

İÇERİDE PKK'YI BİTİRMEMEYE EN YAKIN DÖNEMDEYİZ



İTO Meclis Başkanı Öztürk Oran ve Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, İçişleri Bakanı Süleyman Soylu'ya Ayet-el Kürsi yazılı tablo takdim etti. Bakan Soylu, "Bugün mücadelede güçlüyüz ve terör örgütünün tüm yatırımcıları, terör örgütünün açtığı derinleştirmeler yüz yüze kalmış durumda. Artık siyaset gündemlerinde mecburen 'terör örgütü' başlığı da var" dedi.

İstanbul Ticaret Odası'nın kasım ayı olağan Meclis toplantısına konuk olarak, Meclis üyelerine hitap eden İçişleri Bakanı Süleyman Soylu, yurtdışında PKK'yı bitirmeye en yakın dönemin yaşandığını söyledi. Bakan Soylu, terör yatırımcılarının da kaybettiğini vurguladı.

10 AYDA 109 BİN OPERASYON

4 mevsim ve 12 ay operasyon halinde olduklarını belirten Bakan Soylu, "2018'de 104 bin operasyon yaptık. Bu yıl 11 Kasım itibarıyla operasyon sayımız 109 bin. 135 üst düzey teröristi de etkisiz hale getirdik. Örgüte katılım tarihinin en düşük seviyesinde" dedi.

SINIRÖTESİNDE DE ETKİLİYİZ

Sınırötesinde yapılan hareketlerin da etkisine dikkat çeken Bakan Soylu, "Zeytinalı, Fırat Kalkanı ve Barış Pınarı Harekati'yle hem içeride hem de dışarıda terör örgütlerine müdahale ettik. İçeride PKK'yı bitirmeye en yakın olduğumuz dönemi yaşıyoruz" diye konuştu. ■ 10'da



Hem terörü bertaraf ederiz hem ekonomiyi büyütürüz

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, "Terör, Türkiye'ye karşı kullanılan kirli bir tezgaha dönmüştür. Kimsenin kuşkusu olmasın. Hem ülkemizi savunacağız hem ülkemize yönelik terör saldırılarını bertaraf edeceğiz. Hem de aslanlar gibi ekonomimizi geliştirip büyüteceğiz" dedi. ■ 11'de



İSTANBUL TİCARET

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

Ş. Öztürk

15 KASIM 2019 YIL: 61 SAYI: 3084

ISSN 1300-3666

■ İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI ■

www.itohaber.com

Büyük hamleye 15 gün ek süre

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı'nda başvuru süresini 15 gün uzattıklarını açıkladı. Programa başvurular

www.hamle.gov.tr web sitesinden yapılıyor.

QR kodunu mobil cihazınıza okutarak ilgili habere ulaşabilirsiniz.



Amman ile İstanbul STA için çalışıyor

Amman Ticaret Odası heyetinin, İTO'ya yaptığı iade-i ziyarette gündem, geçen yıl iptal edilen Serbest Ticaret Anlaşması'nın (STA) yeniden hayata geçirilmesi oldu. ■ 4'te

Elektronik işlemler REGESTA dergisinde

Türk Ticaret Kanunu'nda elektronik işlemlerle ilgili olarak önemli düzenlemeler yapıldı. İTO'nun hakemli dergisi REGESTA'nın yeni sayısında konuyla ilgili bir araştırma makalesi yayımlandı. ■ 6'da

BTM, 100 STARTUP'I BÜNYESİNE KATTI

Hedef, ilk 'UNİCORN'U yetiştirmek



■ 2'de

2020 e-belge YILI OLACAK

Kamu hizmetleri e-Devlet Kapısı ile elektronik ortama taşınırken, vergi dairesi de artık interaktif oldu. Yeni tebliğlerle yüzbinlerce mükellef daha 2020'de e-belgeye geçecek.

KAPSAM GENİŞLEDİ

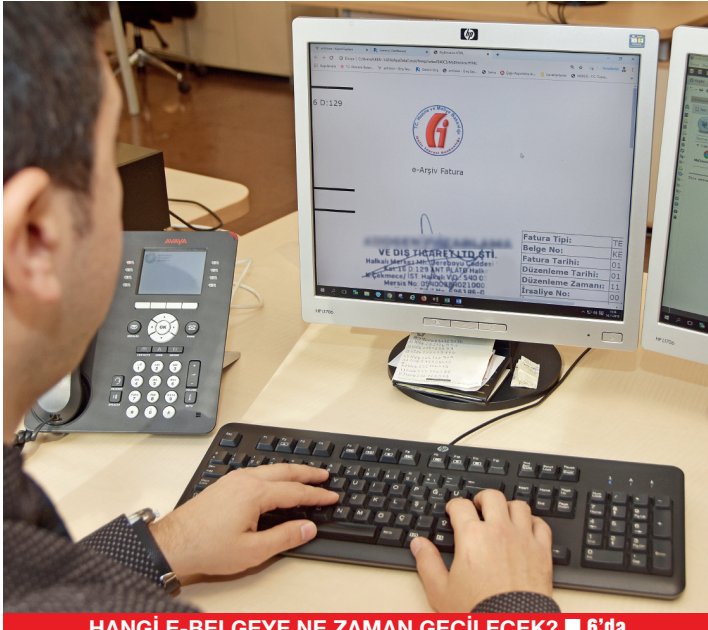
Vergi mevzuatında yapılan son değişikliklerle birlikte e-fatura, e-defter gibi e-belge düzenleme zorunluluğunun kapsamı genişledi. Geçen yıl 5 milyon TL ve üzerinde brüt satış hasılatı olan mükellefler e-faturaya geçiş yapmak zorunda.

