

100 milyar dolara götürecek 12 sektör

Türkiye ile ABD arasında 100 milyar dolarlık ticaret hedefinin altyapısını oluşturacak temel adım atıldı. ABD Ticaret Bakanı Wilbur Ross'un beş günlük Türkiye ziyaretinde, ticaret hacmini artıracak 12 öncelikli sektör belirlendi. Tekstil, hazır giyim, mobilya, mermer, otomotiv, otomotiv yan sanayi, mücevherat, sivil havacılık, makina, kimya, çimento ve lojistik sektörleri 100 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefinde lokomotif olacak. Koordinasyonu güçlendirmek için sektörel komiteler de kurulacak. ■ 6'da



SON GÖSTERGELERE GÖRE Fırsatlar risklerin önüne geçiyor

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Geçen yıl yaşanan kur atağı ve enflasyon şokunu takiben Türkiye ekonomisi yeniden büyüme rotasına geçiyor" dedi.

KUR-FAİZ-ENFLASYON

Oda'nın eylül ayı Meclis toplantısında konuşan Yönetim Kurulu Başkanı Avdagiç, "Yılbaşından bu yana kur, faiz ve enflasyondaki iyileşme çarpıcı. Olumlu işaretler oldukça belirginleşti, fırsatlar risklerin önüne geçiyor" dedi.

BORÇ YAPILANDIRMA

Merkez Bankası'nın faiz indirimlerini hatırlatan Avdagiç, "Bunun yatırımlardaki etkisini son çeyrekte itibaren hissedeceğiz. Özel bankalarımızdan da kredi faizinde ve borç yapılandırma adımlar bekliyoruz" diye konuştu. ■ 10-11'de



Dünyanın ekonomik görünümü bir hegemonya savaşıyla karşı karşıya olduğunu vurgulayan Şekib Avdagiç, "Bu savaşın nedeni, önümüzdeki 30-40 yılda dünyayı kimin kontrol edeceğidir" diye konuştu.



İSTANBUL TİCARET

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

Ş. Avdagiç

13 EYLÜL 2019 YIL: 61 SAYI: 3075

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

Japonya ile STA'ya az kaldı

Japonya ile yürütülen STA müzakerelerinde sona yaklaşıyor. Tokyo Büyükelçisi Hasan Murat Mercan, bu ay sonunda imza aşamasına geçileceğini açıkladı.

GETİRİSİ YÜKSEK

STA öncesi İstanbul Ticaret'e özel açıklamalar yapan Büyükelçi Hasan Murat Mercan, Japonya'nın 2018'de 750 milyar dolarlık ithalat yaptığını belirterek, "Odaklanılması halinde Japonya getirisi yüksek bir pazar imkânı sunuyor" dedi.

30 EYLÜL'DE TOPLANTI

Büyükelçi Mercan'ın verdiği bilgiye göre STA müzakerelerinde 17. tur görüşmeleri 30 Eylül-4 Ekim 2019'da Tokyo'da yapılacak. Gerek Türk gerekse Japon tarafı müzakerelerin bir an önce tamamlanarak ilk fırsatta duyurulmasını hedefliyor. E. Sahra Öztürk ■ 9'da



BTM'ye rekor başvuru

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi, yeni dönemine hızlı bir giriş yaptı. 'BTM 1000' projesi kapsamında '1000 startup' hedefiyle yeni yerleşkesinde girişimcilerine kapılarını açan BTM, 3 bine yakın başvuru aldı. Ecem Çuhacı Küçük ■ 2



Gümrükler kadınlara emanet

Türkiye'de görev başında olan 3 bin 655 gümrük müşavirinin 300'ü kadın. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, kadınların gümrüklerde de ağırlığının giderek arttığını belirtti. Yahya Gül ■ 5



Dünya devleriyle iş takvimi

Orta Asya'nın en büyük pazarlarından biri olan Kazakistan, Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Projesi (UR-GE) ile Türk firmalarına açılıyor. İstanbul Ticaret Odası'nın üyelerini ihracatçı konumuna getirmek için yapacağı önemli çalışmalar arasında kasım ayında Hindistan'a gerçekleştireceği ticari heyet programı da yer alıyor. Sümeyra Yarış Topal ■ 7-8'de



Çin'de 15 yıllık fırsat dönemi

Çin Hükümeti, önümüzdeki 15 yılda kaliteli ürünlerin ithalatının artırılmasına yönelik özel bir politika uygulamaya hazırlanıyor. İstanbul Ticaret Odası'nı

ziyaret eden Şanhay heyeti, Türk firmalarının bu süreçte etkin olması için Oda ile işbirliğine önem verdiklerini söyledi. Şeref Kılıçlı ■ 7'de

İş dünyasına giden kısa yol: KAMER

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin Kariyer Merkezi (KAMER), iş dünyası ile öğrenciler arasında köprüler kuruyor. Son bir yılda merkez aracılığıyla 255 öğrenci iş sahibi oldu.



Selahattin Nizam ■ 15'te

İŞSİZLİĞİN İLACI KOBİ'LER Hakan Gülüdağ ■ 3'te

MİLLETLERARASI TAHKİM TARTIŞILACAK ■ 12



TEKNOFEST 2019 uçuşa geçiyor!

İstanbul Havacılık, Uzay ve Teknoloji Festivali (TEKNOFEST 2019), 17-22 Eylül tarihleri arasında Atatürk Havalimanı'nda gerçekleştirilecek. ■ 6



Sanat adeta terapi gibi

■ 19

2 13 Eylül 2019

BTM

İSTANBUL TİCARET ODASI



BTM'nin, ilk dönemi büyük ilgi gören küresel doğan startup'lara yönelik projesi Winglobal'de ikinci dönem başladı. Başarılı olan 5 girişimin daha Silikon Vadisi'nde yatırımcıyla buluşacağı programın başvuruları 6 Ekim'de sona erecek.



Silikon Vadisi'ne gidecek beş aday daha aranıyor!

KÜRESEL doğan startup'lara yönelik başlatılan 'Winglobal Projesi', yeni dönemde Silikon Vadisi'nde yatırımcıyla buluşturacağı girişimcilerini bekliyor. İstanbul Kalkınma Ajansı (İSTKA) desteğiyle Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) liderliğinde, İstanbul Ticaret Odası, İstanbul Valiliği, Teknopark İstanbul ve İstanbul Ticaret Üniversitesi ortaklığıyla yürütülen projede, yeni başvurular kabul edilmeye başlandı. Programa son başvuru tarihi ise 6 Ekim olarak açıklandı.

16 HAFTALIK PROGRAM

Winglobal Projesi, Türk girişimcilerin yenilikçi, teknolojik iş fikirleri ve yukarı iş modelleriyle küresel arenadaki rekabette iddialı bir şekilde var olmalarını

hedefliyor. Proje kapsamında girişimcileri eğitim, mentorluk, yatırımcı eşleştirmeleri gibi faaliyetlerden oluşan 16 haftalık yoğun bir program bekliyor.

DEMO DAY ETKİNLİĞİ

Girişimciler, bu sürecin ardından önce BTM Sahne Girişimci-Yatırımcı Buluşması etkinliğinde yatırımcıların karşısında proje sunumlarını gerçekleştirecek. Ardından da ABD'de Silikon Vadisi'nde çeşitli melek yatırım ağları ile bir araya gelecekler. ABD'de kendileri için özel olarak düzenlenen 'Demo Day' etkinliğinde yabancı yatırımcıların karşısına çıkacak olan girişimciler, projelerini anlatarak yatırım alma ve satış yapma fırsatı elde edecek.

Winglobal nedir?

Winglobal Projesi kapsamında küresel doğan startup'lara yönelik çeşitli destekler veriliyor. Proje kapsamında gerçekleştirilen iş ve ürün geliştirme gibi eğitimlerin yanı sıra startup'lar için marka konumlandırma stratejileri, hukuk, dijital pazarlama ve sosyal medya gibi konularda girişimcilere eğitim veriliyor. 16 haftalık yoğun bir kamp programının ardından seçilen 5 girişimci Silikon Vadisi'ne götürülerek yabancı yatırımcılarla bir araya geliyor. Girişimcilerin bir ürün geliştirmesinden ziyade iş modellerine odaklanan program ile globalleşme süreçleri kolaylaşırken, yurtdışı melek yatırım ağlarına da erişimleri sağlanıyor. Ayrıca girişimciler global pazarda satış yapma ve iş ortaklığı kurma imkanı bularak, projelerini küresel arenada sürdürebilme şansı elde ediyor.

BİLGİYİ TİCARİLEŞTİRME MERKEZİ GİRİŞİMCİ AKININA UGRADI



HEDEF 1.000 Başvuru 3.000

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi, yeni dönemine hızlı bir giriş yaptı. 'BTM 1000' projesi kapsamında '1000 startup' hedefiyle yeni yerleşkesinde girişimcilerine kapılarını açan BTM, 3 bine yakın başvuru aldı.

ECEM ÇUHACI KÜÇÜK

İSTANBUL Ticaret Odası'nın girişimciliği desteklemek amacıyla kurduğu Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), girişimcilerin yoğun ilgisi ile karşılaştı. İTO Başkanı Şekib Avdagiç'in BTM 1000 projesi ile 1000 startup'ı hedef olarak göstermesi toplumda da karşılık buldu.

UNICORN'LARIN ADRESİ

İlk Türk unicorn'un adresi olmayı amaçlayan BTM'ye yeni dönemde 3 bine yakın başvuru yapıldı. e-ticaret, bilişim ve tarım gibi çeşitli alanlarda başvuru yapan girişimciler, ön değerlendirme sonrasında mülakatlara davet edilecek. BTM, yeni dönemde BTM Kamp, Ön Kuluçka, Kuluçka ve Post Kuluçka programlarıyla girişimcilere hizmet verecek. Yenilikçi bir iş fikrine sahip olan, ancak uygulama metodlarını bilmeyen, girişimci olmak ve ekosistem içerisinde yer almak isteyen girişimci adayları BTM Kamp; yenilikçi bir iş fikri olup, bununla ilgili ürün veya ürün çıktılarını (yazılım, web sitesi vb.) sahip olan girişimciler Ön Kuluçka; şirket sahibi ve satış yapmış girişimciler Kuluçka; yatırım almış, ikinci veya üçüncü tur yatırım arayışında olan girişimciler ise Post-Kuluçka programında yer alacak.

PROGRAMLAR NELER SUNACAK

Mülakatlardan başarı ile geçen girişimciler, BTM'nin yeni döneminde kendileri için öngörülen programlarda yer alacak. Peki, hangi girişim hangi programda yer alacak, neler yapacak, ne gibi imkanlardan faydalanacak? İşte cevabı:

BTM KAMP: Programa kabul edilen girişimciler 6 ay boyunca BTM üyesi olmaya hak kazanıyor. Bu süreçte ortak kullanım ve sosyal alanları 7/24 kullanabilecek olan girişimciler, tüm eğitim, söyleşi ve etkinliklere de katılabiliyor. Süreç sonunda yeteneklerini keşfederek proje geliştirebilen girişimciler, BTM ekibinin değerlendirmesinin ardından Ön Kuluçka üyesi olabiliyor.

ÖN KULUÇKA: Programa kabul edilen girişimciler 6 ay boyunca BTM üyesi olmaya hak kazanıyor. Ön Kuluçka sürecinde özel olarak belirlenen çalışma ve sosyal alanları, toplantı salonlarını 7/24 kullanabilecek olan girişimciler, eğitim, söyleşi ve etkinliklere katılarak projelerini geliştirecekleri bir programdan yararlanıyor. Girişimciler, İTO Meslek Komiteleri'ne projelerini sunma şansı yakalayabiliyor ve BTM'nin uzman ekibinden de birebir danışmanlık olarak projelerini geliştirebiliyor. Program sonunda yatırımcı karşısına çıkmaya hazır olan girişimler, BTM Sahne etkinliğinde projelerini yatırımcılara anlatma fırsatı buluyor. Süreç sonunda şirketleşebilen girişimler, BTM ekibinin değerlendirmesinin ardından Kuluçka üyesi olabiliyor.

KULUÇKA: Programa kabul edilen girişimciler 6 ay boyunca BTM üyesi olmaya hak kazanıyor. Bu süreçte BTM'de yapılan tüm etkinliklere diledikleri zaman katılabilen girişimciler, özel çalışma odası ve sosyal alanları ile toplantı salonlarını 7/24 kullanabiliyor. Özel olarak yapılacak 'Yatırımcı Görüşmeleri'nden yararlanacak girişimciler, mentorluk hizmeti ile projelerini geliştiriyor.

POST KULUÇKA: Programa kabul edilen girişimciler bir yıl boyunca BTM üyesi olmaya hak kazanıyor. Girişimciler bu süreçte özel çalışma odası ve sosyal alanları ile toplantı salonlarını 7/24 kullanabiliyor ve BTM'de yapılan tüm etkinliklere diledikleri zaman katılım sağlayabiliyor. Özel olarak yapılan 'Yatırımcı Görüşmeleri'nden yararlanacak girişimciler, mentorluk hizmeti ile projelerini geliştiriyor.

JEC WORLD 2020

Paris-Fransa
3-5 MART 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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

JEC WORLD 2020

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

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı	: 9 m²
Katılım bedeli	: 4.845 TL/ m²
1. Ödeme	: Başvuru ile birlikte 4.845 TL
2. Ödeme	: Kalan bedelin %50'si 15 Kasım 2019
3. Ödeme	: Bakiye Bedel 24 Ocak 2020

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

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

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Esra Yılmaz / Esra Avcioğlu

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

İşsizliğin ilacı KOBİ'ler

İşsizlik rakamları malum, tekrar etmeye lüzum yok.

Ben size onun ötesinde çarpıcı bir rakam vereyim: 15-24 yaş arasındaki her dört gencimizden biri ne bir okula gidiyor, ne de bir işte çalışıyor. Bu tablonun değişmesi gerektiği açık.

Ama nasıl?

Elbette işsizlik sadece bugünün sorunu değil. Hatta sadece büyüme oranlarının düşüklüğü ya da yüksekliği ile de ilgili değil.

Evet, büyümenin düşük olduğu ya da küçülme yaşandığı yıllarda işsizlik de artıyor. Öte yandan, büyümenin hızlı olduğu dönemlerde işsizlik oranlarında o denli hızlı gerilemeler gözlemleniyoruz.

Hatırlayın, 2001 krizinden sonra Türkiye ekonomisi önemli bir atılım yaptı. Yüzde 11'lere varan yüksek büyüme hızlarına ulaştı. Ancak işsizlik oranları yüzde 10'un altına çok az düşebildi.

★★★

Lafı uzatmadan, gazeteci işi esas anlatmak istediğimi baştan söyleyeyim: İşsizliğin ilacı küçük ve orta büyüklükteki işletmelerdir. Eğer Türkiye'de işsizliği kalıcı olarak geriletmek istiyorsak, KOBİ'leri daha etkin yöntemlerle desteklemek durumundayız. Yarın öbür gün ekonomi yeniden büyüme rotasına girdiğinde, vatandaşlarımızın ekonomik göstergelerdeki iyileşmeyi hissetmelerinin güvencesi de KOBİ'lerin gelişerek, istihdamı sırtlamasıdır. Büyük şirketlerimizin giderek otomasyona yöneldiği, kamunun da bütçe ve diğer kısıtlar nedeniyle istihdam oluşturma kapasitesinin sınırlandığı bir ortamda gençlerimizin girişimciliğe yönelmesi, bizler için bir sosyal sorumluluk projesi olmanın çok ötesinde bir anlam ifade ediyor.

Bakın istatistiklere... Teşvik istatistiklerine göre, çalışan başına yatırım miktarı giderek yükselmekle birlikte KOBİ'ler açık ara istihdam dostu. KOBİ'lerde bir işçinin istihdamı için yapılması gereken toplam yatırım, büyük işletmelerde gereken yatırımın dörtte biri düzeyinde. Bu oran kimi alanlarda beşte birine çıkıyor.

★★★

KOBİ'lerin ekonomiye katkıları üzerine bugüne kadar çok şey söylendi,



çok şey yazıldı. Burada değindiğim bazı konulara da ilk kez dikkat çekilmiyor. Mühim olan KOBİ'lerin önemini iyice kavramamız. İçselleştirmemiz. O zaman Türkiye'nin işsizlikle mücadele stratejisinde KOBİ'lere etkin bir rol vereceğiz ve başarılı olacağız.

Her karar aynı zamanda vazgeçmektir. İktisat biliminin çıkış noktası belli: Kaynaklar kıt, ihtiyaçlar sonsuz. Onun için tercihler önemli. Ben tercihin KOBİ'lerden yana yapılmasının faydalı olacağını düşünüyorum. Görünen o ki, önümüzdeki süreçte, Türkiye'nin sıkıntılarını aşması için ekonomiyi yeniden büyüme rotasına sokmak yeterli olmayacak. Çıkış yolu üretimdeki kabiliyetlerimizi, kapasitemizi artırmaktan ve bir üst seviyeye çıkarmaktan geçiyor. Bugünkü yapısıyla Türkiye imkanlar çitasını bir seviye yükseltecekse, bu ancak KOBİ'lerini bir üst lige sıçratarak olur. Bu süreçten küçülerek, KOBİ'lerimizi fütursuzca eleyerek değil, dönüştürerek çıkabiliriz.

Bir başka ifadeyle; Türkiye bir üst lige sıçramadan işsizlik başta olmak üzere bugünkü sorunlarını aşamaz. Bu sıçramayı gerçekleştirebilmesi ise KOBİ'lerinin sıçramasına bağlı. Bugün dünyada üretim teknolojilerindeki gelişme, otomasyon ve robot teknolojilerinin yaygınlaşması istihdam kapasitesi üzerinde önemli bir baskı oluşturuyor. Her ne kadar teknolojik gelişmelerin yeni iş alanları yaratacağına ilişkin görüşümüzü korusak da, kısa vadede bunun üstesinden gelmemiz gereken bir sorun teşkil etmekte olduğunu da inkar edemeyiz. Yani bütün yollar dönüp dolaşıp KOBİ'ye çıkıyor. Yapısı nedeniyle bu döngü Türkiye için daha da geçerli. Onun için başta söylediğimizi bir kere daha söyleyelim:

KOBİ'lere büyüme için etkin bir rol verilmesi önümüzdeki dönemde işsizliği azaltabilir ve gelir dağılımını da düzeltebilir. Kısacası, Türkiye'de işsizliğin ilacı KOBİ'lerdir.

Teşvik sistemimizi yeniden kurgulamanın tam zamanı

Ekonomimizin kronik sorunlarının başında gelen cari açığın azalması için de en kritik rolü KOBİ'lerimiz oynayabilir. Bugünlerde ekonomide en çok sevindiğimiz gelişmelerden biri cari fazla vermeye başlamamız. Bunun ekonominin büyüdüğü dönemlerde de devam etmesi için yerli üretimi teşvik etmemiz gerektiği açık. Ayrıca bu ihracat kapasitemizi ve potansiyelimizi de yükseltecek. İstihdamda da ek bir artış ortaya çıkaracak. Şimdi, bu yönde bir süredir atılan adımların sağladığı birikim ve tecrübelerden faydalanarak teşvik sistemimizi değişen koşullar ve eğilimlere göre yeniden kurgulamanın tam zamanı.

Elbette, petro-kimya gibi alanlarda yapacağımız ileri teknolojiye dayanan

büyük ölçekli yatırımlar ithalat faturamızı düşürecek. Aynı zamanda verimliliğimizi artıracak bu yatırımlar da ertelenemez bir görev olarak karşımızda duruyor. Ancak KOBİ'lere hedefli biçimde verilecek destek, ithalatın hâlâ yüzde 70'ini oluşturan ara mallarının bir bölümünün yerli sanayi tarafından üretilmesini sağlayacak en kolay ve hızlı yoldur. Bunun doğruluğunu test etmek için uzağa gitmeye gerek yok. Türkiye'de pek çok başarılı örneği mevcut. Hâlâ da tıkr tıkr işliyorlar. Pek çok imalatçı KOBİ, sadece ithalat faturasını azaltmakla kalmıyor, Türkiye'nin ihracatını da sırtlıyor. Ve tecrübe ile sabit ki, KOBİ'ler üretimlerinde çoğunlukla milli ve yerel kaynakları kullanıyor. Bu da dış kaynak ihtiyacını önemli ölçüde azaltan bir faktör.

Bölgesel gelir eşitsizliği azalır

KOBİ'lerin etkin desteklenmesinin ekonomimiz açısından, özellikle de işsizlikle mücadelede faydaları çok... KOBİ'lerin gelişimi tekelleşmeyi de azaltır ve bu süreçte rekabetin artışı, ekonominin verimlilik düzeyini yükseltir. Türkiye'nin en önemli sorunlarından biri olan bölgesel gelir eşitsizliğinin azaltılmasında da KOBİ'lerden daha yüksek katkı gelebilir. KOBİ'ler için uygulanacak "pozitif ayrımcılık" sorunları ağırlaştırılan büyük kentlere göçü sınırlandırır.

Ekonomiye yeni bir dinamizm

Yenilenme ve yenilikçilik süreçlerini de kapsayan inovasyon konusunda KOBİ'lerin atacakları adımlar, ürünlerimizin katma değerini artırır. Ekonomimizin rekabet gücünü yükseltir. Küçük ve orta boy işletmelerimizdeki girişimcilik ruhu, esneklik ve hızlı karar alma yetenekleri, ekonomiye bugüne kadar önemli dinamizm kazandırdı. Bu, aynı zamanda ekonominin krizlere ve çalkantılara karşı daha dirençli ve dayanıklı hale gelmesini sağladı. KOBİ'lerin bugünkü ihtiyaçlar göz önüne alınarak uygun ve etkin biçimde desteklenmesi ekonomiye yeni bir dinamizm kazandırır.



GÜNEŞ SİGORTA
"Hayat daha kolay"

Güneş Dost Kasko



"ARACIM EN İYİ DOSTUMDUR." DİYECEK KADAR ÇOK

SEVİYORSAN SİGORTALAT BİZCE!

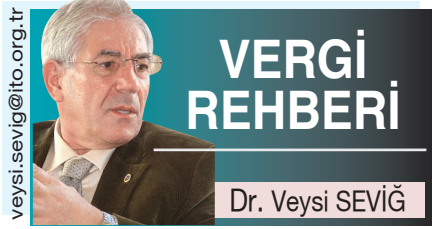
Aracınızın sizin için ne kadar değerli olduğunu biliyoruz. Hayatınızı daha da kolaylaştırmak için bütçe dostu Güneş Dost Kasko Sigortası ile, 2 yaş ve üzeri otomobil ve hafif ticari sınıfındaki aracınızı %25'e varan fiyat avantajıyla güvence altına alıyoruz.

Güneş Dost Kasko polisi sahibi olmak için, Güneş Sigorta acentelerini ve VakıfBank şubelerini ziyaret edebilirsiniz.



www.gunessigorta.com.tr
0850 222 1957

GunesSigorta GunesSigorta GunesSigorta GunesSigorta



Ticaret şirketlerinde ek tasfiye

Türk Ticaret Kanunu'nun 545'inci maddesi uyarınca "Tasfiyenin sona ermesi üzerine şirkete ait ticaret unvanının sicilden silinmesi tasfiye memurları tarafından sicil müdürlüğünden istenir". İstem üzerine silinme tescil ve ilan edilir. Ancak aynı kanunun 547'nci maddesi gereği olarak "Tasfiyenin kapanmasından sonra ek tasfiye işlemlerinin yapılmasının zorunlu olduğu anlaşılırsa son tasfiye memurları, yönetim kurulu üyeleri, pay sahipleri veya alacaklılar, şirket merkezinin bulunduğu yerdeki asliye ticaret mahkemesinden, bu ek işlemler sonuçlandırılınca kadar şirketin yeniden tescilini isteyebilirler.

Mahkeme istemin yerinde olduğuna kanaat getirirse, şirketin ek tasfiyesi için yeniden tesciline karar verir ve bu işlemleri yapmaları için son tasfiye memurlarını veya yeni bir veyahut birkaç kişiyi tasfiye memuru olarak atar ve tescil ve ilan ettirir.

Ek tasfiye kararı geçici bir karardır. Ek tasfiye ile yeni bir hukuki durum meydana getirilmemekte, alınması ihmal edilmiş tedbirlerin alınması amaçlanmaktadır. Bu nedenle yapılması ihmal edilmiş tasfiye işlemlerinin yapılmasını takiben şirket yine sona erdirilir. Ek tasfiye sadece tasfiyenin kapanmış olmasına rağmen halen alınması zorunlu ek önlemlere gereksinim duyulması nedeniyle talep edilebilir. Şirketin yeniden sicile kaydedilmesini ve ek tasfiyenin yapılmasını zorunlu kılacak durumlar, örnek olaylar şunlar olabilir:

■ Şirket varlıklarını içerisinde yer alan bazı aktiflerin dağıtım sırasında dikkate alınmaması nedeniyle dağıtım dışında kalması (bu mal varlığı unsuru bilinmekle beraber unutulmuş olabileceği gibi sonradan şirkete ait olduğu anlaşılan bir mal varlığı da olabilir),

■ Anlaşmazlık konusu olan ve bu nedenle tasfiyeye ilişkin özel hüküm gereği tevdi edilmiş veya güvenceye bağlanmış bir borç, şirket lehine çözülmüşse ve söz konusu borç nedeni ortadan kalkmışsa,

■ Mal varlığının dağıtım esnasında ilgili kanunî hükümlere uyulmamışsa,

■ Pay sahiplerince haksız olarak alınmış olan tasfiye payları için geri verme davasının açılması gerekiyorsa,

■ Organlara karşı sorumluluk davası açılacaksa,

■ Şirket tarafından yapılması ve web sitesine konulması gerekli olan açıklamalar ve şirket tarafından kabul edilmesi zorunluluğu bulunan işlemler varsa,

■ Şirketin yararına sonuç doğuracak bir davanın açılması, şirketin bir davada davalı olarak bulunması veya aleyhine icra takibi yapılması söz konusu ise bu durumda yeniden tescil isteğinde bulunulabilmesi ve ek tasfiye yapılabilmesi, üç ana şartın gerçekleşmesine bağlıdır. Bu şartlar yukarıda örnek olarak verilen hallerde aranır. Bunlar şu şekilde sıralanabilir:

- Yeniden tescil isteği korunmaya değer bir menfaate dayanmalıdır. Korunmaya değer menfaatin varlığı inandırıcı delillerle açıklanmalıdır. İstemin ve ilgili delillerin inandırıcı olmaları yeterlidir. İspat şart değildir.

