrika gibi. 10 bin istihdamı olarak sağlayacak. Dolaylı istihdamlarla bu rakam 17 bine çıkacak. Ayrıca işyerlerinin satışı konusunda da finansman anlamında İSTİM'in, bankalar ile aramızda aracı kuruluş rolünde olması önemli." Avdagiç, İstanbul Ticaret

Üniversitesi'nin de projeye katkı sağlamasından memnuniyet duyduğunu kaydetti.

DEPOLAMA SORUNU

Şirket ortaklarından Bekir Kılıç ise üretim ve depolama konusundaki sıkıntılara kalıcı ve modern çözümler sunduklarını belirtti. Kılıç, "Maksimum verim sağlanan son teknoloji ekipmanlarımızla 76 metrekareden 2 bin metrekareye kadar tek katta üretim, depolama ve satış hacmine

Tırların rahat geçişi için kolaylık sunacak

İSTİM, 12 metre yüksekliğiyle sanayi ve depolamaya ciddi oranda katkı sağlarken, 4.10 metre yüksekliğindeki endüstriyel kapılarıyla da araçların giriş çıkışlarına hız kazandıracak. Tırların rahat geçiş ve manevra yapabilmesi amacıyla yolların genişliği optimum olarak tasarlanan İSTİM'de firmaların kolaylık sunulacak.



Yoğun katılım

Temel atma törenine; İTO Başkanı Sekib Avdagiç, Tuzla Belediye Başkanı Dr. Sadi Yazıcı, Tuzla Kaymakamı Ali Akca, Pendik Kaymakamı İlhan Ünsal, TUMSIAD Başkanı Yaşar Doğan, İTO Yönetim Kurulu Üyeleri Adil Coşkun, Bahadır Yaşık, Servet Samsama, Yakup Koc ve Levent Taş ile İTO Genel Sekreteri Doç. Dr. Nihat Alayoglu ve İTO Meclis Üyeleri katıldı.

sahip projemiz, toplam 185 bin metrekarelik satılabilir net alana sahip. Merkeзде yüksek Tır-kamyon girişi, enerji altyapısı, geniş kolon aralıklarıyla firmaların her ihtiyacına karşılık veriyoruz" diye konuştu.

E-5 karayoluna sıfır

İstanbul'un yeni ticaret, sanayi ve lojistik merkezi olacak merkez, firmaların gözdesi Tuzla'da E-5 Karayolu'na sıfır konumda yer alıyor. Yüksek enerji altyapısı, her sektöre uygun ağır yük taşıma kapasitesi, 7.80 metre kat yükseklikleri, her bağimsız bölümden 4.10 metre yüksekliğinde endüstriyel kapı ve 10.50 metre kolon aralıkları olan sanayi ve ticaret merkezinde firmaların gelişimini destekleyecek birçok üstün özellikler bulunuyor.

'Marshall'dan 'Kuşak-Yol'a



Prof. Dr. Kerem ALKIN

Topraklarında iki dünya savaşında da hiç kurşun atılmamış bir ülke olan ABD, 1941'de 'Büyük Britanya'dan, Birleşik Krallık'tan kapitalist sistemin liderliğini devralması sonrasında, 1944'ten itibaren adım adım, Dünya Bankası, IMF, Birleşmiş Milletler ve NATO ile yeniden şekillendiği küresel ekonomi-politik sistemdeki hakimiyetini perçinlemek adına, Marshall Yardım Planı'na da hayata geçirmişti. 1948-1960 arası yürüttüğü Marshall Yardım Planı, ABD'nin ürettiği mallar açısından, aynı zamanda dünya tarihinin en başarılı 'pazarlama' stratejisiydi. Marshall Yardım Planı ile ABD'nin 'hegemon' bir güç olarak tüm dünya ekonomisine verdiği destek, 2018 rakamlarıyla 410 milyar dolardı. 1948'den 1973'e, Bretton Woods Para Sistemi çökene kadar ki 25 yıl, ABD sanayi mallarıyla, müzik ve sinema endüstrisiyle, dünya ekonomisinin tartışılmaz 'kral'ıydı.

Bu strateji, ABD açısından, kendi para birimi olan 'dolar'ı da dünya ekonomisinin vazgeçilmez 'uluslararası rezerv' haline getirdi. Bugün, halen dünya merkez bankalarının rezervinin neredeyse yüzde 60'ı dolar cinsinden tutuluyor. ABD açısından, parasını uluslararası rezerv yapmak ve dünya ekonomisine hakim olmak, inovatif bir ekonomi olması kadar; aynı zamanda dünya ekonomisi lehine dış ticaret açığı vermesi ve 'hayırhah hegemon' olarak, dünya ekonomisine dolar dağıtmasını da gerektirmekteydi. Ancak inovatif olma özelliğini korusa da ABD ekonomisi, bugün hayli yüksek federal bütçe açığını, hayli ağır federal borç yükünü ve hayli yüksek olan dış ticaret açığını birlikte yönetmiyor. Bu nedenle, 3.1 trilyon dolar uluslararası rezervi olan Çin'in, 'yeni güc merkezi' olarak, 'kuşak-yol' projesini 'sabır'la yürütmesinden hiç hoşnut değil.

Hedef 'kg başına 2 dolar'

Çin'in 'kuşak-yol' projesi nedeniyle, Asya'dan Afrika'ya, dev bir coğrafyada gerçekleştirdiği yatırımların 890 milyar dolara ulaştığı ifade ediliyor ve bu rakamın 2027'de 1.3 trilyon dolara ulaşması beklenmektedir. Peki, Çin, ABD'nin yerini almayla hazır mı? Hayır. Çünkü dış ticaret fazlası veriyor; yuvaran değer kazanmasına izin vermiyor ve 'kuşak-yol' bazzi projelerinde, hiç bir ülkede yerel girişimciler ve yerel işgücüyle çalışmıyor. Dünyayı kuşatacak bir müzik ve sinema endüstrisi yok. Bu nedenle hem ABD hem de Çin'in bundan sonraki stratejilerinin ne olması gerektiğine ciddi anlamda kafa yoracakları bir 5 yıl ufukta gözüküyor.

Küresel ticarete ülkeler, hacim olarak önemli bir rekabet yaşasalar da esasen çok miktarda mal satmak değil, esas marifet kilogram (kg) başına katma değeri yüksek kılınaktan geçiyor. Japonya kg başına 4 dolara yakın bir ihracat ile dünya ekonomisinde önemli bir başarıya imza atmaktadı. Onu, kg başına 3.7 dolarla Almanya takip ediyor. Güney Kore kg başına 2.54 dolarlık ihracat katma değeri ile kg başına 2.53 dolar katma değer üreten ABD'nin bir tık üstünde. Polonya kg başına 1.85, Çin ise 1.59 dolar katma değer üretiyor. Türkiye, bir kaç yıl öncesine kadar 1.54 dolar seviyesine kadar kg başına ihracat katma değerini arttırabilmişti. Bugün ise, 1.37 ile 1.32 dolar arasında bir seviyeden ihracatını gerçekleştiriyor. Türkiye'nin 2023 ve 2030 perspektifi adına, ihracatında kg başına 2 dolarlık bir performansı yakalaması gerekmektedir.

Böyle bir çitayı yakalayabilecek sektörlerin başında, hiç şüphesiz Türkiye'nin göğsünü kabartan milli savunma endüstrimizin son dönemdeki proje ve ihracat başarısının aynı performansla sürmesi etkili olacaktır. Ancak katma değeri arttırmak ile de yüksek teknolojiye dayalı ürün ihracat etmekten geçmiyor. Elmayı, sadece meyve olarak ihrac ettiğinizde, misal kg başına 0.2 dolar katma değer elde ederken, elmayı kurutup, çok farklı doğrayıp, şık ve etkili bir ambalajlamayla, sağlıklı ürün boyutunda, kurutulmuş ve kesilmiş elma olarak ihrac ettiğinizde, katma değer kg başına bir anda 4 dolara çıkabiliyor. Bu nedenle, her ihrac ürününüzde, daha inovatif, ürünün katma değerini arttıracak her yaklaşım, Türkiye'yi kg başına 2 dolara taşıyacak bir fırsat penceresi sunmaktadır.

Unutmayalım, 2001'de Türkiye'nin ihracatının kg başına katma değeri sadece 0.69 dolardı. Aynı tarihte Malezya'nın ihracatı kg başına 0.88 dolar ürettiyordu. Biz, neredeyse yüzde 100'e yakın bir artışla, kg başına katma değeri ortalama 1.4 dolara taşırken, Malezya'nın kg başına katma değeri yüzde 13.6 artışla 1.4 dolara kaldı. Türkiye, son 18 yılı inovasyon ve katma değeri ürün üretiminde boşa geçirmedir. Bu nedenle, 11. Kalkınma Planı çıkışmalarının hız kazandığı bu dönemde, Türkiye Ekonomisinin odaklanacağı nokta, imalat sanayinin itici güç olmayı sürdürmesidir ve tıma, imalat sanayine ve hizmetler sektörüne 'ihracat' perspektifi kazandırılmaktadır. 2023'de '2 dolar' katma değeri, 2030'da ise '3 dolar' katma değeri, 'dış ticaret fazlası veren Türkiye' hedefine de ulaşmamız anlamına gelecek.

Kudüs'ten 'daha fazla ticaret' mesajı

Arap Ticaret ve Sanayi Odası (JACCI) yetkilileri, İTO'yu ziyaret etti. Heyet, Filistin ile ticaretin daha da geliştirilmesi için temaslarda bulundu.

OSMAN KUVVET

ARAP Ticaret ve Sanayi Odası (JACCI) yetkilileri, İTO'yu ziyaret etti. JACCI Kudüs Başkanı Kamal Obeidat ve Genel Sekreter Louay Al Hussein'i, İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman ağırladı. Salman, Kudüs Ticaret Odası'nın üye profiline ve bölgede şartların uygunluğuna göre fuar ya da iş forumu düzenlenmesi ve bunun bölge ticaretine nasıl katkı sağlayacağı konularını görüşti.

TAMAMI TÜRKİYE'DEN

Salman, "Kudüs'inanc turizm açısından önemli bir



merkez ve oradaki yerel turizm firmaları ile İstanbul'daki turizm firmaları işbirliği konusunda ortak çalışma yürütebilir" dedi. Kudüs'te satılan ürünlerin yüzde 95'inin Türkiye'den geldiğini belirten Salman, alarında uzman teknik heyetlerin Filistin'e gitmelerinin yararlı olacağını, Kudüs'ten İstanbul'a bir iş heyetinin

gelmesi halinde İTO olarak destek sağlanacağını belirtti. JACCI Kudüs Başkanı Obeidat ise bölgesindeki ekonomik durumu anlatırken, şunları söyledi: "Ticari birçok konuda ambargo nedeniyle sıkıntı yaşıyoruz. Bu konuda yardım ve desteğinizi almak ve protokol yapmak istiyoruz" dedi.

Filistinli firmalar ambargoya dayanmıyor

Arap Ticaret ve Sanayi Odası (JACCI) Kudüs Başkanı Kamal Obeidat, Kudüs'te pazarı Israeli firmaların eline geçmeye başladığını, 2 bin 100 firmadan 800'ünün kapandığını, Filistinli yerel firmaların etkinliklerinin ve yeteneklerinin arttırılması gerektiğini ifade etti.

Türk aile şirketleri KRİTİK VİRAJDA

Başta İtalya olmak üzere dünyanın birçok ülkesi gibi Türkiye'de de ekonomiyi aile şirketleri ayakta tutuyor. Türkiye'de şirketlerin yüzde 95'i ve halka açık şirketlerin yüzde 75'i aile şirketi konumunda.

Ancak Türk aile şirketleri kritik bir viraja girmek üzere. Çünkü aile şirketlerinin ortalama ömrü 25 yıl ve sadece yüzde 30'u ikinci kuşağa, yüzde 12'si üçüncü kuşağa geçebiliyor.

Şu anda ikinci ve üçüncü kuşağa geçiş virajına yaklaşan Türk aile şirketlerinin bu süreci başarılı şekilde geçebilmesi için İTO da konuyu masaya yatırdı. Çözümler; kurumsallaşma, markalaşma, inovasyon ve aile anayasası ana başlıklarında özetlendi.

SEREF KILIÇLI

AİLE şirketleri sadece Türkiye'de değil dünya ekonomisinde de etkin rol oynuyor. Dünya ekonomisinde aile şirketlerinin ağırlığı yüzde 85-90 arasında. Türkiye'de ise ekonominin yüzde 95'ini, istihdamın da yüzde 75'ini aile şirketleri oluşturuyor. Yani üretim ve istihdamın temel dinamiği aile şirketlerine dayanıyor. İkinci kuşaktan üçüncü kuşağa geçiş aşamasında olan köklü aile şirketleri ise dijital ekonominin de içinde olduğu kritik bir dönüşüm sürecini yaşıyor.

KURUMSALLAŞMA VE MARKA

Türkiye'deki aile şirketleri, varlıklarını sürdürülebilirlik için başta kurumsallaşma olmak üzere, markalaşma, inovasyon ve aile anayasası gibi önemli gündemleri tartışıyor.



İstanbul Ticaret Odası, Aile İşletmeleri Derneği (TAİDER) ile birlikte 'Aile Şirketlerinde Kurumsallaşma' konulu seminer gerçekleştirdi. Açılış konuşmasını İTO Genel Sekreteri Doç. Dr. Nihat Alayoglu'nun yaptığı seminerde, Saruhan Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sadık Saruhan, İstanbul Medipol Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Hüseyin Çırpan, Arzum Elektrikli Ev Aletleri Yönetim Kurulu Üyesi Murat Kolbaşı ve Hackquarters Kurucusu Kaan Akın görüşlerini aktardı. Toplantının moderatörlüğünü Servo Capital Yöneticisi Kaan Kızıroğlu ve TAİDER Akademi Koordinatörü Mustafa Bayındır yaptı.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

Kendisinin aile şirketleri konusunda çalışan bir akademisyen olmakla birlikte eski bir aile şirketi mensubu olduğunu belirten İTO Genel Sekreteri Doç. Dr. Alayoglu, şöyle konuştu: "Nasıl ki toplumu ayakta tutan ailelerse, ekonomiyi ayakta tutacak olanlar da aile şirketleri. Dolayısıyla esas mesele, aile şirketlerinin var olan yapısını daha güçlü hale getirmek ve sürdürülebilir kalmak. Bu

konu hem ülke ekonomisi açısından hem de ailelerin devamlılığı açısından kritik önemde. Bu kadar kritik olan konuyu niçin sürekli tartışmak durumunda kalıyoruz? Çünkü gerçekten sıkıntılar yaşıyoruz. Sıkıntıların aşılması için ciddi çabalara da ihtiyaç var. Bu sorunları aşma yolunda, tecrübe sahibi şirketlerimiz ile henüz gündeminde olan ama nereden başlayacağı konusunda kafası net olmayan şirketlerimiz de var. Aile şirketlerini sadece şirket anlamında ele almak yeterli değil. Sorunlara çözümler üretme yönünde, Oda olarak elimizden gelen gayreti göstermeye devam edeceğiz."

UZMANLIĞA GÖRE GÖREV

İkinci kuşak bir aile şirketi mensubu olarak tecrübelerini ve görüşlerini paylaşan Saruhan Holding Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sadık Saruhan, uyguladıkları yönetim modeli konusunda şöyle konuştu: "İkinci kuşakta dört kardeş, uzman oldukları alanlarda görev dağılımı yaptı. Yönetim kurulunda her ay birbirimize hesap veriyor. Herkesin hisse oranları belli. İşi kesinlikle eve taşımıyoruz. Çocuklarımız birbirimizin yanında çapraz olarak çalışıyor. Çocuklarımız yönetim kurulu toplantılarına katılır, görüşlerini söyler ama oy hakları yok. Ayrıca yaşam koçları var, haftada iki kez bir araya geliyorlar, yeni iş modelleri hakkında bilgi alıyorlar. Onlara yükseköğrenimi ve yüksek ahlakı hedef verdik. Şartlara göre değişen bir aile anayasası taslağımız var. Aile anayasasında örf ve gelenekler de mutlaka olmalı. Eğer kardeşler arasında güven varsa, güvene dayalı her söz dikkate alınır."