HALDE E-İRSALİYE

Geçen yıl brüt satış 10 milyon TL ve üstünde olanlar, 1 Ocak 2020'de e-deftere geçecek. e-faturaya kayıtlı olan ve 'hal kayıt sistemi' kapsamında sebze ve meyve ticareti yapan tüccar ve komisyoncular, 1 Ocak 2020'den itibaren e-irsaliye kullanacak. ■ 6'da



Adem ÖRHUN



HANGİ E-BELGEYE NE ZAMAN GEÇİLECEK? ■ 6'da

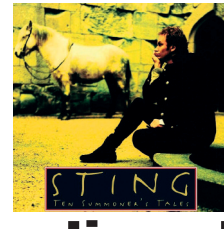
Lojistik de veri tabanına giriyor



Yolcu taşımacılığında uygulamaya konulan Ulaştırma Elektronik Takip ve Denetim Sistemi'ne (U-ETDS), 31 Aralık'ta lojistik sektörü de dahil olacak. Şeref Kılıçlı ■ 8

Mağazadan önce web'e bakıyoruz

Son beş yılda Türkiye'de e-ticaret ortalama yüzde 33 büyüdü. Ancak mağazalar ile online taraf birbirini besliyor. Geleneksel mağazalardan alışveriş yapanların yüzde 64'ü, satınalma işleminden önce ürünü online kanallardan araştırıyor. ■ 7'de



e-ticaret 25 yaşında
Ayşe Başak ■ 17'de



İlaç gibi başarı hikayesi

Geçen yıl Uluslararası İlaç Denetim Birliği üyeliğine kabul edilen Türkiye, yerli ilaç oranını yüzde 48.5'e çıkarırken, ilaç ihracatını da yüzde 32 artırdı. ■ 16

SUT'ta değişiklik yolda

İTO Sağlık Hizmetleri Meslek Komitesi'nin, Sağlık Uygulama Tebliği'nde (SUT) değişiklik talebiyle

Ankara'da yürüttüğü temaslarda olumlu sonuç verdi. SUT'ta fiyat güncellemesi yapılacağı açıklandı. ■ 16

Pırlanta uzmanı oldular

İTO, kuyumculuk sektörü çalışanları için özel bir eğitim düzenledi. Bu kursu tamamlayanlara 'pırlanta ve renkli taşlar uzmanlık sertifikası' verildi. Osman Kuvvet ■ 8



En destekli koçluk projesi

İTO ile İstanbul Ticaret Üniversitesince yürütülen 'Girişimci Koçluğu', 2019-2020 döneminde dev bir projeye dönüştü. İTO'nun 65 komitesi ve 97 iş insanı, projeye destek verecek. Selahattin Nizam ■ 15

9289: <\$?'\$/:17%,%
717':*+!)+'(,91&: ?
6(7+(:-\$+ -:"& (%,&
89?/+\$?:\$5\$(: :+!+(,;)&'19
?+9:+: %\$?\$\$(:87:,-9(
&'(:6(:7+7(7+:?-9+91)+
72 :87:\$,:+?-9+ '&+9(
)(&\$(:% (&& +9%.&& (91)+:
(&\$(:% (&& +:61& :
" & (%,&,:89?/+\$?:59891)+

& (% , &: &9? / +\$?\$ \$ (:
1)&.: :0 8 (: " 5\$1)+

> : 3
A W% !*+1/(+9/)'7+9(8+19D7E K
=J2J4*'*k=E>*+K ((E=E=+7+1k='12'QJ1
K3 l2='72?7'2J1K(/7K.'')3+k:2'09J K
!54K k=J2*'1/579'2'3'K(E=E=3+K
57'4J/8+=E>*+K W89'4(:2K'')7+9K *'8J
-+7C+12+09/7*/L/+/L/9/3 l8+3/4+72+7/N/2+K
+9/)'7+9+H=D4+2/1K(:K*+L/O/3 l8E7+)'4+K
1'81J*'K(:2:4: =57K *'14J4K(:K1'68'3*'
*E>+42+*L/N/ "J)'7+99+K '7-52'3'K;+K
:1:1K!E7+C2+7K+/L/9/3 l8+3/4+7/ k=/4+K
=5L:4K1'9J232'K-+7C+12+09/ K
4> =: 4 :
!+3/4+7/4K' C J2J0K154:03'8J4J
='6'4M" K +4+2K1+17+9+7
%7'J3 J)8JX(8>)'4K'51+2
E21+H+15453'8/4/4/
(E=E=3+8K;+K,/73'2'7J4
-+2/O3+8/N/C/4K.'7+1+9
+99/12+7/4K/(+2/799/
"51+2 l0D+=2
154:09: Kf :K8+4+
+4K,'>2' l0D4+3
+7*'/L/3 />N/1/
154: (K+9/)'7+9K;+
/..7')9'K'')'7+9K(/7
+7/3K-+C/7/-57K;+
+9/)'7+9/4K'E4=:'
9/)'7+9/4*+1/6'=J
-/99/1C+K'79J=57 K 82J4*'
+9/)'7+9K C LK- /K/(E=E=57
+8+1k=+7/4+K52:7'K'')'7+9/4
'79J1K='6J23'K=D49+32+7K*+

*+L/O/=57 K : -E4K'E4='4J4/4+K(E)7'
1D0+8/4*+1/K(/7K,/73'4J4/8/>2+7+K'1/6/52*':L:
-/ (K'E4='4J4/4+K(E)7'K1D0+8/4*+1/K'2J)J2'7K*'
3 E09+7/4/+/>65>/8=54:4'K-+23/OK*:7:3**G
E=E1K;+7/4/4K:2:82'7'7'8JX+1' (+99+K; '7K52'3'1
/C/4/D4+32/K(/7K'7'3+97+K.'2/4+K-+2*'/L/4+
*/11'9K C+1+4K"51+2 K/O2+93+2+7/4/9+14525/1
:=-:2'3'2'7J4'K.J>2K*'*69+1523'2'7J
-+7+19/L/4/8D=2+*'/K