- Yeniden tescil isteği amaca ulaşmadan kullanılabilecek tek yol olmalıdır (amaca ulaşma şartı). Bu nedenle amacın gerçekleştirilmesinin bir başka yolu varsa ve örneğin alacağın başka şekilde elde edilmesi imkânı bulunuyorsa yeniden tescil isteğinde bulunulamaz.

- Sicil memurunun şirketi sicilden silme kararına karşı; bir alacağın veya aktifin varlığı kanaat doğuracak bir şekilde belgelendirilerek silme kararının iptali dava konusu olmalıdır.

Ek tasfiyede bulunacak olan tasfiye memurları, son yönetim kurulu üyeleri, pay sahipleri ve şirket alacaklıları. Ticaret sicil memurunun talepte bulunma yetkisi yoktur. Ek tasfiye; şirket merkezinin bulunduğu yerdeki mahkemeden talep edilir. Ek tasfiye kararının tescili bildiricidir. Tescil üzerine şirket tüzel kişiliğini yeniden kazanır ve organlar yeniden çalışmaya başlar. Bu bağlamda da ek tasfiyenin söz konusu olabilmesi için öncelikle şirketin tasfiye sürecinin tamamlanmış olması ve tasfiyenin kapanmış olması gerekmektedir.

Ek tasfiye tamamlandıktan sonra yeni bir kapanış bildirimi, tescil ve defterlerin korunmaya alınması işlemlerine ihtiyaç vardır.

ZORUNLU DEPREM sigortasına düzenleme



Zorunlu deprem sigortası asgari prim tutarları, risk bölgelerine göre yeniden düzenlendi.

ZORUNLU deprem sigortası asgari prim tutarları, risk bölgesine göre birinci bölgeden beşinci bölgeye sırasıyla 110, 80, 60, 50 ve 40 liradan az olamayacak. Öte yandan; inşaat ruhsat yılı, 2000 ve öncesi olan binalarda tarife fiyatı yüzde 10 artırılabilecek. Zemin üstü toplam kat sayısı 3 veya daha az olan binalarda tarife fiyatı yüzde 10 indirilecek. Zemin üstü kat sayısı 8 ve üzeri olan binalarda tarife fiyatı yüzde 10 yükseltilecek. Kat sayısı hesabına zemin kat ve altında kalan bodrum katlar dahil edilmeyecek.

RİSKE GÖRE PRİM

Buna göre, asgari prim tutarı her halükarda deprem risk bölgesine göre birinci bölgeden beşinci bölgeye sırasıyla 110, 80, 60, 50 ve 40 liradan az olamayacak. Öte yandan; inşaat ruhsat yılı, 2000 ve öncesi olan binalarda tarife fiyatı yüzde 10 artırılabilecek. Zemin üstü toplam kat sayısı 3 veya daha az olan binalarda tarife fiyatı yüzde 10 indirilecek. Zemin üstü kat sayısı 8 ve üzeri olan binalarda tarife fiyatı yüzde 10 yükseltilecek. Kat sayısı hesabına zemin kat ve altında kalan bodrum katlar dahil edilmeyecek.

YENİLENEN POLİÇEYE İNDİRİM

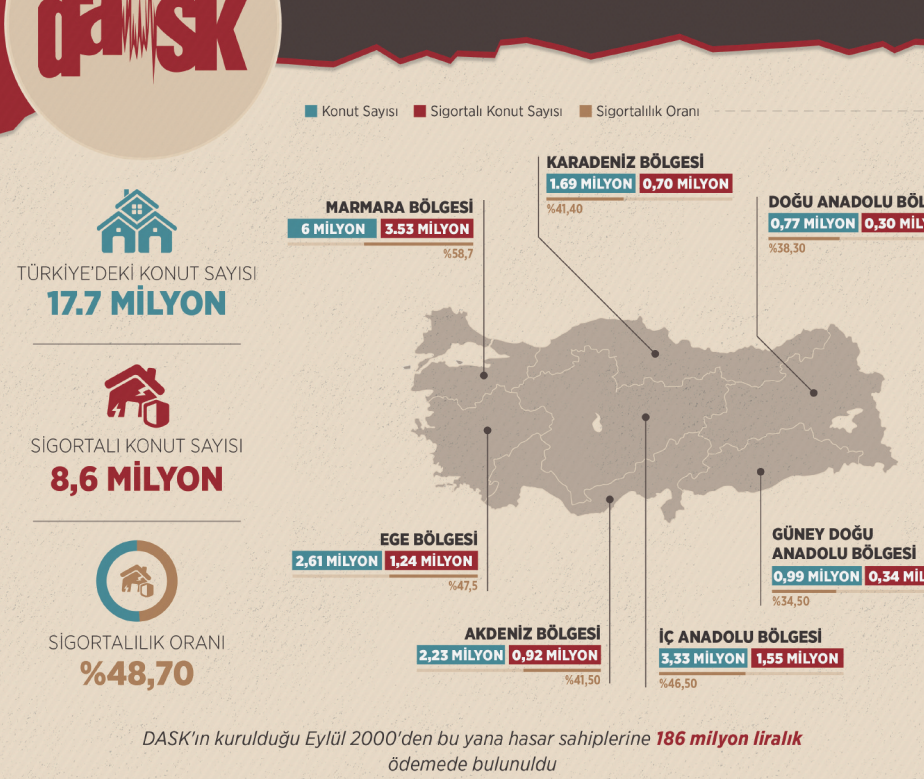
Police süresinin sonunda sigortanın en geç 30 gün içinde yenilenmesi durumunda, yenilenen police için tarife fiyatları üzerinden yüzde 10 indirim yapılacaktır. Diğer yapı grubuna yenileme indirimi haric olmak üzere herhangi bir indirim ya da sürprim uygulanmayacak. Birleşen indirimler ve sürprimler birbirini ile toplanarak uygulanacak.

ÖİB'den taşınmaz satışı

ÖZELLEŞTİRME İdaresi Başkanlığı (ÖİB), Ağrı, Afyonkarahisar, Erzurum, Tokat ve Ankara'da 11 taşınmaz satışı gerçekleştirecek. ÖİB tarafından Resmi Gazete'de yayımlanan ilana göre, Ağrı'da 4, Ankara'da 3, Tokat'ta 2, Afyonkarahisar ve Erzurum'da birer taşınmaz özelleştirilecek. Teklifler, 15 Ekim saat 17.00'de idareye teslim edilecek.

TÜRKİYE'DEKİ KONUTLARIN YARIYA YAKINI DEPREME KARŞI SİGORTALI

Büyük can ve mal kaybına neden olan 17 Ağustos 1999'daki Marmara Depremi'nin ardından zararların en aza indirilmesi amacıyla getirilen Zorunlu Deprem Sigortasını Türkiye'deki 17 milyon 661 bin 690 konuttan yüzde 48,70'i yaptırdı



SIAL CANADA 2020

Montreal / Kanada
15-17 NİSAN 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

DÜNYANIN GIDA PROFESYONELLERİ AMERİKA KITASINDA BULUŞUYOR

SIAL CANADA 2020

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

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım bedeli : 5.000 TL/m²

1. Ödeme : Talep edilen m²x1.000 TL
Başvuru ile birlikte

2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
10 Ocak 2020

3. Ödeme : Bakiye Bedel
6 Mart 2020

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

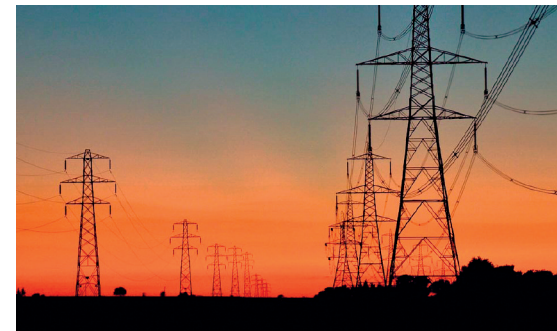
Sibel Tayanç / Çağın Oluç

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

Enerji kredilerine YAPILANDIRMA

TÜRKİYE Bankalar Birliği (TBB), elektrik üretim ve dağıtım sektörünün mevcut borç stokunun 47 milyar dolar civarında olduğunu ve yapılandırma ihtiyacı olan kredi portföyünün 12-13 milyar dolar düzeyinde bulunduğunu duyurdu.

Türkiye Bankalar Birliği'nden yapılan açıklamada şu bilgi verildi: "En olumsuz senaryoda dahi bu kredilerin tamamına karşılık ayrılsa bile bunun sektörün sermaye yeterlilik oranına etkisi yüzde 0,23 seviyesinde olacaktır."



QR KODLA BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN



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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için **QR kodu taramanız** ya da bilgisayarınızda <http://www.ito.org.tr/QR/evr1882sym.html> adresini ziyaret etmeniz yeterli.





Gümrükler kadınlara EMANET

YAHYA GÜL

İSTANBUL Gümrük Müşavirleri Derneği (İGMD) üyesi kadın gümrükçüler, İstanbul Ticaret Odası’nın (İTO) ev sahipliğinde Cemile Sultan Korusu’nda toplandı. ‘Gümrük Dünyasında Kadınların Rolü’ başlıklı toplantıya, Ticaret Bakan Yardımcısı Gonca Yılmaz Batur da katıldı. Toplantıda bir konuşma yapan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, kadın elinin değdiği her yerde daha fazla nizamın, daha az kargaşanın olduğuna dikkat çekti.

POPÜLER MESLEK OLDU

Kadın gümrük müşavirlerinin sayısının artmasının önemli olduğunu belirten Şekib Avdagiç, “Gümrük Müşavirleri Derneği Genel Kurul toplantısında, yönetim kuruluna ilk kez bir kadın üyenin seçilmesi milattır” dedi. Avdagiç, konuşmasını şöyle sürdürdü: “Gördüğüm kadarıyla Sayın Çiğdem Ağdağ, göreve gelir gelmez kadın farkını ortaya koydu. Gümrük müşavirliğini, bir kadın mesleği olarak kadınlar nezdinde popüler hale getirdi. Bazı meslekler var; kadınlar sanki o mesleklerde bulunamaz gibi bir algı oluşturuluyor. Oysa biz şunu görüyoruz ki, hangi meslekle ilgili bu algı yayılmak isteniyorsa, kadının varlığına en çok orada ihtiyacımız var. İşte gümrük müşavirliği de böyle.”

SUİSTİMLER AZALIR

Gümrükte en önemli hususun, mevzuata uygun malın girişine ve çıkışına izin vermek, uygun olmaya geçit vermemek olduğunu hatırlatan Avdagiç, “Bunu sadece gümrük memuru sağlamayacak.

Yarı kamusal görev yapan gümrük müşavirlerimiz de yapacak. İşte bu konuda en hassas olanlar kadınlardır. Kadın gümrük müşavirlerinin varlığı artarsa, ne olur biliyor musunuz? Sözelimi gümrükte vergi kaybına yol açacak suistimaller azalır. Çünkü kadınlar, mevzuata çok bağlıdır, titizdir” dedi.

ATATÜRK VURGUSU



İTO Gümrük Müşavirleri Meslek Komitesi Meclis Üyesi ve İstanbul Gümrük Müşavirleri Derneği Başkanı Serdar Keskin de yaptığı konuşmada, Atatürk’ün, “Şuna inanmak

lâzımdır ki, dünya yüzünde gördüğümüz her şey kadının eseridir” sözlerini hatırlattı. Dış ticaret işlemlerinin yüzde 92’sinin ve antrepolar, transitler de dahil olmak üzere 6.5 milyona yakın beyannamenin gümrük müşavirleri tarafından yapıldığını belirten Keskin, “İş sahipleri 110 yıldır, kendi ticari menfaatleri, hukuki güvenceleri için bilgi ve tecrübeleriyle yüzlerce mevzuattan sorumlu olan bizleri tercih ediyor” dedi.

BAŞARI AYRINTIDA GİZLİ

Kadınların kendi becerilerinin farkına varmalarını ve mesleki sorunların çözümünde daha fazla rol almalarını önemsediklerini vurgulayan Keskin, şöyle konuştu: “Bazen başarı ya da başarısızlık çok küçük ayrıntılarda yatar. Kadının detaycı bakış açısı, erkeğin yüzeysel bakışıyla kaçırıldığı sorunu ve çözümü yakalayabilir. Kadının çok yönlülüğü, erkeğin tekdüzeliliğinin getirdiği sığılı ortadan kaldırabilir.”



300 kadın gümrük müşaviri var

Ticaret Bakan Yardımcısı Gonca Yılmaz Batur, toplantıdaki konuşmasında, kadın işgücünün hem ülkemizde hem de dünyada yeterli sayıda olmadığına dikkat çekti.

Gelişmiş ülkelerde kadınların işgücüne katılımının yüzde 60’ın, OECD ülkelerinde ise yüzde 50’nin üzerinde olduğunu belirten Batur, konuşmasını şöyle sürdürdü: “Türkiye’de bu rakam yüzde 34 civarında. 1.7 milyon

esnafımız var ve bunun 291 bini kadın. 160 aktif kadın kooperatifimiz var. İşveren kadınıma ise 112 bin civarında. Ticaret Bakanlığımızın 20 bin personeli var ve bunun üçte biri kadın. 3 bin 655 gümrük müşavirinin 300’ü kadın. 10 bin 337 gümrük müşavir yardımcımız var ve bunun bin 427’si kadın. Bu rakamlar da kadınlarımızın işgücüne daha fazla dahil olmasının önemini gösteriyor.”

Kamu ve sektörden büyük ilgi

Toplantıya, İstanbul Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürü Yalçın Özden, İTO Gümrük Müşavirleri Meslek Komitesi Meclis Üyesi ve İstanbul Gümrük Müşavirleri Derneği (İGMD) Başkanı Serdar Keskin, İTO Gümrük Müşavirleri Meslek Komitesi Başkanı Bayram Doğan ve Komite Üyeleri, İstanbul Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdür Yardımcıları, İGMD üyesi kadın gümrükçüler ve konuyla ilgili yetkililer katıldı.



Hurda araçta ÖTV indirimi yıl sonunda bitiyor

ÖMRÜNÜ tamamlamış araçların ekonomiye kazandırılması amacıyla 2018 yılında başlatılan ÖTV indiriminden faydalanmak isteyenler için başvurular 31 Aralık’ta sona erecek. Takip

Sistemi’nin hizmete alınmasından bugüne kadar yaklaşık 350 bin araç hurdaya ayrılarak ekonomiye kazandırıldı. Bu kapsamda yeni araç alımında ÖTV indiriminden faydalanmak isteyenler için başvurular 31 Aralık’ta sona

erecek. Ömrünü tamamlamış araçların ülke ekonomisine kazandırılması uygulaması, iklim değişikliği ve hava kirliliğine sebep olan hurda araç kaynaklı sera gazı salınımını azaltması açısından da büyük önem taşıyor.



DİJİTAL KÖŞE

Dr. Adnan Veyssel ERTEMEL

Mucit, girişimci ve 3D yazıcı devrimi

Mucit ve girişimci arasındaki fark sizce nedir? Mucit, bir icadı yapan ya da bir patenti alan kısaca buluşu yapan kişidir. Mucidin yaptığı buluşu ticarileştirmesi ayrı bir yetenek gerektirdiğinden sonraki aşama olan ticarileştirmede genellikle aktif rol almaz. Girişimci ise mucidin bıraktığı yerde devreye girerek, belki de daha zor kısm olan fikri seri üretime geçirerek pazara sunmaya çalışır.

Girişimcinin işi zordur; çünkü parasal, zaman, efor ve hatta itibar riskini göze alarak belirsizliklerin olduğu kaotik bir ortamda başarıya ulaşmaya çalışır. Girişimcilerin içinde bulunduğu ortamın kaotik olmasının nedeni, hem ideal müşteri kitlesi hem de bu kitlenin hevesle alabileceği ürün özellikleri ve kombinasyonunun belirsiz oluşudur.

Fikrin ticarileştirilebilmesi ciddi bir sermaye ve risk gerektirdiğinden bugüne kadar mucitlerin aynı zamanda girişimci olabilmesi pek mümkün değildi. Ancak son yıllarda mucitle girişimci arasındaki bu makas hızla kapanıyor. Bu durumun birkaç nedeni var:

1. Düşük maliyetle / maliyetsiz üretim avantajı

Ürünün ilk versiyonunu, prototipini geliştirmek eskiden olduğu gibi maliyetli değil. Hatta bulut (cloud) tabanlı çözümler kullanarak ürününüzün ilk versiyonunu sıfır maliyetli pazara sunmanız artık mümkün hale geldi.

2. Yalın yaklaşımla iş fikrini test etmek

İş fikrini hayata geçirmek için ‘yalın yaklaşım’la ürünün prototipini geliştirerek talep olup olmadığına bakmak suretiyle fikrin tutup tutmayacağını tespit etmek, her zamankinden daha kolay hale geldi. Yapabildiğini satmak yerine satabildiğini geri dönüp yapmak şeklinde özetlenebilecek yalın yaklaşım felsefesinde maharet, olabildiğince kısa sürede, olabildiğince ucuzca, olabildiğince hızlı biçimde iş fikrinden müşterilerde yankı oluşturup oluşturmadığını tespit etmekte saklı... Gittikçe karmaşılaşan rekabetin gittikçe arttığı ve tüketicilerin tepkisizleştiği bir dünyada bu konu ayrı bir önem taşıyor.

3. 3D yazıcılarla fiziksel dünyanın yıkıcı biçimde dönüşümü

Makers kitabının yazarı Chris Andersson, dijital dünyanın en önemli avantajını, atılan her adımın ölçülmesiyle kolaylıkla test edilmesi olarak açıklıyor. Önümüzdeki 20 yılı şekillendirecek sıradaki devrimin 3D yazıcılar sayesinde dijital dünyanın bu avantajının fiziksel dünyaya transfer edilmesi şeklinde ifade ediyor.

Gerçekten de bir ürünü çok miktarda üretmek girişimci için ürünün satılamama riskini içinde barındırır. Oysa ürünü seri olarak üretmeden önce 3D yazıcıda sadece bir adet üretmek potansiyel müşterilerin ürünü alıp almadığını test edip ancak bunu teyit ettikten sonra seri üretime geçmek, girişimci için muazzam bir avantaj sağlıyor. Chris Andersson, ne kadar büyütüle de dijital evrenin pazar büyüklüğünün maksimum 20 trilyon dolar civarında olduğunu belirttikten sonra atomlardan oluşan fiziksel dünyanın pazar büyüklüğünün yaklaşık 130 trilyon dolar olduğunu ifade ediyor. Evet, dijital dünyanın en büyük avantajı olan ‘yalın yaklaşım’ ve satabildiğini üretme iş modeli, fiziksel dünyaya da egemen olacak. Peki, siz bu yeni iş yapma şekline ne kadar hazırsınız?

Sözün özü: Hepimiz geleceğin endişelenmeliyiz; çünkü hayatımızın geri kalanını geçireceğimiz yer orası... / C.F. Kettering

6 13 Eylül 2019

KÜRESEL

İSTANBUL TİCARET



17-22 Eylül'de TEKNOFEST rüzgarı esecek

TÜRKİYE'nin havacılık ve uzay bilimleri alanında sahip olduğu önemli tecrübe ve geçmişten ilham alan TEKNOFEST 2019, 17-22 Eylül tarihlerinde yapılacak.

İstanbul Atatürk Havalimanı'nda gerçekleştirilecek festivalde, Türk Yıldızları gösterisi, yapay zeka yarışması, robotik yarışması, HACK İstanbul, insansız su altı sistemleri yarışması da düzenlenecek.

Festival kapsamında 16-19 Eylül'de TAKEOFF Uluslararası Girişim Zirvesi de gerçekleştirilecek.

DEMİRAĞ İLE UÇUŞ

Festivalde ayrıca, özellikle makina sektöründen firmaların yer aldığı bir kümelenme olan SAHA İstanbul, Nuri Demirağ'ın Nu.D.36 eğitim uçağı ile ziyaretçilere uçuş deneyimi yaşatacak.

SAHA İstanbul pavilyonunda yerini alacak Teknopark İstanbul, ziyaretçileri Nuri Demirağ'ın Nu.D.36 eğitim uçağının simülasyonu ile karşılayacak. Teknoark İstanbul standını ziyaret edenler, VR gözlüğü takarak Nu.D.36'da ayaklarını yerden kesecek bir uçuş deneyimi yaşayacaklar. Uçağı başarıyla kullanan kişilere ayrıca uçuş sertifikaları da verilecek.



İstanbul Havalimanı'ndan kalkan yolcuya VIP transfer

LUFTHANSA, İstanbul Havalima-nı'ndan kalkan uzun mesafeli business class yolcularına özel ücretsiz VIP havaalanı transfer hizmetini başlattı. Lufthansa ve kişisel ulaşım asistanı Progo işbirliği ile hayata geçen hizmet, 31 Aralık 2019'a kadar devam edecek. Türkiye'den satın alınan Lufthansa business class uzun mesafe uçuşları için geçerli olan servisi kullanacak misafirlerin, internet üzerinden uçuşla-rından en az 5 gün önce uçuş bilgilerini belirterek hizmeti talep etmeleri gerekiyor.

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAĞIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Doç. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

Genel Yayın Yönetmeni
Tamer Çerçi

Başın ve Yayınlar Müdürü
Şükrullah Dolu

Sorumlu Yazışmaları Müdürü
Doğan Erdoğan

Yayın Sorumlusu
Fedai Yıldırım

Yayın Direktörü
Canan Bilgin

Haber Merkezi
Adem Orhun, Sümeyra Yavaş Topal, Şeref Kılıçlı, Hamit Eteevrans, Müge Biber, Dilşah Keleşoğlu, Osman Kuvvet

www.itohaber.com
İlker Başşöz, Merve Gönenç, Hande Kösdag

Reklam ve Abonelik
Yahya Gül - Cengiz Kazan

Grafik
Erdem Kiracı

Fotoğraf
Kamil Çatak

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ'NDE YAYINLANAN YAZILARIN VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AITTİR. İTÖNÜN GÖRÜŞLERİNİ İÇERMEZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK BELİRTİLENEK KİSİMEN YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli yurtiçi ve KKTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube (S. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir. IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yerel süreli yayın
Yayın tarihi: 13.09.2019

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr
Adres: Resadiye Cad. 34112 Eminönü / Fath - İstanbul / İTÖ Çağrı Merkezi: 0212 444 04 86 / Santral: 0212 455 60 00

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbulticaret.org.tr
Tel: 0212 455 61 21 - 0212 455 61 26

Baskı: İhtis Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhtis Plaza No:11 A/41 Yenibosna / Bahçeşehir Tel: 0212 454 30 00

100 milyar dolarlık ticarete 12 sektör

STA çalışmaları da başlayacak

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, ABD Ticaret Bakanı Wilbur Ross ile yaptığı görüşmede, ABD ile ticaret hacminin 100 milyara dolara çıkarılması çalışmalarına

ilave olarak Serbest Ticaret Anlaşması (STA) konusunda da çalışma başlatılacağına işaret etti. Erdoğan, konuyla ilgili yaptığı açıklamada, "Dostum Trump ile

Serbest Ticaret Anlaşması müzakerelerine başlanması konusunu da gündeme aldık. Bu konuda ilgili bakanlarımız en yakın zamanda çalışmalara başlayacaklar" dedi.

İlave gümrük vergisi sorunu

ABD Ticaret Bakanı Wilbur Ross'un Türkiye'de yaptığı temaslarda, ABD'nin Türk demir-çelik ürünlerine uyguladığı ilave gümrük vergileri sorunu da gündeme geldi. Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, "Türkiye açısından demir çelik gibi sektörlerde karşılaştığımız engeller, Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi'nden çıkarılmamızın sonuçları, otomobil sektöründe uygulanması muhtemel önlemlere de değindik. ABD tarafına da bu konudaki talep ve önerilerimizi iletmış bulunuyoruz. Bu kapsamda özellikle SEC



232 olarak bilinen ilave gümrük vergilerinden bazı ülke örneklerinde olduğu gibi ülkemizin de muaf tutulması yönünde taleplerimizi paylaştık" açıklamasında bulundu.

PSI 2020'DE YERİNİZİ ALIN ÜRÜNLERİNİZİ ZİRVEYE TAŞIYIN

Avrupa'nın en büyük promosyon ürünleri fuarı

7-9 OCAK 2020
Düsseldorf - Almanya

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

PSI 2020

- Avrupa'nın en büyük ve etkin promosyon ürünleri fuarı
- 5 salonda 70.000 m² sergileme alanı
- 81 ülkeden 17.602 katılımcı
- 58 yıldır gerçekleştirilen fuarın sürekli artan ziyaretçi trafiği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaatı ve aydınlatma,
- Nakliye, gümrükleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak Kataloğu'nda firma bilgilerinin yer alması
- Fuar giriş kartı • Fuar süresince ofis, iletişim araçları ve ikram hizmetleri
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi
- Devlet desteğine ilişkin ilgili birlik tarafından talep edilen dosya masrafı

BANKA BİLGİLERİ

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

ÖDEME PLANI

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

“PSI 2020” TÜRKİYE MİLLİ İŞTİRAKİ İSTANBUL TİCARET ODASI ORGANİZASYONU ÖN KAYIT FORMU

Firma Unvanı _____
Talep Edilen m² _____
İlgili Kişi _____ Gsm: _____ Faks: _____
E-Posta: _____ Web: _____

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



FUAR İRTİBAT:
Akif Gönüllü / Esra Avcioğlu
Tel : 0212 455 61 19 / 0212 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : akif.gonullu@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @ito @itoturumsal



Türkiye ve ABD arasında 100 milyar dolarlık ticaret hedefinin altyapısını oluşturacak temel adım atıldı. ABD Ticaret Bakanı Wilbur Ross'un beş günlük Türkiye ziyaretinde ticaret hacmini artıracak 12 öncelikli sektör belirlendi.