Saruhan, öncelikle katma değeri üretime odaklanılması gerektiğini belirterek, "Şirkette, satış pazarlama, finans ve tekniktan oluşan üçlü sac ayağı sağlam olursa gelecek kasırgalara karşı hazır olursunuz. Global pazarda var olmak markaya bağlı. '3i' dediğim bir başan anlayışın var, iş, itibar ve iletişim. Taklit eden değil, taklit edilen olun. Üreticisiz ya da marka geliştirip pazara odaklanın ya da iyi bir tedarikçi olun. Ancak ortak payda ile de üretim. Her zaman bir 'b' planı olmalı. Dijital ekonomik sisteme ayak uydurmak zorundasınız" dedi.



Birinci kuşağın korkusu şirketi etkiliyor

Şirketlerdeki sorunların büyük kısmının aile içi anlaşmazlıklardan kaynaklandığını belirten İstanbul Medipol Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Hüseyin Çırpan, "Aile anayasası, sözleşmesi kolay ama yapması zor bir konu. Yazılanları hayata geçirememek ikilemini yaşıyoruz. 'Aile anayasası yazmak çözüm mü?' bunu da düşünmek lazım. Aile gibi duygusal bir yapıyı,



anayasa gibi bir formel yapıyla yönetmeye çalışıyoruz" dedi. Girişimcilik ile şirketin büyümesi arasındaki çelişkinin aile şirketi ekseninde de düşünülmesi gerektiğini vurgulayan Dr. Çırpan,

özellikleri şirket büyüdükçe sorun olmaya başlar" dedi. Birinci kuşağın, anne ve babanın çocuklarının geleceği için duyduğu korkuya benzer bir korku duyduğunu da belirten Dr. Çırpan, bunun profesyonellere güvenme sorununa yol açtığını söyledi. Çırpan, aile şirketlerinin yönetim kurulları için şu tavsiyede bulundu: "Yönetim kurullarının işlevsel oluşturulmasına dikkat edin, aile dışından görüş sağlayacak birileri de olsun."

İnovasyonu teşvik eden aile şirketi modeli

Üç kardeşin kurduğu bir aile şirketine ikinci kuşak yönetici olduğunu belirten Arzum Elektrikli Ev Aletleri Yönetim Kurulu Üyesi Murat Kolbaşı, şöyle konuştu: "Prensibimiz var, her babadan en fazla 1 ikinci kuşak yönetim kurulu üyesi var. Ailede iki lider seçtik; biri aile lideri, diğeri şirket



lideri. Her aile için ayrı bir zorluk var fakat başlandığı zaman aile anayasası çok keyifli." İnovasyonda, şirkette uyguladıkları modeli anlatan Arzum Elektrikli Ev Aletleri Yönetim Kurulu Üyesi Murat

fikrini kurula verir, o fikir hayata geçerse, beş yıl boyunca kârın yüzde 1,5'ini alır" dedi. Üçüncü kuşağa, marka kültürünü aşılamaya çalıştıklarını da vurgulayan Kolbaşı, şu tavsiyelerde bulundu: "Anlayışlı olunmalı, çizgiler birbirine girmemeli, herkesin özeli olmalı. İnsanın başarılı olduğu yer, mutlu olarak yaptığı iş. İyi olduğunuz alanları birbirinize bırakarak imkan verin. Her yiğidin farkı bir yoğurt yiyiş tarzı olduğunu unutmayın."

Yüzde 95 aile şirketi

■ Türkiye'de şirketlerin yüzde 95'i ve halka açık şirketlerin yüzde 75'i aile şirketi.
■ Aileler tarafından kontrol edilen kayıtlı şirketlerin oranı Avrupa Birliği'nde yüzde 50,

ABD'de ise yüzde 95'in üzerinde.
■ Dünya ortalamasında aile şirketlerinin yüzde 20'si ikinci kuşağa, yüzde 5'i üçüncü kuşağa ulaşabiliyor.
■ Ülkemizde aile

şirketlerinin ortalama ömrü 25 yıl. Sadece yüzde 30'u ikinci kuşağa, yüzde 12'si üçüncü kuşağa geçebiliyor.
■ Türkiye'de aile şirketlerinin yüzde 41'i

endüstri ve üretim, yüzde 14'ü hizmetler, yüzde 10'u yapı ve inşaat, yüzde 8'i ulaştırma, yüzde 7'si perakende sektörlerinde faaliyet gösteriyor.

Marka, müşteriye verdiğiniz sözdür



2016'dan itibaren şirketlerin inovasyona bakış açısının değiştiğini belirten Hackquarters Kurucusu Kaan Akın, şunları aktardı: "Aile şirketinin kendine has kültürü olmalı. Bugün kurumsal şirketlerin en büyük sıkıntılarından biri, 'bizim şirket kültürümüz ne olmalı ki geleceğe onu

taşıyabilelim?' Şirketler, 'yeni dünyada yeni işler nasıl olacak?' sorusunun cevabını arıyor. Marka olmak neden önemli? Çünkü marka müşteriye verdiğiniz söz. Markanızın bir değeri olmalı ki, müşterilerinizdeki güven devam etsin. Bu çağa 'çok hızlı değişen çağ' diyoruz. Telefonun icat edildiği zamanı düşünün, telefonla birlikte hayatımız değişti fakat telefon 100 senede hayata girdi. Oysa cep telefonu 20 senede hayata girdi ve hayatımızı hızlı değiştirdi. İşlerinizin sürdürülebilir olması için rakamlara dönüştürülmeli ve ölçümlene yapılabilmelidir. İnovasyonda, müşteriye dokunmak, görüşlerini almak önemli. Müşteriler, görüşleriyle size her sorunun cevabını veriyor. Müşterilerle iletişim kanalı iyi olmalı. Müşteriye kaybettiyse, ne yapılması gerektiği konusunda en çok soru sormanız gerekenler yine müşteriler."



Bankacılıkta döviz ve likidite

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından yayınlanan aylık bültenine göre, bankaların aktif (varlık) büyüklüğünün 2018 başından 2019 mart ayına kadar gelişimine ve TL ile yabancı para kredi değişimine şöyle bir bakalım.

Bankacılık sektöründe yukarıda bahsettiğimiz verilerdeki değişim, ekonomide yaşanan sıkıntıların nedenini de oluşturabileceğinden bu verilere bakma ihtiyacı duyduk. Veriler resmi bir kuruma ait olup yüzde 100 kayıt altında olan bir sektör olması nedeniyle son derece gerçekçidir.

Mart 2019 ayı bültenine göre bankacılık sektörü mart 2019 ayı itibarıyla 1.508.382 milyon TL Türk parası, 1.009.402 milyon TL karşılığında da döviz kredisi kullandırmaktadır. Kullandırılan toplam krediler 2.517.783 milyon TL'dir. Buna karşılık söz konusu sektörün 2.655.570 milyon TL Türk parası, 1.873.422 TL karşılığı da döviz olmak üzere toplam 4.138.992 milyon TL tutarında varlığı bulunmaktadır.

2018 yılı Ocak ayına baktığımızda ise kullandırılan kredilerin 1.422.392,79 milyon TL kısmı Türk parası, 689.068,88 milyon TL karşılığı döviz olmak üzere toplam 2.111.461,67 milyon TL olduğu, buna karşılık, 1.983.702,76 milyon TL Türk parası cinsinden, 1.264.183,84 milyon TL ise döviz cinsinden olmak üzere toplam 3.247.886,60 milyon TL varlığının bulunduğunu görmekteyiz.

Sizleri fazla rakamlara boğmadan oranlarla durumu ifade etmeye çalışalım:

■ 2018 Ocak ayında varlıkların yüzde 61'i TL cinsi, yüzde 39'u yabancı para cinsi idi. Oysa 2019 mart ayında varlıkların yüzde 55'i TL cinsi, yüzde 45'i yabancı para olarak değişmiştir.

■ Eğer aynı oran korunsaydı 2019 mart ayında bankalarda yabancı para varlık toplamı 262.390,64 milyon TL kadar daha düşük olacaktı. Bu durum dövizin yükselmesinde bankaların katkısı olduğunu da açıkça gösteriyor.

■ Mevcut dönemde bankaların TL cinsi aktifleri yüzde 14 artarken, döviz cinsi varlıklarındaki artış yüzde 48 civarındadır. Toplam varlıklarındaki artış ise sadece yüzde 27 civarında olup ağırlıklı döviz cinsi varlık artışından kaynaklanmaktadır.

■ Bu rakamlar bankaların döviz cinsi varlıkların toplam varlık içerisindeki oranını artırdıklarını net bir şekilde göstermektedir.

■ Şimdi gelelim kredi gelişimine. Yeni bankalar kredi kullandırımında nasıl bir davranış değişikliğine gittimiler onu görelim:

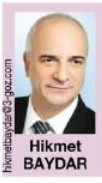
■ 2018 Ocak ayında kullandırılan kredilerin toplam varlıklara oranı yüzde 65 imiş. Yani 2.111.461,67 milyon TL karşılığı kredi varlıklar toplamı 3.247.886,60 TL tutarında iken kullandırılmıştı.

■ 2019 mart ayına baktığımızda ise kullandırılan kredilerin toplam varlıklara oranının yüzde 60,83 seviyesine düştüğünü görüyoruz. Yani 4.138.992,62 milyon TL karşılığında varlık olmasına rağmen kullandırılan krediler toplamı 2.517.783,38 milyon TL seviyesinde kalmıştır.

■ Oysa 2018 Ocak ayı oranları korunsaydı kullandırılan kredi toplamı 2.690.771,95 milyon TL seviyesine 172.988,57 milyon TL artarak gelmiş olacaktı.

Bu verilere göre de bankacılık sektörü krediler konusunda 2018 Ocak ayına göre daha cimri davranmış görünüyor.

Özet olarak 2018 Ocak - 2019 mart dönemi incelendiğinde bankacılık sektörü döviz cinsi varlık oranını ciddi şekilde artırırken, kullandırılan kredilerin varlıklara oranını azaltmıştır. Böylece piyasada oluşan likidite sıkıntısına ve döviz alım eğilimine katkıda bulunduklarını söylemek (mevcut BDDK verilerine göre) pek de yanlış olmayacak.



Hikmet BAYDAR

İstihdamın lokomotifİ İstanbullu ödüllendirildi



İstanbul Kariyer ve İstihdam Fuarı'nda, en çok istihdam sağlayan 5 firmaya katılımlarından dolayı ödül verildi.

Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanı Zehra Zümrüt Selçuk, sene sonunda 2 milyon 500 bin istihdam hedefinin işverenlerin desteği ile gerçekleşeceğini söyledi. Bakan

Selçuk, İstanbul'da İŞKUR aracılığıyla 377 bin kişinin istihdam edildiğini bildirdi.

İLKER BAŞÖZ

TÜRKİYE İş Kurumu'nun düzenlediği İstanbul Kariyer ve İstihdam Fuarı'nın bu sene 7'ncisi gerçekleştirildi. Açılışa Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanı Zehra Zümrüt Selçuk, İstanbul Valisi Ali Yerlikaya, İTO Başkan Yardımcısı Dursun Topçu, İŞKUR Genel Müdürü Cafer Uzunbaya, İSO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Sadık Aryan Saruhan katıldı.

377 BİN YENİ İSTİHDAM

Açılışa konuşan Bakan Zehra Zümrüt Selçuk; 2019'da, engelli, kadın, genç ve uzun süreli işsiz gibi toplumun tüm kesimlerini kapsayacak şekilde İstanbul'da İŞKUR aracılığıyla özel sektörde 377 bin vatandaşın işe yerleştirildiğini söyledi. Bakan Selçuk, "Sene sonuna geldiğimizde, işverenlerimizin desteğiyle

2 milyon 500 bin istihdam sözümlü işverenlerimizin tutacağına inanıyoruz" dedi.

5 KAT ARTTI

Selçuk, "Türkiye genelinde 2002'de 24 bin 482 olan özel sektörde işe yerleştirme sayımızı, 2018'de 50 kat artışla bir milyon 240 bin 308'e çıkardık. Bu sayının yüzde 23'ü olan 291 bin 212, tek başına İstanbul'da gerçekleşmiştir. Bu oran ilimizin istihdam potansiyelini açık şekilde ortaya koymaktadır. İş ve meslek danışmanlığı hizmetlerimizi de birey ve ihtiyaç odaklı olarak yeniden yapılandırdık. Kadınlar, gençler, uzun süreli işsizler, madde bağımlıları, sosyal yardım yararlanıcıları gibi dezavantajlı konumdaki kişilere, iş arama motivasyonu ve yöntem desteği vermek gayesiyle İş Kulüpleri Projesi'ni hayata geçirdik" diye konuştu.



Hedef: İstanbul'u trafikte en güvenli şehir yapmak

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Emniyet Müdürlüğü'nün (İEM) başlattığı Daha Güvenli Trafik Projesi'nin tanıtım toplantısı, Polis Eğitim ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştirildi. İstanbul'daki alışveriş merkezleri ve meydanlardaki alanlarda trafik güvenliğini ilgilili farkındalık oluşturmaya amaçlayan proje, 20 hafta sürecek.

Çocuklar için de eğlenceli eğitimlerin yer aldığı projede, çocuk tiyatrosu ve yapbozlar, boyama duvan, sarhoş gözlüğü, farkındalık tüneli, simülasyon ve anamorfik sanat başlıklarında etkinlikler düzenlenecek. Projeye saha etkinliklerinde 2 milyon kişiye ulaşılması hedefleniyor.

İstanbul Vali Yardımcısı Cemalettin Özdemir, projenin okullara, sınıflara, evlere taşınması gerektiğine işaret ederken, "Toplumsal bilinç ve

7'den 70'e herkesi ilgilendiren proje

İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Baydur Yaşık, Daha Güvenli Trafik Projesi'nin paydası olmaları bizzatından memnuniyeti dile getirdi. Yaşık, "Bu gibi projeleri, İTO olarak destekliyoruz. Bu bağlamda emniyet müdürlüğüne, İTO'yu projeye paydaş olarak dahil ettiğimiz için teşekkür ediyorum" diye konuştu. Yaşık, "Hepimiz görüyoruz, şahit oluyoruz, belki çoğumuz araç kullanırken telefonla konuşuyoruz hatta trafik sıkışıkla elimize alıp haberlere bakıyoruz. Dolayısıyla bu konu 7'den 70'e herkesi ilgilendiren bir proje" dedi.

farkındalık ne kadar gelişir, kuvvet kazanırsa bunda büyük başarı sağlanır" diye konuştu. İstanbul Emniyet Müdürü (İEM) Mustafa Çalkın ise "İstanbul'u trafik açısından dünyadaki en güvenli şehir haline getirmeyi hedefliyoruz" dedi. Çalkın, İstanbul'un sahip olduğu 36 bin 307 kilometrelik karayolunda 4 milyon 250 bin araç bulunduğunu ifade etti. Çalkın, "Emniyet kemeri takma oranı 2017'de yüzde 43, 2018'de yüzde 86,4, 2019'da ise

yüzde 93,5'e ulaştı" diye konuştu. Çalkın, "2017'de İstanbul'da 177 ölümlü kaza meydana gelirken, bu sayı 2018'de 123'e geriledi ve yüzde 30,5 azaldı. Trafik kazalarında hayatını kaybedenlerin sayısı ise yüzde 21,3 azaldı. 2018-2019 yıllarının ilk üç aylık istatistikler karşılaştırıldığında, 2019'un ilk üç ayında ölümlü kazada yüzde 25'lik azalma söz konusu. Aynı dönemde yaralanmalı kazalarda ise yüzde 8,5'lik azalma meydana geldi" dedi.