> : ;> =

+7K K1/O/*+4K IE4E4/8'9J4K'23*'4K
D4)+IE7E4E('7'09J7*3JLJ4' k=E>*+K IE4E4/8+
'7'09J73'2'7J4*'1542/4+JL4'4'22'7J31:22'4'3JLJ4'
*/11'9K C+1+4K *+*15.9K! '9J0K /7+19D7E
&+1+7/='K 9+0 K/O:K;+7/2+7/K6'='2'09J
F 42/4+K'7'09J73'K='6J6
3' L'>'**4K'2'4K=E>*+
42/4+K'7'09J7J6/542/4+
'2'42'7K=E>*+K
3' L'>'**K IE7E4E
(/4)+2+=/6/542/4+
8'9J4K'2'42'7K=E>*+
K 42/4+
'7'09J7*119'4/8547'
3' L'>'** IE7E4E
(/4)+2+=/6/542/4+
8'9J4K'2'42'7K=E>*+
K E;+4 K
+9/)'7+99+H+4/D4+32/
154:2'7K'7'8J4*'
E09+7K-E;+4/4/4
8' L'2'43'8J4J4K=52:
l2+9/O/3*+4K-+C/=57 G

B&)"B
" &% . OB#>./ O>
. \$, *51 %%52/2 8) 7- %5)78: %4%28-F/)71 0)5-2
(28=2) 1-034%672)50)5-89%6C2 (%630(8D8288&)57)2
181)+1)278 %5/)7-2+8!358108688 %:11
#7%2+2%2 8? %5+3 81>F7)58+>9)2-2-89)
1)1282-:7-2-8&5-2'8(0)5'') ()28)7/+:35 8!:-2
-1 %12; ;0/ %5+38*51 %6B: %267:3588() (-8 0) /7532-/
"- %5)78 >15>/8): %22%1)6-8 " 84)8) -5% %97
-1 %22/2 (%28 (%8&%,6) ()28#7%2+%2 8F=-:0)8/328F78
? " 84)81 >F%9-58/89)895 (-:)>5'5)7-89%21 % (%2
-5% %78 8-7, %6%78/3%: l0D2 (%2
%: (%%2%&-:356828; 8 D50D8 8/43+5%1C
()D)5-8 8&-28 8534:88+<1) : 2 8
&) ()0-89)8&) ()06:8+2()54)5<-28
,C;08-,5% %78,-: 1)7-8
9)54)&+:35 @

42/4+K'7'09J7J6/542/4+
'2'42'7K=E>*+K
3' L'>'**K IE7E4E
(/4)+2+=/6/542/4+
8'9J4K'2'42'7K=E>*+
K 42/4+
'7'09J7*119'4/8547'
3' L'>'** IE7E4E
(/4)+2+=/6/542/4+
8'9J4K'2'42'7K=E>*+
K E;+4 K
+9/)'7+99+H+4/D4+32/
154:2'7K'7'8J4*'
E09+7K-E;+4/4/4
8' L'2'43'8J4J4K=52:
l2+9/O/3*+4K-+C/=57 G

1(1(&\$92"+ "B/ A)>4, .B

" 0k . "00" +>9)28= () 1)
6-67) 1-8/80%21 %2128, 8/8/-
() %13'78 8/8/8 >F%9-5-8
9 8 :7%-<3\$%98; 8? >9)28=
() 1.86-67) 1-86%: 6-2 ()
/ %578/80%2%28/-F-22 8/ %572
+)5<) /86%, &-830(8D82 (%2
1)-283856828; 8")568-85%;
2) ()2-:0)81 % ((-8: %5%5%
8D5%1 %65-6/-28)28%; 8
-2(-5+) 1-F83856828; 8 :52' %
&-8-F.186-67) 1)0)5-89%67%6C:0%
F-)2)2868-<0%5 (%6') : %89)
,8/8/46358108D828;

B ! "B&)"B BB

*51 % (%28*51 %:- %
4%; %52 (%8) 7- %5)7-2
&%F%77D8 ()D-F-1-8+3&8%8
&-58965%F751 %21289)54)5-:0)
%22%7%28 " "8 " %5)78 %5)
%F / %218'177%58#08 8F82%65
6=-:0) (-8? 89)50)5-2)
+5-8 84%; %52 (%6-5>2
%6%F751 %1603: %44%286' /7=5
453')6:32)0)5-2-28>: ()
AB8965%F751 %1%6528-27)52)7
>:)5-2 ()28+5<)0) F75:35
-51 %%6528>: ()8 AB87%/-4
()28 8:08<-2 ()8>5>2