Tekstil, hazır giyim, mobilya, mermer, otomotiv, otomotiv yan sanayi, mücevherat, sivil havacılık, makina, kimya, çimento ve lojistik sektörleri 100 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefinde lokomotif olacak. Koordinasyonu güçlendirmek için sektörel komiteler de kurulacak.

SEREF KILIÇLI

CUMHURBAŞKANI Recep Tayyip Erdoğan ve ABD Başkanı Donald Trump tarafından Türkiye ile ABD arasındaki ticaret hacmi hedefi 75 milyar dolardan 100 milyar dolara çıkarılmıştı.

Haziran ayı sonunda Japonya'da gerçekleştirilen G20 Osaka Zirvesi'nin ardından varılan bu mutabakatı hayata geçirecek somut adımlar atılmaya başlandı. ABD Ticaret Bakanı Wilbur Ross, 6-11 Eylül tarihlerinde Türkiye'yi ziyaret ederek, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, Sağlık Bakanı Fahrettin Koca ve iş dünyasının temsilcileri ile önemli görüşmeler gerçekleştirdi. Geçmişteki ABD'li ticaret bakanlarının ziyaretlerinden farklı olarak, beş günlük çok kapsamlı bir program yapılması iki ülkenin yeni ticaret hacmi hedefindeki kararlılığı olarak yorumlandı.

SEKTÖREL KOMİTELER KURULACAK

Türkiye ve ABD, ticaret hacminin artırılması için tekstil, hazır giyim, mobilya, mermer, otomotiv, otomotiv yan sanayi, mücevherat, sivil havacılık, makina, kimya, çimento ve lojistik olmak üzere 12 öncelikli sektör belirlendi. Bu kapsamda, Türkiye ile ABD ticaret bakanlıkları başkanlığında sektör temsilcileriyle beraber sektörel komitelerin de kurulmasına karar verildi. Türk ve ABD'li firmaları bir araya getirecek olan bu komiteler sonuç odaklı çalışacak ve çalışmaların sonuçlarını bir an önce almak için maksimum işbirliğiyle hareket edecek. 100 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefi için iki ülke arasında atılan adımların 25 Eylül'de, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile ABD Başkanı Trump'ın Birleşmiş Milletler Haftası kapsamında

gerçekleştireceği görüşmede de gündeme getirilmesi bekleniyor.

İHRACAT EŞİT OLACAK

Türkiye ile ABD arasındaki mevcut ticaret hacminin 20 milyar dolardan 100 milyar dolarlık seviyeye çıkarılmasında izlenecek yolu, ABD Ticaret Bakanı Wilbur Ross, Bloomberg HT televizyonundaki röportajında şöyle açıkladı: "Her sektör için detaylı yol haritası var. Bu hedef iki adet 50 milyar dolarlık parçadan oluşuyor. Biri Türkiye tarafından ihracat, bir diğeri ise ABD tarafından ihracat. Bu mevcut ticaret hacmi ile kıyaslandığında büyük görünebilir. Ancak bu hedefi Amerika Birleşik Devletleri'nin toplam mallar ve hizmetler tarafından ticaret hacmi ile kıyasladığınızda, biz bu noktada 5 trilyon doların üzerindeyiz. Yani bu 50 milyar dolar, bizim ekonomimizin yüzde 1'ine eşit."

KOBİ'LERE ÖZEL ÇALIŞMA

ABD Ticaret Bakanı Wilbur Ross'un Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK)-Türkiye-ABD İş Konseyi (TAİK) Yürütme Kurulu Toplantısı'nda verdiği mesajlar da beş günlük ziyarette iz bıraktı. Ross, Türkiye'de bin 700'den fazla ABD'li şirketin faaliyet gösterdiğini ve bunun yeni ticaret hacmi hedefi için avantajlı bir başlangıç olduğunu kaydetti. ABD'ye giden Türk KOBİ'lerin girişimcilik ruhuna sahip olduğunu belirten Ross, KOBİ'lere yönelik özel çalışmalar yapılması gerektiğini de vurguladı. 100 milyar dolar rakamına ulaşılması için devletler arasındaki işbirliğinin yeterli olmadığını, özel sektörün de işbirliğine ihtiyaç duyulduğunu altını çizdi. Devletlerin ticaretin önündeki engelleri kaldırdığını, ancak özel sektörün mutlaka bu inisiyatifte liderlik yapması gerektiğini de aktardı. Türkiye'nin ABD firmaları için Çin'den daha avantajlı olduğunu söylemesi ve Çin yerine Türkiye'yi yatırım için işaret etmesi de Ross'un önemli açıklamaları arasındaydı.



Çin Hükümeti, önümüzdeki 15 yılda kaliteli ürünlerin ithalatının artırılmasına yönelik özel bir politika uygulamaya hazırlanıyor. İTO'yu ziyaret eden Şanhay heyeti, Türk firmalarının bu süreçte etkin olması için Oda ile işbirliğine önem verdiklerini söyledi.

Çin pazarında FIRSAT DOLU 15 yıl geliyor

ŞEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası, Çin'in en büyük kenti ve ticaret merkezi Şanhay'dan konuklarını ağırladı. Şanhay Uluslararası Ticaret ve Tanıtım Konseyi Başkanı Yardımcısı Cao Jinxi ve beraberindeki heyet, İTO Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay ve İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer ile görüşti. İTO Başkan Yardımcısı Kuralay, toplantıda yaptığı konuşmada, karşılıklı kazan-kazan ilkesi üzerine işbirliği inşasının her iki ülkeye fayda sağlayacağına inandıklarını belirterek, "Çin'den ithalatımız 2018 yılında 20.7 milyar dolar iken, ihracatımız 2.9 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmiş. 2010 yılında 'Stratejik İşbirliği' düzeyine

yükseltile ilişkilerimiz, son dönemde hızla gelişmeye devam etse de ikili ticaret hacminin gerçek potansiyeline ulaşması açısından kat edilmesi gereken daha uzun bir yol var" dedi.

VİZE İÇİN DESTEK TALEBİ

Türkiye aleyhindeki 18 milyar dolarlık dış ticaret açığının her iki taraf açısından yarar sağlayacak şekilde dengelenmesi gerektiğini de vurgulayan Kuralay, "Çin'e daha fazla ihracat yapmalı, Çin'den ülkemize daha fazla yatırım çekmeli ve iki ülke şirketleri arasında kurulacak ortaklıklar ile bu gelişime ivme kazandırmalıyız" diye konuştu. İTO'nun iki ülke arasındaki ticaret potansiyelini geliştirme çerçevesinde inisiyatif üstlendiğine de dikkat çeken Kuralay, İTO

Yönetim Kurulu'nun öncülüğünde Canton, SIAL, Bauma China fuarlarına her yıl düzenli katılım gerçekleştirdiğini söyledi. İsrail Kuralay, Türk iş insanlarının vize temininde belediye onaylı davetiyelerde gecikmeden kaynaklı sorunlar yaşadığını belirterek, çözüm için Şanhay Uluslararası Ticaret ve Tanıtım Konseyi'nden de destek beklediklerini ifade etti.

İTO İLHAM KAYNAĞIMIZ

Ticaret kapasitesinin artırılması için iletişim kanallarının artırılması gerektiğini belirten Şanhay Uluslararası Ticaret ve Tanıtım Konseyi Başkanı Yardımcısı Cao Jinxi, şöyle konuştu: "İstanbul Ticaret Odası, organizasyonları ve iş yapma yöntemiyle bizim için ilham kaynağı.

Yurtiçinde organize ettiğimiz fuar 20'den fazla, yurtdışında katıldığımız fuar ise 200'den fazla. Önümüzdeki kasım ayında düzenleyeceğimiz Çin İthalat Fuarı ile Bir Kuşak Bir Yol Projesi kapsamında ülkelere yönelik Mayıs 2020'de düzenleyeceğimiz fuarda İTO'yu da görmek isteriz. Türkiye'yi temsil eden milli ürünleri dünyaya tanıtmak istiyoruz. Çin pazarına girerek bunu yapabilirsiniz. Yatırım danışmanlığının yansırı hukuk hizmeti de veriyoruz; Tahkim Kurulumuz var. Türkiye'de yatırım yapan Çinli firmaların sayısı artıyor. Yerel kanunları bilmedikleri için sorunlar yaşıyorlar. İTO aracılığıyla sorunları çözmek istiyoruz. Türk iş insanlarının yaşadığı vize sorununun çözülmesi için destek olacağız."



İstanbul lojistik merkezi olabilir

Geçen yıl Şanhay Uluslararası Ticaret ve Tanıtım Konseyi Başkanı Jianrong Yang'ı ziyaret ettiklerini ve verimli bir toplantı gerçekleştirdiklerini hatırlatan İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer, "O toplantıda, Bir Kuşak Bir Yol Projesi'ni değerlendirdik. İstanbul'un Çin için Avrupa ve Ön Asya'nın lojistik merkezi olabileceğinden bahsettik. Özellikle parsiyel mallar için bu potansiyel çok yüksek. Gelecekte lojistik en büyük sorun olacak. Ticari ilişkiler gelişsin istiyoruz fakat zor vize alıyoruz, zor mal satıyoruz" dedi.

Türk firmalarına destek vereceğiz

Şanhay Uluslararası İthalat Ticaret Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı Lu Ren, uzun vadeli ve kapsayıcı bir ticari ilişkinin önemine dikkat çekerek, şöyle konuştu: "Çin Hükümeti, önümüzdeki 15 yılda daha çok kaliteli ürün ithal edecek. Bunun için gerekli fuarları organize etme yetkisini bize verdi. Türk firmalarının Çin pazarında yaşadıkları sorunların çoğunun oradaki hukuku bilmemelerinden kaynaklandığını görüyoruz. Türk firmalarının bizim kanallımızla Çin pazarına girerek, gelecek 15 yılda yapılacak ithalattan faydalanmasını istiyoruz. İTO ile işbirliğine önem veriyoruz."

gurses@superonline.com



PERSPEKTİF

Dr. Can GÜRLESEL

Küresel ekonomide resesyon endişeleri

Küresel ekonomide resesyon yaşanması endişeleri giderek artıyor. Uluslararası finansal piyasalar birkaç aydır dünya ekonomisinde bir resesyon yaşanması olasılığını yansıtan fiyatlamalar yapmaya başladı. Bu çerçevede küresel resesyon endişesini değerlendirelim...

1. Dünya ekonomisinde ivme kaybı hızlandı

Dünya ekonomisi 2017 yılında yüzde 3.2 büyürken dünya mal ticareti de yüzde 7.6 genişleme gösterdi. Küresel kriz sonrası dünya büyümesi ve ticareti açısından en iyi yıl 2017 oldu. Ancak 2018 yılı başından itibaren ABD'nin başlattığı ticarete korumacı uygulamaları küresel ekonomide ivme kaybına yol açtı. Dünya ekonomisi 2018 yılı ikinci yarısından itibaren yavaşlamaya başladı. Jeopolitik riskler ve yaptırımlar ile Brexit belirsizliği de korumacı önlemlerine eklenince ivme kaybı giderek hızlandı.

2019 yılının ilk yarısında ise dünya ekonomisinde büyüme yüzde 2.6'ya kadar gerilemiş bulunuyor. Dünya mal ticareti de yılın ilk yarısında yüzde 2.4 daraldı. Dünya sanayi üretimi 2019 yılı mayıs ayından itibaren gerilemeye başladı. Beklentiler ve yatırım iştahı da bozuluyor. Tüm bunların bileşenleri sonucu olarak da küresel ekonomide resesyon yaşanacağı endişeleri giderek yaygınlaşıyor.

2. İvme kaybına yol açan sorunlar derinleşiyor

Öncelikle küresel ekonomide önce ivme kaybına, sonra da resesyon beklentilerine yol açan unsurlar aynen duruyor ve çözüm olasılıkları da zayıflıyor. ABD ile Çin arasında ticaret müzakerelerinin bir anlaşma ile sonuçlanması ümitleri azalıyor. Asya'da Güney Kore-Japonya korumacı savaşına katılmış gibi görünüyor. ABD, otomotiv ithalatında özellikle Avrupa Birliği'ni etkileyecek koruma önlemlerine her an başlayabilecek. Hindistan ile ABD arasında da koruma önlemleri başladı. Tüm bu uygulamalar küresel ticarete daralmayı hızlandırabilecek ve resesyon yaşatabilecek.

Diğer bir unsur olarak Büyük Britanya'nın Avrupa Birliği'nden anlaşmasız ayrılığı artık en yüksek olasılık olarak görülüyor. Brexit sürecinin uzaması şimdiye kadar daha çok beklentileri olumsuz etkiledi. Ancak anlaşmasız bir ayrılığın AB ve Büyük Britanya ekonomisi üzerinde fiili etkisi çok daha kuvvetli olacak. Bu da başta Almanya olmak üzere yavaşlayan Avrupa Birliği'ni resesyon eşliğinde taşıyabilecek.

İran ve Venezuela gibi ülkelere uygulanan sert ve çok kapsamlı yaptırımlar ise sadece bu ülkeleri değil, Ortadoğu ve Körfez ile Güney Amerika bölgesindeki iktisadi faaliyetleri olumsuz etkiliyor. Yaptırımlar karşılıklı tehditler ile devam edecek gibi görünüyor ve bunlar da olası bir resesyona besleyecek.

3. ABD'ye ilişkin farklı resesyon beklentileri var

Uluslararası finansal piyasaların resesyon beklentisi ise daha çok ABD için ve fiyatlamalar da buna göre işaretler veriyor. Ancak ABD'nin mevcut büyüme dinamikleri ve temposu henüz bir resesyon işareti vermiyor. Merkez Bankası Fed, ABD için bir resesyon riski görmüyor. IMF de ABD'nin 2019 büyüme beklentisini yüzde 2.6'ya yükseltti ve 2020 için yüzde 1.9 büyüme bekliyor. ABD resesyonlarını önceden haber veren tahvil fiyatlamaları ise yakın zamanda bir resesyona işaret ediyor. Ancak muhtemelen finansal piyasalar 2008 krizi dersleri ile bu kez de önceden abartılı bir fiyatlama içine girmiş bulunuyor. Reel göstergeler ABD'de resesyon beklentilerini desteklemiyor. Mevcut koşulların sürmesi halinde bir resesyon olmasa dahi 2020 yılında dünya ekonomisi daha da yavaşlayacak ve durgunluğa yakın bir büyüme gerçekleşecek. Mal ticareti ise muhtemelen 2019 ve 2020 yılında durağan bir eğilim içinde olacak.

4. Resesyona girilmesini merkez bankaları engellemeyebilir

ABD ve AB ile diğer ülke merkez bankaları da bu koşullar ve beklentiler içinde piyasa dostu ve genişlemeci para politikaları uygulayacak. Ancak ticaret savaşları artarak yaşanırken merkez bankalarının genişlemeci politikaları uygulaması sadece olası bir resesyonu geciktirecek. Bu nedenle merkez bankaları da yeterli olamayabilecek.

Son söz; küresel ekonomide resesyon her yönü ile Türkiye'yi de etkileyecek.

İnşaat sektörü Hindistan'a açılıyor

İSTANBUL Ticaret Odası'nın üyelerini ihracatçı konumuna getirmek için gerçekleştirdiği çalışmalarından biri de, kasım ayında Hindistan'a düzenlenecek ticari heyet programı. Hindistan'ın Mumbai şehrinde düzenlenecek "İnşaat Malzemeleri Sektörel Ticaret Heyeti Programı" ile Oda üyelerinin Hindistan'ın inşaat sektöründen pay alması hedefleniyor. Program kapsamında Türkiye-Hindistan İş Forumu'na katılım sağlanacak ve İstanbul Ticaret Odası üyesi ihracatçı firmalarla Hintli ithalatçı firmaların bir araya geleceği ikili iş görüşmeleri organize edilecek. Programa katılmak isteyenlerin 17 Eylül 2019 tarihine kadar başvuruda bulunmaları gerekiyor.

Bilgi için:

Yasın Uygur / Hülya Torlak
Tel: 0 212-455 64 19 / 455 64 25
uluslararası@ito.org.tr



Necef'ten işbirliği daveti

İSTANBUL Ticaret Odası, Türkiye-İrak arasındaki ticari ve ekonomik ilişkilerin daha da geliştirilmesi amacıyla yoğun temaslarını sürdürüyor. İTO, geçtiğimiz hafta da 55 bin üyesi ile Irak'ın en büyük ticaret odalarından biri olan Necef Ticaret Odası heyeti ile işbirliği fırsatlarını görüşti.

Necef Ticaret Odası Başkanı Heidar Jasim ile Başkan Yardımcısı Mahdi

Muna, İstanbul Ticaret Odası Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay tarafından ağırlandı. Görüşmede Heidar Jasim, İTO üyesi firmaları özellikle enerji ve inşaat alanında Necef bölgesine yatırım yapmaya davet etti.

TİCARET ZİRVESİ

Öte yandan; İstanbul Ticaret Odası üyesi firmalar, "2. Türkiye-İrak (IKBY) Ticaret ve Yatırım Zirvesi" programı ile de



Irak pazarından pay alma fırsatı yakalayacak. Erbil şehrinde 28-30 Eylül 2019 tarihleri arasında

düzenlenecek etkinlikle Türk firmaları Irak'taki iş fırsatlarını değerlendirme imkanı bulacak.

8 13 Eylül 2019

GÜNCEL

İSTANBUL TİCARET

Dış ticarete neler oluyor?

Türkiye İstatistik Kurumu 11 Eylül 2019 günü, Temmuz 2019 itibarıyla dış ticaret endekslerini açıkladı. Bu verilerle, hem değer bazında hem de miktar bazında ülkemizin dış ticaret tablosunu açıkça görebiliyoruz. Sizler de kendi şirket verilerinizi bu tabloyla karşılaştırarak Türkiye genel durumuna göre neler yapmışsınız, onu görebilirsiniz. Şimdi gelelim verilere... İhracat birim değeri endeksi temmuz ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 3.7 azaldı. Endeks bir önceki yılın aynı ayına göre gıda, içecek ve tütünde yüzde 0.8, ham maddelerde (yakıt hariç) yüzde 7.2, yakıtlarda yüzde 10.5 ve imalat sanayinde (gıda, içecek, tütün hariç) yüzde 4 azaldı.

Görülebileceği üzere birim değerlerde bir azalma söz konusu. Bu durum pahalı ürün yerine daha ucuz ürün satılan bir satış kompozisyonundan kaynaklanabileceği gibi genel olarak fiyatlarda bir gevşemeden de kaynaklanıyor olabilir. Bu gelişme iç piyasada enflasyon üzerinde de olumlu etki yapıyor.

İhracat birim değeri endeksindeki düşüşe paralel olarak ithalat birim değeri endeksinde de düşüş kaynaklarsa, gevşemenin maliyet düşüşünden kaynaklanabileceğini söyleyebiliriz.

Daha rekabetçi fiyat
Gelelim ithalat birim endeksindeki değişime...

İthalat birim değeri endeksi temmuz ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 3.9 azaldı. Endeks bir önceki yılın aynı ayına göre gıda, içecek ve tütünde yüzde 7.4, ham maddelerde (yakıt hariç) yüzde 8.6, yakıtlarda yüzde 7.2 ve imalat sanayinde (gıda, içecek, tütün hariç) yüzde 2 azaldı.

Görülebileceği üzere girdi fiyatlarında da bir düşüş söz konusu. Dolayısıyla maliyetler düşerken daha rekabetçi fiyat vermeye başladığımız açıkça görülüyor. Normal şartlarda ihracatı artıracak bir gelişmedir.

Şimdi gelelim miktar bazında gelişimlere... Böylece daha gerçekçi bir şekilde dış ticareti masaya yatırmış olabileceğiz.

İhracat miktar endeksi temmuz ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 12.1 arttı. Endeks bir önceki yılın aynı ayına göre gıda, içecek ve tütünde yüzde 1.2, yakıtlarda yüzde 58 ve imalat sanayinde (gıda, içecek, tütün hariç) yüzde 10.9 artarken, ham maddelerde (yakıt hariç) yüzde 1.6 azaldı.

Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış seriye göre ise 2019 Haziran ayında 146.9 olan ihracat miktar endeksi yüzde 13.9 artarak, 2019 Temmuz ayında 167.3 oldu. Takvim etkilerinden arındırılmış seriye göre ise 2018 Temmuz ayında 154.4 olan ihracat miktar endeksi yüzde 8.1 artarak, 2019 Temmuz ayında 166.9 oldu.

Daha önce de belirttiğimiz gibi beklentimize uygun bir gelişme ve miktar bazında hem bir önceki yıla göre değer değişiminde hem de mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış verilerde ihracatta reel anlamda bir artış söz konusu.

Aldığımızdan fazla satmışız
Şimdi ithalattaki duruma bakalım...

İthalat miktar endeksi temmuz ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 4.8 azaldı. Endeks bir önceki yılın aynı ayına göre, gıda, içecek ve tütünde yüzde 11.5 artarken, ham maddelerde (yakıt hariç) yüzde 3.1, yakıtlarda yüzde 10 ve imalat sanayinde (gıda, içecek, tütün hariç) yüzde 6 azaldı.

Mevsim ve takvim etkilerinden arındırılmış seriye göre; 2019 Haziran ayında 116.9 olan ithalat miktar endeksi yüzde 6.1 artarak, 2019 Temmuz ayında 124 oldu. Takvim etkilerinden arındırılmış seriye göre ise 2018 Temmuz ayında 136.9 olan ithalat miktar endeksi yüzde 4.9 azalarak, 2019 Temmuz ayında 130.2 oldu. İthalatta bir önceki yılın aynı ayına göre azalan miktar endeksi, dış ticaret açığının ve döviz ihtiyacının (dış ticaret nedeniyle oluşan) azalmasına yol açıyor.

Sonuç olarak da şu güzel tabloyla karşılaşıyoruz:

İhracat birim değeri endeksinin ithalat birim değeri endeksinde bölünmesiyle hesaplanan ve 2018 yılı temmuz ayında 103.3 olarak elde edilmiş olan dış ticaret haddi 0.2 puan artarak, 2019 yılı temmuz ayında 103.5 oldu.

Özetle aldığımızdan fazla satmışız... Harika bir tablo...

Daha önce aynı konuyla ilgili olarak yazdığımız 12 Temmuz tarihli yazımızda bir mesaj vermiştik. Stok yönetimi konusunda verdiğimiz ve gerçekleşen mesajı tekrarlıyoruz.

Son söz; stok yönetimi yapmazsanız daha düşük maliyetle mal alma avantajlarını kaçırsınız. Bunun için fiyat gelişimlerini iyi analiz etmeli.



Hikmet BAYDAR

Orta Asya'nın en büyük pazarlarından biri olan Kazakistan, Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Projesi (UR-GE) ile Türk firmalarına açılıyor. UR-GE ile Kazakistan iç giyim pazarına dahil olacak firmalarımızın, bu pazardan önümüzdeki bir yıl içerisinde 5 milyon dolarlık pay alması öngörülmüyor.



Tek etkinlikle 5 milyon dolarlık bağlantı

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

KAZAKİSTAN iç giyim pazarında yüzde 4'lük bir paya sahip olan Türkiye, bu payı artırmak için girişimlere başladı. Bunlardan biri de İstanbul Ticaret Odası'nın desteklediği Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Projesi (UR-GE). Ticaret Bakanlığı'nın desteklediği, İstanbul Ticaret Odası'nın da yürüttüğü UR-GE Projesi ile Kazakistan pazarına girecek olan firmaların bu pastadan önümüzdeki bir yıl içerisinde 5 milyon dolarlık pay alması hedefleniyor.

UR-GE Projesi, aynı iş kolunda faaliyet gösteren firmaların

kümelenerak dış pazarlara açılmasını sağlayan bir proje. İstanbul Ticaret Odası'nın ilk olarak 2015 yılında deri sektörü ile başladığı UR-GE projeleri, ayakkabı ve iç giyim sektörü ile devam ediyor.

Projenin Kazakistan'a yönelik yurtdışı pazarlama faaliyeti, 26-29 Ağustos 2019 tarihleri arasında Almatı şehrinde gerçekleştirildi. Toplam 22 firma ile 2017 yılında başlayan proje kapsamında firmalara rekabet edebilirliklerini artırmaları amacıyla çeşitli eğitimler verildi. Küme içerisinde 14 firma ihracat kapasitelerini artırmak amacıyla ağustos ayında Kazakistan'da toplam 121 iç giyim alıcısı firma ile bir araya geldi. İkili görüşmeler sonucunda

önümüzdeki bir yıl için 5 milyon dolarlık ticaret hacmi yakalandı.

EĞİTİM SÜRECİ

UR-GE Projesi; halihazırda ihracat yapan firmaların daha etkin bir şekilde yurtdışı pazarlarda yer almasını sağlayan çok kapsamlı bir proje olma özelliği taşıyor. Proje kapsamında firmalar ilk etapta ihtiyaç analizine göre bir eğitim sürecinden geçiyor.