İTO, öncü rol oynadı

İstanbul Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Dursun Topçu, Türkiye'nin ağıustos ayında itibaren döviz kuru üzerinden ekonomik kıskak operasyonu ile karşı karşıya kaldığını hatırlattı. Topçu, "Bunun üzerine Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın talimatıyla kamu-özel sektörü ele vererek istihdam seferberliği başlattık" dedi. İstanbul Ticaret Odası'nın bu seferberlikte öncü rol

oynadığının da altını çizen Topçu, "İstihdam seferberliğinin sağladığı teşvikleri anlatmak için var gücümüzle çalıştık. Bize göre bu destekler, Cumhuriyet tarihinin en büyük teşvikleridir. İş dünyası olarak bizim de bunu çok iyi değerlendirmemiz gerekiyor. Çünkü Türkiye'nin geleceği ve gelişmesi, daha çok üretim ve daha çok istihdamdan geçiyor" diye konuştu.



Gastronomi ve turizme de 'ihtisas komisyonu' önerisi

OSMAN KUVVET

TURİZM ve Gastronomi İhtisas Komisyonu, sektör ve kamu temsilcileri ile akademisyenlerin katılımıyla İstanbul Ticaret Odası'nda toplandı.

PROJE VE ÇÖZÜMLER

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Yaşık başkanlığında yapılan toplantıda, turizm ve gastronomi alanında bir ihtisas komisyonu kurma talebi dile getirildi.

Toplantıda konuşan Yaşık, "Hem turist sayısının hem de turizm gelirlerinin artması için proje ve çözüm önerileri geliştirmeliyiz. Bu projeler için üniversitelerimizle ve Bakanlığımızla entegre çalışmalıyız" dedi.

Öte yandan İTO'daki toplantıda; kongre turizmi, sağlık ve eğlence turizmi ve kişi başı düşen harcamaların artırılması için yapılması gerekenler de ele alındı.

Atık üreten sektörlerle özel seminer İTO'da

GIDA sektörü başta olmak üzere, atık üreten tüm sektörleri ilgilendiren 'Çevre Kanunu ve Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair

Kanun'daki tanımlara ve yükümlülüklerle ilişkin sektör temsilcilerinin bilgilendirilmesi amacıyla İstanbul Ticaret Odası'nda

seminer organize edilecek. Seminere; Çevre ve Şehirdik Bakanlık, TMMOB Çevre Mühendisleri Odası ile Tüm

Gıda Dış Ticaret Derneği (TÜGİDER) yetkililerinin de davet edilerek birer konuşma yapması planlanıyor.

Söz konusu seminer, 19 Haziran 2019 Çarşamba günü 10.00-13.00 saatleri arasında İTO'nun Meclis Salonu'nda düzenlenecek.

10 soruda dijital dönüşüm testi

DİJİTAL pazarlamanın nimetlerinden yararlanmayı çok istiyorsunuz ama firmanız dijital dünyaya bir türlü adım atamıyor mu? Dijital dönüşüme başlamak istiyorsunuz ama nereden başlayacağınızı bilmiyor musunuz? O zaman aşağıdaki 10 maddeden oluşan yol haritası, sizin dijital pazarlamadan ne kadar yararlanıp yararlanmadığınızı anlamana yardımcı olacaktır.



Yakup KOCAMAN
yakup.kocaman@icemilesultanankorusu.com

pazar araştırmasının sonuçlarından yararlanıyoruz. (Evet/Hayır)

8 - Firmamıza ait internet sitelerinde, en az haftada bir kez olmak üzere metin, resim, video vb. içerikler yayınlıyoruz. (Evet/Hayır)

9 - Firmamıza ait internet sitelerinde ve sosyal medya hesaplarında yayınladığımız

içeriklerin, her geçen gün müşterilerimizin daha fazla ilgisini çeker nitelikte olduğuna dair elimizde raporlar mevcut.

Sitelerimize gelen ziyaretçi sayısındaki artış veya azalışı gün gün izliyoruz. Tüm bunları, kullanmakta olduğumuz sosyal medya ve site analitiği araçları sayesinde (Facebook Analytics, Google Analytics, Yandex Analytics, sunucu kayıtları vb.) ölçümlüyoruz. (Evet/Hayır)

10 - Dijital pazarlama yatırımlarımızdan ne kadar kazanç sağladığımızı net olarak biliyoruz. Dijital pazarlama taktiklerimizi, Tag Manager, Pixel, Ekran Sıcaklık Haritası gibi ölçüm teknolojilerini kullanarak elde ettiğimiz verilere göre yeniden şekillendirebiliyoruz. (Evet/Hayır)

5'İN ALTI KÖTÜ

Ortaokulda 10 üzerinden aldığımız yazılı-sözlü notları gibi kendi kendimize 1 ila 10 arasında puanlar verelim. 5'in altında kaldıysak durum kötü. Belki de sıfır puan aldık. Ama panik yapmayın. Dijital pazarlamaya sıfırdan başlamak için iyi bir gerekçeniz oldu. Şöyle bir yoklayalım, "Söz konusu dijital pazarlama ise sektörümüzde bize rakip olan 10 firma arasındaki yerimiz ilk 3'tedir" diyebilirsiniz musunuz? Diyemiyorsanız ne yapmalısınız, nereden başlamalısınız?

Dijital pazarlamanın nimetlerinden yararlanmayı çok istiyorsunuz ama firmanız dijital dünyaya bir türlü adım atamıyor mu? Dijital dönüşüme başlamak istiyorsunuz ama nereden başlayacağınızı bilmiyor musunuz? O zaman 10 maddeden oluşan yol haritası, sizin dijital pazarlamadan ne kadar yararlanıp yararlanmadığınızı anlamana yardımcı olacaktır.



Haftanın reçetesi

Önümüzdeki günlerde

gerçekleştirmek üzere şunları dijital takviminize işleyin ve her hafta otomatik olarak takviminize tanımlayın:

1 - Facebook'ta günde en az 1 mesaj yayınlayacağız. Mesajlarda, müşteri hedef kitlemizin ilgisini çekecek videolar, fotoğraflar veya bilgiler yer alacak. Müşterilerin sorularına yanıt gün içerisinde

dönüş yapacağız.

2 - Twitter'da günde en az 2 resimli tweet atacağız. Twitter'dan gelen müşteri şikayetleri söz konusu olduğunda telefon numarasını alıp derhal doğrudan iletişime geçeceğiz.

3 - Firmamızın LinkedIn profili hâlâ yapılandırılmamış ise oluşturacağız ve haftada en az 1 mesaj yayınlayacağız.

4 - Ürünlerimizin ve

hizmetlerimizin en yararlı nasıl kullanıldığını anlatan, nasıl en yararlı şekilde ve kullanılabileceğine dair fotoğraf ve kısa videoda haftada en az 2 kez yayınlayacağız.

5 - İnternet sitemizin blog bölümüne, müşterilerimize kaliteli bilgiler sunmayı amaçlayan en az 300 kelimeden oluşan bir makale yazılacak. Sizin bildiğiniz ama müşterinizin de bilmesi gereken şeyler.

Terminolojide boğulmadan

Dijital pazarlamanın strateji boyutu ile eş zamanlı olarak uygulamalı teknik detaylarına ineceğiz. Meçhul terminolojiler arasında boğulmadan, dijital pazarlamada kullanılan yüzlerce farklı yabancı kavramın ve yazılım teknolojilerinin ne işe yaradığını basitçe anlatacaz.

BEREKET AYI RAMAZAN

BU RAMAZAN DA
CEMİLE SULTAN KURSU'NDA
BERABERİZ

BOĞAZIN KALBİNDE
"ZENGİN İFTAR MENÜLERİMİZLE"
HİZMETİNİZDEYİZ

*Yüksek talep nedeniyle rezervasyon yaptırmanızı tavsiye ederiz.

İSTANBUL
TİCARET
ODASI

cemilesultan.com itocemilesultankorusu

0216 308 49 43 CemileSultanKorusu Cemile Sultan KURSU

Sultan II. Abdülhamid'in, kız kardeşi Cemile Sultan için 1876'da 25 bin altına satın aldığı Cemile Sultan Korusu, asırlık kimliği ile 'eccad yadigarı' olarak Ramazan ayına hazır. Sahurda da açık olan koru, açık ve kapalı alan dahil olmak üzere 3 bin kişilik kapasitesi ile İstanbul'un bu alandaki en büyük tesisi olma özelliğini taşıyor.

ECCAD YADIGARI CEMİLE SULTAN KORUSU

3 bin kişilik kapasitesiyle Ramazan'a hazır

Üyelere indirim

İstanbul Ticaret Odası üyesi firmalar, tesisin toplantı organizasyonları, havuz, mini golf sahası, dev satranç alanı gibi etkinlik mekânlarının yanı sıra restoranlardan da indirimle faydalanıyor.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

İSTANBUL Boğazı'na tam hakim konumu, içinde barındırdığı endemik bitkileri, asırlık ağaçları ve ev sahipliği yaptığı eğer kuş türleriyle şehrin kalabalığı içinde adeta ayrı bir 'sakin yaşam alanı' konumunda olan Cemile Sultan Korusu'nda Ramazan hazırlıkları tamamlandı. 100 dönümlük arazi içinde beş ayrı tesisle misafirlerini ağırlayan tarihi mekân, açık ve kapalı alanlarıyla toplam 3 bin kişilik kapasitesiyle İstanbul'un bu alandaki en büyük tesisi konumunda.

KIZ KARDEŞE HEDİYE

Tarihi kimliği de bulunan koru, 1876'da II. Abdülhamid tarafından kız kardeşi Cemile Sultan adına 25 bin altına satın alınır. Kandilli kıyısından yukarı doğru uzanan 100 dönümlük alanda binlerce ağacı ve içinde bir köşkü barındıran koruyu daha sonra iki köşk daha eklenir. Cemile Sultan'dan sonra oğlu Celalettin Bey'e kalan

tarihi koru ve köşkler, iki kez daha el değiştirdikten sonra 1969'da Türkiye Odalar, Borsalar ve Birlik Personeli Sigorta ve Emekli Sandığı'na satılır. Uzun yıllar kendi halinde kalan koru, 1994'te İstanbul Ticaret Odası tarafından kiralanır ve İstanbul Ticaret Odası Eğitim ve Sosyal Hizmetler Vakfı tarafından yönetilmeye başlanır.

DAMAK TADINA UYGUN

Cemile Sultan Korusu'nda hem keyifle yemek yemek hem de temiz hava almak mümkün. Korda bulunan beş ayrı restoran, İstanbul'un kalabalığından uzaklaşarak sakin bir iklimde huzurlu vakitler geçirmek isteyenleri ağırlıyor. Restoranlarda her yemek ayrı bir özenle misafirlerle buluşturuluyor. Cemile Sultan Tesisleri'nin misafirlerce en beğenilen yemeği ise bonfile. Sadece bu tadı tecrübe etmek için dahi tesise gelenler bulunurken, bonfilenin terbiyesinden pişirilmesine kadar her bir aşamasında ayrı ustalar çalışıyor.

Düğünlerin gözde mekânı

Cemile Sultan Korusu, İstanbul Boğazı'nın eşsiz manzarası eşliğinde evliliklerine ilk adımı atmak isteyenler için de fırsatlar barındırıyor. Yılın her mevsimi düğün olan tesiste unutulmaz anlara şahitlik ediliyor.

Dizi ve reklam çekimleri için projeler

Tarihi koru, sahip olduğu geniş alanla reklam ve dizi çekimleri için de fırsatlar barındırıyor. Tesis Müdürü Mustafa Tekiroğlu, bu konuda özel projelerinin olduğunu dile getirerek, "Tesisimizde geçtiğimiz yıl TRT'de yayınlanan Diriliş Ertuğrul dizisinin sezon açılış etkinliği gerçekleşti. Ayrıca TRT'nin canlı yayın konseri de yine geçtiğimiz günlerde tesisimizde icra edildi. Bununla ilgili sürekli başvurular alıyoruz" dedi.



Asırlık ağaçlara ev sahipliği yapıyor

Cemile Sultan Korusu, baharda erguvanların ve mor salımların en iyi görülebileceği yerlerden biri. Koru aynı zamanda asırlık ağaçlara da ev sahipliği yapıyor. İstanbul'un en eski erguvan ağaçlarından biri olan 106 yıllık erguvan ağacı, bu ağaçlardan biri. Korda yine 359 yıllık kızılçam, 202 yıllık toros sediri, 183 yıllık fıstıkçami, 112 yıllık ceviz ağacı gibi asırlık ağaçlar bulunuyor.



Vakıf Yönetim Kurulu görevde

İstanbul Ticaret Odası Eğitim ve Sosyal Hizmetler Vakfı Yönetim Kurulu tarafından yönetilen Cemile Sultan Korusu'nun Yönetim Kurulu Başkanlığı'nı Şekib Avdagic yürütüyor. Başkan Yardımcılığı görevinde Mehmet Develioğlu

bulunurken, vakfın Yönetim Kurulu Üyeleri şu isimlerden oluşuyor: Doç. Dr. Nihat Alayoğlu, Zeki Akbal, Mehmet Ünsal Ulukır, Mehmet Salih Şadoğlu, Ali Tatlıdıl, Ömer Faruk Topçu, Mehmet Gürbüz Aksu, Necati Göksu.

SAHURDA AÇIK

Cemile Sultan Korusu restoranlarında Ramazan için yoğun hazırlıklar tamamlandı. Takvimde gitkice geri gelen ve yağmurlu akşamların da olabileceği bahar iftarları için tesiste kapalı mekân kapasitesi açık hava çadırlarıyla artırdı. Ayrıca Ramazan ayına özgü hünkârbeğendi, kuzu tandır, kuzu incik kebabı ve pilav sarma gibi tatlar menüye eklendi. Korda bulunan Hünkâr Köşk, sahurda da misafirleri ağırlayacak ve aynı mekân oruç tutamayanlar için 24 saat hizmet verecek. Kurumsal iftarların organize edildiği tesis, bireysel iftarlar ve sahurda da misafirlerini ağırlayacak.

Eccad yadigarına sahip çıkıyoruz

İstanbul Ticaret Odası Eğitim ve Sosyal Hizmetler Vakfı Yönetim Kurulu Başkan Vekili Mehmet Develioğlu, korunun, İstanbul Ticaret Odası öncülüğünde 1994'te yeniden hayata kazandırılmasının bir vefa borcu olduğunu söyledi. Develioğlu, "Koru, vakfımız

tarafından kiralandıktan sonra bizler burada binlerce ağacı koruma altına aldık. Burayı misafirlerin mutlulukla faydalanacağı bir mekân haline getirmek, bizler için eccad yadigarına sahip çıkmak ve adeta onlara olan vefa borcumuzu ödemek" diye konuştu.



Lezzetin sırrı uzman kadroda

Cemile Sultan Korusu'nda yer alan iki restoran ve üç davet alanı için tecrübeli bir mutfak ekibi bulunuyor. Her bir alanda ihtisaslaşmış ustaların bulunduğu tesiste, işinin ehli-yemek ustaları misafirlerine hizmet veriyor. Tesiste et yemeklerinde körpe dana ve kuzu eti kullanılıyor.

Yabancı turist ilgisi

İstanbul'un iki boğazı arasında bulunan tesis, ziyaretçilerine panoramik bir İstanbul manzarası sunuyor. İstanbul'u ziyarete gelen yabancı turistler de tesise yoğun ilgi gösteriyor.