E4='K '41'8J9'7',J4*'4K,+7K=J2
'>J72'4'4K E4='K '2J1J43'K '657:14:4
K;+78/=54:K(/71'0K.'',9' l0D4)+
='=J42'4*J K '657:489+3'9/1K154:8:
1E7+8+2K*+L+7k>/4) /72+7/4/4K-+2+)+L/
E>+7/4+K '657:4K('>J89+86/92+7K
J0JLJ4*'K154: =:K,'712K(5= :92'7J=2'K
+2+K'23'='K C'2J0')' L J3 K
l2K=J22'7*4K/9/('7+4K+52/ (+7'2
652/9/1'2'7J4K='=-J42'03'8J=2'K(/72/19+
1E7+8+2K*+L+7k>/4) /72+7/4+K*'. /252'7'1
/..7')'9K'78J73'1'K-+2/O3+19+152'4
E21+2+7/4/9+3+2J1'2J1J43'8897'9+J2+7/4*+4
(/7K.'2/4+K-+23/09/K: l8'='*+K?/4
" '=2'4'K;+K\$+/94'3 K-/(K E21+2+7
8'4'='l2+0+3+=52:4*')K)' /2+72+3+
1'='*+99/2+7'K'E71/+=+K(:K E21+2+7/K+K' =4J
=5L:42:19'K523'8'K*' lD>+2/12+1595359/
;+99+189/28+19D7+7/4*+1E7+8+2K*+L+7
>4) /72+7/4/4K(/7K6'7C'8K.'2/4+K-+2+7+1
/..7')'9K;+K(E=E=3+K7'1'32'7J4K= :1'7J= '
9'0J3'='K(+2/ lD2CE*H('0'7'J K
=?:1 *' : \$5\$' &+\$

E4E3 E>+1E7+8+2K*+L+7
>4) /72+7/4/4K-+2+)+L/4/89+. * /9K+*+4N/1
9+3+2K:48:7K;'7'K'')'7+9K8'.'02'7JX;+K'1.022J
5953'8=5489+14525/2+7/4'')'7+98'.'02'7J
'7'K3'2'7K('09'K523'11E+7+H(/7C51
/3'2'98'4'='AE7E4E4E4V..7')'9J4J
>572'09J7'7'1K;+K*'. 'K3'2J=9J2K.'2+
-+9/7+7+K1E7+8+2K*+L+7k>/4) /72+7/4/4
('L2'48K4519'2'7J4JX'0J4'J7J=57 (09+1/
9'7'.'9'4K'1J2JX5953'8=5489+14525/2+7/
-+2/O3+19+152'4K E21+2+7/4K+3+1K=5L:4
8+19D72+7*+1K7+1' (+9K;'49'02'7J4J
'>'28'7'1 (1E7+8+2K*+L+7k>/4) /72+7/4/4
-+7+12/J2/L/4/4K857-:2'43'8J4'K=52K CJ=57 K
/789'7'.'9'4K*'K1E7+8+2K*+L+7

>4) /72+7/4/4K/OK= '63'K (/C/32+7/4+H=D4+2/1
+2+09/72+7K=E18+2/=57 K E7+8+2K*+L+7
>4) /72+7/4/4K+4K E88K.'2J'8J4*'K=+7K'2'4
C51:2:82: l0/71+92+7/4K? #N K1+4*K/3+40+
E21+2+7/4*+K;+K.'2J=+9K-D89+7/12+7/
E21+2+7*+K*'. 'K'>K;+7-/D*3+1K/C/4K1J71
9'12'K'93'2'7J)K(:2:82'7'7'8J1'3'5=-:4*'
)/*'K9+612+7K+C13+=+K('02'KJ? #N l2'7J4
C+;7+K1/72/12+7/4K-/2/O3/K E21+2+7*+4
-+2/O3+19+152'4K E21+2+7+K1'='J73'8K;+
'2J=92+7/4*+4N/12/3K*+L/O/12/L/4K-+>
'7JX+93+2+7/ K*/L+7/675(2+32K'2'42'7J4
'0J4*'K=+7K'2J=57 K
#+=- %\$ \$8\$1-\$:

E7+8+2K*+L+7k>/4) /72+7/4/4K-+2/O3+19+
52'4K E21+2+7+9+14525/097'48,+7/8' L2'3 J L J
;+H/..7')'9K='63'K1' (J2J=+9K1'>'4*J7*J L J
5L7:K'4)'1K? #N l2'7K(/789'7'.'9'4K'K(:
E21+2+7K E7+91+42/12+7/4K;+7+1' (+9
-E02+7/4K/(+22K(/7K=+7+K1' *'7
'78J7' (J2+12+7K+4*E897/2+7+
'68+*+ (J2=57 K /74+K-/K-+2/O3+19+152'4
E21+2+7/4K.'4-/8+19D72+7*+
:>3'42'0')'12'7J4K(+2/72+=+4K1'7'7
3+7) /K52: =57 K? #N l2'7K(/7C51K E21+*+
7+1' (+9150:2'7J4J4K'28J4J5='7'1K=-72/
O/71+92+7/4K6/= '8'2'7*4/8/2/43+8/4+
4+*+4K52: =57 K B7 K-+2/7K;+8+7;+9 K-E4E4
854:4*K(/71'0K+H9562'43'='
('02J=57 K? #N l2'7J4K+15453'1/6'89' *'4
8E7+12K*'. 'K,'>2'K6'='23'8K*'*K-+2/7
* 'L J2J3 J4JX1E7+8+2K(5=99'K(5>:=57 K
E9E4K(:42'7K*'K1E7+8+2K*+L+7

>4) /72+7/4/4K'E4='K-+4+2/4*+K1'2J1J43'='J
4+K*+7+)+8E7'E7E2+ (J27K;+K1'68'='J)J
1J2' (J2+)+L/4+K' /7857:VO'7+92+7/4K/
(+7' (+7/4*+K-+9/7J=57 K E7+8+2K*+L+7
>4) /72+7/4/4K-+2+)+L/K? #N l2'7J4K.'7+4+
150:2* 'K52:78'K528:4K187K3'18/3 />+
+93+K6+0/4*K+1503'K'42'='J0J4* '48J=7J2J6
-+2/7K* 'L J2J3 J K C+;7+K;+K;+7-K'2'1J4JX
-D>D4E4*+K(:2:4*7'7'1/0K= '6'4'K(/7
('01'V.'*+2+K-+7+1K'42'3'K'8858='2
857:32:2:18'.' /K52'4K/O/71+92+7/4K/
*+7+K'D4E03+=+K('0'7' (J2+12+7/4K+2K
='1J4* '4K/2/48/2K52')'1
(1\$*)8\$-%&+9