GERİ ÖDEME

Sektörlere göre yurtdışı bağlantıları da çeşitlilik gösteriyor. Buna göre fuarlara katılım, fabrika gezileri, yurtdışında mağaza gezileri, ikili iş görüşmeleri olabildiği gibi sıcak satış da gerçekleştiriliyor. Projeye katılan

Sırada Polonya ve Suudi Arabistan var

UR-GE Projesi, önümüzdeki dönemde de firmaların ihracat potansiyelini artırma hedefiyle devam edecek. Buna göre projenin önümüzdeki bir yıllık hedefleri arasında Polonya ve Suudi Arabistan iç giyim pazarları yer alıyor.

firmalar da yurtdışında bağlantı kurdukları şirketleri çok çeşitli konseptlerde Türkiye'de ağırlayabiliyor. Proje üç yıl sürüyor ve firmaların kümelenerak 10 kez yurtdışı gezisi yapma hakkı bulunuyor. Firmalar harcamalarının yüzde 75'inden muaf tutuluyor.

Hollanda ile ticaret inovasyonla gelişecek



Türkiye-Hollanda Ortak Ekonomik ve Ticaret Komitesi (JETCO) ve Türkiye-Hollanda Yuvarlak Masa Toplantısı Ankara'da gerçekleştirildi.

TİCARET Bakanı Ruhsar Pekcan, Türkiye-Hollanda Ortak Ekonomik ve Ticaret Komitesi (JETCO) kapsamında geniş bir çerçevede işbirliği mutabakatı zaptı imzaladıklarını açıkladı. Bakan Pekcan, "İkili yatırımlar, standardizasyon, enerji, ulaşım, akıllı ve yeşil şehirler, geri dönüşüm ekonomisi, bilim, yenilikçilik ve kadın girişimciliği önde gelen alanlar" dedi. İki ülke arasındaki ticaret hacminin 8 milyar dolar seviyesinde bulunduğunu dile getiren Pekcan, bu rakamı 10 milyar dolara çıkarmayı hedeflediklerini söyledi.

DOĞRUDAN YATIRIMCILAR

Hollanda'nın doğrudan yabancı yatırımcılar arasında Türkiye'de en çok yatırımı bulunan ülke konumunda olduğuna dikkati çeken Pekcan, şöyle konuştu: "İki ülke arasında liman inşaatı ve yönetimi,

müteahhitlik, denizcilik, ileri teknoloji tarımı, organik tarım ürünleri, çevre atık yönetimi, kimyasallar, yenilenebilir enerji, lojistik ve sağlık hizmetleri alanında da önemli işbirliği imkanları var. Özellikle bilim, teknoloji ve yenilikçilik alanında bilgi ve deneyim paylaşımının son derece faydalı olacağını öngörüyoruz. Bu bağlamda Hollanda ile yakın işbirliğimizi sürdürmeye karar verdik."

Hollanda Dış Ticaret ve Kalkınma İşbirliği Bakanı Sigrid Kaag ise Hollanda'nın, Türkiye'ye en fazla yatırım yapan ülke olduğunu söyledi.

İNOVASYON VE İŞBİRLİĞİ

JETCO kapsamında çok açık bir toplantı yaptıklarını kaydeden Kaag, şunları dile getirdi: "İnovasyon vasıtasıyla ilişkilerimizi nasıl ileriye götürebiliriz, sürdürülebilir üretim zincirlerimizi nasıl oluşturabiliriz, kadın

girişimciliğini nasıl daha iyi bir noktaya ulaştırabiliriz, ticaret vasıtasıyla kalkınma hedeflerine ve akıllı şehirlerle ilgili konulara nasıl katkıda bulunabiliriz diye gördük."

TÜBİTAK ile Hollanda Bilimsel Araştırma Organizasyonu (NWO) arasında bir işbirliği protokolü imzalandığını belirten Kaag, "Bilim ve yenilikçilik anlamında çok önemli çalışmalar yapıyoruz. Sağlıkta ekosistem çalışmalarımız var. Bu ekosistemin içinde firmalar ve üniversiteler yer alıyor. Hem Hollanda hem Türkiye'deki firmalar birbiriyle bağlantılı sağlık hizmetleri sunmak için çalışacaklar" dedi.

Yuvarlak masa toplantısında Hollanda heyeti adına konuşan iş adamı Arjen Radder de Türkiye-Hollanda ilişkilerinin daha güçlü bir potansiyelle yoluna devam ettiğini belirterek, "Amsterdam'a baktığımızda borsanın 3'te 1'i şu an burada yer alıyor" dedi.

Ev aletlerinde tedarikçi buluşması

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası Yan Sanayi Borsası'nın (TYSB) düzenlediği 'tedarikçi günleri'nde, elektrikli ev aletleri pazarında önemli paya sahip Arzum ile yan sanayiciler bir araya geldi.

Arzum Tedarikçi Günleri'nde, Arzum yetkilileri, hem küçük

elektrikli ev aletleri parçalarının üretimi hem de yeni ürünler bulmak için Türk sanayicilerle buluştu.

YENİ ÜRÜN

Arzum firması, ürettikleri küçük elektrikli ev aletlerinin bazı parçalarını ya da yan sanayi firmalarının üretim kabiliyetleri ve tasarımları dahilinde bulunan ürünleri

portföyüne eklemek istiyor.

Bu etkinlikte yaklaşık 15 şirket, Arzum ile işbirliği imkanlarını gördü. Firmanın satın alma yetkilileri; etkinlikten beklentilerinin ötesinde fayda sağladıklarını vurgulayarak, "Tedarikçi ihtiyacımız olduğunda bundan sonra İTO ile irtibat kuracağız" dediler.



TESCİL BELGENİZE ONLINE ERİŞİN!

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

Nasıl mı?

1

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

2

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

ito.org.tr | 444 0 486
 itokurumsal

Dünyanın 3. büyük ekonomisine sahip Japonya ile yürütülen STA müzakerelerinde sona yaklaşıyor. Tokyo Büyükelçisi Hasan Murat Mercan, bu ay sonunda yapılacak 17. tur görüşmeleriyle imza aşamasına geçileceğini açıkladı.

STA öncesi İstanbul Ticaret'e konuşan Büyükelçi Mercan, Japonya'nın 2018'de 750 milyar dolarlık ithalat yaptığını belirterek, "Odaklanılması halinde Japonya getirisi yüksek bir pazar imkânı sunuyor" dedi.

Büyükelçi Mercan'ın verdiği bilgiye göre STA müzakerelerinde 17. tur görüşmeleri 30 Eylül-4 Ekim 2019 tarihlerinde Tokyo'da yapılacak. Gerek Türk gerekse Japon tarafı müzakerelerin bir an önce bitirilerek ilk fırsatta duyurulmasını hedefliyor.



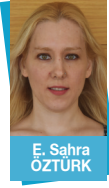
2019 Türk kültür yılı

Japonya'da kutlanan '2019 Türk Kültür Yılı' nasıl gidiyor?

Japonya'da 2019'un Türk Kültür Yılı olarak ilan edilmesinin temelini, 2019 yılında diplomatik ilişkilerin 95. yılının kutlanması ve iki ülke arasındaki derin tarihi bağlar ile kültürel ilişkilerin varlığı oluşturuyor. 2019 Türk Kültür Yılı'nın en önemli etkinliği olan sergide Topkapı Sarayı'ndan 162, Dolmabahçe Sarayı'ndan 9, Yıldız Sarayı'ndan 14 olmak üzere toplam 185 eser, ziyaretçilerin beğenisine sunuldu ve sergimiz yaklaşık 200 bin kişi tarafından ziyaret edildi. Aynı sergi, bu kez 14 Haziran-28 Temmuz 2019 tarihleri arasında Kyoto Ulusal Modern Sanat Müzesi'nde açıldı.

Japonya ile STA'ya az kaldı

JAPONYA, 5 bin 500 Türk vatandaşının yaşadığı dünyanın en büyük 3. ekonomisi konumunda bir ülke. 124 yıllık dostluk geçmişi bulunan Türkiye ve Japonya, bu ay sonunda başkent Tokyo'da 17. kez Serbest Ticaret Anlaşması'nı (STA) müzakere edecek. Bu müzakere ile o tarihlerde Japonya'yı ziyaret etmesi beklenen Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile Japonya Başbakanı Shinzo Abe'nin STA'ya imza atması bekleniyor. Tokyo Büyükelçimiz Hasan Murat Mercan, imzalanacak STA öncesi Japon kültürünü ve iş fırsatlarını İstanbul Ticaret'e anlattı. Japonya'nın 2018'de 750 milyar dolarlık ithalat yaptığını söyleyen Büyükelçi Mercan, "Bu durumu göz önünde bulundurarak, uzun vadeli strateji oluşturulması ve odaklanılması halinde Japonya getirisi yüksek bir pazar imkânı sunuyor" dedi.



E. Sahnı Öztürk

GETİRİSİ YÜKSEK BİR PAZAR

Japonya ile ticari ilişkilerimizi değerlendirmisiniz? Japonya'ya ihracatımız 2018 yılında yüzde 16,5 artarak 479 milyon dolar ile bugüne kadarki en yüksek seviyesine ulaştı. Son dönemde en çok orkinos, zeytinyağı, kuru üzüm, çinko cevheri ile otomotiv yan sanayi ürünlerinde ihracat artışı oldu. Dikkati çeken bir diğer husus, tarım ürünleri toplam ihracatımızda yaklaşık yüzde 10 paya sahip iken, Japonya'ya ihracatımızda yüzde 35'den fazla yer tutuyor. 2018 yılı itibarıyla Japonya'dan ithalatımız yüzde 3,7 azalarak 4,1 milyar dolar civarına yaklaştı. Türkiye'deki toplam doğrudan yabancı yatırımları ise 2,6 milyar dolara ulaşmıştı. 224 Japon firmasının Türkiye'de yatırım ve faaliyeti mevcut. Öte yandan, Japonya 2018 yılında yaklaşık 750 milyar dolar ithalat yaptı. Bu durumu göz önünde bulundurarak, uzun vadeli strateji oluşturulması ve odaklanılması halinde Japonya getirisi yüksek bir pazar imkânı sunuyor.

TİCARETE JAPON İŞİ ÇÖZÜM

Japonya'nın toptan ve perakende dağıtımına özgü çeşitli uygulamaları var. Bu uygulamalar hakkında bilgi verir misiniz? İlk başta küçük aile şirketleri olarak kurulmuş olsalar da büyük holding şirketlerine dönüşen 'zaibatsu'lar, İkinci Dünya Savaşı'na kadar ülkedeki toptan ve perakende dağıtımını şekillendirmiş. İkinci Dünya Savaşı

sonrasındaki dönemde bu yapılar, yerini yatay ve dikey 'keiretsu'lara devretmiş.

Yatay ve dikey keiretsu neyi ifade ediyor?

Yatay keiretsu, bir banka etrafında toplanan şirketler arasındaki çapraz hissedarlık ilişkilerini temsil eden yapıya verilen ad. Ayrıca zaibatsu yapısıyla benzerlikler gösteriyor. Dikey keiretsu ise büyük çapta üretim yapan bir firmanın tedarikçileriyle oluşturduğu zincir olarak tanımlanabilir.

Bu uygulamaların işlevleri ve önemi ne?

Söz konusu yapılar günümüzde dağıtım kanalları için belirleyici. Öncelikle büyük üreticilerle doğrudan çalışan ve birkaç ürünü piyasaya sürmeye odaklanmış büyük dağıtıcılar bulunuyor. Büyük dağıtıcılar ürünlerini önemli ticaret merkezlerindeki (Tokyo, Osaka gibi şehirler veya bölgelere) daha küçük çapta iş yapan ancak daha fazla çeşit barındıran dağıtıcılara gönderiyor. Daha sonra toptancılar veya perakendeciler ürünleri tüketicilere ulaştırıyor. Üreticiler uzun vadeye yayılmış keiretsu güven ilişkisinin bir parçası olarak toptancılar veya perakendeciler ile personel desteği, satış sonrası hizmeti, kredi, danışmanlık ve benzeri işbirlikleri tesis ediyor. Bu işbirliklerinin bilinen bir örneği 'henpin' sistemi. Henpin, Japonca iade edilen mallar demek. Bu sistemle perakendecilere, satılmayan ürünleri maliyetine tedarikçisine iade

etme kolaylığı sağlanıyor. Diğer bir örnek ise liste fiyatı sistemi olan 'tatane' dir. Bu sistem ile ürünler için her bir dağıtım aşamasında ve nihai satış aşamasında 'üreticinin teklif ettiği fiyat' şeklinde ifade edilen bir standart fiyat tespit ediliyor. Yabancı ürünlerin Japonya'ya ithalatı ise ithalat acenteleri, uzmanlaşmış ticaret şirketleri ve genel ticaret şirketleri kanallarıyla sağlanıyor.

STRATEJİK ORTAKLIK

Jeopolitik kapsamda siyasi işbirliklerimizi değerlendirebilir misiniz?

Güçlü dostluk bağlarına dayanan iki ülke arasındaki işbirliği ilişkileri, 2013 yılında 'stratejik ortaklık' düzeyine yükseltildi. Geçtiğimiz iki yıl içinde Sayın Cumhurbaşkanımız başta olmak üzere Türkiye'den çok sayıda üst düzey ziyaret gerçekleştirdi. Sayın Cumhurbaşkanımızın ekim ayında yapılacak İmparator Naruhito'nun tac giyme törenine katılmak üzere bu yıl bir kez daha Japonya'yı ziyaret etmesi öngörülüyor.

Japonya-Türkiye Serbest Ticaret Anlaşması'nda son durum nedir?

STA müzakerelerinde 17. tur görüşmeleri 30 Eylül-4 Ekim 2019 tarihlerinde Tokyo'da yapılacak. Gerek Türk gerekse Japon tarafı müzakerelerin bir an önce tamamlanması ve Sayın Cumhurbaşkanımız ile Japon Başbakanı Sayın Abe'nin bir araya geldiği ilk fırsatta duyurulması hedefleniyor.

Japonlarla nasıl iş yapılır?

- **Kartvizit paylaşımı:** İş insanları ilk karşılaşmalarında mutlaka kartvizit (meishi) alışverişinde bulunuyorlar.
- **Japonca'nın önemi:** Japonca iletişim kurmak ile kapıların daha kolay açıldığı bir gerçek.
- **Fizibilite:** Görüşmelerden önce somut gündem belirlenmesi gerekir.
- **Güvenilirlik:** Hazırlanan dokümanların güncelliği, dakik alınması güven tesisi açısından önemli.
- **Sözünde durmak:** Zamanında teslimat, kalitede istikrar, yerine getirilemeyecek bir vaatten kaçınmak; ürünün fiyatından daha da önemli.
- **Sıfır hata kuralı:** Japon firmalar sıfır hata prensibiyle iş yapıyorlar.
- **İstikrara saygı:** Japon firmaları zor tesis ettikleri iş bağlantılarını kolay bozmazlar.

Japonya pazarı için 5 altın kural

- Ürünlerin pazara uyarlanması
- Yenilikçi ürünlerin sunulması
- Japon veya Japonca bilen personel çalıştırılması
- Mutlaka Japonya'daki fuarlara katılınması
- Belli bir aşamadan sonra ofisin, mağazanın ve deponun kurulması

Dostluğun temeli dayanışma

İki ülke arasındaki dostluk ilişkilerinin başlangıcı, şüphesiz ki 1890 yılında yaşanan Ertuğrul faciası olarak kabul ediliyor. Bu facia sonrasında yaşanan kültürel ve ticari bağ, Türk-Japon ilişkilerinin temeli olarak kabul görüyor. İki ülke arasında 129 yıl önce bir facia ile başlayan ilişkiler, Birinci Dünya Savaşı esnasında Rusya'da esir düşen 1012 Türk askerinin Japon kargo gemisi Heime Meru ile vatanlarına ulaştırılması ve sonrasında yaşanan Tahrın olayı ile ilerledi. 1999 ve 2011 yıllarında yaşanan büyük depremler ise iki ülke arasındaki yardımlaşma duygusunun ve kuvvetli bağların daha da güçlenmesinde önemli rol oynadı.

Diziler seyahate dönüşüyor

Türk yapımı dizi ve filmlerimiz, Japonya'da izleyicilerden yoğun ilgi görüyor ve beğeni topluyor. Bu yapımlar sayesinde Japonlar'da bir Türkiye merakı oluşuyor ve bu merak, orta ve uzun vadede bir Türkiye seyahatine dönüşüyor. 2018 yılında ülkemize gelen Japon ziyaretçi sayısı bir önceki yıla göre yüzde 66,11 oranında artarak, 81 bin 931 oldu. Bu yıl da artış devam ediyor. İlk 5 ayda Japon turist sayısı yaklaşık 40 bin kişiye ulaştı. En büyük hayalimiz ise bir zamanlar 200 binleri bulan Japon turist sayısının önümüzdeki yıllarda 1 milyon kişiye ulaşması.



Fırsatlar risklerin önüne geçiyor

SON
GÖSTERGELERE
GÖRE



Fotoğraflar: KAMİL ÇATAK



Emek azizdir

İTO Meclis üyelerine seslenen Şekib Avdagiç, 950 yıl önce yazılmış bir sözü paylaştı. Avdagiç, şunları söyledi: "Biz işadamlarına sadece rakamlar, istatistikler güç vermez. Aynı zamanda bizim ruhumuz, bilgece söylenmiş sözlerden de beslenir. Belki de esas onların sayesinde ihtiyaç duyduğumuz motivasyonu elde

ederiz. 2019 yılı, Türk bilginini Yusuf Has Hacıp'ın Kutadgu Bilig'i yazısının 950. yıl dönümü... Tavsiyelerinin yer aldığı kitapta Yusuf Has Hacıp, şöyle yazıyor: 'Ömür aziz değil, emek azizdir; bu emeğe sarf edilmeyen hayata yazıktr.' Bizler, emeği aziz bilip, emeğiyle çalışmayı hayatının en büyük erdemi sayan

bir gelenekten geliyoruz. Ömrümüzün emekle anlam kazandığına inanıyoruz. Bu inancımız; hem kendimiz hem şehrimiz ve hem de ülkemiz için en önemli çıkış yoludur. Bu çıkış yolundan giderek, emekle kurulmuş, harcı alın teriyle karılmış yarınlara yürüyeceğimize inancım tamdır."

Dış ticaret için etkin temaslار

Türkiye'nin dış ticaret anlamında da etkin bir dönemden geçtiğini belirten Şekib Avdagiç, "Geçtiğimiz günlerde ABD Ticaret Bakanı Wilbur Ross ülkemizde beş gün boyunca oldukça verimli temaslarda bulundu. Diğer yandan yine Ticaret Bakanımız tarafından Türkiye-Hollanda arasında önemli bir işbirliği anlaşmasına imza atıldı"

dedi. Dünya ortak pazar anlaşmalarından ziyade karşılıklı STA'ların önemini vurgulayan Avdagiç, "Biz de bu değişimi en iyi şekilde değerlendirerek lehimize çevirmek üzere etkin temaslarda bulunuyoruz" diye konuştu.

İhracat odaklıyız

"Bizim temkinli iyimser bakış açımızı, Ticaret Bakanımız Ruhsar Pekcan tarafından açıklanan 'İhracat Ana Planı' da destekliyor" diyen Avdagiç, "Biz bu planı, 'üretim ve büyümeyi', ana taşıyıcı haline getirdiği için önemsiyoruz. Türkiye nasıl ithal ikameci anlayışı, ihracat odaklı model ile yeni bir evreye taşıdıysa bugün de İhracat Ana Planı ile yeni bir üretim ve kalkınma aşamasına taşıyacaktır. Planda makina, otomotiv, elektrik-elektronik, kimya ve gıda endüstrisi hedef sektörler. Sonuç olarak biz devletin ihracatı; verimlilik, dijitalleşme ve inovasyon ile artırmayı hedeflediğini, özel sektörü bu yönde teşvik ettiğini görüyoruz" şeklinde konuştu.

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Geçen yıl yaşanan kur ve enflasyon atağını takiben Türkiye ekonomisi yeniden büyüme rotasına geçiyor. Yılbaşından bu yana kur, faiz ve enflasyondaki iyileşme çarpıcı. Olumlu işaretler oldukça belirginleşti, fırsatlar risklerin önüne geçiyor" dedi.



SÜMEYRA YARIŞ TOPAL ŞEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, son dönemde ekonomideki olumlu işaretlerin oldukça belirginleştiğini belirterek, Merkez Bankası'nın son faiz indirim kararının yatırımlara olan etkisinin yılın son çeyreğinde hissedileceğini söyledi. Oda'nın eylül ayı Meclis toplantısında konuşan Başkan Şekib Avdagiç, "Tüm göstergeler, önümüzdeki dönemde fırsatların risklerin önüne geçmekte olduğunu müjdeliyor" dedi.

Konuşmasına 12 Eylül darbesinin üzerinden 39 yıl geçtiğini hatırlatarak başlayan Avdagiç, bu tarihin demokrasi tarihinde kara bir leke olduğunu söyledi.

TEKNOLOJİ VE KUR SAVAŞLARI

Şekib Avdagiç, konuşmasının devamında, "Dünyadaki iktisadi faaliyetin 2018 yılı başından beri hız kestiğini söyleyebiliriz. Gerek büyüme rakamları, gerekse PMI (Satın Alma Yöneticileri Anketi) endeksi bunu net bir şekilde gösteriyor" dedi.

Avdagiç, sözlerine şu şekilde devam etti: "Uluslararası kuruluşların projeksiyonları da 2019 yılı küresel büyümesinin 2018 yılından daha düşük seviyede kalacağını gösteriyor.

Peki, bu düşüşün sebebi ne? Burada pek çok sebep var. Bir numarada; ABD-Çin arasındaki ticaret savaşları var. Ve bunların alt cephelelerinde ise 'teknoloji savaşları' ve 'kur savaşları' bulunuyor."

Avrupa Birliği'nde başta Almanya olmak üzere yavaşlayan ekonomik

aktivite ve Brexit belirsizliğine dikkat çeken Avdagiç, "Diğer tarafta gelişmiş ülkelerin merkez bankalarının parasal genişlemeye ilişkin karmasık sinyalleri yer alıyor" dedi.

EGEMENLİK ÇEKİŞMESİ

Küresel gelişmelere dikkati çeken Avdagiç, şöyle devam etti: "ABD, ticaret savaşlarını sadece 'ekonomik' nedenlerle ateşlemiyor. Trump, çok açık bir şekilde gerçekte bir 'hegemonya/egemenlik' savaşı yürütüyor. Dolayısıyla biz ekonomik görünümü bir hegemonya savaşıyla karşı karşıyayız.

Biraz daha açarsak, aslında bu, şu anlama geliyor: Bu savaşın nedeni, önümüzdeki 30-40 yılda dünyayı kimin kontrol edeceğidir?

Kısacası, bugün dünyada bir 'düzen'den bahsetmek zor. Aksine, artık bir 'dünya düzensizliği' içerisindeyiz. Bu, hem ekonomik anlamda hem de siyasal anlamda geçerli."

İYİMSERLİK İÇİNDEYİZ

İş dünyası olarak Türkiye ekonomisi adına temkinli bir iyimserlik içinde olduklarını belirten İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Çünkü geçen yıl yaşanan kur atağı ve sonrasında enflasyon şokunu takiben Türkiye ekonomisi, yeniden büyüme rotasına geçiyor. Olumlu işaretler son dönemde oldukça belirginleşti. İşte bunun somut örnekleri: Yılbaşından bu yana kur, faiz ve enflasyondaki iyileşme çarpıcı" dedi.

KREDİ VE YAPILANDIRMA

Merkez Bankası'nın, dünyadaki parasal genişleme ve ülkemizdeki enflasyon düşüşünü de arkasına alarak gereken faiz indirimi adımlarını atmakta olduğunu söyleyen Avdagiç, şöyle devam etti: "Bunun yatırımlardaki etkisini bilhassa son çeyrekte hissedeceğimize inanıyoruz. Tabii Merkez Bankası'nın politika faizi indirimi sadece kamu bankalarını bağlayan bir husus değil. Kamu bankalarımızın gösterdiği özveriyi ve hassasiyeti özel

Merkez Bankası'nın, gereken faiz indirimi adımlarını atmakta olduğunu söyleyen Avdagiç, "Kamu bankalarımızın gösterdiği özveriyi ve hassasiyeti özel bankalarımızdan da gerek kredi faizi oranlarında gerekse yeniden borç yapılandırma süreçlerinde bekliyoruz" diye konuştu.



bankalarımızdan da gerek kredi faizi oranlarında gerekse yeniden borç yapılandırma süreçlerinde bekliyoruz."

Bu noktada ticari kredi faizlerine dikkati çeken Avdagiç, "Biliyorsunuz, kredi faizlerinin ağırlıklı ortalaması da mayıs sonunda yüzde 27 düzeyinden ağustos sonunda yüzde 19.42'ye düştü. Ticari kredi faizleri gerileme sürecine devam etti, yüzde 18'ler düzeyine geldi. Merkez Bankası'nın son politika faizi indirimiyle daha da aşağıya inmesini arzu ediyoruz" dedi.

ÇIKIŞIN BAŞLAMASINI BEKLİYORUZ

Konuşmasında, "İnşaat sektöründe yaşanan daralmanın dip seviyelerini gördüğü anlaşıyor" diyen Başkan Avdagiç, şöyle devam etti: "Şimdi beklentimiz buradan çıkışın başlaması... Buna ilişkin işaretler de oluşmaya başladı. Döviz talebinde bir dengeleme içindeyiz. Para piyasalarındaki gelişmeler de önümüzdeki döneme temkinli iyimser bakışımızı güçlendiriyor.