İTO üyelerine hizmet veriyor

İstanbul Ticaret Odası Eğitim ve Sosyal Hizmetler Vakfı tarafından yönetilen tesisten faydalanacak İTO üyeleri için herhangi bir prosedür gerekmiyor. Restoranlar ise isteyen herkesin gelip misafir olması için sadece rezervasyon şartı ile hizmet veriyor.

Afrika'nın enerjisi için KÜRESEL REKABET

Küresel aktörler, Afrika'nın zengin enerji kaynaklarına göz dikti. Çin kitadaki yatırımları ile en çok dikkat çeken ülke. ABD, her alanda olduğu gibi enerji alanında da kitada Çin ile rekabet ediyor. Bu iki devin yanı sıra AB ülkeleri, Rusya, Hindistan ve hatta İsrail gibi aktörler de Afrika'da enerji sektöründe kendilerine yer edinmeye çalışıyor. Türkiye ise 'kazandır-kazan' ilkesiyle sürece farklı bir yaklaşımla dahil oluyor.

Afrika gündemi

Orta Afrika Cumhuriyeti, altın arama faaliyetleri yürütürken, nehirlere ve çevreye zarar verdikleri ortaya çıkan dört Çinli madencilik şirketinin çalışmalarını askıya aldı.

2018'de yüzde 6.3'lük büyüme oranını yakalayarak IMF tahminlerinin üzerinde büyüyen Gana ekonomisinin, 2019'da yüzde 8.8'lik bir büyüme oranına ulaşması öngörüldü.

Zimbabve hükümeti, arazileri kamulaştırılan beyaz ticari çiftçilere tazminat olarak ödenmesi gereken 3 milyar dolardan fazla kaynağın oluşturulması konusunda İngiltere'den yardım istedi.

Dünyaca ünlü teknoloji devi Google, Afrika'daki ilk yapay zeka laboratuvarını Gana'da açtı. Kita, son dönemde global teknoloji şirketlerinin yaptığı önemli yatırımlarla dikkatleri üzerine çekiyor.

Uganda'da yeni petrol arama lisansları verilmesi konusunda açık teklif usulü ihalenin gelecek ay düzenlenmesi planlanıyor.

İngiltere'nin AB'den anlaşmasız ayrılığının birçok Afrika ülkesini de ekonomik yönden (olumlu/olumsuz) etkilemesi bekleniyor. Bazı Afrika ülkeleri için ihracat kazancına dönüşecek olan söz konusu durum, bazı ülkeler için ise ihracat kayıplarına yol açacak.

Bir süredir ekonomik sorunlarla boğuşan Zimbabve, Uluslararası Para Fonu (IMF) ile ekonomik reform programı konusunda anlaşmaya vardı. Yüksek enflasyonun vurduğu ülke ekonomisinin bu yıl yüzde 5.2 oranında küçülmesi bekleniyor.

Zimbabve, Rusya ile 4 milyar dolar değerinde platinyum madeni anlaşması imzaladı.

KÜRESELLEŞME ile birlikte devletlerin birbirlerine olan bağımlılığının her geçen gün arttığı dünyamızda, Afrika kıtası zengin enerji potansiyeli ile uluslararası sistemde etki alanını genişletmek isteyen aktörlerin ilgisini cezbediyor. Hâlihazırda petrol, doğalgaz, altın, uranyum, kobalt, krom ve elmas gibi birçok doğal kaynağa sahip kıta ülkeleri, gerekli teknoloji ve alt yapı yatırımlarıyla buluştuğunda geleneksel ve yenilenebilir enerji potansiyellerini daha da artırabilme imkânına sahip olacak.

Dünyadaki mevcut petrol rezervlerinin yaklaşık onda birini bünyesinde barındıran kitada, Nijerya ve Angola bu alanda ön plana çıkıyor. Nijerya yalnızca petrol kapsamında değil, doğalgaz kapsamında da Cezayir ve Mozambik ile birlikte önemli bir enerji zenginliğine sahip. Petrol ve doğalgazın dışında Botswana ve Sierra Leone elmas; Gana ve Güney Afrika altın; Nijer ve Namibya uranyum ve Demokratik Kongo Cumhuriyeti ise krom sektörlerinde önde gelen ülkeler.

KİM KİME RAKİP?

Uluslararası ilişkiler sistemindeki



Dr. Muhammed TANDOĞAN

etki alanını genişletmek isteyen ve hızla kapitalleşen ekonomilerinin devamlılığını sağlayabilmek adına hammaddeye ihtiyaç duyan küresel aktörler, Afrika'nın zengin enerji kaynaklarına göz dikmiş durumda. Bu kapsamda, Çin kitadaki yatırımları ile

en dikkat çeken ülke durumunda. ABD, her alanda olduğu gibi enerji alanında da kitada Çin ile rekabet halinde. Bu iki devin yanı sıra, İngiltere ve Fransa gibi eski sömürgecilerin başını çektiği çeşitli AB ülkeleri, Rusya, Hindistan ve hatta İsrail gibi aktörler de Afrika'da enerji sektöründe kendilerine yer edinmeye çalışıyor.

TÜRKİYE: KAZANDIR-KAZAN

Türkiye ise kazandır-kazan merkezli bir dış politika felsefesiyle Afrika ülkelerine yaklaşıyor ve kıtaya ilişkilerini her geçen gün derinleştirme yönünde caba sarf ediyor. Ülkemizin bu yönde çabaları doğrultusunda enerji sektörüne dikkatini daha da yoğunlaştırması gerekiyor. Zira söz konusu yoğunlaştırma durumu, hem enerjide dışa haddinden fazla bağımlı olan Türkiye için hem de yeni dış yatırımlar beklentisinde

olan enerji zengini Afrikalı ülkeler için önem arz ediyor. Ülkemizin kitada enerji bağlamında birtakım yatırım ve girişimleni olmakla birlikte, mevcut tablo Afrika'da faaliyet gösteren diğer küresel aktörlerle yarışabilme yetisinden oldukça uzak. Oysa ki Türkiye, ismi geçen küresel aktörlerin birçoğu daha Afrika'ya ayak basmadan, Anadolu'dan çok önce bu kitada devlet kurmuş bir medeniyetin temsilcisi ve sömürmeye değil paylaşmaya odaklanan bir ekonomik aklın takipçisi olarak bu yönde pozitif bir potansiyele fazlasıyla sahip.

DÖRT AŞAMALI PLAN

Bu kapsamda Türkiye'nin Afrika'da enerji alanındaki faaliyetlerini artırması yalnızca ülkemizin değil, Afrika ülkelerinin de menfaatine olacak. Türkiye'nin kıtanın enerji altyapısına dair kapasitesini artırmaya yönelik yatırımlar yapması ve çeşitli ülkelere kaynak arama, çıkarma ve işletme faaliyetlerini yürütmesi neticesinde arz güvenliğini sağlaması yönünde caba

göstermesi yerinde olacak. Ülkemizin bu yöndeki çabası dört aşamalı bir plan dahilinde gerçekleştirilebilir. Yapılacak detaylı analizler neticesinde Afrika ülkelerinin enerji profillerinin çıkarılması, çıkarılan bu profillerin arasında yatırım yapılabilecek ülkelerin belirlenmesi, belirlenen ülkelerle ilişkilerin çok yönlü olarak geliştirilmesi ve yatırım yapılacak ülke için gerekli projelendirme ile finansmanın ivedilikle sağlanması.

Unutulmamalıdır ki, enerji başta olmak üzere kazandır-kazan politikasının temel saikleriyle hareket eden Türkiye'nin Afrika'daki etkinliğini artırması, kendi nezdinde ekonomik olarak kazanç kapısı olduğu kadar yükselen yeni-sömürgecilik dalgasına karşı kıta ülkelerinden yasa reaksiyon gösteren bir duruş sergilemesi itibarıyla da büyük önem arz ediyor.



Türkiye'nin Afrika projeksiyonundan kesitler

Dünya Turizm Forumu (World Tourism Forum), dünya turizm sektörünün önde gelen temsilcilerini Afrika'da toplayacak. Angola'da 23-25 Mayıs'ta gerçekleştirilecek zirvede, Türkiye 100'e yakın turizmciye oluşan bir heyet ile temsil edilecek.

Afrika'nın en önemli ekonomileri arasında yer alan Nijerya'nın ekonomi başkenti Lagos'ta, 4-6 Eylül 2019 tarihleri arasında İstanbul Ticaret Odası tarafından Nijerya 2. Türk Ürünleri Fuarı düzenlenecek.

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) bünyesindeki Türkiye-Mali İş Konseyi, 16-18 Nisan'da Mali'ye heyet ziyareti gerçekleştirdi. Ziyaret kapsamında Mali Ticaret ve Sanayi Odası (CCIM) ve Türkiye Cumhuriyeti Bamako Ticaret Müşavirliği işbirliğinde, Mali-Türkiye İş Forumu ve Mali Bakanları ile Bamako Belediye Başkanı Ortak Toplantısı Mali'nin başkenti Bamako'da yapıldı.

Tosyalı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Tosyalı, Cezayir ve Senegal'in ardından Afrika'daki ilk ülkede daha yatırım yapacaklarını duyurdu.

Türk Hava Yolları, Fas'ın turistik şehri Marakeş'i 308. destinasyon noktası olarak uçuş ağına ilave etti.

Afrika atasözü

Afrika'da her sabah bir ceylan uyanır, en hızlı aslandan daha hızlı koşması gerektiğini, yorsa öleceğini bilir. Afrika'da her sabah bir aslan uyanır, en yavaş ceylandan daha hızlı koşması gerektiğini yorsa aç kalacağını bilir. Aslan ya da ceylan olmanızın bir önemi yok. Yeter ki güneş doğduğunda koşmak zorunda olduğunuzu bilin.

AFRİKA DOĞAL KAYNAKLAR HARİTASI

Dünyadaki doğal kaynak rezervinin önemli bir kısmını barındıran Afrika ülkeleri, sahip olduğu zenginlikle kıtanın geleceği için umut vad ediyor.



Günlük hayatta kullandığımız pek çok ürünün üretimi için gerekli olan değerli maddelerin çıkarıldığı kıta, petrol, doğalgaz, elmas, altın, uranyum, kobalt, platin, altın cevheri, bakır, tantal gibi farklı türde doğal kaynaklara sahip.

Kaynakları uzun yıllar yabancılara elyile sömürülen kıta, bugün de işlenmemiş ve yeni keşfedilen kaynakları sebebiyle dünyadaki dev şirketlerin gözünü diktiği bir sahne.

Grafik: AA



Başarı hikayesi: Globacom

Afrika'nın ve dünyanın en zengin iş adamlarından Mike Adenuga tarafından 2003'te kurulan Globacom, çok uluslu bir telekomünikasyon şirketi. Conpetro Nigeria Limited Şirketi bünyesinde faaliyetlerini sürdüren şirketin, dünya çapında 3 bin 379 çalışanı bulunuyor. Merkezi Nijerya'nın Lagos şehrinde bulunan Globacom, 1.2 milyar doların üzerindeki geliriyle Adenuga'nın en çok kâr getiren girişimleri arasında. Nijerya'nın ikinci büyük telekomünikasyon operatörü olan Globacom, sektöre ilgili Türk yatırımcıların Afrika pazarına girebilmesi için iyi bir fırsat olabilir.

Özgüveni yüksek toplum bilimciler yetişiyor



İstanbul Ticaret Üniversitesi İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi, toplumun değişim ve dönüşüm süreçlerini takip edebilen, özgüveni yüksek, alanında donanımlı bireyler yetiştiriyor.

SELAHATTİN NİZAM

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi'nde yer alan Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler, Psikoloji, Sosyoloji, Matematik ve İstatistik bölümleri, lisans düzeyinde öğrenci kabul ediyor. Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler ile

Psikoloji bölümlerinde 2014-2015 akademik yılından bu yana yüzde 30 İngilizce destekli Türkçe eğitim veriliyor. Bölümlerin ders programları bilimsel ve evrensel ölçütler çerçevesinde hazırlanıyor, gelişmeler doğrultusunda güncelleniyor. İnsan ve Toplum Bilimleri Fakültesi'nde öğrenciler, 'zorunlu staj'

uygulamasıyla iş dünyasını yakından tanıma olanağına sahip oluyor. Bu süreçte öğrenciler, mesleki etik değerleri benimseyerek farkındalık kazanıyor. Böylece mezunlar, edindikleri bilgi, beceri ve deneyimleri toplumun ve ilgili sektörlerin gereksinimleri doğrultusunda kullanabiliyor.

KARIYERE UZANAN KAPILAR

16



Alanında iddialı

Gençlerin yoğun rağbet gösterdiği bölümlerden biri de Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler, İstanbul Ticaret

Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü'nde okuyan öğrenciler, dünyadaki gelişmeler ışığında eğitim görüyor. Alanında iddialı

olan bölüm, küreselleşmenin yol açtığı sorunlara ve sorunlara cevap verebilecek, ortaya çıkan fırsatlardan yararlanabilecek vizyona

ve donanıma sahip bireyler yetiştiriyor. Bölümde okuyan öğrenciler, siyaset, felsefe, tarih, ekonomi ve hukuk bilgisıyla donatılıyor.

Ezbercilikten uzak matematik eğitimi

Matematik Bölümü, 2019-2020 öğretim döneminde kapılarını matematik eğitimi almak isteyenlere tekrar açıyor. Ezbercilikten uzak, sorgulayıcı ve araştırıcı bir eğitim programı vaat eden Matematik lisans programının ilk yılını, öğrencilere sağlam bir altyapı kazandırmak için matematiğin teorik ve temel dersleri öğretiliyor.

Programın sonraki yılında ise isteyen öğrencilerin bilimsel, bankacılık, finans ve ekonomi gibi çeşitli alanlarda doğrudan iş hayatına atılabilmesi veya matematiğin yanında iktisat mühendisliğe uzanan farklı disiplinlerde akademik kariyerlerine devam edebilmeleri için gerekli seçmeli dersleri alabilme imkanı tanıyor. Matematik lisans

programında okuyan öğrenciler eğitimleri esnasında üniversitenin çeşitli programlarıyla yandal ve çift anadal yapabileceği olanağına sahip. Mezuniyet sonrası öğrenciler, kariyerlerini matematik alanında devam ettirmek isterse, Üniversitenin Fen Bilimleri Enstitüsü bünyesindeki yüksek lisans ve doktora programlarına da başvurabiliyor.

IFAT 2020

Münih - Almanya
4-8 Mayıs 2020

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



ÇEVRE TEKNOLOJİLERİ SEKTÖRÜMÜZ İÇİN DÜNYA SAHNESİNE ÇIKMA FIRSATI!