@9+9'7'.'9'4K1E7+8+2K*+L+7
>4) /72+7/4*+4+2*+K*/2+4K,'='*2'7
-+2/O3+19+152'4K E21+2+7/4K1+4*'
4'3/12+7/4+K*+K('L2J @74+L/L41E7+8+2
*+L+7k>/4) /71/4K(/7K6'7C'8J52'7'1K,'2J=+9
-D89+7+4K?/42/0/71+92+7K(:7'7*4K+2*+
+99/12+7/89+14525/1K(/2-K(/71/3/4/
E7+91+42/12+7/4K;+K1'6'89+2+7/4/
'78J73'3'1/0C/4K(/7K1'2*J7'K52'7'1
1:22'4J=572'7K'99'K('>J2'7JX>3'42'
? #N l2'72'K1E7+8+2D2C+19+7+1' (+9K
++ (J27K.'2K-+2+ (J2=57 K
1J2JX5953'8=5489+14525/2+7/4/4K
D4)E(+912+7/4K./88+93+=+K('02'J L J3 J>
(:K'D4+3'K+K-+2/O3+19+152'4K E21+2+7/4
(E=E=3+K;+K1'2J1J43'K=52:4* 'K1E7+8+2
+L+7k>/4) /72+7/4+4+4K*+7+)+89/,'*+
+93+K0'48K='1'2'=' (J2+12+7/4K81/+=+
4>'7'4K51K*'. 'K,'>2'K57'4* 'K
8'4'='K;+K;+K;8=54652/9/12'7J4J4
('0'7J8J4'K('L2K52')'1977 K

M l" # K'')'7+9K *'8J/2+K '7/8
'')'7+9K;+K1'4'='K *'8J4J4K+
M l2+7/4K*'N/9'22+03+18E7+)'4/
*+89+12+3+1N/C/4K('02'98J L
H M l2+7/4K /N/9'22+03+8/M/C/4K
O2+03+K 758+8/4/4K/1/4)/N9562'49J8J
M89'4(:21*'K='6J2'3'K 758+K579'12'7J4J4
*'K1'9J2*J L JX9562'49J K K 1/3 K
l0'7/..2+7/4*+M" l*'
-+7C+12+09/72*'/K

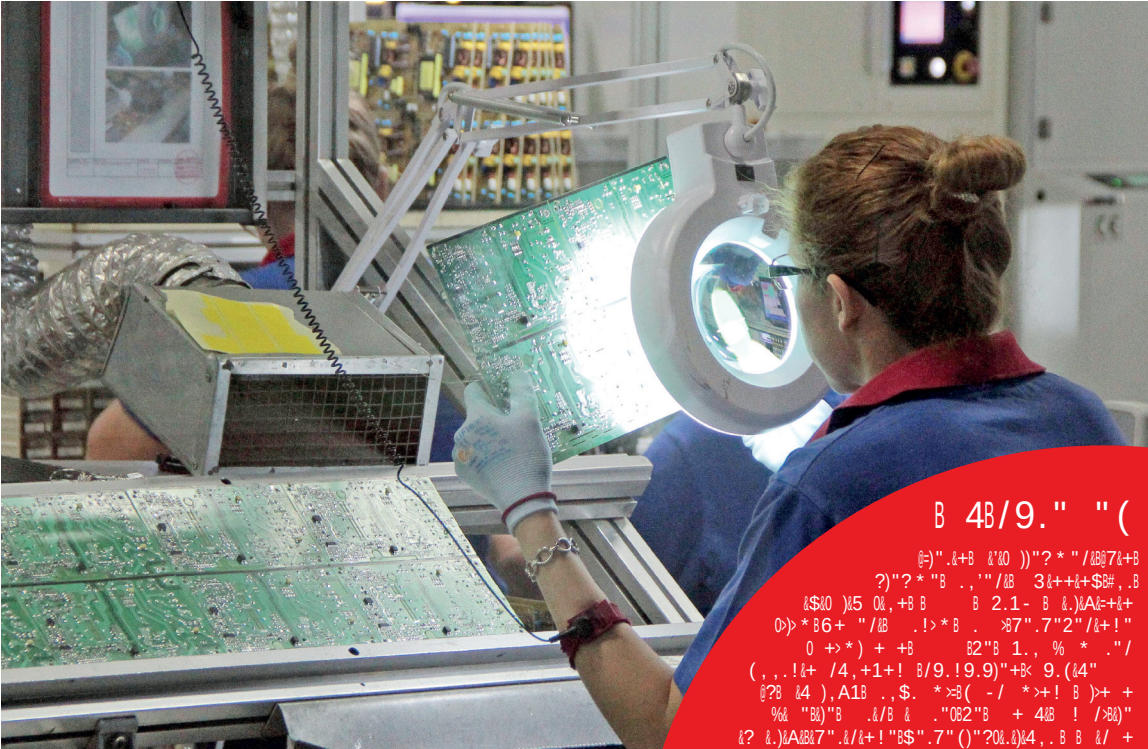
+C9/L/3 />K,'>/7'4K'=J4*'K '7/8
'')'7+9K;+K1'4'='K *'8J4J4K+;
8'./62/L/4*+H='6J2'4K675H+4/4/21
9562'49J8J4* 'M" 'K675H+H+1/(/4+
7'48JX>:3'42'789'7'.'J4*'4K
H +8K /- /9+78K675-7'3JXC+7C+;+8/4*+
-+7C+12+09/72+4K,'7J1J4*'2J1
52:09:73'='K=D4+2/1K'2J03'2'7'K+/L/9/3
;+K'4J03'42J1K,'2J=92+7K.'1J1J4*'
'=J4J8JXK(/2-K;+7/2*'/K 758+4/4/21
'=2'7J4* 'l8+M89'4(:21*'K M l2+7
4+>*4*+K* /N/9'22+03+18+; /=-8/4K;+
(+12+49/2+7/ lD2C3+1K*'J4'K'41+92+7
-+7C+12+09/72*'/K :K'41+92+7/4
854:C2'7JXC+7C+;+8/4*+K
M" 'K675H+H+1/(/89'7'.'J4*'4
(/7K :7:3K 4'2J>N/K(+2-+8/
'>J72'4'7'1'K' L:8958='K('0J4*'
'7/82/579'12'72'K6'='2'0J2'J K '7/82/
579'12'789'7'.'J4*'4K*'K '7/819+
:=-:2'3'3'='K154:2'4K675-7'3J4K
(/7K(+4+>7/4/4M89'4(:21'K97'48,+7
+*J2+8/4+=D4+2/1K(/7K3+95*525/1
'>J72'4*J