Sonuç olarak, İstanbul iş dünyası olarak biz Türkiye ekonomisi için temkinli bir iyimserlik içindeyiz. Çünkü ciddi bir büyüme çabası görüyoruz. Çünkü bunun daha aydınlık bir ekonomik geleceğe işaret ettiğini düşünüyoruz. Çünkü tüm bu göstergeler bize, önümüzdeki dönemde fırsatların risklerin önüne geçmekte olduğunu müjdeliyor."

BÜYÜME TAHMİNLERİ

"Türkiye'nin bu yılın son çeyreğiyle birlikte yeniden pozitif büyüme tarafına geçeceğini düşünüyoruz" diyen Avdagiç, "Türkiye'nin bu yıl kendine koyduğu büyüme hedefi yüzde 2.3. IMF ve OECD gibi bazı kuruluşlar ülkemizin bu yıl için negatif tarafta büyüme göstereceği tahmininde bulunurken, Dünya Bankası ise yılı yüzde 1.6 büyümeye kapatacağımızı öngörüyor. Biz bu iki tahminin arasında bir kademede bir oranla yılı tamamlayacağımızı düşünüyoruz" şeklinde konuştu.

MECLİS KÜRSÜSÜNDEN YANSIMALAR

Baklava şölenine davet**Murat Fehmi Bozanoğlu / Baklava, Pasta ve Şekerli Mamüller**

Meslek Komitesi: Her sene yapmış olduğumuz Baklava Ustaları Yarışmasının 11'incisini bu yıl 22 Eylül Pazar günü Eminönü'nde yapacağız. Hepinizi bekliyoruz. Bu yarışma baklavanın tanıtımına katkı sağlayacak. Bir şölen havasında geçecek. Baklava hem Türkiye'yi temsil ediyor hem de Türk ekonomisine katkı sağlıyor. Mümkün olduğunca tanıtımı için elimizden geleni yapmalıyız.

İTO'nun destekleri**Serkan Bilir / Restorasyon ve İzolasyon Meslek Komitesi:**

Sizlerin desteği ile Anadolu Cumhuriyet Başsavcılığı Koruma Kurulu'na atandım Bu Kurulun Denetimli Serbestlik uygulaması var. Bu yükümlülerin iyileştirilmesi için uygulanan toplam temelli bir ceza infaz sistemi. İstanbul'un 14 ilçesinde uygulanıyor. İTO'nun destek sağladığı Çocuk Denetimli Serbestlik Bürosu 1 yıldır faaliyette. Burada çocuklara kurslar veriliyor. Ayrıca bu yıl, meslek sahibi olmayan yükümlülerin meslek kazanması için bir tekstil atölyesi kurduk. Burada bulunan makineler Odamız tarafından alındı.

Ulusumuzda gazilik onuru var**Ali Uluoğlu / Fotoğrafçılık Meslek Komitesi:**

19 Eylül Gaziler günü olduğu için konuşma yapmak istedim. 1921'de Mustafa Kemal Atatürk'e 'Gazi' unvanı verildi. Ulusumuzda gazilik onuru vardır. Her Türk bu değer için savaştıktan asla kaçınmaz. "Ya İstiklal Ya Ölüm" sözü en anlamlı sözlerden biridir.

Kotalarla mücadele edilmeli**Semih Ferit Emekli / Demir Çelik Meslek Komitesi:**

Türkiye, çelik üretiminde, 37.3 milyon ton ile dünyada sekizinci sırada. Dünyada çelik fiyatı düşüyor, fakat dövizin durumundan dolayı ihracat rakamlarımız arttı. Türk çelik sektörü ABD'ye yapmadığı ihracatı AB'ye yapıyordu. Ancak AB, ihracat fazlasını gerekçe göstererek kotalar koydu, ihracat Temmuz ayında yüzde 4.5 azaldı. Kotalar konusunda gerekli mücadele yapılmalı. ABD ile görüşmelerde bu konu da gündeme getirilmeli.

Politika faizi yüzde 16.5'a düştü. Ancak krediler artıp çarklar dönecek mi?

Piyasada güven yok. Bu konuyu çözmemiz lazım.

Alacak sigortası önerisi var. Her kestiğimiz faturadan yüzde 2 yatrallım. KDV'den de yüzde 2 indirim olsun. TOBB veya İTO kanalıyla böyle bir proje yapılabilir.

Özel fatura ile ihracat yapamıyoruz**Mehmet Musa Evlin / Deri, Kürk ve Saraciye Meslek Komitesi:**

Kadına ve çocuğa şiddet ile kadın cinayetleriyle ilgili konulara İTO'nun sahip çıkmasını istiyorum. Diyarbakır'daki annelere de sahip çıkalım, onları biz de ziyaret edelim. Doğalgaza ve elektriğe gelen zam ekmeğin 10 katı. Bankalara kredi borçları artıyor. Sektörümde kiminle konuşsam işler kötü diyor. Bu konulara biraz sahip çıkalım. İstanbul Deri ve Deri Mamulleri İhracatçıları Birliği, 10 sene önce deri meslek lisesi yapmıştı. O okul Türkiye'de tekti. Aldılar, imam hatip lisesi yaptılar. Mahkemeye verdik. Oranın yerine küçük bir okul verdiler. Şimdi oradan da başka bir meslek okulunun bünyesine vereceklermiş. Kalifiye eleman bulamıyoruz. O okulun hamisiyim. Elimizden geldiğinde yardımcı olmaya çalışıyorum, meslek lisemize sahip çıkalım. Hatta deri meslek lisesinin yanına deri ortaokulu da koyalım, müfredatı gelişsin.

Öte yandan 5-6 aydır özel fatura ile ihracat yapamıyoruz. Çünkü Yeni İstanbul Havalimanı açıldı fakat kargo kısmı Atatürk Havalimanı'nda kaldı. Talebimiz kargo ile yolcu aynı havalimanında olsun. Türkiye'ye giren hammaddemizde, ÖTV ve gümrük vergisi olmasın. Sadece KDV olsun.

Sektörümüz geri gidiyor**Tamer Dinçşahin / Taşımacılık ve Lojistik Hizmetleri Meslek Komitesi:**

Dünyadaki lojistik gelişmelerin çok gerisindeyiz. Bürokrasinin ağırlığı üzerimizde.

Dünya Bankası'nın iki yılda bir yayımladığı Dünya Lojistik Performans Endeksi var. Bu çalışmaya göre 2018'de Türkiye 47. oldu. 2012'de 27. sıradaydık. Altı kriterden birkaç tanesine bakacak olursak; gümrüklerde düzeltiyoruz dediğimiz uygulamalarda 2016'da 36, 2018'de 58. olabildik. Lojistikte de yeterli değiliz. Zamanında teslim; kapıları açamadığımız yerde 2016 40.'ydık, 2018'de 44. olduk. Hep geriye gitmişiz. Üç günde kapıları geçemediğimiz yerden başarı ekliyoruz. Sürücülerimize uygulanan vize kısıtlamaları dayanılmaz durumda. Hava yolu taşımacılığı yüzde 20.8, deniz yolu taşımacılığı yüzde 12.5, karayolu taşımacılığı yüzde 7.1 küçüldü.

İpek yolu projesinde son derece yavaşız. Burada karayolu taşımacılığında bile geride kalmak üzeriz. Türkiye'nin tercih edilebilir bir bölge olması

için ortak akıl çalışması yapmalıyız.

İstanbul bilişim şehri olabilir**Fahrettin Oylum / Bilgi Teknolojileri Meslek Komitesi:**

Bilişim Kent İstanbul projesi için Londra'da durum analizi yaptık. İngiltere dijital dönüşüm sürecinin çok hızlı ilerleyeceğinin farkında. Standartları belirlenmiş dijital şehir yapısının kurgulanması, oluşturulan standartları danışmanlık şirketleri vesilesiyle tüm dünyaya dağıtmak, açık veri stratejisiyle her ortamda büyük veri kaynağına geçmek, tüm bu verileri işleyecek girişimci ekosistemini oluşturmak, bu girişimlerin büyümesini sağlayacak finansman ekosistemine ulaşmak bunun içinde. Yolum başında oluşumuz İstanbul olarak bu yarışa dâhil olabileceğimizi gösteriyor.

Döviz kurunda düzen olmalı**Mustafa Manav / Meyve ve Sebze Meslek Komitesi:**

İthalatçı bir firma olarak dolanın 5 liraya düşmesini istemem fakat 6 liranın üstüne çıkmasını da istemem. Döviz kurunda yeter ki bir düzen olsun. Fazla dalgalanma olmasın. Meslek komitesi olarak İspanya'ya bir inceleme seyahati yaptık. Barcelona'nın nüfusu 1.5 milyon. Ancak her gün 100 bin turist geliyor. Orada büyük bir tüketim var. Hal yapısında ise Avrupa'nın en büyük tesisine sahip. Geçen sene Türkiye'den oraya 200 ton kadar mal gitmiş. Orada çok özel domates 5.5-6 euroya satılırken, bizim hallerde bu domates 1.5 euroya satılıyor. Yılda, 50 milyon ton meyve ve sebze üretiyoruz. Burada ihracatta lojistiğin ne kadar önemli olduğu ortaya çıkıyor. Ancak şu da var, Avrupa elinden geldiği kadar bizim ürünlere engel koyuyor. İspanya ziyaretimizde de gördük ki bizim maliyetlerimizle baş edemezler.

Yasal düzenleme istiyoruz**İlhan Yılmaz / Trafik Müşavirliği Meslek Komitesi:**

Oto kiralama sektöründe de ciddi sorunlarla karşı karşıyayız. Kendi içinde ikinci el, bankacılık, sigorta ve diğer sektörleri tetikleyen bir sektördür.

Fakat bir yasal mevzuatımız yok. Komitenin adının değiştirilmesini istiyoruz.

Satışta sıkıntı sürüyor. 100 civarında yetkili bayi kapandı. Sıfır araç için yapılanlar bazen ikinci eli bozuyor. Oto kiralama için bir yasal düzenleme olmalı. Yabancı yatırımcı da çekebilecek bir sektördür. Daha önce yüzde 1 olan KDV'miz, yüzde 18'e çıktı. Bu konuda bir sorun var.

İç güvenlik yasa tasarısı kapsamında kiralık araç bilgi sistemi oluşturuldu. KABİS sistemini efektif kullanmak istiyorlarsa, bizimle entegre olup bize de bilgi vermeli. 460 bin kayıtlı, 200 bin kayıtsız araç

var. O araçları da kayıt altına almadan sorunları çözemezsiniz.

Gelecekte ümitvarız**Ziya Alp Gülan / Motorlu Taşıt Satış ve Servisi Meslek Komitesi:**

Otomotiv pazarı geçen yıl 610 bindi, bu yıl 310 bine düşecek gibi. Ümidimiz ilave desteklerle son 4 ayda sektörün toparlanacağı yönünde. Türkiye'de üretilen yerli araçların motoruyla ilgili dizel motorlarda minimum 8 bin TL, benzinli arabalara da

göreceli olarak daha az olacak bir artış geliyor. Bunun bir sene uzatılacağını sektör ve

sanayi umuyordu. Fakat son dönemde Volkswagen'in Manisa'da yapacağı yatırım nedeniyle hükümetimizin bunu uzatmadığını gördük.

Sektör yeni bir ÖTV indirimi istiyor mu bilmiyorum. ÖTV indirimi ikinci el satan arkadaşları da etkiliyor. Ticari taşıtlarda yüzde 18'lik KDV yüzde 1'e düşürüldü. Ancak bunun ticari araç satışına faydası olmadı. Alırken farklı satarak farklı KDV'ye maruz kalan firmaların kafası karıştı.

Peyzaj festivaline çağrı**Kadir Gümüş / Peyzaj ve Çiçekçilik Meslek Komitesi:**

Biz üretim temelli bir sektördüz. 15 yıl önce ithalat yapan bu sektör artık ihracatçı oldu. 19-22 Eylül'de Sapanca'da Peyzaj ve Süs Bitkiciliği Festivali düzenlenecek. Türk cumhuriyetlerinden, Avrupa'dan belediyelerden, inşaat firmalarından birçok katılım olacak. Biz de B-6 standında olacağız. Sizleri davet ediyorum.

Tecrübemizi yurtdışına taşımalıyız**Kadem Ekşi / Mimarlık ve Mühendislik Meslek Komitesi:**

Türkiye'de gayri menkul ve inşaat

sektöründe sıkıntı yaşanıyor. Yaklaşık 500 bin mimar ve mühendisimiz var. Bu meslekler işgücü ve bilgi üreten meslekler. Komitede ise 14 bine yakın üyemiz var. Sektördeki sıkıttan dolayı işgücü konusunda sıkıntı var. O yüzden mühendislik ve mimarlık birikimimizi yurtdışına taşımalıyız. Yurtdışında şartnameler konusunda da çalışma yapılmalı, etkin olunmalı. 15 Kasım'da İTO'da toplantımız olacak. Türkiye Mühendisler Birliği, DEİK ve diğer STK'lardan da katılım olacak. Bu sıkıntılı süreçte yapılacak işlerden biri de Türkiye'deki nitelikli insan kaynağını yurtdışına açmak olmalı.

Büyüme için üç kritik faktör gerekli

İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Öztürk Oran, aylık meclis konuşmasına "Yaz aylarının sakin temposunu geride bırakmak üzere olduğumuz bugünlerde küresel büyümede calkantılı bir döneme girdik" uyarısıyla başladı.

Ticaret Savaşları ve Brexit derken, dünyada büyümenin hız kestiğini kaydeden Oran, "Bugünlerde Danimarka'da ev kredisi faizleri eksiye düşmüş arkadaşlar" dedi. Küresel ölçekte toplam 15 trilyon dolarlık tahvilin eksi faiz verdiğine dikkati çeken Oran "Veriler bize dünyanın büyük bir

paradigma değişiminden geçtiğini anlatıyor. Zaten ABD ve Çin arasındaki ticaret savaşı da bu değişimi kimin yöneteceğine ilişkin bir güç çekişmesi" diye konuştu.

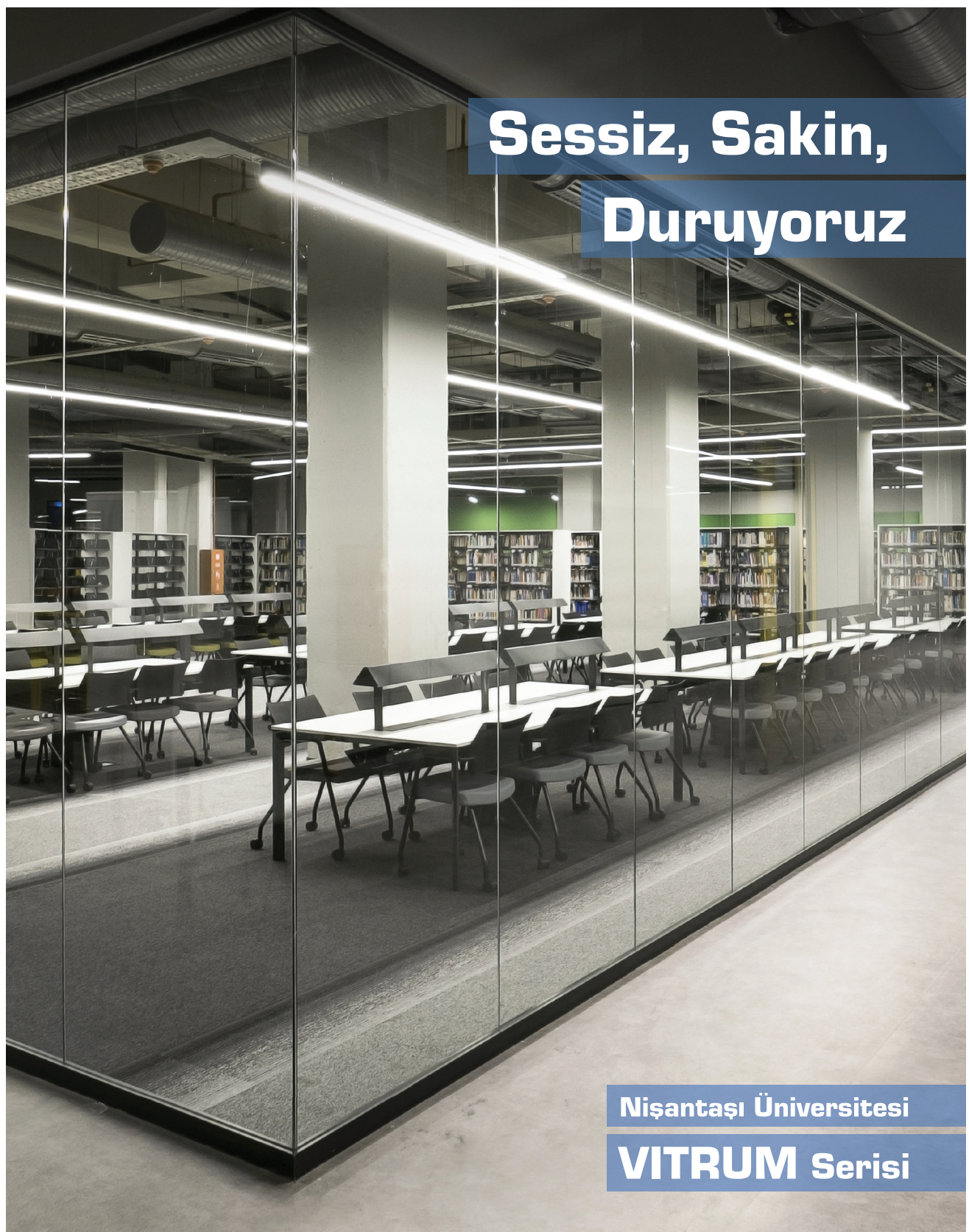
İHRACATLA BÜYÜME

Türkiye'nin ise ekonomik aktivitede ibreyi yukan doğru çevirdiğini vurgulayan Oran, "Bir toparlanma var ve üstelik artık büyümeyi ihracatla yapmaya çalışıyoruz.

Bunun yanına bir de üretim çarklarını ekleyebilirsek, Türkiye kalıcı ve istikrarlı olarak büyümenin

formülünü bulmuş olacak. Bir ülkede üretimin hızlanması için üç kritik husus var. Faiz oranları düşük olacak, enflasyon düşük olacak, dengeli ve rekabetçi bir döviz kurunuz olacak" şeklinde konuştu.

Yeni eğitim öğretim yılının başladığına dikkati çeken Oran "Sadece 18 milyon öğrenci bile, Türkiye'nin ne kadar büyük olduğunu ve nasıl önemli bir potansiyele sahip olduğunu ispatdır. Güçlü bir ekonominin inşası için ilk adım iyi bir eğitimle başlar diyoruz. Bu vesileyle tüm evlatlarımızı başarılar diliyorum" dedi.

Sessiz, Sakin, Duruyoruz**Nişantaşı Üniversitesi****VITRUM Serisi**

T: (0212) 224 20 20
F: (0212) 224 20 40
W: cuhadaroglu.com
E: interax@cuhadaroglu.com

INTER WALL**Ofis Bölme Sistemleri**

...bir ÇUHADAROĞLU markasıdır.

Milletlerarası tahkimin mali boyutu İTO'da konuşulacak



İSTANBUL Ticaret Odası Tahkim ve Arabuluculuk Merkezi (İTOTAM), İstanbul Tahkim Günleri kapsamında 20 Eylül 2019 günü bir konferans düzenleyecek. 'Milletlerarası Tahkimin Mali Boyutu: Söylentiler ve Gerçekler' konulu konferans, İstanbul Ticaret Odası 5. Kat Fuaye Salonu'nda 9.00-14.40 saatleri arasında gerçekleştirilecek. Konferansın iki oturumlu olarak yapılması planlanıyor.



Avrupa Türkiye'den giyiniyor

TÜRKİYE, yılın ilk 6 ayında 162 ülkeye 3 milyar 304 milyon 418 bin dolarlık örtlünmemiş giyim eşyası ve aksesuarı ihraç ederken, satışlarda ilk sıraları Avrupa ülkeleri aldı. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerinden derlenen bilgilere göre, en fazla örtlünmemiş giyim eşyası ve aksesuarı ihraç edilen ülke 645 milyon 906 bin dolarla İspanya oldu. İspanya'yı 427 milyon 754 bin dolarlık ihracatla Almanya, 293 milyon 237 bin dolarla Birleşik Krallık, 205 milyon 649 bin dolarla Hollanda ve 137 milyon 391 bin dolarlık dış satımla Fransa takip etti.



Makina ihracatı 8 ayda 11 milyar doları geçti

MAKİNE İhracatçıları Birliği Başkanı Kutlu Karavelioğlu, Türkiye'nin makina ihracatının 8 ayda 11.6 milyar dolara yükseldiğini bildirdi. Karavelioğlu, yaptığı açıklamada, makina sektörünün ilk 8 ayda en fazla ihracat gerçekleştirdiği ülkenin Almanya olduğunu aktardı. Karavelioğlu, Almanya'ya 1.5 milyar dolar düzeyinde ihracat gerçekleştiren makina sektörünün, ABD'ye ihracatını geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 11.5 artırarak 876 milyon dolara taşıdığını kaydetti.

Borçlanmaya yeni düzenleme

DEVLETİN iç ve dış borçlanma işlemlerinin daha etkin yürütülmesi amacıyla Hazine ve Maliye Bakanlığı bünyesinde Borçlanma Genel Müdürlüğü oluşturuldu. Konuya ilişkin Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi, Resmi Gazete'de yayımlandı. Kamu Finansmanı Genel Müdürlüğü'nün devlet iç borçlanmasını yürütme görevi ile Dış Ekonomik İlişkiler Genel Müdürlüğü'nün bazı görevleri yeni müdürlüğe devredildi.



İşin yürütümü yönünden yapılan teftişler

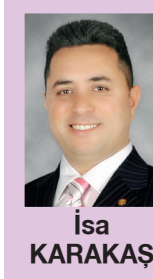
İşin yürütümü yönünden hem programlı hem programsız teftişler yapıldı. Yapı, bilişim ve zincir market işyerlerine yönelik programlı teftişlerde 8 müfettiş görevlendirildi. Yerel market işyerleri programlı teftişlerde 8 müfettiş görev aldı. Ayrıca özel istihdam bürolarının programlı teftişi de 8 müfettiş tarafından yürütüldü. İşin yürütümü yönünden gerçekleştirilen tüm teftişler sonucunda toplam 6 bin 303 teftiş yapıldı. Teftişi yapılan işyerlerinde 922 bin 919 işçi ve 865 çırağa ulaşıldı.

Programlı teftiş	167
Program dışı teftiş	6.136
Şahsi inceleme	5.656
Yabancıların çalışma izinleri	76
Toplu işçi çıkarma	151
Zorunlu istihdam	0
Alt işveren	14
İş kolu	71
Kısa çalışma	168
Toplam	6.303

ÇALIŞMA ŞARTLARI VE ORTAMININ İYİLEŞTİRİLMESİ İÇİN

18 binden fazla TEFTİŞ YAPILDI

İşyerlerinde çalışma şartlarının ve ortamının iyileştirilerek mevzuata uygun hale getirilmesi için geçtiğimiz yıl 18 bin 952 teftiş yapıldı. İşyerleri hem işin yürütümü hem de iş sağlığı ve güvenliği açısından denetime tabi tutuldu.



İsa KARAKAŞ

GEÇTİĞİMİZ yıl yapılan iş teftiş sonuçları belli oldu. 2018 yılında gerçekleştirilen toplam 18 bin 952 teftişin 9 bin 461'i (yüzde 49.92) programlı, 9 bin 491'i (yüzde 50.08) program dışı teftişlerden oluştu.

Aile Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı Rehberlik ve İş Teftiş Başkanlığına önlüyeici teftiş yaklaşımı esas alınarak gerek işin yürütümü gerekse iş sağlığı ve güvenliği yönünden, klasik teftiş anlayışı dışına çıkmak ve kaynakları etkin ve verimli kullanmak suretiyle teftişler yapılıyor. İlgili tüm sosyal tarafları kapsayan, eğitim, iletişim ve bilgilendirmeye ağırlık veren, çözüm odaklı 'Risk Esaslı', 'İşkolu/Sektör Esaslı' veya 'Alan Esaslı' programlı teftişler gerçekleştiriliyor.

Farkındalık artırılacak
İşyerlerinde yapılacak teftişte genel amaç, işçilerin çalışma şartları ve ortamının iyileştirilerek mevzuata uygun hale getirilmesinin sağlanmasıdır. Bu bağlamda;
● Çalışan ve işverenleri bilgilendirerek farkındalıklarının artırılması, önlüyeici denetim ve teftiş yaklaşımının sağlanması,
● Çalışma sürelerinin yasal sınırlara çekilmesi,
● Kayıt dışı ödemelerin kayıt altına alınması, varsa sigortasız çalışmanın önlenmesi, işyerlerinde fiili-kayıd dışı ücret farkının ortadan kaldırılması, haksız rekabetin önlenmesi,

Kadın çalışanların hakları

● Varsa yabancı çalışanların çalışma durumlarının kanuna uygun hale getirilmesi, izinsiz yabancı uyruklu işçi çalıştırılmasının engellenmesi,
● Ücret, fazla çalışma ücreti, ulusal bayram ve genel tatil günü çalışma ücreti ödeme bilincinin kazandırılması,

● Ücretlerin tam ve zamanında ödenmesinin sağlanması,
● Mevzuatın öngördüğü yasal kayıt ve belgelerin tutulmasının sağlanması,

● İşyerlerinde kadın işçi ile kısmi süreli çalışanların yasaya uygun olarak istihdam edilmeleri ve haklarının korunması, ayrıca varsa özel durumlarının yasalar çerçevesinde dikkate alınmasının sağlanması,

● Gerek teftiş yönteminin gerekse diğer mekanizmaların harekete geçirilmek suretiyle (sektörde faaliyet gösteren işverenlerin meslek örgütleri ve ilgili kamu kurumları ile ortak çalışmalar yapması) sektörün risklerinin en aza indirilmesi, yürütülen program çerçevesinde mevzuatın öngördüğü hususlar ve limitler hakkında kamuoyunun ve sosyal tarafların bilinçlendirilmesi,

● Mevzuata aykırılıkların tespit edilmesi durumunda ve/veya kendisine süre verildiği halde verilen süre içinde kendisine bildirilen aykırılıkların gidermeyen işyerine en son yöntem olarak yasal yaptırım uygulanması ve böylece mevzuata uyumlarının sağlanması amaçlanıyor.