IFAT

- Dünyanın lider çevre teknolojileri fuarı
- 260.000 m² alanda 18 salon ve açık alan
- 58 ülkeden 3.305 katılımcı
- 162 ülkeden 142.472 profesyonel ziyaretçi
- Türkiye'den 90 firma

Ödeme Planı

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

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- Stant inşaatı, temel aydınlatma
- Ürünlerin İstanbul-Münih nakliyesi, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Oda'mıza hazırlanan broşürde firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, iletişim araçları ve ikram hizmetlerinden faydalanma imkanı
- Stant büyüklüğü ile orantılı fuar giriş kartı temini
- İkili görüşme organizasyonu
- Trend alanı
- Devlet desteğine ilişkin ilgili Birlik tarafından talep edilen dosya masrafları
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi

Banka Bilgisi

- Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
- Banka : YAPI KREDİ BANKASI
- Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
- Şube Kodu : 055
- TL Hesap No : 60614779
- IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
- Ödemeler Firma hesabından, tam firma unvanı ve "IFAT 2020" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

"IFAT 2020" İSTANBUL TİCARET ODASI MİLLİ KATILIM ORGANİZASYONU ÖN KATILIM FORMU

Firma Unvanı		
Talep Edilen m ²		
İlgili Kişi	GSM +90	E-posta
	Faks +90	Web

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Akif Gönüllü - Esra Yılmaz
Tel : 0212 455 61 19 - 455 65 10
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: akif.gonullu@ito.org.tr - esra.yilmaz@ito.org.tr
www.ito.org.tr

Son iki yılda uygulamalı eğitim

Psikoloji Bölümü, uygulamalı eğitimi ile ön plana çıkıyor. Bölümün en belirleyici özelliği, 'öğrenirken yaşa ve yaşarken öğren' ilkesini benimsemesi. Programın ilk iki yılında teorik derslere ağırlık verilirken, son iki yıl daha çok uygulamaya yönelik dersleri içeriyor. Psikoloji bilimindeki temel araştırma alanlarının yanı sıra ülkemizde yeni gelişmekte olan adli psikoloji, nörpsikoloji, sivil toplum kuruluşları, endüstri ve örgüt psikolojisi, tüketici psikolojisi alanlarında uygulamaya yönelik dersler sunuluyor.



Formasyon dersi seçeneği de var

Sosyoloji Bölümü, Türkiye'nin giderek daha çok ihtiyaç duyduğu yetkin sosyologlar yetiştiriyor. Analitik, sorgulayıcı ve disiplinlerarası bir yaklaşım benimseyen bölüm, bir taraftan öğrencilerinin nitelikli birer sosyolog olarak gelişimine katkıda bulunurken, diğer taraftan çeşitli iş kollarına aktarılabilecek bilgi birikimi ve deneyim edindirmeleri sağlıyor. Sosyoloji Bölümü'nün müfredatında zorunlu derslerin yanı sıra seçmeli dersler de bulunuyor. Zorunlu derslerde öğrencilerin temel sosyoloji eğitimlerini tamamlamaları,

uygulamalı sosyolojinin çalışma alanları konusunda bilgi edindirmeleri ve eleştirel bir bakış geliştirebilmeleri hedefleniyor. Öğrenciler saha araştırması yapmaya teşvik ediliyor. İkinci sınıfta verilen Saha Araştırma Teknikleri ile üçüncü sınıftaki Sosyolojide Veri Analizi derslerinin içeriği özellikle uygulamaya yönelik. Müfredatta temel sosyoloji derslerinin yanı sıra felsefe grubu öğretmenliği formasyonu için gerekli olan psikoloji, felsefe ve mantık dersi bulunuyor. İsteyen öğrenciler ek olarak bu formasyonu derslerini de alabiliyor.

Zorunlu stajlara öğrenciler, teorik bilgilerini iş yaşamı ile birleştirme olanağı da elde ediyor. Lisans eğitimi boyunca üç zorunlu staj var. Stajlar; Gelişim Psikolojisi, Sivil Toplum Kuruluşları ve Uygulamalı/Klinik Psikoloji alanlarında yapılmak zorunda.

İstihdam oranı yüzde 90

İstatistik Bölümü, analitik beceriye sahip insan gücünü yetiştirmek ve bu alandaki açığın kapanmasına katkıda bulunmak amacıyla yeniden öğrenci kabul etmeye başladı. İstatistik lisans programından mezun olanlar veriden bilgi ve değer üretiren her alanda veri analisti, istatistikçi, veri bilimci, veri madencisi, iş analisti, sistem analisti ve süreç analisti olarak görev yapabiliyor. İstanbul Ticaret Üniversitesi İstatistik Bölümü mezunlarının yüzde 90'ı halen bir işte çalışıyor. Çeşitli kurum, kuruluş ve firmalarda yöneticilik yapanların sayısı da hayli yüksek.

TİCARET'ten Balkan Şampiyonu çıktı

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin milli sporcuları başarı üstüne başarı kazanıyor. Milli takım formasıyla Sırbistan'daki Büyüklükler Balkan Karate Şampiyonası'nda tatamiye çıkan Şükrü Onur Demir, altın madalyanın sahibi oldu. TİCARET'li karateciler, Balkan Şampiyonası'ndan iki gümüş madalya çıkarmayı da başardı.



İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, sporcularından gelen madalya haberleri ile bir kez daha spora ve sporcuya verdiği desteğin gururunu yaşıyor. TİCARET'li milli sporcular, üçü Balkan Şampiyonası, biri altın, diğeri gümüş olmak üzere toplam yedi madalya kazandı.

Sırbistan'ın Cacak şehrinde yapılan Büyüklükler ve Veteranlar Balkan Karate Şampiyonası'nda A Milli Takım adına yarışan İstanbul Ticaret Üniversitesi Karate Takımı sporcusu Ahmet Bolat, takım Kata kategorisinde Balkan ikincisi olarak gümüş madalya kazandı. Aynı şampiyonada Kumite dalında tatamiye

çıkan Şükrü Onur Demir ise 60 kiloda tüm rakiplerini yenerek Balkan Şampiyonu oldu. Demir, takım Kumite kategorisinde ise Balkan ikincisi olarak gümüş madalyayı boynuna taktı.

ÜÇ MADALYA

TİCARET'li karateciler, İstanbul Büyüklükler Karate Şampiyonası'nda da toplam üç madalya kazandı. Yavuz Selim Oruç, Büyüklükler Ferdi Kata kategorisinde İstanbul ikincisi oldu. Aynı kürsüde Enes Topal Büyüklük, Kata İstanbul üçüncüsü olarak yer aldı. Mustafa Özyıldız da Büyüklükler +84 kilo Kumite kategorisinde İstanbul ikinciliğini elde etti.

Yüzmede gururlandık

İstanbul Ticaret Üniversitesi'ni gururlandıran bir başka madalya haberi de yüzmeden geldi. Yüzme Takımı sporcularından Duygu Özdemir, Samsun'da yapılan Paletli Yüzme Türkiye Büyüklükler Şampiyonası 50 metre çift palet yarışında Türkiye ikincisi olarak gümüş madalya kazandı.



Kariyer Günü açılışını İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı ve İTO Meclis Başkanı Öztürk Oran, Mütevelli Heyet Üyeleri Orhan Albayrak ve Abdülkerim Çay, Rektör Prof. Dr. Nazım Ekren, Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Yücel Oğurlu ve Genel Sekreter Prof. Dr. Murat Kasimoğlu yaptı. Başkan Oran ve beraberindekiler daha sonra etkinliğe katılan tüm firmaların stantlarını gezdi.

Devler, Türkiye'nin en büyük kariyer gününde buluştu

KARİYER Merkezi (KAMER) tarafından her yıl düzenlenen İstanbul Ticaret Üniversitesi Kariyer Günü'nün 15'inci, üniversitenin Sütlüce Yerleşkesi'nde gerçekleşti. Kariyer Günü'ne, her biri sektörlerinde öncü olan 100'ün üzerinde ulusal ve uluslararası firma katıldı. Firmaların insan kaynakları ve tanıtım birimleri, yetenekli ve başarılı öğrencileri mezuniyetlerinden sonra kendi bünyelerinde çalışmaya ikna etmek için çaba harcadı.

İŞ İÇİN FIRSAT

Binlerce öğrenci gün boyunca firmaların temsilcileri ile kariyer ve staj imkanlarını konuştu; işe alım kriterleri, çalışma koşulları ve kariyer adımları hakkında bilgi aldı. Kariyer Günü boyunca sponsor firmaların düzenlediği eğlenceli etkinlikler sayesinde öğrenciler derslerin stresini

atma fırsatı da elde etti. Gün boyu devam eden etkinlikte İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin eğitim verdiği bölümleri ilgilendiren tekstil, kozmetik, eğitim, sigortacılık, kimya, lojistik, gıda, sağlık, bilişim, teknoloji, bankacılık, hava ulaşımı ve otelcilik gibi sektörlerden 100'ü aşkın firmadan yaklaşık 250 insan kaynakları uzmanı yer aldı.

KİMLER KATILDI

İstanbul Ticaret Üniversitesi 15. Kariyer Günü'ne TAI, DHL, UPS, MNG Kargo, Ekol Lojistik, Media Markt, Turkuz Medya Grubu, Decathlon, Aytemiz Petrol, Hilton, Gratis, Vakıf Katılım, İlbank Holding, Ramsey, Damat Tween, Flo, Fuji Film, LC Waikiki gibi sektörlerinde etkin konumda olan firma ve kuruluşlar katıldı. Etkinlikte İTO Bilgiyi Karşılaştırma Merkezi (BTM) ve İstanbul Ticaret Gazetesi de yer aldı.

Psikoloji Günleri'nde gündem 'münasebet'

PSİKOLOJİ Topluluğu'nun düzenlediği ve alanında Türkiye'nin en büyük etkinliği olan Psikoloji Günleri'nin bu yıl yedincisi yapıldı. 'Münasebet' temasıyla iki gün boyunca devam eden etkinlik, farklı üniversitelerden yüzlerce öğrenci ve akademisyeni Sütlüce Yerleşkesi'nde buluşturdu. Alanında uzman psikologların bilgi ve tecrübelerini öğrencilerle paylaştığı etkinlik, 7 oturum ve 6 farklı atölye çalışmasıyla gerçekleşti. Programın açılış konuşmasını Dr. Öğretim Üyesi Ela An yaptı. Konuşmasına, psikoloji biliminin diğer bilim dallarıyla 'münasebet' hakkında bilgi vererek başlayan An, "İki şey arasında bir ilişki bulduğumuzda bir güç elde ediyoruz ve bu güç bize geleceği tahmin etme olanağı sağlıyor" dedi.

İlk oturumda uzman psikolog

Ceren Koç, 'Bağımlılık Bozukluklarına Genel Bakış' başlıklı sunumuyla 'bağımlılığ' anlattı. 'Terapist Olmak Bir Münasebet Meselesidir' konu başlığıyla uzman klinik psikolog Ayşegül Kalem, deneyimlerini katılımcılarla paylaştı. Bağışlama ve intikamın farklı tanımlarına, nedenlerine ve insan hayatındaki yerine ise 'Kişilerarası İletişimde Bağışlama ve İntikam' başlığıyla Dr. Öğr. Üyesi İşıl Çoklar değindi. Sosyal medyanın günlük yaşam pratiklerini ve insanlarla iletişim kurma biçimimizi nasıl etkilediğini, klinik psikolog Dr. Serap Altın, 'Sosyal Medya Üzerinden Kendimizle ve Hayatla Kurduğumuz İlişki' adlı oturumda inceledi. Prof. Dr. Sevim Cesur, insanın eşyayla veya insanın insanla münasebetinde toplumca kabul edilmiş bir kavram olan ahlak üzerine

'Münasebetsiz Denker? İlişki Düzenleme Mekanizması Olarak Ahlak' başlığıyla bilgiler verdi. Programın ikinci gününde ise alanlarında uzman isimlerle 6 farklı atölye gerçekleştirildi. Uzman klinik psikolog Evrim Koçdağ ile 'Psikodrama Atölyesi: Kendi-Biz İle Münasebet', psikodrama Bozunoğulları ile 'Sahada Psikolog Olarak Çalışırken Saha Dili ve Karşılaşılın Kişilerde Çok Kültürlü İnsan Odaklı İlişkilendirme ve İletişim', psikodramatist Zühra Yerlikaya ile 'Geleceğe Kanat Açmak', klinik psikolog Ceyla Taner ile 'Terapi Odasında Güvenli İlişki Kurma', klinik spor psikologu Seren Akıncı ile 'Sporda Münasebet', eğitmen Gizem Canbolat ile de 'Duygu Yönetimi' başlıklı atölye ve psikodrama çalışmaları yoğun ilgi gördü.



Şanhai - Çin Halk Cumhuriyeti
18-20 Haziran 2019

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

ULUSLARARASI İLAÇ SEKTÖRÜNÜN PLATFORMU

CPHI China

- 60.000 üzerinde ziyaretçi
- 3.000 üzerinde katılımcı
- Asya Pasifik bölgesinin lider eczacılık, farmasötik fuarı

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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

Ödeme Planı

- Minimum stant alanı: 12 m²
- Katılım bedeli : 3.600 TL/m²
- 1. Ödeme : Talep edilen m² x 1.000 TL
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
- 3. Ödeme : Bakiye bedel
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Ödeme maddesi ile birlikte teslim edilir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Tayfun Fakiroğlu - Esra Avcıoğlu - Aylin Odabaş
Tel : 0212 455 61 18 - 455 61 10 - 455 61 07
GSM : 0533 969 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: tayfun.fakiroglu@ito.org.tr - esra.avcioglu@ito.org.tr
aylin.odabas@ito.org.tr
www.ito.org.tr

Türk kumaşları Litvanya'yı büyüledi

MİMARLIK ve Tasarım Fakültesi Moda ve Tekstil Tasarımı Bölümü uzmanı Sema Hatun Türker, Erasmus Staff Mobility kapsamında kabul aldığı Vilnius Uluslararası Tasarım Haftası'nda iki önemli çalışmaya imza attı. Litvanya'da Vilnius Design College tarafından organize etkinliğe İngiltere, Fransa, Hollanda, İspanya, Beyaz Rusya ve Lübnan'dan çeşitli akademisyenler de katıldı. İstanbul Ticaret Üniversitesi Moda ve Tekstil Tasarımı Bölümü uzmanı Sema Hatun Türker, 'Osmanlı Saray Kumaşları' sunumu ve 'Türk Kumaşları ve Halıları' workshop çalışmasıyla büyük beğeni topladı. 5 gün süren tasarım haftasında Türker'in workshop çalışmalarına Litvanyalı tasarım öğrencileri yoğun katılım gerçekleştirdi.



DEVLET DESTEKLERİ & HİBELER

M-ERA.NET2 / 2019 çağrısına davet

M-ERA.NET 2 projesinin 2019 çağrısı açıldı. M-ERA.NET II Avrupa ülkeleri arasında malzeme bilimi ve mühendisliği konularında güçlü araştırmaları ve geliştirme ortaklıklarının kurulması amacıyla Avrupa Birliği Komisyonu tarafından 2020 kapsamında desteklenen bir ERA-NET Cofund projesidir.



Ahmet KARATAS

Hangi konularda proje sunulabilir?

Proje başvurularının şu konulara yönelik olması gerekmektedir:

- Malzeme mühendisliği ve işleme modelleme (modeling for materials engineering and processing)
- Yenilikçi yüzeyler, kaplamalar ve arayüzler (innovative surfaces, coatings and interfaces)
- Yüksek performanslı kompozitler (high performance composites)
- Fonksiyonel malzemeler (functional materials)
- İleri malzeme bazlı sağlık uygulamaları için yeni stratejiler (new strategies for advanced material-based technologies in health applications)
- Katmanlı imalat için malzemeler (materials for additive manufacturing)

Kimler başvurabilir?

- Yükseköğretim Kanunu kapsamında yer alan yükseköğretim kurumları,
- Eğitim ve araştırma hastaneleri,
- Ar-Ge yapmakla görevlendirilmiş kamu araştırma merkez ve enstitüleri,
- Türkiye'de yerleşik sermaye şirketleri veya bunların oluşturduğu konsorsiyumlar.

TÜBİTAK 1071 - Uluslararası Araştırma Fonlarından Yararlanma Kapasitesinin ve Uluslararası Ar-Ge İşbirliklerine Katılımın Artırılmasına Yönelik Destek Programı hükümleri doğrultusunda desteklenecek.

Destek oranı ve proje bütçesi ne kadar?

- Yükseköğretim kurumları, eğitim ve araştırma hastaneleri ve kamu araştırma merkez ve enstitüleri yüzde 100 destek oranı ile desteklenecek.
- Özel kuruluşlarda;

a) Büyük ölçekli kuruluşların bütçesinin yüzde 60'ı,

b) KOBİ'lerin bütçesinin yüzde 75'i, olacak şekilde destek oranı uygulanır.