:
M89'4(:21*'K'E>+42+4+4K675H+
9562'49J8J4* ' lD>+2/12+K(:K :7:3
4'2J>N/K;+K +95*525/0K +2-+2+7/
E>+7/4*+K,/17K'2J0;+7/O/4*+K(:2:4:2*:
'>J72'4*J



M l2+7/4
* /N/9'22+03+ =/9+3+2
(/7N.9/=K52'7'1
-D7*ELEX;+K1+4*'
8+19D72+7/4*+
7+1' (- /9+78K675-7'3JXC+7C+;+8/4*+
-+7C+12+09/72+4K,'7J1J4*'2J1
52:09:73'='K=D4+2/1K'2J03'2'7'K+/L/9/3
;+K'4J03'42J1K,'2J=92+7K.'1J1J4*'
'=J4J8JXK(/2-K;+7/2*'/K 758+4/4/21
'=2'7J4* 'l8+M89'4(:21*'K M l2+7
4+>*4*+K* /N/9'22+03+18+; /=-8/4K;+
(+12+49/2+7/ lD2C3+1K*'J4'K'41+92+7
-+7C+12+09/72*'/K :K'41+92+7/4
854:C2'7JXC+7C+;+8/4*+K
M" 'K675H+H+1/(/89'7'.'J4*'4
(/7K :7:3K 4'2J>N/K(+2-+8/
'>J72'4'7'1'K' L:8958='K('0J4*'
'7/82/579'12'72'K6'='2'0J2'J K '7/82/
579'12'789'7'.'J4*'4K*'K '7/819+
:=-:2'3'3'='K154:2'4K675-7'3J4K
(/7K(+4+>7/4/4M89'4(:21'K97'48,+7
+*J2+8/4+=D4+2/1K(/7K3+95*525/1
'>J72'4*J

4 = := = 3
'7/819+K(:=-:2'3'3'='K154:2'4K='6J
H +8K /- /9+78K18/32K* /N/9'2K'D4E0E3 E
152'='2'09J7J)K<+ (K62'9,573:4:4K='4J
8J7'K(/7+(/7K*'4J03'42J1K,'7J1J4*'2J1
8' L2'3'3'='K=D4+2/1K+91/42/1
-+2/O9/73+ =D4+9/3 /K' /N/9'2K'D4E0E3



'2'4J4*'K./>3+9K;+IE7E4
8' L2'=J)J2'7JX2+854K1:22'4J)J2'7J
'7'8J4*'1K'7>9'2+6/2/0J2+7/4/
*+7/42+09/7+4K;+8E7+12K.'2+K-+9/7+4
C+0/92K3 E*'. '2+2+7K(E4=+8/42*+
('7J4'J7J=57 M" l*'K'E>+42+4+4
675H+9562'49J8J4* 'K9E3K(:K='6J4J4
3+95*525/097'48,+7K-+7C+12+09/723/O
52*': M89'4(:21*'K./>3+9+8K4:2')'1
='6J K/C+7/L/K;+8/89+3'9/L/8E7+12/
-E4)+2+4+4 KE=+2+7/4N/.9/= 'C2'7J4JX
;+K(+12+49/2+7/4/89+3+2K'2'7'1
-+2/O9/72+)+10+.7+D+2K(/7K
='6JX52')'1

B 48/9." "(

8)'. l48 l'00))"?*"/8871+8
2)?"?*"8 . " /" /8 3 l4+H+\$88...8
l\$00 J\$5 0k,+8 8 8 2.1- 8 8 J4A5+H+
0> *16+ /8 . l4*8 . \$7"7"2' /+1'
0 +*) +8 82"8 1. % *' /
(... l4: /4,+1+1 8/9.19.9)" +8 K. l4"
828 l4). A18 . \$S. *88 (- /' *+1 8) + +
828 l4). A18 . \$S. *88 (- /' *+1 8) + +
l2 l4A8J7'4/4+1"8S"7" ()20L044. 8 8 4/ +
80 .88+1'8/0 .82"0) +82"8 8 48/9." "(
) +8- ("44)89/0 +18 4 "08 1 />
9+4" /+1"8% 4 0 8S"7L0)" (88589+8
l84 ->4) 894"82"0*"") /+81 l'00)
18+979 *)'. l4+885) +1+>*) /8%1'8)" +4..