İş sağlığı ve güvenliği yönünden yapılan teftişler

İş sağlığı ve güvenliği yönünden hem programlı hem programsız teftişler yapıldı. Bu teftişler sanayi bölgelerinde metal, kimya, tekstil, yapı, maden sektörleri ile termik santrallerde ve jeotermal enerji tesislerinde gerçekleştirildi. İş sağlığı ve güvenliği yönünden gerçekleştirilen tüm teftişler sonucunda toplam 12 bin 649 teftiş yapıldı. Teftiş yapılan işyerlerinde 1 milyon 62 bin 130 işçi ile bin 483 çırağ ve 6 bin 43 stajyere ulaşıldı.

Programlı teftişler	9.294
Program dışı teftişler	3.355
İş kazası	116
Meslek hastalığı	13
Talebe bağlı inceleme	2.949
Tarama teftişi	0
Çalıştırma yasağı	2
İşyeri açma talepleri	275
İşyeri durdurmanın devamı	222
İşyeri durdurmanın kaldırılması	53
Toplam	12.649

SIAL CHINA 2020

Şanhay-Çin Halk Cumhuriyeti
13-15 Mayıs 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

- Gıda
- İçecek



ASYA'NIN EN BÜYÜK PAZARI ŞANHAY, GIDA PROFESYONELLERİNİ BEKLİYOR

SIAL CHINA 2020

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

ÖDEME PLANI

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



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

Kentlere yerinde ve hızlı dönüşüm

Çevre ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum, kentsel dönüşümün yeni yol haritası olan Kentsel Dönüşüm Eylem Planı'nı açıkladı. Plan, kentler için yerinde, gönüllü ve hızlı dönüşümü hedefliyor.

ÇEVRE ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum, 8 maddeden oluşan Kentsel Dönüşüm Eylem Planı'nı açıkladı. Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından 2012 yılında başlatılan kentsel dönüşüm çalışmalarını geliştiren Bakanlık tarafından 5 yıllık eylem planı tamamlandı. Temel ilkeleri yerinde, gönüllü ve hızlı dönüşüm olan eylem planıyla doğal afetlere kalıcı çözümler bulunması amaçlanıyor.

YERİNDE DÖNÜŞÜM

İstanbul'daki toplantıda planı anlatan Bakan Murat Kurum, "Vatandaşımız bu dönüşüm sürecinden sonra da kendi mahallesinde komşularıyla birlikte, alıştığı çevreden kopmadan dönüşüme katılmak istiyor. Biz de önceliğimizi bu anlamda yerinde dönüşüme verdik" diye konuştu.

Gönüllü dönüşüm yapmak gerektiğini ifade eden Bakan Kurum, şöyle devam etti: "Vatandaşımızın rızası olmayan hiçbir kentsel dönüşüm projesini zorla, vatandaşımıza rağmen yapmayacağız, yaptırmayacağız. Bu noktada vatandaşımızla el birliği içerisinde gönüllü dönüşüm sürecini yapacağız. Üçüncüsü de hızlı dönüşüm yapmak zorundayız."

BELEDİYELERE DAVET

Çevre ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum, "Kentsel dönüşüme dair her konuda belediyelerimize kapımız sonuna kadar açıktır. Burada eser siyaseti yapmadan vatandaşımızın can ve mal güvenliğini koruyacak tüm projelerin Bakanlık olarak yanında olacağız" diye konuştu.

8 maddede neler var?

1) Her şehre özgü adımlar

19 Şubat'ta valilik ve belediyelere gönderilen genelge ile Strateji Belgesi'ne göre dönüşümün esasları belirlendi. Bu sayede her bir şehrin kendi dönüşüm anayasası olacak.

2) Acil binalara öncelik

Dönüştürülmesi gereken 6.7 milyon konuttan acil, öncelikli 1.5 milyonun dönüşümü 5 yıl içerisinde sağlanacak. 100 bini İstanbul'da olmak üzere her yıl 300 bin konutun dönüşümü yapılacak.

3) Afet alanlarına müdahale

Taşkın, heyelan ve sel riski taşıyan alanlardaki yapılar taşınacak. Karadeniz bölgesinde 15 bin yeni konut yapılacak. Dere kenarlarında dönüşüm süreci başlatılacak. Sonrasında bütün bölgelerde iklim değişikliğiyle ilgili eylem süreci sürdürülecek.

4) Tarihi kent merkezleri

Tarihi kent merkezleri ve meydanlar yenilenerek tarihi hüviyetine kavuşturulacak. Doğal ve kültürel alanlarda, yayla, köy ve kıyılardaki yapılaşmaya müsaade edilmeyecek.

5) Köhne binalar temizlenecek

Şehir merkezlerindeki köhneleşmiş, çöküntü alanı haline gelmiş sanayi alanları dönüştürülecek. Esnafın ihtiyaçlarını karşılayamayacak duruma gelen sanayi alanları kent merkezlerinin dışına çıkarılacak.

6) Finansman desteği

Yeni hibe, teşvik ve kredi imkanlarıyla kentsel dönüşümde finansman desteği sağlanacak. İller Bankası, belediyelere 4 milyar liralık dönüşüm kredisi sağlayacak. Ayrıca yüzde 50'ye kadar da kredi finansmanında hibe desteği sağlanacak.

7) Mülkiyet çözüm

Dönüşüme tabi tutulacak alanlarda imar planlarıyla mülkiyet problemleri çözülecek.

8) Barıştan sonra güçlendirme

Vatandaşlar, Yapı Kayıt Belgesi alınması koşulu ile İmar Kanunu'ndaki kısıtlamalara tabi olmaksızın mevcut yapı alanlarında herhangi bir ilave artış ve kullanım kararı değişikliği meydana getirmeden güçlendirme ruhsatı alabilecek.



Hangi semtlerde neler yapılıyor?

Fatih: Tarihi Yarımada'da gerekli alanların dönüşümünü Bakanlık, Fatih Belediyesi ile birlikte yapacak.

Boğaz: Valilik, İstanbul Boğazi'nde tespit ettiği yapılara ilişkin çalışmaları yürütüyor.

Arnavutköy: Köhneleşmiş sanayi alanları için çalışma yapılıyor.

Rezerv konut alanları: Üsküdar'da bin 849, Esenler'de 60 bin rezerv konutu yapılacak.

Gaziosmanpaşa: Yıl sonuna kadar 4 bin 750 konutun ihalesi ve projesi gerçekleştirilecek.

Kağıthane: Bir süre önce yıkılan binanın çevresi riskli alan ilan edildi ve tamamen yıkıldı. Alanda yılsonuna kadar 850 konut inşa edilecek.

Zeytinburnu: Eski askeri lojmanlar bölgesi için alınan karar gereği 700-750 konut inşa edilecek. Aynı bölgede 50 bin metrekarelik millet bahçesi yapılacak.

Bağcılar: 15 bin 15 konut yapılacak.

Güngören: Kentsel dönüşüm sürecinde yeni adımlar atılacak.

4 başlıkta dönüşüm alanları

- Deprem riski altındaki yapıların ve alanların dönüşümü
- Sel ve heyelan riski altındaki alanların dönüşümü
- Tarihi kent merkezleri ve meydanların dönüşümü
- Sanayi alanlarının taşınması ve dönüşümü

PAPERWORLD 2020

Frankfurt-Almanya
25-28 OCAK 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



PAPERWORLD FUARIYLA HEM İHRACATINIZI ARTIRIN HEM DE İŞİNİZİ GELİŞTİRİN

PAPERWORLD 2020

- Uluslararası Kirtasiye, Büro Malzemeleri ve Yazı Gereçleri Fuarı
- 64 ülkeden 1.665 katılımcı
- 143 ülkeden 32.340 ziyaretçi

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 9 m²

Katılım bedeli : 2.850 TL/m²

1. Ödeme : Talep edilen m²x 1.000 TL

Başvuru ile birlikte

2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si

4 Ekim 2019

3. Ödeme : Bakiye Bedel

6 Aralık 2019

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

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Zeynep Ülker / Esra Avcioğlu

Tel : 0212 455 61 09 / 0212 455 61 10

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

E-Posta : zeynep.sengul@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

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

fatih@fatihoktay.com



YENİ KUŞAK

Fatih OKTAY

Çin'in yönetim sistemi merkeziyetçi midir?

Yazının başlığını oluşturan soruya çok kişi "elbette" diye cevap verecektir. Oysa Çin, son derece âdemi merkeziyetçi, yani merkeziyetçi olmayan bir idari yapıya sahiptir. Bu yapıyı bilmek de orada iş yapacaklar için büyük önem taşır.

Çin idari olarak eyaletlere, eyaletler il, iller bölge, bölgeler de ilçe olarak adlandırabileceğimiz birimlere bölünmüştür. Ülkenin âdemi merkeziyetçi yapısının en önemli göstergelerinden biri, kamu hizmetleri sağlama sorumluluğu ve bunlarla ilgili harcama yapma yetkisinin idari yapının alt katmanlarında yoğunlaşmasıdır: Eğitimden sağlığa, iç güvenlikten çevre korumaya, altyapıya kamu harcamalarının yüzde 85'i yerel yönetimlerin yetki ve sorumluluğundadır. Bu oran Fransa'da yüzde 20, ABD'de yüzde 50 dolayındadır. Çin'de yerel yönetimler ekonomik gelişmeye yönelik yatırımlardan da sorumludur.

Kaynakları yerel yönetimler bulur

Tüm bu sorumlulukları yerine getirmek için gereken kaynağı bulmak da büyük ölçüde yerel yönetimlerin sorumluluğundadır. Merkezi yönetim yerel yönetimlere bir miktar kaynak aktarsa da, yerel yönetimler gereksinimleri olan kaynağın önemli bir bölümünü borçlanma ve arazi satışı gibi yöntemlerle ve sahip oldukları şirketlerin gelirleri yanında yörelerine yerli ve yabancı yatırımcı çekerek sağlarlar. Kaynak bulmak öylesine yerel yönetimlere bırakılmış bir iştir ki, ülkede 2008 küresel krizi sonrası dönemde yerel yönetimlerin aşırı borçlandığının belirtileri ortaya çıktığında, merkezi yönetimin bu borcun boyutları ile ilgili bilgisi bulunmuyordu ve bu bilgiyi ancak Ulusal Denetim Dairesi'nin 54 bin müfettişle ülke genelinde yaptığı denetimler sonucunda elde edebilmişti.

Yöneticilerin yıllık performansı

Çin'in idari âdemi merkeziyetçiliğinin bir diğer göstergesi, kamu görevlilerinin tayin ve terfileri ile ilgili yetkilerin dağılımıdır. Çin'deki 50 milyon dolayındaki parti ve devlet görevlisinin, eyalet ve bakanlık en üst yöneticileri gibi birkaç bin tanesini merkezi yönetim atar. Eyalet yönetimleri eyaletteki parti ve devlet kurumlarının en üst yöneticileri yanında illerin en üst yöneticilerini atarlar ama onlar da il içi personel kararlarına karışamaz. Bu aynı şekilde il alt bölgeleri ve ilçeler için de geçerlidir.

Kamu görevlilerinin tayin ve terfileri, büyük çoğunluğu merkezi yönetimin yetkisinde değilse de, merkezi yönetimin belirlediği süreçler ve koşullar doğrultusunda gerçekleştirilir. Yerel yöneticilerin terfi olanaklarını büyük ölçüde, merkezi yönetimin belirlediği çerçevede gerçekleştirilen yıllık performans değerlendirmeleri belirler. Bu değerlendirmelerde de yöneticinin bölgesinde sağladığı ekonomik gelişme ile ilgili ölçütler büyük ağırlık taşır.

Muhatabunuz başkentte değil

Bu yapı içinde Çin'de, diyelim ki 100 milyon dolarlık bir yatırım yapacaksınız, muhatabınız kesinlikle başkentte değildir; yöreden yöreye değişse de muhatabınız belki eyalet, büyük olasılıkla il veya daha altı düzeydeki yerel yöneticilerdir. Bu yöneticilerin terfi olanakları açısından gereksinimlerini anlamak da başarı şansınıza büyük katkı yapar.

Influencer pazarlama yüzde 7.5 daha etkili

INFLUENCER NE YAPAR?

Influencer, sahip oldukları sosyal medya ve dijital kanallar aracılığıyla herhangi bir ürün ya da servis hakkında yaşadıklarını, deneyimlerini takipçileriyle paylaşarak tanıtım ve pazarlama aktiviteleri yapan, belirli bir topluluğu etkileme ve yönlendirme gücüne sahip kişi ve gruplar olarak açıklanıyor.

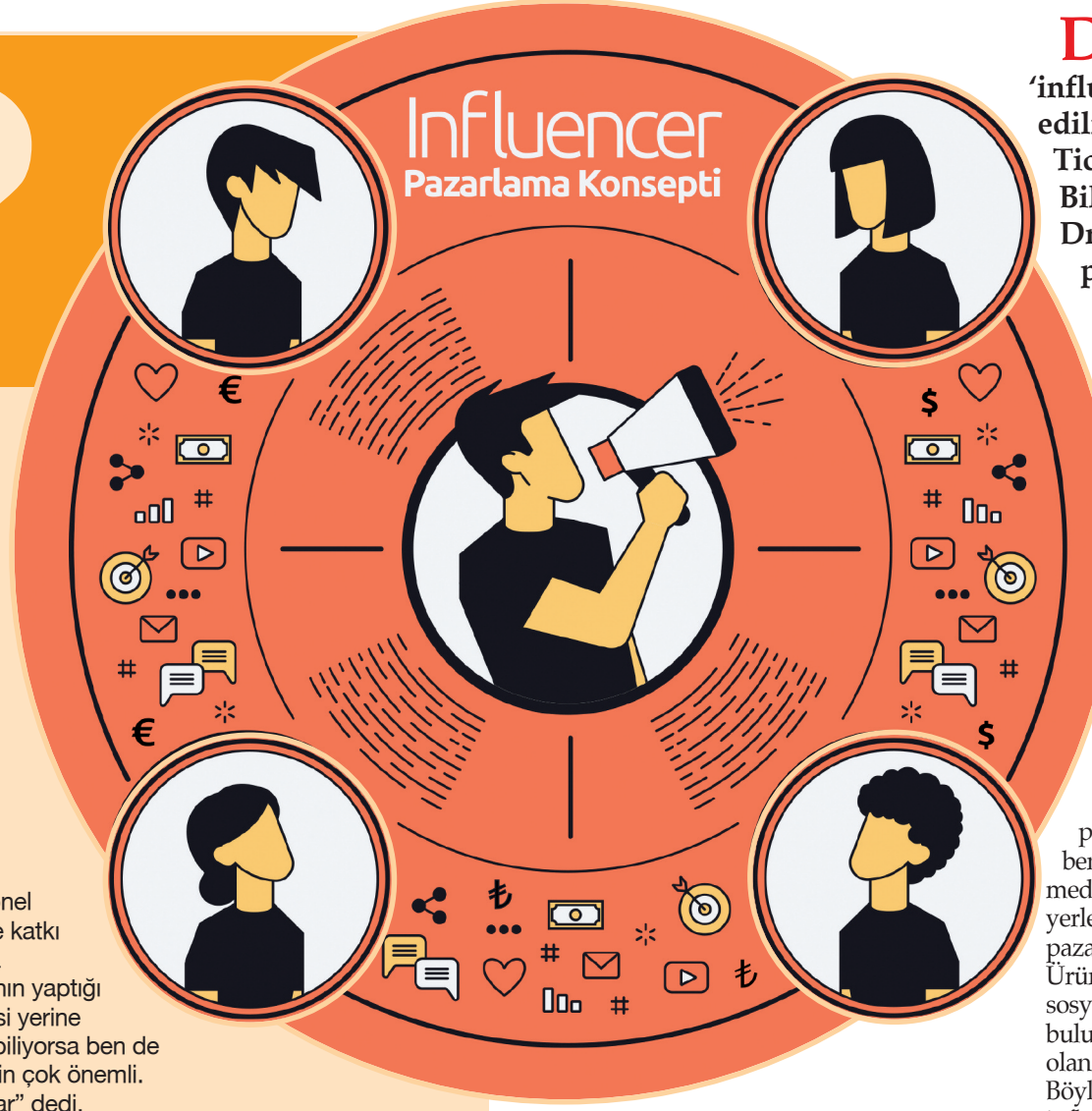


Amatörler satışı artırıyor



Yaptıkları bir araştırma sonucunda, markanın bilinirliğini ya da satışlarını artırma hedefine göre farklı 'influencer'ların etkili olduğu bulgusuna ulaştıklarını belirten Prof. Dr. Figen Yıldırım, "İki tip influencer var. Birincisi akademik bilgiye dayalı profesyonel influencer, diğeri de tecrübeye dayalı amatör influencer. Bunları karşılaştığımızda profesyonel olanlar markaların bilinirliğine katkı sağlasa da satın almayı fazla etkilemiyor. Örneğin bir aşçının yaptığı yemek sonrası ürün önermesi yerine

profesyonel olmayan birinin tavsiyesi insanlarda, 'Amatör biri kullanabiliyorsa ben de yapabilirim' düşüncesiyle ürünün satışlarına yansıyor. Bu, markalar için çok önemli. Eğer hedef satışları artırırsa amatör influencer'lardan yararlanmalılar" dedi.



Dijital pazarlamada 'influencer'lar giderek daha tercih edilir hale geliyor. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü Prof. Dr. Figen Yıldırım, influencer pazarlamanın, geleneksel yöntemlere göre yüzde 7.5 daha etkili olduğunu söyledi.

SOSYAL medya kullanımının artması dijital pazarlamaya olan talebi de yükseltti. Influencer pazarlama endüstrisi 2016'da 1.7 milyar dolar düzeyindeyken, 2017'de 3 milyar dolarlık, 2018'de 4.6 milyar dolarlık boyuta ulaştı. Pazarın 2019 sonuna kadar 6.5 milyar dolara yükselmesi bekleniyor. Son yıllarda artan sosyal medya kullanımı yeni pazarlama yöntemlerini de beraberinde getirdi. Geçmişte televizyon reklamları önemli pazarlama stratejisi olarak benimsenirken, günümüzde sosyal medyada etkin kullanıcıların ürün yerleştirme paylaşımları, dijital pazarlamaya yeni boyut kazandırdı. Ürünlerinin reklamını yapmak isteyenler, sosyal medyada hedef pazardan takipçileri bulunan ve kitleleri etkileme potansiyeli olan 'influencer'ları tercih etmeye başladı. Böylelikle dijital pazarlamada influencer'ların payı giderek arttı.

740 PLATFORM

'Influencer Pazarlama Merkezi' araştırmasından derlenen bilgilere göre, 2015'te 190 influencer platformu ve ajansı varken, bu sayı 2016'da 335'e, 2017'de 420'ye, 2018'de 740'a yükseldi. Google arama motorunda 'influencer marketing' araması yapan kullanıcı sayısı 2015'ten 2018'e yaklaşık yüzde bin 500 arttı. Influencer pazarlamaya bütçe ayıran işletmelerin yüzde 63'ü bu miktardan sonraki yıl artırmayı düşünüyor. Söz konusu pazarlamadan etkili sonuç alabilmek için iyi bir strateji belirlemek ve markalar için doğru influencer'ları seçmek önem taşıyor.

EN ÖNEMLİ KANAL

Aylık aktif kullanıcı sayısı 2 milyara yaklaşan Instagram, en önemli influencer kanalı olarak dikkati çekiyor. Bu kullanıcılar günde 95 milyon fotoğraf ve video paylaşırken, 400 milyon hikaye yüklüyor. Markaların hedef kitesine göre diğer sosyal medya platformları da kullanılıyor. İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü Prof. Dr. Figen Yıldırım, günümüzde pazarlama stratejilerinin sosyal medya üzerinden daha hızlı ve etkin yürütüldüğünü söyledi. Sosyal medya reklamlarındaki yükseliş trendini etki analizinin daha iyi yapılabilmesine bağlayan Yıldırım, "Reklamlara ne kadar tıklandı, kaç kişi bunlardan etkilendi, bu satışlara ne kadar yansıdı gibi etkileri direkt görülebile şansımız var" diye konuştu.

ÜRÜN YERLEŞTİRME

Influencer pazarlamanın etkilerinin sadece satışlardaki rakamsal artış olarak değerlendirilmemesi gerektiğini savunan Prof. Dr. Yıldırım, bazen markanın negatif imajını düzeltmenin ya da tüketicilerin sempatisini kazanmanın da bir performans göstergesi olduğunu vurguladı. Dünyada influencer pazarlamanın geleneksel yöntemlere göre yüzde 7.5 daha etkili olduğuna dikkat çeken Yıldırım, "Türkiye'de hâlâ dizilerde ürün yerleştirmenin çok etkili olduğunu düşünüyorum ama TV, radyo, sosyal medyayı birbirinden ayırmak söz konusu değil. Tüketicie ulaşmada bütün kanalları kullanıyor olmamız lazım. Örneğin bir dizide ünlü kişinin kıyafeti hoşumuza gidiyor. Instagram'dan dizi kıyafetleri diye aradığımızda karşımıza çıkıyor. Elbisenin satışı için mobil uygulamaya bağlanıyorsunuz. Ürünler, televizyonda, radyoda her yerde aynı anda görüldüğü zaman kişilerin kafasında yer ediyor" dedi.



Teknoloji girişimcilerine TİCARET TTO'dan eğitim

İSTANBUL Kalkınma Ajansı'nın (İSTKA) 2018 Mali Destek Programı kapsamında desteklenen 'Ticaret Kuluçkada Teknolojik Girişimciliğin Geliştirilmesi Projesi' hızla ilerliyor. Türkiye'ye teknoloji alanında yeni girişimciler kazandırmayı amaçlayan proje kapsamında açılan iki eğitime başvurular alınmaya başladı.

Dünyada en çok kullanılan bilgisayar destekli tasarım programlarının başında gelen Solidworks programı ile gelişmiş iki boyutlu teknik çizim ve üç boyutlu modelleme yapılabilir. İstanbul Ticaret Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi (TİCARET TTO) Kuluçka Merkezi'nde verilecek Solidworks Katı Model Tasarımı eğitimi ile katılımcılara görselleştirme işlemlerini hazırlama, modellerden görüntü çıkarıp hesaplamalar yapabilme, bunların montaj, analiz ve simülasyonlarını oluşturma bilgi ve becerisi kazandırılacak. Toplam 120 saat sürecek ücretsiz eğitim, 1 Ekim 2019 tarihinde başlayacak.

Üç boyutlu tasarım, modelleme ve animasyon yapılabilen 3D Studio Max programı mimariden endüstri ürünlerine, karakter modellemeye peyzaj tasarımına kadar ileri düzey grafik işleme teknolojisi gerektiren alanlarda kullanılıyor. TİCARET TTO, bu eğitimle katılımcılara 3D Studio Max program araçlarını kullanarak üç boyutlu model uygulamalarının yapılmasını öğretecek. Toplam 72 saat sürecek ve ücretsiz olan eğitim, 1 Ekim 2019 günü başlayacak.

Sertifika verilecek

Eğitimleri başarı ile tamamlayanlara MEB onaylı uluslararası alanda geçerli sertifika verilecek. Her iki eğitim için 25 Eylül 2019 tarihine kadar TİCARET TTO'nun web sitesi aracılığıyla başvuru yapılabilir. Eğitimler, İstanbul Ticaret Üniversitesi Küçükyaı Yerleşkesi Teknoloji Transfer Ofisi Kuluçka Merkezi Tasarım Eğitim Stüdyosu'nda gerçekleştirilecek.

LIGHT+BUILDING 2020

Frankfurt-Almanya
8-13 MART 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

TÜRK TEKNOLOJİSİ VE AKILLI IŞIKLANDIRMA SİSTEMLERİ LIGHT+BUILDING FUARINDA YERİNİ ALIYOR

LIGHT+BUILDING 2020

- Dünyanın lider aydınlatma ve yapı teknolojileri fuarı
- 256.400 m²'de 55 ülkeden 2.717 katılımcı
- 117 ülkeden 220.864 ziyaretçi
- Türkiye'den 96 firma

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı** : 12 m²
Katılım bedeli : 3.420 TL
1. Ödeme : Talep edilen m²x 1.000 TL
 Başvuru ile birlikte
2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
 4 Ekim 2019
3. Ödeme : Bakiye Bedel
 6 Aralık 2019
- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
 - İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

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

• Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "LIGHT+BUILDING 2020 FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Akif Gönüllü / Gülin Gürsoy / Sibel Tayanç
 Tel : 0212 455 61 19 / 0212 455 61 17 / 0212 455 61 11
 GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
 E-Posta : akif.gonulcu@ito.org.tr / gulcin.gursoy@ito.org.tr / sibel.tayanca@ito.org.tr
 444 0 486 | ito.org.tr | @ito_kurumsal

İş dünyasına giden yol: KAMER

SELAHATTİN NİZAM

Firmalara kariyer gezileri

Kariyer Merkezi'nin iş dünyası-öğrenci birlikteliğine yönelik yürüttüğü çok önemli başka programlar da var. İşte bunlardan bazıları: KAMER, öğrencilerin üniversitede edindikleri akademik bilgilerin, iş dünyasındaki pratik uygulamalarını görebilmeleri için iş dünyası gezileri düzenliyor. Öğrenciler firmaları ziyaret ederek, sektörler hakkında detaylı bilgi edinebiliyor.