Özel kuruluşlar için proje bütçesi üst sınırı uygulanmayacak. Fakat bir projede yer alan yükseköğretim kurumu, eğitim ve araştırma hastanesi, kamu araştırma merkez ve enstitüsü veya bunlar tarafından oluşturulan konsorsiyumlar ise PTİ ve kurum hissesi dâhil toplamda en fazla 1 milyon TL ile desteklenebilecek.

Çağrı takvimi

M-ERA.NET web sayfasından

(https://m-era.net/submission/

/submission/call-2019) yapılacak

1. Aşama başvurusunun son tarihi:

18/06/2019

TÜBİTAK PBS üzerinden yapılacak

1. Aşama ulusal başvuru son tarihi:

29/06/2019

M-ERA.NET web sayfasından yapılacak

2. Aşama başvurusunun son tarihi:

19/11/2019

TÜBİTAK PBS üzerinden yapılacak

2. Aşama ulusal başvuru son tarihi:

29/11/2019

2. Aşama değerlendirme sonuçlarının

duyurulması: Şubat 2020

Proje nasıl sunulacak?

Proje sunacak uluslararası konsorsiyumun en az iki farklı ülkeden üç farklı kurumdan oluşması gerekiyor. Türkiye'de yerleşik kurum/kuruluşlar tarafından başvuruların http://uidb-pbs.tubitak.gov.tr/ adresi üzerinden elektronik imzalı olarak yapılması gerekiyor.

İletişim:

burcu.haskili@tubitak.gov.tr

0312 298 94 67

hasan.ozdemir@tubitak.gov.tr

0312 298 12 48



Teknopark İstanbul'un tek kozmetik markası Dermoskin, bugüne kadar 40 yerli kozmetik formülü ve 9 yerli gıda takviyesi üretti. Ar-Ge laboratuvarını Teknopark İstanbul'a taşıyan Dermoskin, müşteri memnuniyetini de laboratuvarındaki uzmanları ile yönetiyor.



40 yerli kozmetik formülü üretti

SOYHAN ALPASLAN

TÜRKİYE'nin büyük ve en köklü markalarının Ar-Ge süreçlerini taşıdığı Teknopark İstanbul ekosistemi gelişmeye devam ediyor. Teknopark İstanbul'a Ar-Ge laboratuvarı kuran firmalardan biri de Matilek Medikal Ürünler Pazarlama Sanayi Limited Şirketi. 40 yerli kozmetik formülü geliştiren Matilek, Teknopark İstanbul'daki tek kozmetik markası Dermoskin'i üretiyor. Matilek, 1996'da Ömer Sanier tarafından kuruldu. 1970'li yıllarda eczacılık ve depoculuk faaliyetleri ile sektöre giren Sanier ailesi, Türkiye'ye ilk ithal dermokozmetik ürünlerini getirdi.

YERLİ MARKA KOZMETİK

Matilek, yaklaşık 10 yıl süreyle fason üretim yaptıktan sonra

2006'da kendi markası

Dermoskin'i geliştirdi.

2011'de kendi üretim

tesislerini Dermoskin'i

üretmeye başlayan

Matilek, Eskişehir

Organize Sanayi

Bölgesi'ndeki 15 bin

metrekarelik tesisinde

ilaç üretimi için gün

sayıyor. Matilek, yerli

formüllerle yabancı

rakiplerine fark attığı

markası Dermoskin'i küresel

kozmetik markalarından biri

olarak hazırlanıyor. İstanbul

Ticaret'in sorulması, Matilek

Ar-Ge Müdürü eczacı Hatice

Sanier cevapladı. Sanier, 47

yıllık mesleki deneyimi ile yeni

formüller üretmeye devam

ediyor.

40 YERLİ FORMÜL

Dermoskin ne üretiyor?

Saç, cilt ve vücut bakım

ürünleri üretiyoruz.

Mesela, Be Bright leke

serisi, Anti Aging serisi,

saç ve tırnak bakım

serisi, güneş koruma

serisi bu ürünlerden

birkaç. Ürettiğimiz

gıda takviyemiz

olarak medohibiotin,

medohibiotin,

hyaluronik asit, vitamin

C ve coenzym Q10'i

seralayabiliyoruz.

Üretimimizin Ar-Ge'sini

ekibimizle birlikte İstanbul Teknopark'ta yapıyoruz. Halen piyasada 40'tan üzerinde Dermoskin markalı dermokozmetik ürünlerimiz mevcut ve formülasyonları bize ait. Nutrafarm markası adı altındaki 9 gıda takviyemizin formülünü de biz geliştirdik.

DAHA AZ İTHALAT

Tüketici yerliyi tercih ediyor mu?

Kozmetik alanında ve gıda takviyesi olarak tüketicinin tercih ettiği ürünler üretiyoruz. Ülkemize global ekonominin gereği birçok farklı marka ithal ürünler giriyor. Yerli markalarımızın satış her geçen gün artıyor. Yerli ürünlerin satış payının azalmasına katkıda bulunduğumuz düşünüyoruz. Rakibimiz olan ve eczanelerde satılan birçok yabancı markanın oldukça önemli miktarda pazar payına giriyoruz.

AVANTAJLI FİYAT

Yerli kozmetiğin avantajı nedir?

Üretim ülkemizde yapılıyor ve dolayısıyla fiyat avantajı var. Ürünlerimiz yerli üretim olsa da formülasyonunda yer alan ve üretimde kullandığımız hammaddelerin büyük bir bölümü ithal. Bütün bunlara rağmen planlama yaparak israfa neden olacak ihtiyaç dışı üretim yapmadığımız için daha ekonomik şartlar sağlıyoruz. Başarılarımız göstergesi, dermatologlar tarafından önerilmesi ve kullanıcının elde ettiği etkiden memnun kalmasıdır.

Özel üretimleriniz var mı?

Dermokozmetik ürünlerimizin tamamı dermatologlar tarafından tercih edilen ürünler. Tedavilerinde ilacın yanında tavsiye ediyorlar. Bunlar çoğu zaman ilaç olarak bulunmayan ürünler. Örneğin farklı endikasyonlarda hastanın kullanabileceği dermokozmetik güneş korumalardan 10 çeşit ürettirmiş piyasada satılıyor. Bunun yanı sıra sıvıcelle ve lekeli ciltler, yaşlanma karşıtı ürünler ve gıda takviyeleri, saç sorunları için şampuan çeşitleri ve gıda takviyeleri gibi pek çok spesifik ürünümüz bulunuyor.

Yerli marka olmak zor

"Yerli marka deyince şöyle bir

duruyoruz. Güven konusu

gündeme geliyor. Ama yerli

kozmetiklere karşı duyulan

örnyargılar Dermoskin ile kirdığımızı

düşünüyoruz. Çünkü markamız

pazarda gayet iyi bir konumda.

Çıtayı sürekli yüksek

tutuyoruz."

Müşteriyi Ar-Ge ekibi cevaplıyor

"Genç bir ekiple çalışıyoruz. Müşterinin

geri dönüşlerini Teknopark İstanbul'daki

Ar-Ge ekibimiz yönetiyor. Yani bilgi hattımız

Teknopark İstanbul'da. Tüketicinin sorulması,

iş çok iyi bilen uzmanlar cevaplıyor.

Teknopark İstanbul'da yer almak bizim

için büyük bir şans. Saygılı ve birikimli

yöneticileri, her konuda firmalara yardımcı

olan tüm personeliyle bulunmaz

bir araştırma merkezi."

Üretimimizin Ar-Ge'sini

FOOD INDIA INSPIRED BY SIAL

Yeni Delhi – Hindistan
19-21 Eylül 2019



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

1,5 MİLYARA YAKLAŞAN NÜFUSUYLA HİNDİSTAN PAZARI TÜRK GIDA PROFESYONELLERİNİ BEKLİYOR!

SIAL Middle East

- 5000 m² alanda, 8500 profesyonel ziyaretçi
- SIAL markasının ayrıcalığı ile Hintli profesyonellere ulaşım
- 12 milyonu aşkın perakende ürün dağıtım merkezinin buluşma noktası
- Hintli firmaların uluslararası ticarete tanınırlığı
- Hindistan İthalatçılar Birliği FIFI işbirliği ile profesyonel ikili görüşme organizasyonu

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Sibel Tayanç - Begüm Ece

Tel : 0212 455 61 11 - 455 65 03

GSM : 0533 959 30 57

Faks : 0212 520 15 26

E-posta: sibel.tayan@ito.org.tr - begum.ece@ito.org.tr

www.ito.org.tr



İş adamlarının çıkmazları

'Çalışan' olmadan olmuyor belki 'çalışan' la da olmuyor; en azından kolay olmuyor...

Mesela çalışanlarımızın, yaptıkları işi kendi işleri gibi görmelerini sağlayamıyoruz. Peki, neden? Durum sanki, orta düzey yöneticilerin, namdiger menegenlerin çalışanları preslemelerine patronların sessiz kalma konusundaki ısrarlarından kaynaklanıyormuş görünüyor.

'Çalışanlara değer verme' konusunu diğer ülkeler ciddi yatırımlar yaparak ele alırken bizim pas geçmemiz, aslında, 'bir neslin pas geçmesi' demek oluyor...

'Çalışanların bağlı oldukları kurumlara aidiyeti' sıralamasında neden son yıllarda hep gerilerde kaldık?

Çünkü aidiyet demek, heyecan demek ve iş yeri bu heyecanı çalışanında uyandırıyor. Çoğu çalışan işe ayaklarının geri geri gitmeden gelmesi mümkün olmuyor; gün içindeki tek derdi, mesai saatlerinin bitmesini beklemekten ibaret oluyor.

'Çalışan aidiyeti'nin geçmiş dönemlerde daha yüksek olmasının sebebi, firmaların büyüme sürecindeki en zor dönemde, firmaları yükseltmek için patronlarla çalışanların tek ruh olmaları idi. Yedekleri içtikleri ayrı gitmezdi çünkü hiyerarşik kalıplar henüz tam oturmamış, yetki sınırları tam netleşmemişti.

Sonra firmalar büyüdü, büyüdü ve üst yönetimde çalışanlar arasında duvarlar, kuralları girmeye başladı. Celinen son noktada ise 'çalışan', iş almındaki başvuru sayısından ibaret olmaya



Salih KESKİN
www.izahgouturk.com

başladı.

Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisinin "çalışan bağlılığına uygulanması" üzerine yapılan uyarılama, ilginç yaklaşımlara sahip.

Çalıştığı kuruma yüksek derecede bağlılık gösteren çalışan, "diğerleri için ne yapabilirim?" diye, bağlılık göstermeyen çalışan ise "Benim için önemli olan, fazla mesai için ödenen ücrettir." diye düşünür.

Çalıştığı kuruma yüksek derecede bağlılık gösteren çalışan, "diğerlerini en iyisini yapması için teşvik ederim.", bağlılık göstermeyen çalışan ise "Yasal olarak haklardan daha fazlasını kullanmaya çalışırım." diye konuya yaklaşıp.

Çalıştığı kuruma yüksek derecede bağlılık gösteren çalışan, "Ben işimde hızlı ve başarılı yükseltmek istiyorum." diye, bağlılık göstermeyen çalışan ise "Yaptığım işi sevmiyorum ama çalışmak zorundayım" diye geçirir.

Çalıştığı kuruma yüksek derecede bağlılık gösteren çalışan, "geniş ve büyük bir organizasyonun bir parçası olduğumu biliyorum", bağlılık göstermeyen çalışan ise "Ekibimle çalışmayı sevmiyorum" der (ve iş ilanlarına bakmaya devam eder...).

Çalıştığı kuruma yüksek derecede bağlılık gösteren çalışan, "Kendimi ve işimi önemli hissediyorum" duygularını taşır, bağlılık göstermeyen çalışan ise sadece para için çalıştığını belirtir, "bulduğum ilk fırsatta işi bırakabilirim" görüşünü kuvvetli şekilde içinde yaşatmaya devam eder.

Güç yer değiştirdi

Gücün yer değiştirdiği fikrini iş adamlarımızın önemsemesi gerekiyor. Evet, güç yer değiştirdi!

İş yazarı Jim Collins, her yirmi yılda büyük bir yönetim fikrinin ortaya çıktığını söylüyor ve devam ediyor:

- 1900'lerde, şirket icat edildi,
- 1920'lerde ise "yönetim", bilim oldu,
- 1960'larda yalın, sürekli gelişim fikrinin geçerli olduğu dönemi yaşadık,
- 1980'lerde ise girişimcilik ve yeniliğin tekrar eden bir süreç olduğu fikri geliştirildi,
- Simdi ise kurumların artık değer yaratacak yapıları olmadığı, onun yerine gücün bireylere geçtiği fikrinin geçerli olduğu bir dönemin içindeyiz.

Collins şöyle devam ediyor:

"Çalışanlar zamana veya fiziksel varlıklara göre değil, fikirlerine göre işe alınırlar ve fikirleri ile hedeflerine uygun değer ürettiklerine bağlı olarak maaş alırlar. Ama aynı zamanda verilen değer kadar da değer katarlar firmaya."

İş yapma biçimleri nasıl değişim geçiriyor?

Bazı Örnekler:

- "Mal satma" bitti, değer transferi başladı.
- "Taşıma" kelimesi, yerini "sunma"ya bıraktı. "İstediginiz değeri en iyi şekilde biz sunarız."
- "Çalışan" dönemi bitti. Birlikte yolculuk yaptığımız "kabile üyeleri" var şimdi.
- İş yerleri artık salt "iş yeri" olarak değil, hayatın büyük bir kısmının geçirildiği "ikinci ev" olarak görülüyor.
- "Müşteriler" bitti, hizmet ettiğimiz "efendilerimiz" var bugün.
- Bilinmeyenleri öğrenmek için zahmete girmek eskide kaldı. Simdi, arama motorlarına müracaat etmek kafi.
- "İhtiyacım kadar harcama." demek bir şeyi değiştirmiyor; kazançtan, sistemin ve piyasa ekonomisinin istediği miktar verilerek durumunda, alternatif yok.
- "Amir'im", "Müdür'üm", "Şef'im" vb. hiyerarşik tanımlamalar artık işlevsel ve motive edici değil, hatta kısıtlayıcı

Çantaya attığı şeylere ihtiyaç duyduğunda bulup çıkarmakta zorlananlar için özel sırt çantası tasarlandı. 25 litre hacmi olan çanta su geçirmiyor. Çanta, içinde 17 bağımsız bölüm barındırıyor.



Tüm ihtiyaçları bu özel sırt çantasında

AYŞE BAŞAK

ÇANTADA eşyaların toplu muhafaza edilebilmesi, kolay taşınabilmesi ve içinde aradığınız anda bulabmeniz uzun yolculuklarda önem taşıyor. Göttürdüğünüz şeylerin iyi organize edilmesi için çantanın doğru tasarlanması şart. Diş fırçasınız, kemeğiniz, bilgisayarınız, çoraplarınız birbirinden ayrı yerlerde ama her an ulaşılabilir bir şekilde dursalar fena mı olurdu? Çanta üreticisi Halton, özel sırt çantası ile ihtiyaçları karşılamayı hedeflemiş.

DESTEK ARIYORLAR

Tek fermuarla açılıp düz bir zemine haline gelen Commuter sırt çantasının tasarımında özellikle dikkat edilen, aradığınızı rahatça bulmak, bir şeyi almak için başka eşyaları çıkarmak zorunda kalmamak ve her duruma uyum sağlamak olmuş. Neticede ortaya inovatif yeni nesil bir sırt

çantası çıkmış. Tasarımcıları seri üretime geçebilmek için internet ve teknoloji dünyasının popüler fonlama yöntemi kitlesel fonlama (crowdfunding) ile projelerine destek anıyorlar. Gereken maddi desteği, çantalara ilgi duyan, satın almak isteyen insanların bulurlarına üretime başlayacaklar.