8+"0& 8).B#& (&B
/ %& 8B!"A&

8/0 +1J! 84 ->) +8 +("08/..+17) +>
\$8."8%*"82L("0)".8%*"81'8/ "(08)."..
9+4"/8+1'81 l'00))"?*"/+H8"))8 l.
/ "2/4"4"81) ? *' /8K(8/" " " "
A) +4.. 8 l4 +7/84"0)". /l5K()".82"8 0\$8
" /4(K4A) "(08.80*" /4)". l4+"848+)"0)" +
: " (08.9+951"81 l'00))"?*"/+8 "K).J8
l87"/2/4" +H8 J0+! 8.)! lA1+1
1979+94.. / +58 1+1+8/" " l
+* l4. 87.. l/1+
: 8+"0& 8).8+ />84 ->) A>
(,+1/1+1 88(l8/ %& l
1"04)8: "2 +>82". " +")". l4
.. +84951"8 8



8 15 Kasım 2019

SEKTÖREL

İSTANBUL TİCARET

Kuyumculuk alanında çalışanların mesleki gelişimlerini desteklemek amacıyla İTO'da özel eğitim programı düzenlendi. Eğitime katılan 40 kişiye 'pırlanta ve renkli taşlar uzmanlık sertifikası' verildi.



Pırlantada sertifikalı uzmanlar yetişiyor

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası, kuyumculuk sektörü çalışanlarının mesleki gelişimlerine katkı sağlamak amacıyla özel eğitim programı düzenledi. Eğitime katılan 40 kişiye 'pırlanta ve renkli taşlar uzmanlık sertifikası' verildi.

Harmony Akademi işbirliğinde, ilki haziran ayında düzenlenen 'Pırlanta ve Renkli Taş Eğitimi' adlı eğitim programının ikinci etabı, geçtiğimiz hafta İTO'nun Eminönü'ndeki ana binasında gerçekleştirildi. Bir hafta süren yoğun eğitimde, çeşitli ülkelerdeki elmas madenleri, ham malzemeden kesilmiş ürüne kadar pırlantanın tüm

süreçleri hakkında bilgi verildi. Katılımcılara, pırlanta ile ilgili karşılaşılacak istismlarlar, mozanit ve benzeri pırlanta taklitleri hakkında da bilgi aktarıldı. Eğitimde ayrıca pırlanta fiyatlarına ilişkin bilgiler paylaşıldı. Eğitim sonunda yapılan sınavda başarılı olan katılımcılara 'Renkli Mücevher Taşları Uzmanlık Sertifikası' verildi.

Biyodizel üretimi rekora koşuyor

ATIK yağlar ve bazı yağlı tohumlardan elde edilen biyodizel yakıtlarda üretim artışı rekor seviyelere yaklaşıyor. Biyodizel Sanayi Derneği verilerinden derlenen bilgiye göre, Türkiye'de 2018'de 108 bin 609 ton biyodizel üretimi gerçekleşti. Bu yıl ise yılın 8 ayında 78 bin tonluk



üretim yapan biyodizel sektörü, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 18 artış yakaladı. Kanola ve aspir başta

olmak üzere yağlı tohumlar ve toplanan atık yağların hammadde olarak kullanıldığı biyodizelde geçen yılki rekorun yıl sonunda kırılması bekleniyor. Dernek Başkanı Selçuk Borovalı, yılın 8 ayında gösterilen artışın devam edeceğini dile getirerek, "Bu yıl 130 bin tonluk bir üretim bekliyoruz" dedi.

2020'nin gündemi 'küresel adaletsizlik'



Uluslararası kuruluşların 2020 yılına yönelik beklenti raporları ardı ardına yayınlanırken, satır aralarında öne çıkan en önemli gündem başlıklarından birini, 'küresel adaletsizlik' konusu oluşturuyor. Küresel ölçekte servet, beslenme imkanları, suyun dağılımı ve kullanımı, doğal kaynaklara eşit ölçüde ulaşma noktasında artan bir 'dengesizlik' ve 'adaletsizlik' öne çıkıyor. Söz konusu 'eşitsizlik' ve 'adaletsizliğe' sağlık hizmetlerini, iklim değişikliği sorununun dünyanın ekolojik dengesine olumsuz etkilerine duyarsızlığı da ekleyebiliriz.

En hassas mücadeleyi veriyoruz

Tüm bu tablo, bir günde 11 milyon fidan dökerek, yeni bir rekora imza atan, bölgesindeki ülkeleri, Irak ve Suriye'yi ünter bir devlet olarak tutmak adına bölgemizdeki mezalim ve insanlık dışı operasyonlardan kaçanlara kucak açan, sağlık hizmetlerinin kalitesiyle dünyanın her yerinden sağlık arayışındaki insanlara hizmet sunan, dünyanın en önde gelen donör ülkelerinden biri olarak öne çıkan Türkiye'nin, 'küresel adaletsizliğe' karşı en hassas

mücadeleyi veren ülke olduğu gerçeğini doğal olarak öne çıkarıyor. Üstelik, tüm bu beceriyi Avrasya'da ve küresel ölçekte pek çok gelişmekte olan ülkeye ilham vermemizden hiç memnun olmayan küresel yapıların ve onların kontrolündeki kimi başkentlerin sistematik saldırılarını da bertaraf ederek ortaya koyuyoruz.