Her yıl düzenli olarak organize edilen etkinliklerden biri de kariyer etkinlikleri. Etkinliklere ulusal ve uluslararası öncü firmalar katılıyor. Bu etkinliklerde öğrenciler katılımcı firmaların yetkilileriyle tanışma imkanı buluyor, kariyer olanakları hakkında bilgi sahibi oluyor. Kariyer Etkinlikleri, katılımcı firmalara da, kaliteli işgücüne ulaşma fırsatı nedeniyle büyük katkı sağlıyor. 2018 Kariyer Günü'ne 110, 2019 Kariyer Günü'ne ise 114 firma katıldı.

Kariyer Merkezi, her ay bir firmanın insan Kaynakları (İK) yetkilisini öğrencilerle buluşturuyor. Etkinlikte öğrenciler; İK yetkilileri ile firmalarının tanıtımı, işe alım kriterleri, kariyer tavsiyeleri hakkında sohbet etme imkanı buluyor, staj fırsatı yakalayabiliyor. Son bir yılda 9 farklı firmanın İK yetkilisi üniversitede konuk edildi.

KAMER, öğrencilerin sektörü ve uygulama alanlarını daha iyi tanıyabilmesi için teknik geziler organize ediyor. Bir yılda 10 farklı firmaya teknik gezi düzenlendi; bu gezilerde 256 öğrenci katıldı.



BU PORTALDA 'İŞ' VAR

Kariyer Merkezi web sitesi, bir kariyer portalı gibi hizmet veriyor. Portaldaki üyelik işlemlerini tamamlayan ve özgeçmişlerini yükleyen öğrenciler, iş ilanlarını yayınlayan firmalarla eşleştiriliyor. Bu sayede öğrenciler iş ve staj imkanına kavuşuyor. İş ilanlarına üniversitenin mezunları da başvurabiliyor. İstanbul Ticaret Üniversitesi bölümlerinin çoğunda staj yapmak zorunlu. Zorunlu stajı olmayan öğrenciler ise staj dersini

seçerek, staj imkanlarından faydalanabiliyor. Kariyer Merkezi, İTO başta olmak üzere irtibatı olduğu çok sayıda firma ile doğrudan temas kurarak, öğrenciler için stajyer kontenjanı alıyor. Firmaların stajyer talepleri Kariyer Merkezi'nin web sitesinde duyuruluyor. Son bir yılda portal aracılığıyla 870'i zorunlu, 246'sı gönüllü toplam 1.116 öğrenci staj yapma imkanı buldu. Kariyer Merkezi, öğrenci ve mezunlara doğrudan istihdam olanakları

da sağlıyor. Merkez, irtibatı olduğu kurumsal firmaların ihtiyaç duydukları nitelikli çalışanlara ulaşabilmeleri için iş ilanlarını web sitesinde yayınlıyor. İstihdam çalışmaları; mezunlar için tam zamanlı, öğrenimine devam eden öğrenciler için ise yarı zamanlı olarak yürütülüyor. Son bir yılda portal aracılığıyla işe yerleşen öğrenci sayısı 255 oldu. İstanbul Ticaret Üniversitesi mezunlarının yüzde 80'inden fazlası halen bir işte çalışıyor.

İstanbul Ticaret Üniversitesi, iş dünyasının bilim yuvası olmasından kaynaklanan ayrıcalığını, öğrencilerinin geleceğin başarılı iş adamları ya da yöneticileri olmaları konusunda da gösteriyor. Üniversitenin Kariyer Merkezi (KAMER), iş dünyası ile öğrenciler arasında köprüler kuruyor. Son bir yılda merkez aracılığıyla 255 öğrenci iş sahibi oldu.



İTO FUAR TAKIMI

İstanbul Ticaret Odası'nın milli katılımını yürüttüğü yurtdışı fuarlardaki tanıtım çalışmalarına, İstanbul Ticaret Üniversitesi

öğrencileri de Kariyer Merkezi aracılığıyla katılabiliyor. Bu sayede öğrenciler, iş dünyası ile kolaylıkla irtibat kurabiliyor.

26. TİRAN ULUSLARARASI FUARI

Tiran – Arnavutluk
23-26 Kasım 2019

• Genel ticaret



BALKANLARA İHRACATIN KAPISI

26. Tiran Uluslararası Fuarı

- Yaklaşık 25.000 ziyaretçi, 25 ülke, 380 katılımcı firma
- Arnavutluk ve çevre bölgede en etkili genel ticaret fuarı,
- 26 yıl süresince Fuarın artarak süren başarı grafiği,
- Profesyonel ikili görüşmeler
- Balkanların anahtar ülkesi,
- İki ülke arasında yapılan ticaret anlaşmaları,
- Türkiye'nin Arnavutluk'a ihracatında yüksek potansiyeli,
- Arnavutluk'ta Türk firmalarının istikrarlı başarıları,

Katılım Bedeline Dahil Hizmetler

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

Ödeme Planı

- Minimum stant alanı : 9 m²**
- Katılım bedeli : 2.650 TL/m²**
- 1. Ödeme : 2.000 TL(başvuru ile birlikte)**
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si**
- 3. Ödeme : Bakiye bedel**
- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
 - İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

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 "26. TİRAN ULUSLARARASI FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

Özlem Kılıç - Mustafa Çağlayan - Aylin Odabaş
 Tel : 0212 455 65 12 - 455 61 08 - 455 61 07
 GSM : 0533 959 30 57
 Faks : 0212 520 15 26
 E-posta : ozlem.kilic@ito.org.tr - mustafa.caglayan@ito.org.tr
 aylin.odabas@ito.org.tr
www.ito.org.tr

DEVLET DESTEKLERİ&HİBELER

Kırsal kalkınma 2019 destekleri

Kırsal alanda ekonomik ve sosyal gelişmeyi sağlamak, tarım ve tarım dışı istihdamı geliştirmek, gelirleri artırmak ve farklılaştırmak için kadın ve genç girişimciler öncelikli olmak üzere gerçek ve tüzel kişilerin ekonomik faaliyetlerine yönelik yatırımlara hibe olarak destek veriliyor.

Yeni teknoloji içermeli

Doğal kaynaklar ve çevrenin korunmasını dikkate alarak kırsal alanda gelir düzeyinin yükseltilmesi, tarımsal üretime ve tarıma dayalı sanayi entegrasyonunun sağlanması amacıyla küçük ve orta ölçekli işletmelerin desteklenmesi için yeni teknoloji içeren yatırımlara destek sunuluyor.

Söz konusu desteklerle tarımsal pazarlama altyapısının geliştirilmesi, gıda güvenliğinin artırılması, kırsal alanda alternatif gelir kaynaklarının oluşturulması ve kırsal ekonomik altyapının güçlendirilmesi öngörülmüyor. Ayrıca tarımsal faaliyetler için geliştirilen yeni teknolojilerin kullanımının yaygınlaştırılması, yürütülmekte olan kırsal kalkınma çalışmalarının etkinliklerinin artırılması ve kırsal toplumda yerel kalkınma kapasitesinin oluşturulmasına katkı sağlanması hedefleniyor.

Yatırım konuları neler?

- Bitkisel ürünlerin işlenmesi, paketlenmesi ve depolanması
- Hayvansal ürünlerin işlenmesi, paketlenmesi ve depolanması
- Su ürünlerinin işlenmesi, paketlenmesi ve depolanması
- Soğuk hava deposu
- Çelik silo
- Hayvansal ve bitkisel orijinli gübre işlenmesi, paketlenmesi ve depolanması
- Yenilenebilir enerji kullanan yeni sera
- Yenilenebilir enerji üretim tesisleri
- Tarımsal üretime yönelik sabit yatırımlar

h) Kırsal ekonomik alt yapı yatırım konularından; kırsal turizm yatırımları çitlik faaliyetlerinin geliştirilmesine yönelik altyapı sistemleri, el sanatları ve katma değerli ürünler, bilişim sistemleri ve eğitimi yatırımları, hibe desteği kapsamında değerlendiriliyor.

Yatırım süresi 2020

Yatırım projelerinin fiziki olarak tamamlanma son tarihi 15 Kasım 2020.

Başvurular, www.tarimormn.gov.tr adresinden yapılır.

Proje tutarı 2.5 milyon TL olan yatırımlara hibe

Tarım ve Orman Bakanlığı'nın yürürlüğe giren Kırsal Kalkınma Destekleri 13. Etap Kapsamında Tarıma Dayalı Yatırımların Desteklenmesi Hakkında 2019/30 Sayılı Tebliğe göre;

● Kooperatüfler ve birlikler veya tüzel kişiler olması halinde, 8'inci maddenin birinci fıkrasında belirtilen yatırım konularında hibeye esas proje tutarı; yatırım niteliği yeni tesis olan başvurularda 2.5 milyon Türk Lirası, yatırım niteliği tamamlama olan başvurularda 1 milyon 750 bin Türk Lirası, yatırım niteliği kapasite artırımı, teknoloji yenileme ve/veya modernizasyon olan başvurularda 1 milyon 250 bin Türk Lirası,

● Gerçek kişiler olması halinde, 8'inci maddenin birinci fıkrasında belirtilen yatırım konularında; yatırım niteliği yeni tesis olan başvurularda 1 milyon 250 bin Türk Lirası, yatırım niteliği tamamlama olan başvurularda 1 milyon Türk Lirası, yatırım niteliği kapasite artırımı, teknoloji yenileme ve/veya modernizasyon olan başvurularda 750 bin Türk Lirası üst limitini geçemez.

● Kırsal ekonomik alt yapı yatırım konularından; 8'inci maddenin ikinci fıkrasında belirtilen yatırım konularında hibeye esas proje tutarı 500 bin TL üst limitini geçemez.

● Hibeye esas proje tutarının yüzde 50'sine hibe yoluyla destek verilir. Diğer yüzde 50'si oranındaki tutarı başvuru sahipleri temin etmekle yükümlüdür.

Bilgi ve detaylar:

2019/30 sayılı tebliğ, 2 Ağustos 2019 tarihli Resmi Gazete'de yayımlandı.

Son başvuru, tebliğ tarihinden itibaren 60 gündür.



Ahmet KARATAŞ

Bebekleri enfeksiyondan koruyor

Dr. Ahmet Baştuğ, sağlık alanındaki çalışmalarını ise şöyle anlattı: "Ana partnerimiz Argeist ile yeni doğan ve yoğun bakım ünitelerinde el hijyeni sağlamaya ve hastane enfeksiyonlarını önlemeye yönelik bir sistem geliştiriyoruz.

Sağlık personelini anlık izleyerek eksiklikleri ya da yanlışlıkları ikaz edebilen prototip üzerinde ticari ve teknolojik olarak çalışıyoruz."



teknopark
İstanbul

Milli Sanayi
İÇİN GÖREVE

53

Cam ambalaj üretiminde KALİTE KONTROL İŞBİRLİĞİ

SOYHAN ALPASLAN

Video Analitik; sinyal, görüntü işleme, bilgisayarlı görü, makina öğrenmesi, spektroskopi, termal görüntüleme alanlarında yazılım ve donanım geliştiriyor. Firma, Gürallar Cam Ambalaj (GCA) ile yürüttüğü proje ile de GCA'nın inovasyon kabiliyetini artırıp teknolojiye dışa bağımlılığını azaltıyor.

TEKNOPARK İstanbul firmalarından Video Analitik; hem teknopark firmalarıyla hem de büyük sanayi kuruluşları ile işbirlikleri yapıyor, ortak projeler yürütüyor. Firma; sinyal, görüntü işleme, bilgisayarlı görü, makina öğrenmesi, spektroskopi, termal görüntüleme alanlarında yazılım ve donanım geliştiriyor. Video Analitik, yerli cam sanayinin en büyüklerinden Gürallar Cam Ambalaj'ın (GCA) dünya ile rekabet eden cam kalite kontrol çalışmalarına önemli katkılar sağlıyor. Bu katkı GCA'nın teknolojiye dışa bağımlılığını azaltıyor.

SİLİKON VADİSİ DENEYİMİ

Video Analitik, 2014'de Dr. Ahmet Baştuğ tarafından kuruldu. Dr. Baştuğ, 1994 ÖYS sınavında en iyi net puanı çıkaran üç öğrenciden biriydi. Elektrik-elektronik mühendisliği alanında, hepsi yüksek şeref

listesinde olmak üzere; ODTÜ'den lisans, Boğaziçi Üniversitesi'nden yüksek lisans ve Fransa'nın en köklü haberleşme okulu olan Telecom Paris Tech'den doktora diplomasına sahip oldu. En iyi makale ödülüne layık görüldü. Sophia Antipolis Teknoloji Parkı'nda, Silikon Vadisi'nde ve Türkiye'de teknoparklarda çalıştı. Dr. Ahmet Baştuğ, İstanbul Ticaret'in sorularını yanıtladı.

30 PATENTE KATKI

Kariyerinize sayısal çip tasarımı yaparak başlamışsınız...

Öğrenimim ile eş zamanlı olarak; Alcatel Microelectronics, STMicroelectronics, Philips Semiconductors firmalarında sayısal çip tasarımcısı ve algoritma geliştirici olarak çalıştım. Endüstri ve akademi arasında iyi bir

denge kurarak günün en sıcak konu ve problemleriyle haşır neşir oldum. Bu durum 30'dan fazla patente birinci elden katkı vermeme sağladı.

Fransa'daki doktoram esnasında 3G cep telefonu alıcı yapıları üzerine yaptığım çalışmam, bir ABD startup firmasının kurulmasına zemin hazırladı. Doktora sonrasında da cep telefonunun mucidi Martin Cooper'ın Silikon Vadisi'nde kurduğu bir başka ABD firmasında danışman olarak çalıştım. Şu anda ABD'den ADI firmasına hassas gaz ölçümüne yönelik spektroskopi hizmeti veriyoruz.

SAMSUNG İLE REKABET

Geri beyin göçüne nasıl karar verdiniz?

Ülkeme borcunu ancak yerli firmalarda çalışarak ödeyebileceğimi düşündüğüm o dönemde, Vestel'in ITÜ Teknopark'taki biriminde Pixelence Grup Müdürü arkadaşım Ali Sayıntı'nın, "Sen bir buraya gelsene" demesi, önce ABD-Türkiye arası git gellere, sonunda da Vestek'te Principal Video Architect olarak 6 sene çalışmaya vesile oldu. LCD/LED TV'lerin en gözde olduğu dönemlerde Philips, Samsung gibi dünya devleriyle rekabet edip görüntünün tozunu aldık. Geliştirdiğim algoritmaları, daha akıllı ve okuması çocuklar FPGA ve ASIC devrelerine dönüştürdük.

GENİŞ ETKİ ALANI

Video Analitik'in kuruluşu nasıl oldu?

Vestel/Vestek de keyifliydi; mutluydum. Ama bir zamandan sonra dümene geçmeniz, kendi hayata bakış açınız ve doğrularınız nezdinde ilerlemeniz gerekiyor. 2014'de TEYDEB 1507 desteğini de arkama alarak Video Analitik'i kurdum. Sektörde, endüstride geniş bir etki alanım olsun; içinde bulunduğum ekosistemdeki düzgün insanlarla işbirliği ve çözüm ortaklığı dahilinde güzel işler yapalım; ihtiyaçtan doğan problemleri çözelim; ürün geliştirelim; zamanla mutlaka iyi yerlere de gelinir diye düşündüm.

UZAK YAKINA GELİYOR

Uzaktan erişim sistemini anlatır mısınız?

Argeist ile birlikte TEYDEB destekli "Uzaktan Erişimli Çevresel Farkındalık Sistemi" geliştirdik. Uzak mesafede bir daire etrafına konumlanmış çokça kameranın görüntüsünü birleştirerek kablolu kanal üzerinden getirebiliyoruz. Etkin, kullanıcı dostu bu sistem Alpera Motors'un yerli insanı sarı kara aracı Alkar'da kullanılıyor.

GPS'SİZ ALANDA DRONE

Argeist ve Rotorbit ile ortak projemiz de şu: GPS içermeyen ortamlarda, ilave ekipman kullanmadan, sadece kameradan elde ettiğimiz görüntüler vesilesiyle konumlama yapıp otonom drone uçurabiliyoruz. Video Analitik'e burada büyük oranda tanımlanan görev; perception bağlamında geleneksel bilgisayarlı görü ve modern derin öğrenme tekniklerini yoğun olarak etraftaki nesneleri sezip, kestirmek, takip etmek.

VIDEO SIKIŞTIRICI

Yüksek miktarda ve gecikmesiz video aktarım gereksinimi olan, daha çok askeri ve kritik cihaz içi elektronik alt sistemlerde kullanılmak üzere, tümüyle donanım temelli H264 Video Codec (video sıkıştırıcı ve çözücü) geliştirdik. İlk müşterimiz ASELSAN. Video Analitik'in geliştirdiği model ve algoritmayı çözüm ortağımız Yongatek firması FPGA (programlanabilir çip) içinde gerçekleştiriyor.

TEXWORLD PARIS 2020 SPRING

Paris-Fransa
10-13 ŞUBAT 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

Türkiye
4.büyük
katılımcı

46. TEXWORLD FUARI SİZİ İHRACATINIZI ARTIRMAYA ÇAĞIRIYOR!

TEXWORLD PARIS 2020 SPRING

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

• Toplam 42.000 m² sergileme alanı

• 20 ülkeden 696 katılımcı

• 13.929 ziyaretçi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 9 m²
Katılım bedeli : 5.415 TL/m²
1. Ödeme : Talep edilen m²x 1.000 TL
 Başvuru ile birlikte
2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
 20 Eylül 2019
3. Ödeme : Bakiye Bedel
 22 Kasım 2019
 • Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
 • İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

BANKA BİLGİLERİ

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

• Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "TEXWORLD PARIS 2020 SPRING FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Gülün Gürsoy / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 61 17 / 0212 455 61 10
 GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
 E-Posta : gulin.gursoy@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
 444 0 486 | ito.org.tr | [in](https://www.facebook.com/itokurumsal) [f](https://www.facebook.com/itokurumsal) [t](https://www.facebook.com/itokurumsal) [p](https://www.facebook.com/itokurumsal) [e](https://www.facebook.com/itokurumsal) [s](https://www.facebook.com/itokurumsal) /itokurumsal



Durgunluk ve krizler inovasyonun can suyudur

Krizlerin eksik olmadığı bir ülkede yaşıyoruz: Türkiye, 10 yılda bir -hatta daha da sık aralıklarla- sert bir krizle karşı karşıya kalıyor. Son yıllarda dünya genelinde de krizlerin artışı geçtiğini söylemek mümkün. Peki, bu kriz dönemlerinden nasıl 'sağ çıkmalı', bakalım:

Firmaların uyguladığı en bilindik yöntem, küçülmeye gitmek. Hâlbuki geçmiş bir yazımızda da belirttiğimiz gibi, "Bir firmayı iflasa sürükleyen en kuvvetli yol; harcamaları kısmaktan, diğer bir deyişle az harcamaya çalışmaktan başka bir düşüncenin ortada olmamasıdır. Kriz sonrası dönem için de bu geçerlidir. Böyle zamanlarda yapılması gereken, kazanç getiren harcamaları kazanç getirmeyenlerden ayırmaktır. Yani, 'Mevcut parayı kâr elde edebilecek şekilde nasıl harcayabilirim?' şeklinde düşünme becerisini elde etmektir. Parayı getirecek olansa ancak farklı mesajlar içeren, inovatif ürün ve hizmetlerden oluşan fırsat alanlarıdır. Kuruluş olarak fırsat alanlarına yatırım yapmak, risk yaratan bir durum değildir; tam tersine gelecekte var olmanın tek yoludur."

Küçülmek ürün kalitesini artırmıyor

2000'li yıllarda American Management Association'ın (AMA) küçülmenin etkileri üzerine yaptığı 1.000 firmayı kapsayan araştırma da bu ifadelerimizi destekler nitelikte. Araştırma, 90'lı yıllardaki ekonomik dalgalanmalarda küçülmeye giden firmaların sadece yüzde 48'inin daha sonraki dönemlerde kâr



Salih
KESKİN
www.inovasyonzamanı.com

paylarını artırdığını ve küçülmenin bu firmaların büyük çoğunluğunda ürün kalitesini yükseltmeye fayda sağlamadığını ortaya koydu.

Şirket yaratıcı kabiliyetini kaybediyor Business Week dergisi de 'İş yerlerindeki yapısal değişimler' başlığıyla yayımladığı özel sayısında, 'Küçülmedeki en büyük risk, daha az sayının daha fazla çalışmasına yol açmasıdır' diye uyarıda bulundu. 'Küçülmenin firmalardaki iş yapma tarzını da çok az değiştirdiği anlaşıldı' ibaresini de ilave etmeyi ihmal etmeyerek. Business Week'teki araştırma notlarında, küçülmenin şirket için açık bir dezavantajının da 'şirketin yaratıcı kabiliyetini kaybettirmesi' olduğu belirtildi.

Kalifiye personele yeni departman

Edward Bowman'ın California Management Review'da yayımlanan makalesinde ise küçülen şirketlerin pazara çıkacak yeni bir ürünün en kritik son aşamasını gerçekleştirme yetilerini yitirdiğinden dem vuruluyordu.

Bazı firmaların küçülmeye karşı aldıkları önlem, 'yer değiştirme'dir. Yani, pozisyonlar kaldırılrsa da insanları farklı departmanlara kaydırmak. Birçok şirket bu uygulamayla kalifiye elemanını harcamaktan kurtulmuş oldu. Bu da gösteriyor ki, kriz dönemlerini başarılı bir şekilde yönetmek için bazı istisnai becerilere sahip olmak fayda sağlayabilir.

İnovasyon için altın dönem

Kriz ve ekonomik durgunluk dönemlerinin paradoksal olarak inovasyonu besleyen bir tarafı var. Neden mi?

- **Çünkü ürün ve hizmetler benzeştikçe farklılaşmanın önemi hiç olmadığı kadar artar.**
- Çünkü artık marka gücünün dahi pek işe yaramadığı, müşteriyi ikna etmenin güçlü marka olmaktan değil, müşterinin sürekli değişen isteklerine cevap verebilme hızı ve yeteneğinden geçtiği bir

piyasa anlayışı hâkim.

- **Çünkü rakiplerin aksine farkındalık yaratabilmiş olmanın avantajı, ilgili firmayı yıllarca koruma altına alabilir.**
- Çünkü firmalar farklı olanların krizlerde büyüdüğünü gözlemleyerek farklılaşmanın önemini daha acı şekilde görme imkânına sahip oluyor. Kısacası kriz dönemleri, inovasyon için altın dönemlerdir.

Kriz nasıl fırsata çevrilir?

Kriz dönemlerinde bilinenlerin dışında öncelikli olarak yapılacaklar:

- **Krizlere önceden hazır olmak için muhtemel durum senaryoları geliştirmek,**
- Çok düşünüp az karar vermek ve hızlı hareket etmek,
- **Uzun vadeli projeler üzerinde çalışmak,**
- Dışardan danışmanlık almak.
- **Geleneksel krizle başa çıkma yöntemlerine karşı mesafeli durmak,**
- Krizlerde fırsatların gizli olduğu gerçeğini

unutmamak.

- **Ürün ve hizmetleri farklılaştırarak krizi fırsata çevirmenin birçok yolu var şüphesiz. Kimi firma ürünün ambalajını değiştirerek, kimi de verdiği bir mesajla bir anda öne çıkmayı başarıyor. Mesela dünyaca ünlü elektronik ürün üreticisi olan bir firma, televizyonlarının garanti süresinde yaptığı değişikliklerle (2 yıllık garanti süresini 100 dolar**

fark verildiğinde 5 yıla çıkarma) farkındalık oluşturmayı başardı. Küçük bir inovasyon ama etkisi müthiş!

- Kimi firma ise rakiplerinin aklına dahi gelmeyecek bileşenlere odaklanabilir. Mesela, Köfteci Yusuf bir pazarlama inovasyonu örneğidir. 'Hizmet sunumu ile fiyat performansı'nı birleştirdiğinizde ulusallaşmaya açık bir marka yaratabilirsiniz.

KONSER SALONU ayarında hoparlör

Sony'nin geliştirdiği hoparlör, ulaştığı ses kalitesi ve derinliği ile akustik bir ortam sağlıyor. Kusursuz sesin bedeli ise yaklaşık 7 bin Euro.

AYŞE BAŞAK

GÖZLERİNİZİ kapatın. Kendinizi bir konser salonunda, klasik müzik konserinde hayal edin. Şef gelip yerini aldığı anda, tam konserin başlamasından evvelki o sessizliği düşünün. Size bu heyecanı, o atmosferi yaşatacak bir hoparlör olabilir mi? Sony'nin geliştirdiği SA-Z1 bunu vaat ediyor. Ulaştığı ses kalitesi ve derinliği ile nereden olursanız olun size akustik ortam sağlayacağını garanti ediyor. Bilgisayara, taşınabilir bir aygıt ya da çok üstün ses kalitesine sahip hi-fi sistemlerle uyumlu çalışmak için tasarlanmış olan hoparlör Sony'nin FPGA işlemcisini kullanıyor. 'Ses çözünürlüğü' açısından üstün bir sonuç verdiği belirtiliyor. Ses dalgalarının en ince uç kısımlarının birleşip duyulabilir hale gelmesi olarak tarif ediliyor.