Çantaya atacağınız şeylere ihtiyaç duyduğunuz anda bulup çıkarmakta zorlanıyor musunuz? Seyahat ederken temiz-kirli, küçük-büyük, hassas elektronik cihazlar gibi her şeyin alt alta üst üste bir yere tıklamasından hoşlanmıyor musunuz? Eğer eşyalarınızı iyi organize etmek ve rahatça istediğinizi bulmak sizin için önemli ise Commuter tam size göre bir çanta! 25 litre hacmi olan çanta su geçirmiyor. Çanta, içinde 17 bağımsız bölüm barındırıyor. Ayakkabı torbasından, yastıklı düdüklü bilgisayar bölmeye varıncaya kadar. Küçük büyük her eşya için ayrı bölümler

düüüüüüüü. Günlük kullanım için üstteki fermuar ile çantayı üstten açıp içine bir şeyler koymak çıkarmak mümkün iken çantanın tasarımındaki farklılık asıl yan taraftaki fermuarın açılması ile ortaya çıkıyor. Böylece düz bir şekilde gelen çanta orneğin otel odasının yatağının üzerine ya da pikniğe gidiğinizde çinlerin üzerine serilebiliyor, gerekirse kancalarından bir yere asılarak bu şekilde de kullanılabiliyor.

Otel odalarına aşın dağılmadan, derli toplu bir seyahat imkanı sunan Halton Commuter kitlesel fonlama tamamlanmışında hayata geçecek ama henüz seri üretime yok. Ancak 145 dolara erken sipariş verilebilir, bu çantaya herkesen önce sahip olabilirsiniz. Böyle tasarım öykülerinin ve arkalarındaki kitlesel fonlama desteğinin bir iyi tarafı da yeni tasarımlar yapmak isteyenlere, inovatif buluşları olanlara hareketle geçecek ilhamı vermeleri...

A'DAN Z'YE KONAKLAMA ENDÜSTRİSİ THE HOTEL SHOW BÜNYESİNDE "TURKISH HOSPITALITY SHOW"

Dubai - Birleşik Arap Emirlikleri
17-19 Eylül 2019

KORECA (Otel, Restaurant, Kafe) yönelik tüm ekipman ve sistemler

- Endüstriyel Mobilyalar, Ayna, Dekorasyon Üniteleri, Sanatsal Aksesuarlar
- Tesişleri İçin Döşeme Ürünleri, Mutfak
- Endüstriyel İçin Kişisel Özel Bakım ve Tekstil Ürünleri
- Tesiş Yönetimi
- Sağlık Hizmetleri
- Endüstriyel Eğitimi, Mutfak Eğitimi
- Endüstriyel Yönetim Gıda ve İçecek Ürünleri
- Endüstriyel Güvenlik, Telekomünikasyon ve Yazılım Sistemleri

TÜRK KONUKSEVERLİĞİ DÜNYAYA AÇILIYOR

Turkish Hospitality Show

- Konaklama endüstrisinin etkin fuarı The Hotel Show Dubai'de, Türk konukseverliğinin profesyonel yüzü, "Turkish Hospitality Show"
- 50.000 ziyaretçi
- Konaklama endüstrisinde Birleşik Arap Emirlikleri ve Körfez ülkelerinin önemi
- Bölge ülkelerinde konaklama endüstrisi ihtiyaçlarının tespit edilmesi ve ihracat bağlantılarının gerçekleştirilmesi

Ödeme Planı

- Minimum stant alanı: 12 m²
- Katılım bedeli : 3.995 TL/m²
- 1. Ödeme : 1.000 TL/m²(başvuru ile birlikte)
- 2. Ödeme : Katılım bedelinin %50'si
- 3. Ödeme : Bakiye bedel
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'ya iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemenin ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Özlem Kılıç - Şeyma Pekcan - Esra Avcıoğlu
Tel : 0212 455 65 12 - 455 65 07 - 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: ozlem.kilic@ito.org.tr - seyma.pekcan@ito.org.tr
esra.avcioğlu@ito.org.tr
www.ito.org.tr

Banka Bilgisi

- Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
- Banka : YAPI KREDİ BANKASI
- Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
- Şube Kodu : 055
- TL Hesap No : 60614779
- IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
- Ödemeler Firma hesabından, tam firma ünvanı ve "TURKISH HOSPITALITY SHOW" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.



Yan sanayiciler ev aletleri için tedarikçi günlerinde

ADEM ORHUN

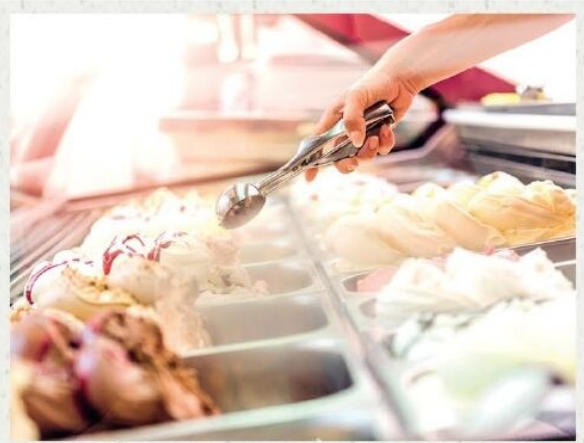
İSTANBUL Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası'nın (YSB) düzenlediği 'Tedarikçi Günü' bu sefer, Royal Ev Aletleri firmasını ve tedarikçi adaylarını ağırladı. Önceki hafta yüzlerce yan sanayici KOBİ, bilişim şirketi ve girişimciyi savunma sanayi firmaları ile ikili görüşmelere alan YSB, bu kez, ani su ısıtıcı, gıda hazırlama grubu, kişisel bakım ve temizlik grubu ürünleri imal eden Royal ile yan sanayicileri buluşturdu.

YENİ İŞBİRLİKLERİ

Beylikdüzü'nde fabrikası ve antrepo alanı bulunan Royal, motor

dışında kalan parçaların tamamını imal etme yeteneğine sahip. Firma bununla birlikte büyük oranda yerli firmalarla çalışıyor. 1997'de kurulan ve ani su ısıtıcılarla kendisini pazarda kabul ettiren firma, 2001'den sonra beyaz eşya dışındaki diğer ürün gruplarında da uluslararası firmaların OEM üreticisi oldu. Kuzey Marmara'daki

sanayi firmalarının kümelendiği SAHA İstanbul'un da üyesi olan Royal, Ar-Ge faaliyetleriyle de hem ürünlerini hem de pazar payını geliştiriyor. Muhtemel yeni tedarikçileriyle tanışmak için İTO'ya gelen Royal yetkilileri, kalıptan elektrikli kantar birçok yan sanayici ile görüşerek yeni işbirlikleri için adım attı.



Dondurma markaları GİRİŞİMCİ AVINDA

CEYHUN KUBURLU

SON dönemlerde hızla büyüyen dondurma pazarı, kurumsal zincir markalarla büyümesini sürdürüyor. Türkiye'de dondurma tüketiminin hâlâ Avrupa ülkelerinin altında olduğunu anlatan yetkililer, "Şuan kurumsal markalar 2019'da yeni şubeler için harekete geçti. Bu sene turizm patlaması bekleyen Türkiye'de özellikle deniz kenarındaki tatil bölgelerinde birçok marka yeni girişimci arıyor. Franchise bedellerinin 50 bin TL ile 200 bin TL arasında değiştiği bu sektörde yılsonuna kadar açılması beklenen şube sayısı ise 150" dedi.

DÜNYADA PAZAR NASIL?

Sektör temsilcileri, bu alanda şube açmayı planlayan 10'dan fazla markanın bulunduğunu belirterek, şu değerlendirmeyi yaptılar: "Türkiye'de dondurma tüketimi her yıl arsa da dünyanın diğer bölgelerine göre kişi başı tüketimde Türkiye hâlâ bir hayli geride. Amerika'da yıllık kişi başı dondurma tüketimi 30 litreye ulaşırken, Avrupa'da ise en yüksek tüketim yılda kişi başına 13 litre dondurma tüketen Finlandiya'da. Yine Avrupa ortalamasına baktığımızda tüketim miktarı 7 litre civarında. Türkiye'de her yıl düzenli olarak büyüyen dondurma pazarına baktığımızda tüketimin en büyük kısmını, anında tüketilen ürünler oluşturuyor. Bu tüketimin yüzde 80'ini 6-25 yaş arası nüfus

tüketirken, toplam tüketimin yüzde 44'ü Marmara Bölgesi'nde, yüzde 23'ü Ege Bölgesi'nde gerçekleşiyor. Dünya çapındaki dondurma tüketimine baktığımızda Türkiye 15'inci sırada yer alıyor. Yine Türkiye, kişi başı tüketim baktığımızda 3.5 litre kişi başı tüketimle dünyada 30'uncu sırada. Türkiye'de bu alanda kurumsal marka sayısı çok az. Markalara ek olarak özellikle İstanbul ve Ege'de butik olarak hizmet veren, üretim yapan birçok marka var."

GERİ DÖNÜŞÜ 18 AY

Bugün markaya yatırım yapmak isteyen bir yatırımcının sahip olması gereken bütçe, restoranın büyüklüğüne göre değişkenlik gösteriyor. Markaların birçoğu anahtar teslim faaliyet gösteriyor. Franchise giriş bedelleri 50 bin ile 200 bin TL arasında. Yatırımın geri dönüş süresi de ortalama 18-20 ay civarında. 60-80 metrekarelik restoran için 30-40 bin dolar yatırım bedeli gerekiyor. 100 metrekare ve üstü mekanlar için yaklaşık 35 bin-50 bin dolar yatırım ihtiyacı duyuluyor. Ayrıca franchise alacaklara yüzde 2 oranında yıllık ciro katkı payı ve yüzde 3 oranında da reklam katkı payı var. Dükkanın büyüklüğüne ve cirosuna göre personel gideri yaklaşık yüzde 10 olarak hesaplanıyor. Net kâr tahmini ise lokasyona göre yüzde 25 ile yüzde 35 arasında" dedi.



Türkiye'de nasıl büyüdü?

Sektörün Türkiye'de büyümesini de anlatan sektör temsilcileri, "Dondurma ilk olarak belirli lokanta ya da restoranlarda imal edilirken, daha sonra ev, sokak ve dükkan dondurmacılığı olarak

gelişme gösterdi ve 1970'lere kadar teknik kapasitesi olmayan küçük işletmelerden halka sunuldu. 1980'den itibaren sektöre modern ve ileri teknoloji kullanarak giren yerli ve yabancı sermayeli

firmalar, sektörün gelişim sürecini hızlandırdı. Son yıllarda ise farklı tatlıları da pazara sunulması ve kiş aylanında da yavaş yavaş hareketlenen satışlar ile pazar daha da büyümeye başladı."

Yatırımcıda aranan özellikler

Türkiye'deki dondurma markalarına yatırım yapmak isteyenlerde öncelikle tercih edilen illerin başında ise İstanbul, İzmir, Ankara, Bursa, Antalya, Eskişehir geliyor. İnsan trafiği fazla olan lokasyonlara ek olarak AVM ya da iş merkezi yakınındaki yerler tercihler arasında" dedi.

yatırımcılar öne çıkıyor. Türkiye genelinde öncelikle tercih edilen illerin başında ise İstanbul, İzmir, Ankara, Bursa, Antalya, Eskişehir geliyor. İnsan trafiği fazla olan lokasyonlara ek olarak AVM ya da iş merkezi yakınındaki yerler tercihler arasında" dedi.

BAUMA CTT RUSSIA

Moskova - Rusya Federasyonu
4-7 Haziran 2019

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

RUSYA'NIN EN BÜYÜK İŞ VE İNŞAAT MAKİNELERİ FUARI İLE İHRACATTA YENİ FIRSATLAR

Bauma CTT Russia

- 60.000 m² sergileme alanı
- 26 ülkeden 586 katılımcı
- 59 ülke ve Rusya'nın 75 bölgesinden 23.000 profesyonel ziyaretçi
- 20. kez düzenlenecek Rusya'nın en büyük inşaat endüstrisi fuarı
- Bauma Fuarları zincirinde İstanbul Ticaret Odası organizasyonlarının yükselen grafiği

Ödeme Planı

- Minimum stant alanı : 12 m²
- Katılım bedeli : 2.640 TL/m²
- 1. Ödeme : 1.000 TL/m²
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si (29 Mart 2019)
- 3. Ödeme : Bakiye bedel (3 Mayıs 2019)
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'ya iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

- Stant inşaat organizasyonu
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sitesinde firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri
- Stant büyüklüğü ile orantılı giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik başvuru işlemleri

Banka Bilgisi

- Hesap Adı : İSTANBUL TİCARET ODASI
- Banka : YAPI KREDİ BANKASI
- Şube : SULTANHAMAM - İSTANBUL
- Şube Kodu : 055
- TL Hesap No : 60614779
- IBAN : TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79
- Ödemeler Firma hesabından, tam firma unvanı ve "BAUMA CTT RUSSIA 2019" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Akif Gönüllü - İdil Aslantaş
Tel : 0212 455 61 19 - 455 61 13
GSM : 0533 959 30 57
Faks : 0212 520 15 26
E-posta: akif.gonulcu@ito.org.tr - idil.aslantas@ito.org.tr
www.ito.org.tr

Atik Valide'den inen sokakta



Hüseyin ÖZTÜRK

İftardan önce gittim Atik-Valide semtine, Kaç defa geçtiğim bu sokaklar, bugün yine, Sessizdiler. Fakat Ramazan maneviyeti Bir tatlı intizara çevirmiş sükûneti; Semtin oruçlu halkı, süzülmiş benizliler, Sessizce çarşıdan dönüyorlar birer birer; Bakkalda bekleyen fıkara kızcağızları, Az çok yakında sezdireyor top ve iftarı, Meydanda kimse kalmadı artık bütün bütün; Bir top gürültüsüyle bu sahilde bitti gün, Top güreyip oruç bozulan lahzadan beri, Bir nurlu neş'e kapladı kerpiçten evleri, Ya Rab nasıl ferahlı bu âlem, nasıl temiz! Hayırlı işler ve Ramazan-ı şerifler. Ticaretin bereket ayı olarak bilinen Ramazan ayının ilk günü ve haftanın başı!

Yukarıdaki dizeler merhum Yahya Kemal'in, Üsküdar'daki "Atik Valide'den İnen Sokakta" adlı şiirinden bir bölüm.

Ramazan ile ilgili hemen bütün kitaplarda İstanbul mutlaka dile gelir. Yerli ve yabancı seyyahların eserlerini de yine Ramazan ve İstanbul süsler.

Sevginin, muhabbetin, yardımlaşmanın, dayanışmanın, kardeşliğin en çok neşvünema bulduğu şehir İstanbul'dur.

İstanbul'da Ramazan denilince haliyle ilk aklı gelen belde elbet Eyyüp'tür. Gelin Eyyüp'e Yahya Kemal'in dilinden, Eyyüp mezarlığını anlatısına konuk olalım.

"Eyyüp, Türklerin ölümlü şehri Eyyüp, Avrupa toprağının bittiği sahilde, İslam cennetinin bir bahçesi gibi yeşil duruyor. Bu ölümlü şehrine bir defa girenler, kendilerini bir servi ve çini rüyası içinde kaybolmuş gibi hissettikleri zaman biliyorlar mı ki hakikaten bir rüyada bulunuyorlar?

Çünkü Eyyüp, İstanbul'u fethetmeye gelen Türk ordularının, Hicretin 857. senesi baharında surlara karşı gördükleri bir rüya idi. İşte o rüya, Halic'in kenarında şimdi gördüğümüziz yeşil şehir oldu.

Eyyüp'ü seneler evvel İstanbul'u görmeye gelen sair Henri de Regnier, Eyyüp mezarlığının bir yoksunda durmuş, bizimle beraber yaşayıp ölümden sonra mezarına sarılı bir taşın dikilmeyeceğine acımış ve 'İstanbul! Müminlerin o kadar sevdiği Eyyüp servilerinin altında kendini senin ölümlü kardeş hissettim!' demişti.

İşte Eyyüp böylesine insanın ruhumu sarıp sarmalayan ve bu halini de Ramazan ayında daha çok hissettiren kutlu bir belledir.

Şimdi de Üsküdar ve Eyyüp'ten sonra Ramazan ayının çok canlı yaşadığı Topkapı'ya uğrayalım ve Yahya Kemal'in izlenimlerinden takip edelim.

"Bazı yerler vardır ki, ruh eser" derler. Topkapı Sarayı'nda bir kaç gün geçiren insan, bu sözün kuvvetini derinden derine duyar.

Son iki buçuk senenin üzüntülü günlerinden birkaçını Topkapı Sarayı'nın odalarında, soforalarında, bahçelerinde geçirdim. Her ziyaretimde de ruhum bu saraydan, soğuk bir demir, kızgın ateşten nasıl çıkarsa öyle çıktı. Revan Köşkü'nde gezirken kulağıma derinden bir Kur'an sesi geldi. Birdenbire İslam mimarisini tam manasıyla gördüm.

Çünkü İslam mimarisinin içine bir ruh gibi muhakkak rahle başında bir Kur'an sesi lazım. O ses olmadıkça zaman bu mimari kuru bir şekilde görünür.

Bu fikrimi rehberim Lütfi Bey'e söyledim. Ve bu Kur'an sesinin nereden geldiğini sordum. 'Hırka-i Saadet Dairesi'nden' dedi. Yavaş yavaş sesin geldiği pencereye yaklaştık.

Baktım. Yeşil, yemyeşil, ruhani yeşil bir daire! Pencereye arkasını çevirmiş bir hafız, öteki âleme dalmış bir ruhun istirahtıyla okuyor, diğer bir hafız da gözlerini yummuş bir köşede teşahhü çekiyor.

Bu hadiseyi idrak ettikten sonra İstanbul'dan niçin çıkılamıyoruz? Bu şüpheli hallerde gibi oldum".



Küresel İnsani Yardım 2018 Raporu'na göre, Türkiye geçen yıl en çok insani yardım yapan ülke oldu. Milli gelirinin yüzde 0.85'ine denk gelen insani yardımlarla dünyada 98 ülke ve 323 bölgeyi iyiliği ile kuşatan Türkiye'nin yıllık öncülerinden biri de Türkiye Diyanet Vakfı. Vakıf geçtiğimiz yıl 408 milyon TL'lik 'iyiliği' yardımseverlerle buluşturdu.

İyiliğin öncüsü Diyanet Vakfı'ndan Dünyanın 98 ülkesine 408 milyon TL destek

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

TÜRKİYE geçtiğimiz yıl, 'komşusu açken tok yatan bizden değildir' Hadis-i Şerifi'nin anlamı gereği, ihtiyaç sahiplerine en çok ulaşan ülke oldu. Hem miktar hem de yapılan yardımların milli gelire oranı açısından listede birinci olan Türkiye'de, ihtiyaç sahiplerinin gönüllerine dokunan kurumlarından biri de Türkiye Diyanet Vakfı. Geçtiğimiz yıl Türkiye'nin 81 iline ve 725 ilçesine ulaşan Vakıf, dünyada da 98 ülke ve 323 bölgeyi iyiliği ile kuşattı. Yarım asra yakın gerçekleştirdiği yıllık faaliyetleri ile yüzleri güldüren Vakıf, bu Ramazan'da faaliyetlerine hız kesmeden devam edecek.

1 MİLYON KİŞİYE İFTAR

Bugüne kadar düzenlediği Ramazan programlarında Türklerin fakir ve muhtaçlara ulaşan yardım eli olan Türkiye Diyanet Vakfı, bu yıl da üstlendiği sorumluluk kapsamında binlerce aileye umut ışığı olacak. Yurtiçine yönelik yardımlar çerçevesinde ise ihtiyaç sahipleri ve mülteci aileler için 40 bin adet alışveriş yardım kartı dağıtılacak ve 5 bin yetime kıyafet yardımı yapılacak. Ülke genelinde iftar soforalarında da 1 milyondan fazla kişi ağırlanacak.

102 BİN PAKET

Türkiye Diyanet Vakfı, 2019 Ramazan programı çerçevesinde, dünyanın farklı bölgelerinde 102 bin 100 gıda paketinin dağıtımını sağlayacak. Kurulacak iftar soforaları ile 196 bin 675 kişiye sıcak yemek ulaştırılacak olan Vakıf ayrıca bayramda

da çocukların yüzünü güldürecek. Bangladeş, Çad, Filistin, Nijer, Somali, Sudan, Suriye ve Yemen olmak üzere 8 ülke 19 bölgede 11 bin çocuğa da bayramlık kıyafet yardımı yapılacaktır.

22.3 MİLYON TL

Ramazan sevincini farklı coğrafyalarda açtığı iftar soforalarında milyonlarca Müslümanla birlikte yaşayan Türkiye Diyanet Vakfı; iftar soforaları, gıda ve bayramlık yardımlarıyla birlikte toplam 22.3 milyon TL'lik yardımı ihtiyaç sahipleri ile buluşturacak. Vakfın geçtiğimiz yıl gerçekleştirdiği toplam yardım miktarı ise 408 milyon TL'yi bulmuştur.

4 BİN KİŞİYE EĞİTİM

Türkiye Diyanet Vakfı iyiliği, yalnızca maddi yardım anlamında yaymıyor. Vakfın yıllık çalışmalarından bir diğeri de kültürel alanlar. Vakıf çansız altında hizmet veren Kadın Aile ve Gençlik Merkezi (KAGEM) ile farklı dallarda 4 binden fazla kişiye eğitim veriliyor. KAGEM kapsamında kurulan KALEM isimli kitap kahve ile kitapseverlere ulaşırken, çeşitli konularda gerçekleştirilen söyleşi programlarıyla da kültürel faaliyetler ivme kazanarak devam ediyor. Türkiye Diyanet Vakfı'nın en önemli kültürel çalışmalarından biri de 38 yıldır okuyucuların Ramazan'la beraber heyecanla beklediği Türkiye Kitap ve Kültür Fuarı. Büyük ilgi gören fuar bu yıl İstanbul, Ankara, Gaziantep ve Almanya Köln'de kitapseverlerle buluşacak. Vakıf; fuarlar haricinde de okumaktan mutluluk duyanları Türkiye genelinde 30, İstanbul'da 5 adete ulaşan yayınevleriyle kitapla buluşturuyor.

RUSYA'DA CAMİ

Vakfın kültürel faaliyetleri yurtiçi ile sınırlı değil. Vakıf 14 ülke ve 24 eğitim kurumunda 7 bin 769 öğrenciye eğitim desteği veriyor. 111 ülkeden 'uluslararası imam hatip lisesi', 'uluslararası öğrenci programı', 'uluslararası ilahiyat programı' ve 'uluslararası diğer eğitim destek ve burs programları' kapsamında 2 bin 749 öğrenciye de Türkiye'de eğitim imkânı sağlanıyor. Müslümanların birlik mekânlarını inşa eden Vakıf, yurtdışında şu ana kadar 103 camiye ibadete açtı. İngiltere, Rusya, Kırgızistan, Bosna Hersek, Arnavutluk, Makedonya, Kosova ve Cibuti cami inşaatı devam ediyor. Suriye'de Fırat Kalkanı ve Zeytin Dalı bölgelerinde terörün zarar verdiği 270 caminin tadilatı Vakıf tarafından yapıldı.



17 milyon kişiye kurban yardım

Vakfın faaliyetlerinden biri de 'Kurbanı Paylaş Kardeşine' 'Yakinlaş' projesi. Proje kapsamında proje kapsamında yurtiçinde 287 il ve ilçe merkezi, yurtdışında ise 143 ülkede 436 bölgede 430 bin 8 hisse kurban kesen Vakıf geçtiğimiz yıl, 17 milyon 845 bin kişiye kurban eli ulaştırdı.

İlk defa Mushaf olarak gördüler

Diyanet Vakfı'nın en çok üzerinde durduğu projelerden biri de 'Hediye Kur'an Olsun' projesi. Kur'an-ı Kerim hayatlarında Mushaf olarak görmemiş olan Müslümanlar için 2015'te başlatılan proje kapsamında 1 milyon 246 bin 427 Kur'an-ı Kerim, Kur'an talebeleri ile buluştu. Ayrıca 67 ülkede yerel dillerde dâhil olmak üzere 27 dilde de meal basımı gerçekleştirildi.

2 milyon kişi suya kavuştu

Suya hasret topraklar Türkiye Diyanet Vakfı'nın yürüttüğü 'Bir Damla Bir Hayat' projesi ile suya kavuşuyor. Proje kapsamında 21 ülkede 199 su kuyusu hizmete açılarak 2 milyon 454 bin 450 insanın suya hasreti dindi. Ayrıca 50 su kuyusunun yapımı devam ederken 28 su kuyusunun da yapımına başlanacak.



Bir fitre bedeli 23 Türk Lirası

Diyanet İşleri Başkanlığı, Ramazan fitresinin bedelinin 23 TL olduğunu açıkladı. Açıklamada, "Vatandaşlarımız Ramazan boyunca zekat, fitre, fidye, sadaka, gıda paketi, bayramlık kıyafet gibi bağışlarını www.tdv.org ve bagis.tdv.org adreslerinden yapabilecekleri gibi il ve ilçe müftülükleri, TDV şubeleri, PTT şubeleri ve anlaşmalı bankalar aracılığıyla yapabilecek. Bağışçılarımız GSM operatörlerine bağlı faturalı ve faturasız hatlardan 5601'e SMS göndererek fitre bağışında bulunabilecek. Bir SMS ücreti, bir fitre bedeli olan 23 Türk Lirası" denildi.

Camilerin 'gerdanlık'ları hazır

On bir ayın sultanı Ramazan ayında camileri süsleyen 450 yıllık Osmanlı geleneği mahyalar, İstanbul'daki camilere asılmaya başladı. İslam âleminin heyecanla beklediği Ramazan ayının gelişi ile minarelerin süsü mahyalar, tüm İstanbul'da ilk teravih namazıyla ışıklandırılacak.



Pideler hazır

Fırıncılar, Ramazan'da iftar sofralarının gözdesi olan pide için hazırlıklarını tamamladı.

Tatlıların baş tacı güllaç

Osmanlı saray mutfağından miras kalan Ramazan tatlısı güllaç, hazmı kolay olduğu için iftar sofralarında en çok tercih edilen

tatlılardan biri. Güllaç, oruç nedeniyle düşen kan şekerinin normal seviyesine gelmesine de yardımcı oluyor. Güllaç, türüne göre 30 - 40 lira arasında değişen kilogram fiyatıyla satışa sunuluyor.



Pazara Ramazan baharı geldi

On bir ayın sultanı Ramazan'ın uzun bir aradan sonra bahar ayına denk gelişiyle, sahur ve iftar sofralarına yönelik hazırlıklar da yoğunlaştı. Bu Ramazan ayında da ailelerin gıda alışverişi için değişmeyen adresi Mısır Çarşısı ve Eminönü oldu. İftariyelikler arasında en çok hurma rağbet görürken, Mısır Çarşısı esnafı da Ramazan nedeniyle üç aylık satışta artış yaptıklarını söylüyor.



BEGÜM DEKAN-SERRA YILDIRIM

TARİHİ Mısır Çarşısı esnafı, yaklaşan Ramazan ayı için hazırlıklarını tamamladı ve en vazgeçilmez yiyeceklerle tezgâhlarını donattı. Ramazan ayının bu yıl bahar mevsimine denk gelmesi iftariyelik olarak kahvaltılık çeşitlerine olan ilgiyi artırırken, bakliyat ürünleri ile birlikte sebze ve meyveler de sofralardaki yerini alacak. Ayrıca protein ve karbonhidrat açısından zengin olmasıyla insanların bütün besin ihtiyacını karşılayan hurma da Ramazan ayının en çok tüketilen ve satın alınan ürünü olacak. Öte yandan bu Ramazan ayında internetten sipariş yoluyla iftariyelik ve sahurluk alışverişinin artması da bekleniyor.

SUGAI HURMASINA İLGI

Hurmalar bu yıl kilosunu 20 ile 80 lira arasında değişen fiyatlarla sofralara sunuluyor. Yoğunluktan memnun olduğunu dile getiren çarşı esnafı, Ramazan ayında hurma satışlarında yüzde 90 artış olduğunu söyledi. Esnaf; en çok Medine, Kudüs ve İran hurmasının tercih edildiğini dile getiriyor. Şeker hastalarının da sugai hurmasına talebinin arttığı belirtiliyor. Sugai hurması, düşük şeker oranı ve yüksek lif içeriği ile şeker hastalarının da rahatlıkla tüketebileceği bir hurma türü.

PEYNİR SÜSLEYECEK

Ramazan alışverişinin olmazsa olmazı olan iftariyelikler arasında kahvaltılık büyük rağbet görüyor. Protein kaynağı olan peynir de vatandaşın en çok tercih ettiği yiyeceklerden. Ramazan ayında en fazla satışı olan Ezine peynirinin kilogram fiyatı 32-60 lira arasında. Çeşit çeşit zeytinlerin içinden en çok kilosunu 19 TL olan yeşil zeytin ile kilosunu 32 TL olan siyah iri zeytin tercih ediliyor.

Bakliyata rağbet çok

İstanbul Ticaret Odası Hububat, Bakliyat, Kuruyemiş ve Kuru Meyve Meslek Komitesi Başkanı Mehmet Yaşar, Ramazan ayında hububat ve bakliyat satışlarının artacağını söylüyor. Yaşar, "Fasulye, nohut, mercimek, pirinç bu ayda en çok rağbet gören ürünler. Ayrıca hurma satışları da bu ayda oldukça artıyor" dedi.

Sahurda internetten alışveriş 5 kat artıyor

Ramazana özel başlatılan cazip indirimler ile alışveriş sitelerine rağbet de artıyor. 2018'de, bir önceki yıla göre 5 kat artan online sahur alışverişlerinde; gıda, temel tüketim ve temizlik ürünleri öne çıktı. Gıda alışverişlerinde; peynir, zeytin, kahve, çay, bal ve hazır gıdalardan oluşan Ramazan paketleri talep görüyor.

CHINA HOMELIFE TURKEY

23 - 25 Mayıs 2019

İstanbul Fuar Merkezi, Yeşilköy

Çin Ürünleri Fuarı

yüzlerce
Seçkin Firma
Sergilenecek
Binlerce Ürün



Kumaş, Hazır Giyim Aksesuarları



Döşemelik Kumaş Ev Tekstili



Mobilya



Elektrikli Ev Aletleri



Ev Eşyaları, Züccaciyeye Hediyelik Eşya



Gıda ve Teknolojiler



Yapı Malzemeleri



Aydınlatma



Hırdavat, El Aletleri



Makine Sanayi, Ekipmanlar

Avrasya bölgesinde gerçekleşen Çin ürünlerine yönelik en kapsamlı ticaret platformu



Online Kayıt
www.chinahomelifeturkey.com
www.chinahomelife247.com



0212 210 94 85

BU FUAR 5174 SATIL KANUNU GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE İÇİŞİLERİ VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.