ÜÇ FREKANS YAYICI

"Dar ve düz bir sesi olan hoparlörün sadece ön kısmını duyduğunuz zamanlar geride kaldı. Artık sesin derinliğini sonuna kadar duyabiliyorsunuz" diyor Sony. Tsuzumi adı verilen bu teknoloji ile yatay olarak yerleştirilmiş iki adet düşük frekans hoparlörü (woofer) birbirinin titreşimlerini yok ediyor. Yardımcı woofer sesi yan kanallardan yayılarak dinleyene akustik bir ortam tecrübesi tattırıyor. Hoparlörün önünde üç yüksek frekans yayıcı mevcut. Bunlar sesi geniş bir alana yayıyorlar. TA-ZHIES kulaklıklarında kullanılmış ve büyük başarı sağlamış olan DA Hybrid yükseltici devre burada da kullanılmış.



Kusursuz sesin bedeli 7 bin Euro

Hoparlörde dört ayrı ayar öneriliyor, ancak daha ince ayar yapmak isteyenler için seçenek de mevcut. Dijital ve analog yükselticilerin çalışmasını ayarlayabiliyorsunuz. Yardımcı düşük ve yüksek frekans hoparlörlerinin hareketlerini kontrol edebilirsiniz. Kusursuz sesin bir bedeli de var elbet. SA-Z1 önümüzdeki yıl yaklaşık 7 bin Euro'ya satılıyor olacak.



Şarjlı matkap almanın tam zamanı

ÇEKMECENİN kulbunu takacaksınız, ancak şarjlı matkabınız çekmeceye sığmıyor değil mi? Evet, mecburen bu işi çekmeceye sığacak boyutta bir tornavida ile yapacaksınız. Eğer bu tip sorunlarla çok karşılaşıyorsanız belki de bir SpeedHex almanın vakti gelmiştir. Şarjlı matkaplar piyasaya çıktıkları ilk günden itibaren çok sevildi ve hemen



benimsendi. Profesyonel olsun olmasın, tamir işlerine meraklı herkesin evinde artık bir şarjlı matkap var. SpeedHex ise bu aletlerin giremediği yerlere girip, onların başaramadığı işleri halletmek için tasarlanmış. 360 derece dönebilen başlığı bulunan aletin 380 ayrı pozisyonda ayarlanma imkanı var. SpeedHex ABD'de 45 dolardan satılıyor.

SİZ GELMEYİN BİZ GÖNDERELİM!

www.ito.org.tr

Hem pratik, hem daha hesaplı!

**FAALİYET BELGESİ ve
TİCARET SİCİL GAZETESİ SURETİ**

E-imzalı belgenizi **internetten gönderelim!**

Islak imzalı belgenizi **kurye ile ulaştıralım!**



ito.org.tr



itokurumsal



İSTANBUL
TİCARET
ODASI
1882



EĞLENME ZAMANI

Yüzde 10 büyüme bekleniyor

Eğlence alanında kurumsal olarak hizmet veren irili ufaklı yaklaşık 20 firmanın bulunduğu belirten sektör temsilcileri, "Kurumsallığı başarabilmiş ve marka algısını oluşturabilmiş şirket sayısı 10. Türkiye'de pazarın önümüzdeki yıl yüzde 10 büyümesi bekleniyor" dedi.



Girişimcilerde hangi özellikler aranıyor?

Sektör temsilcileri girişimcilerde aranan özellikleri şöyle sıraladı: "Müşteri hizmetleri ve ilişkileri yönetimi konusunda başarılı olmalı. Sektör ile bağlantılı yeni gelişmelere açık, öngörülü, dinamik ve genç bir ruha sahip yatırımcılar tercih ediliyor. Müşterilere ve çalışanlara karşı şeffaf davranmak, güven telkin etmek, müşteri memnuniyetini her zaman ilk planda tutarak nitelikli bakış açılarına sahip girişimciler bu alanda başarılı olabilir."

Daha çok alışveriş merkezlerinde görmeye alışkın olduğumuz eğlence alanları, franchise veren markalarla hızla büyüyor. Eğlence alanlarına yatırım, metrekare ve talep edilen ürüne göre farklılık gösterse de, yatırım bütçesi 100 bin lira ile 1 milyon lira arasında değişiyor.

CEYHUN KUBURLU

TÜRKİYE'de franchise pazarı hızla büyürken, yeni gelişen sektörlerdeki markalar da bu alanda şube sayısını artırıyor. Bu sektörlerin başında ise eğlence geliyor. Bugün daha çok alışveriş merkezlerinde gördüğümüz eğlence parkları, oyun alanları ve akvaryumlar, franchise markaları ile yeni girişimciler arıyor. Yatırım tutarlarının 100 bin TL'den başlayıp 1 milyon liraya kadar çıktığı bu sektörde artık yabancı markaların sayısı azalıyor. Eğlence alanları okulların açılmasıyla birlikte yüzde 100 doluluk

oranlarına ulaşıyor. Yatırım için en önemli konu ise mekanın büyüklüğü ve fiyat politikası. Sektör temsilcileri, "Son yıllarda büyüyen eğlence sektörü yeni markalar ve talepler doğrultusunda şubeler açıyor. Bugün Avrupa'nın en gelişmiş ürünleri Türkiye'deki çocuklara sunuluyor" dedi.

ÇİFT HANELİ BÜYÜME

Eğlence sektöründe birçok markanın 0-3 yaştan 15-19 yaş aralığına kadar çocuklara hizmet verdiğini anlatan sektör temsilcileri, şöyle konuştu: "Eğlence alanları artık alışveriş merkezlerinin vazgeçilmezi oldu. Çünkü buralar sadece alışveriş değil, yaşam ve cazibe merkezi

olarak konumlanıyor. Buna belediyelerin yaptığı çalışmalar da eklenince Türkiye'de eğlence sektörünün çift haneli büyüme rakamlarına ulaştığını söyleyebiliriz. Markalar daha çok çocukların taleplerine göre ürünler getiriyor. Ayrıca belediyeler de tema parklarla bu alanda birçok yeniliğe imza atıyorlar. Markalar ise franchise vererek şube sayısını artırıyor. Türkiye bu alanda Avrupa ülkelerinin çok önünde yer alıyor."

YATIRIM BÜTÇESİ

Eğlence alanında hizmet veren markalara yapılan yatırımın 24 ay ile 36 ay arasında geri döndüğüne işaret eden

sektör temsilcileri, "Birçok ürün artık Türkiye'de üretiliyor. Bu da yatırım bütçelerini aşağıya çekiyor. Mekanın büyüklüğü ve taleplere göre yatırım tutarları değişiyor. Özellikle mekanların kirası önemli. Bugün Türkiye'de bir eğlence parkına yapılan yatırım 100 bin lira ile 1 milyon lira arasında değişkenlik gösteriyor. Markalar ile el sıkışıldıktan yaklaşık 6 ay sonra çalışmalar tamamlanıyor. Birçok marka anahtar teslim yapıyor. Bu da yatırımcı için çok önemli bir fırsat olarak görülüyor. Doğru mekanda yapılan bir yatırım ise daha hızlı kendini amorti edebiliyor" şeklinde konuştu.



DÜĞÜN

DAVET

ORGANİZASYON

RESTORAN



İTO CEMİLE SULTAN KORUSU

HAYALLERİN GERÇEK OLDUĞU YER



cemilesultan.com



itocemilesultankorusu

0216 308 49 43



CemileSultanKorusu



TEKNOFEST'in öğrencilerimiz için anlamı

Kısaca TEKNOFEST diye bildiğimiz Havacılık, Uzay ve Teknoloji Festivali İstanbul'da başladı, henüz iki yaşında. Biz festivale öğrencilerimiz ve eğitim açısından bakalım ve şu soruları soralım: TEKNOFEST'e katılma başarısını gösteren bir öğrenci ne hissediyor? Bireysel veya takım halinde katılım sağlamışsa bu ne anlama gelir? Kendi başarısını diğer öğrencilerle paylaştığında nasıl bir hassasiyet yeşerir? Tüm başarılar aynı meydana sergilendiğinde ülke bağlamında ne tür bir aşk başlar? Bu başarılar nasıl bir çarpan etkisi oluşturur? Gelecek kuşaklar bundan nasıl etkilenir? Buradan nasıl bir özgüven patlaması çıkar?

Gelecek açısından bir ülke kazanımı

Soruları çoğaltmak mümkün elbette. Ama önemli olan işin felsefesi. Yapabiliriz, başarabiliriz, destekleniriz, ilgi görürüz ifadelerinin boşlukta kalmayacağını görmüş olmaları ve bunların ülke ile ilgisinin kurulması. Burada problem yok. Bilindiği üzere TEKNOFEST ikinci yılında. Bu kadarlık bir deneyim ile bu derece büyümek ve başarı göstermek kolay iş değil. Geçen yılın acemiliğinden kaynaklanan düzensizlikler de olmaz ise bu etkinlik kısa zamanda dünya ile yarışan bir organizasyona dönüşür. Daha doğrusu dönüşmesi gerekir.

Gerçekten de TEKNOFEST katılımcıları açısından bütün bu soruların ortak kazanımı olarak güven inşa edici yönü önemli oldu. Ülkemizin her tarafından gelen katılımcılar kendilerini er meydanında buldular. Zaten bu etkinliğe zorlu bir seçim süreci sonunda seçilerek geldiler. Birbirlerinden hem yeni şeyler öğrendiler hem de müthiş bir özgüven kazandılar. Takım halinde yarışmayı ve başarıyı öğrendiler. Ülkeleri için bir şeyler yapmaları gerektiğini anladılar. Bir şey başardıklarında ise sonlarının Nuri Demirağ gibi, Devrim arabaları gibi olmayacağını anladılar. Ülkeyi yönetenlerin büyük ilgisi ve desteği olacağını gördüler. Dolayısıyla TEKNOFEST sadece bir etkinlik değil, gelecek açısından bir ülke kazanımıdır.

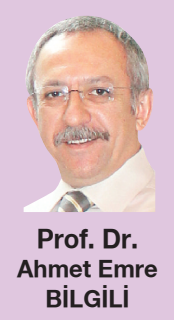
BİLSEM'ler ve TEKNOFEST

Ülkemizin her yanında var olan 161 bilim ve sanat merkezi ve burada kabiliyetleri doğrultusunda destek eğitimi alan 63 bin öğrencimiz ülkemizin özel yetenekliler havuzunu oluşturuyor. İlkokuldan liseye kadar öğrencisi bulunan BİLSEM'ler, öğrencilerine verdikleri destek eğitimlerini farklı alanlarda sürdürüyorlar. Bu havuzu ülkemizin geleceği açısından önemli görüyoruz.

BİLSEM'ler hem yönetim hem de öğrenciler olarak TEKNOFEST'e yoğun ilgi gösterdi. Çünkü bu etkinlik içerik olarak tam da BİLSEM öğrencilerine göre idi. Bu nedenle geçen yıl 10 BİLSEM 5 takımla katılmış ve önemli başarılar elde etmişlerdi.

Bu yıl ise etkinliğe ilgi büyük artış gösterdi. Yarışmanın farklı kategorilerine olmak üzere 41 BİLSEM'den 46 takım katılıyor ve büyük başarılar elde edeceklerine inanıyoruz. Ama daha da önemlisi; katılmak, özgüveni yükseltmek, devamının geleceğine inanmak ve bütün bunların ülkemiz ile bağlantısını kurmak.

Bu nedenle bu ülkenin özel yetenekli çocukları adına Selçuk Bayraktar ve arkadaşlarına TEKNOFEST fikri ve uygulaması için gönülden teşekkür etmek gerekir. Bu türden bir etkinliğe bütün ülkenin ama özellikle BİLSEM öğrencilerinin ihtiyacı vardı. Ülkemizin gelecek tasavvurunda bu çocukların önemli yeri olacağını biliyor ve inanıyoruz. Çalışacaklar, başaracaklar ve ülkemiz dünya ile rekabet edecek ama hepsi insanlık için olacak.



Prof. Dr. Ahmet Emre Bilgili



İnsanlar ve medeniyetler sergisi Hünkar Kasrı'nda

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası, sanatçıları ve sanatseverleri organizasyonları ile buluşturmaya devam ediyor. Bu kapsamda, tarihi Yeni Cami Hünkar Kasrı, bu ay da hat sanatının birbirinden değerli eserlerinin yer aldığı sergiye ev sahipliği yapıyor. 'Köprüler İnsanlar ve

Medeniyetler' adı ile açılan sergide, hat sanatından seçmeler yer aldı. Serginin açılışını İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay, İTO Yönetim Kurulu Üyeleri

Bahadır Yaşık ve Münir Üstün, Meclis Üyeleri ve sanatseverler birlikte gerçekleştirdi. Hat sanatçısı Mohammed İmad'ın eserlerinden oluşan sergi, 28 Eylül'e kadar açık kalacak.



Sanat bir terapi gibi

Eserlerini İstanbul Ticaret Odası Yeni Cami Hünkar Kasrı'ndaki 'Köklerin Sessiz Dili' sergisinde sanatseverlerle buluşturan sanatçı Gökçen Togay'a göre, sanat bir terapi aracı. Sanatın icrası için yaşın önemli olmadığını ve ölene kadar yapılabileceğini belirten Togay, "Hayattan tat alabilmek için sanat şart" diye konuştu.

E. SAHRA ÖZTÜRK

ANKARA Olgunlaştırma Enstitüsü'nde Moda Tasarımı, Gazi Üniversitesi'nde Geleneksel Türk El Sanatları Öğretmenliği ve ardından Gazi Üniversitesi'nde yine aynı alanda yüksek lisans eğitimi tamamlayan Gökçen Togay, sanatı hayatının her alanında kullanan bir sanatçı. Bir süre stilist olarak çalıştıktan sonra kendi atölyesini kuran sanatçı, geleneksel Türk el sanatları alanında ürettiği eserlerini İstanbul Ticaret Odası Yeni Cami Hünkar Kasrı'ndaki "Köklerin Sessiz Dili" sergisinde sergiledi. 3-10 Eylül tarihlerindeki sergide deri, keçe, örgü ve ahşap çalışmaları yer aldı.

EN İYİ İLAÇ

Ankara'da moda tasarımı alanında öğretmenlik de yapan sanatçı, sanatın her insanın, her yaşta ilgilenmesi gereken değerli bir faaliyet olduğunu vurguluyor ve gerekçesini de şöyle açıklıyor: "Yaşamak bir sanat ve sanat kendi içinde incelik barındırıyor, detayları düşünmenizi gerektiriyor. Hayatın güzelliklerini fark edebilmesi, insanın estetik kaygılarına sahip olabilmesi, yaşamdan keyif alabilmesi için şart diye düşünüyorum. Bunu da sanat yoluyla gerçekleştirebiliriz. Sanat ayrıca bir terapi. Bu koşuşturmacada en iyi ilaç. Kaç ilmek girdim, hangi rengi seçtim derken kendimizi de rahatlatmış oluyoruz."

90'DA DA İŞ İŞTEN GEÇMEZ

Sanatın belli bir yaşı da olmadığına dikkat çeken Gökçen, açıklamasına şöyle devam etti: "Bizden geçti, artık çocuklarınıza olsun, şeklinde düşünmüyorum. İnsan ölene kadar hayatıtaşa kendisi için bir şeyler yapmalı. Sanattan da bu anlamda keyif almalı ve çocuklarına aktarabilmeli. Çünkü insanın

Doğadan ilhamla...

Hünkar Kasrı'ndaki sergisinde deri, keçe, örgü, ahşap çalışmalarını sergilediğini hatırlatan Gökçen Togay, çalışmalarını şöyle anlattı: "Çalışmalarında yosun, dal, tay derisi, keklik tüyleri kullandım. Örneğin, deri dövmede; deriye deseni

aktarıyorsunuz, aktardıktan sonra deri kesme aleti ile deriyi kesiyorsunuz, kestiğiniz yerlerden deriyi oyuyorsunuz. Deriyi ıslatarak deri dövme aleti ile tokmakla dövüyorsunuz, dövülürken dövdüğünüz yerler çökerken desen kabarıyor, sonrasında renklendiriyorsunuz. Desene ve işin inceliğine göre

çalışma zaman alıyor, 3 gün de 10 gün de sürebilir. Geri dönüşüme çok önem veriyorum. Kullandığım malzemeler arasında boyunuz var. Boynuzu neden önemsiyorum; hem canlı hem estetik hem de Anadolu'da nazarlık olarak kullanılıyor. Kapıda kullanılmış, koçboynuzu dikkati çektiği için ilk bakış ona gelsin diye kullanılmış"



Köklerin sessiz dili

"Anadolu'daki kilimler dokunurken kadınlar oradaki yaşantılarını desenler yoluyla dile getirmişler. Evli bir kadının, bekâr bir genç kızın, eşi ölmüş bir kadının motifleri birbirinden farklı. Eskiden Anadolu'da kadınlarımızın sessizliği desenlerine yansımış. Kilimlerde, yemenilerinde bunlar görülüyor. Sergimizin ismi de buradan geliyor. Geleneksel sanatlarımızın bir dili var. Bu dili iyi okumak ve anlamak lazım."

kendisinde yoksa geriye miras bırakabileceği bir şey yoktur. O yüzden çocuklardan başlayalım, bizden geçti dememeliyiz! 80 yaşınıza da gelseniz, 90 yaşınıza da gelseniz geçmemiştir. Çünkü hayat devam ediyor. Herkese bir şeyler verebilmek, mutlu olabilmek, hayattan tat alabilmek için sanat şart."

Anadolu'dan izlenimler

ANADOLU'nun çeşitli şehirlerindeki güzel sanatlar fakültelerinde eğitimlerini sürdüren başarılı fakat maddi olanakları kısıtlı öğrencileri İstanbul'da konuk edip sanat etkinliklerine katılmalarını sağlayan 'Anadolu'dan İzlenimler' projesinin sergisi açıldı. Proje kapsamında İyilik İçin Sanat Derneği'nin misafiri



olarak, geçen yıl 12 ilden İstanbul'a gelen 36 genç sanatçı adayının eserlerinden oluşan sergi, Taksim Sanat'ta

sanatseverlerin beğenisine sunuldu. Sanatçı adaylarının İstanbul Bienali ile Contemporary İstanbul, Sakıp Sabancı Müzesi, Pera Müzesi ile Kültür ve Turizm Bakanlığı'na bağlı müze ziyaretlerinin ardından deneyim ve gözlemleriyle ürettikleri eserler, davetilerden ilgi gördü. Sergi 30 Eylül'e kadar izlenebilecek.

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Küreselleşme ve halkla ilişkiler

Küreselleşme ve halkla ilişkiler arasındaki ilişkiye odaklanan eserde, Foucault'un gözetim, bilgi-iktidar kavramları eksenindeki görüşleri, Hardt ve Negri'nin imparatorluk kurgusu, Baudrillard'ın simülasyon kuramı, Althusser'in ideoloji kapsamındaki

kuramsal yaklaşımı eşliğinde ve güncel verilerin göstergeleriyle bir tartışma geliştiriliyor. Kitabın, halkla ilişkilerin kuramsal gelişimine katkı sağlaması hedefleniyor.

Doç. Dr. Fuat Ustakara
Literatürk Academia

Simit ekonomisi

Simit Ekonomisi, miras aldığımız tahripkâr endüstriyel ekonomileri yenileyici ekonomilere dönüştürmek ve mevcut fikirlerin en iyilerini bir araya getirerek sürekli evrim geçiren yeni bir ekonomik

zihniyet yaratmak için yedi hedef ortaya koyuyor. Kitapta, 21. yüzyılın ekonomik düşüncesinin kalbine büyümeden ziyade gelişmeyi, adaleti ve hakkaniyeti yerleştirme hedefleniyor.

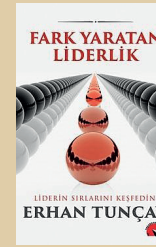
Kate Raworth
Tellekt

Fark yaratan liderlik

Kitap, liderlik konusunda okuyucuya güzel örnekler vermeye çalışıyor. Konuya gerçek çalışma yaşamı deneyimlerinden süzülmuş bilgiler ve izlenimlerle yaklaşan Tunçay, önemli başlıkları

başarılı çalışma hayatından örneklerle çok kolay anlaşılabilir bir dille anlatıyor. Kitap, koçlar ve mentorlar için de çok güzel bir kılavuz niteliği taşıyor.

Erhan Tunçay
Yazardan Direkt Yayınevi



İSTANBUL TİCARET

‘Yedinci kıta’ 25 ÜLKEYİ İstanbul’a getirecek

Bu yıl 16’ncısı gerçekleşecek olan İstanbul Bienali, 25 ülkeden gelen 46 sanatçının eserlerini sanatseverlerle buluşturacak. 30. yaşını “Yedinci Kıta” başlığıyla kutlayan İstanbul Bienali, dünyanın en önemli 10 bienali arasında yer alıyor.



DÜNYADA ilk defa Venedik’te 1895 yılında başlayan bienal, İstanbul’da 1987 yılından beri gerçekleşiyor. Her iki yılda bir sanatseverlerle buluşan İstanbul Bienali, bu yıl 16. kez kapılarını açacak. “Yedinci Kıta” temasıyla ekolojik yaşama dikkat çekme amacıyla olan İstanbul Bienali’ne bu yıl 25 ülkeden 46 sanatçı iştirak edecek. İstanbul’un 450 binin üzerinde “bienal turisti” ağırlayacağı belirtiliyor.

HER YIL ARTIYOR

İstanbul’da ilk düzenlendiği yıl “Uluslararası İstanbul Çağdaş Sanat Sergileri” başlığı ile ziyaretçilerle buluşan İstanbul Bienali, beş ayrı mekânda gerçekleşerek 10 bin ziyaretçiye ulaşmıştı.

EKOLOJİK YAŞAM

Bu yıl 14 Eylül-10 Kasım

tarifleri arasında sanatseverleri ağırlayacak olan etkinliğin teması, Pasifik Okyanusu’nda bulunan 3 milyon metrekaarelik atık yığınına dikkat çekmek amacıyla “Yedinci Kıta” olarak belirlendi. 8 Türk sanatçının da katıldığı bienalde, 25 ülkeden 56 sanatçı, toplam 220 eseri “bienal turistleriyle” buluşturacak.

İLK 10’DA

Dünyada 200’ün üzerinde bienal düzenleniyor. Türkiye’de de İstanbul Bienali’nin haricinde iki ayrı bienal daha gerçekleştiriliyor. Bunlar; ilki 2006 yılında düzenlenen Sinopale Bienali (Sinop) ve ilki 2008 yılında yapılan Uluslararası Çanakkale Bienali. Dünyada marka değeri olarak

en çok bilinen bienal, 1895’ten beri sanatseverleri ağırlayan Venedik Bienali. Venedik Bienali hem ziyaretçi hem de ayrılan bütçe açısından liderlik koltuğunda otururken, ziyaretçi ve bütçe bakımından San Paulo Bienali ikinci sıraya yerleşiyor. İstanbul Bienali ise 2017 verilerine göre marka değeri bakımından 6. sırada yer alıyor.

Etkinlikler ücretsiz

16. İstanbul Bienali bu yıl 5 farklı mekânda “Yedinci Kıta”ya dikkatleri çekecek. Bienal boyunca tüm etkinliklerden ücretsiz yararlanılabilecek. Etkinlik süresince çeşitli konferanslar, sergiler, sanatçı buluşmaları ve film gösterimleri olacak. Bienaller ayrıca sanat ticaretine de katkı sağlıyor. Bir önceki bienalde 30 eser siparişi alınmış, eserlere 30 milyon Euro da prodüksiyon desteği sağlanmıştı.



Dolapdere’de sanatsal dönüşüm



Beyoğlu’nun şaşalı yüzünün ardında kalan Dolapdere Mahallesi sanatla yeni bir çehre kazanıyor. Sanatseverlerle 8 yıldır İstiklal Caddesi’nde buluşan Arter, 13 Eylül’den itibaren sanat meraklılarını Dolapdere’de ağırlamaya başladı.

BEYOĞLU’nun gösterişli, ışıklı caddelerinin arkasında kalan Dolapdere Mahallesi son zamanlarda yeni yüzüne hazırlanıyor. Geçtiğimiz yıllarda bölgeye iki önemli Çin yatırımı gelmiş ve iki ayrı otel yapılmıştı. Dolapdere bu dönüşümünü şimdi de sanat vesilesiyle sürdürüyor.

Beyoğlu İstiklal Caddesi’nde 8 yıldır çeşitli etkinlikleri sanatseverlerle

buluşturan Arter platformu binasını Dolapdere Mahallesi’ne taşıdı. Vehbi Koç Vakfı tarafından 2010 yılında hizmete giren Arter, şu ana kadar 35 sergiyi ve bu



sergilere paralel olarak 183 eseri ziyaretçilerle buluşturdu. Arter’in yıl sonuna kadar dört aylık süreçte 7 sergiye daha ev sahipliği yapacağı öngörülüyor.

ÜCRETSİZ GİRİŞ

Arter, Dolapdere’nin genç nüfusunun sanatla daha çok ilgilenmesi için de önemli fırsatlar sunacak. Hem Dolapdere hem de İstanbul’un 24 yaş altı gençlerinin Arter’de düzenlenen sergilerden 2 Ocak’a kadar ücretsiz faydalandırılması sağlanacak. Bu yıl içinde gerçekleşecek 7 sergide 10 sanatçı eserlerini sergileme imkânı bulacak.

Gayrimenkulün yeni gözdesi

Dolapdere’nin dönüşümü sadece sanatla gerçekleşmeyecek. Son dönemlerde gayrimenkul sektörü de yeni fırsatlar için Dolapdere Mahallesi’ni tercih ediyor. Çok sayıda nitelikli proje yerleşim yeri olarak Dolapdere’yi tercih etmek isteyenlerle buluşuyor.

“1885’ten beri ekonomi basınının öncüsü
İstanbul Ticaret, şimdi
internette de önde...”

Şekib Avdagiç

Şekib Avdagiç
İTO Başkanı

www.itohaber.com



Dilerseniz Türkçe, Dilerseniz İngilizce

ito.org.tr



itokurumsal



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882