Değişim sürecine devam

2020, tüm bu 'adaletsizlik' ve 'eşitsizlik'lerin ortasında, dünya ekonomisinde ticaret savaşlarını, kur savaşlarını, kartelleşmeleri, dev şirketlerin küçükleri yutmaya çalıştığı tröstleşmeleri, Brexit'i ve Avrupa Birliği'nin geleceğini, NATO'nun geleceğini, dünya çapında siber güvenlik saldırılarını, küresel ölçekte tüketicilerin keyifsizliğini, reel sektördeki kârlılık sorununu ve dünya genelinde bankacılık sisteminin bitmek tükenmek bilmeyen hırsını konuşmayı sürdüreceğimiz bir yıl olacak. Türkiye olarak, bu küresel gündemin içerisinde, pozitif büyüme ile birlikte fiyat ve finansal istikrara yönelik 'değişim' sürecimizi kararlılıkla sürdüreceğiz.

Şimdi, top ABD'nin sahasında

Cumhurbaşkanı Erdoğan ile Başkan Trump'ın Beyaz Saray'da gerçekleştirdikleri ziyaret, Trump'ın davetiyle Erdoğan'la bir araya gelen senatörlerin doğrudan Türkiye'nin temsilcilerini, Suriye ile ilgili temel gerçekleri, ABD'nin 'yanlış' arayışlar içerisinde olduğunu ve Türkiye'nin tüm terör örgütleriyle ödünsüz mücadele eden yegane ülke olduğunu

dinlemeleri açısından, iki ülke arasındaki diplomasi tarihi açısından istisnai bir zirve olarak yerini aldı. Erdoğan'ın Washington ziyareti, Putin'le gerçekleştireceği görüşme ve aralık ayında Londra'da NATO zirvesinde Merkel, Macron ve Johnson ile gerçekleştireceği toplantının içeriğini ve önemini bir kat daha anlamlı kılmış durumda.

Cumhurbaşkanımız müthiş bir driplingle küresel ve bölgesel meseleleri orta sahaya getirdi. Artık top ABD'nin sahasında. Ya Türkiye ile ilişkilerde sebep oldukları kırılma noktaları, çatlaqları tamir edecekler ya da ileride çok pısmaran olacaklar. Bu nedenle, 100 milyar dolarlık ticaret hacmi görüşmelerinin hızlanması anlamlı olacaktır.

Lojistik ulusal veri tabanıyla güçlenecek

Ulaştırma Elektronik Takip ve Denetim Sistemi (U-ETDS) adıyla yolcu taşımacılığında uygulamaya alınan ulusal veri tabanının kapsamına 31 Aralık'ta lojistik sektörü de dahil olacak.

ŞEREF KILIÇLI

YÜK taşımacılığında 31 Aralık'tan itibaren uygulamaya alınacak Ulaştırma Elektronik Takip ve Denetim Sistemi (U-ETDS) ile lojistik sektöründe de veriye dayalı yeni bir dönem başlayacak. Yolcu taşımacılığının ardından yük taşımacılığında da ulusal bir veri tabanı oluşacak. İstanbul Ticaret Odası Taşımacılık ve Lojistik Hizmetleri Meslek Komitesi, Cemile Sultan Korusu'nda düzenlediği U-ETDS ve sayısal takograf veri analizi toplantısıyla sektör mensuplarını sistem hakkında bilgilendirdi.

YOLCUYLA BAŞLADI

Büyük bir hızla gelişen ve değişen dünyanın en önemli konularından birinin dijitalleşme olduğunu belirten İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş, "Bilgilerin analiz edilerek geleceği doğru planlamak adına faydaları yadsınamayacak U-ETDS, sayısal takograf gibi sistemler, artık sektörün ayrılmaz parçaları oldu" dedi. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Karayolu Düzenleme (KDCGM) Genel Müdürü Mahmut Gürses, U-ETDS'nin yolcu taşımacılığında



Açılış konuşmasını İTO Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş'ın yaptığı toplantıya; Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Karayolu Düzenleme Genel Müdürü Mahmut Gürses, İTO Meclis Üyesi Şerafettin Aras, TOBB Genel Sekreter Yardımcısı Cengiz Delibaş ve sektör mensupları katıldı.

başarısını yük taşımacılığında da yakalayacağına inandığını söyledi. Gürses'in konuşmasının ardından KDCGM Daire Başkanı Kerim Cicioğlu, KDCGM Uzmanları Hasan Boz ve Dursun Savaş, yaptıkları sunumlarla sistemin işleyişini anlattı.

SİSTEMİN İŞLEYİŞİ

Yük taşımacılığında; C2, C3, K1, K3, L1, L2, N1, N2, R1, R2, M1, M2, P1, P2 yetki belgesine sahip firmaların faaliyetlerine ilişkin U-ETDS'ye elektronik olarak bilgi gönderme yükümlülükleri 31 Aralık 2019 itibarıyla başlayacak.

U-ETDS'ye; plaka, şoför, yük cinsi, yük miktarı, taşıma bedeli, yüklem-boşaltma tarihi ve saati, gönderici ile alıcı bilgileri girilecek. Uygulamaya göre, yurtiçi veya uluslararası taşımacılık yapan bir lojistik firması, taşımasını üstlendiği eşyalara ait gönderici ve alıcı bilgilerini, fatura/e-fatura veya irsaliye bilgileriyle birlikte taşıt hareket saatinden itibaren en geç 6 saat sonrasında kadar yine U-ETDS sistemine işlemek zorunda olacak. U-ETDS'ye veriler, e-devlet veya uygulamanın web servisi üzerinden yüklenebilecek; mobil uygulama da kullanılabilir.

Sayısal takograf verileri

Toplantıda, 1 Ocak 2020'den itibaren zorunlu olacak sayısal takograf verilerini yükleme konusunda da bilgi verildi. Düzenlemeye göre; yetki belgesi sahipleri, sayısal takograf ünitelerindeki verileri,

taşıtların trafiğe çıktığı tarihten itibaren üçer aylık dönemler halinde elektronik ortamda arşivlemek ve bu veriyi ayda bir defa Bakanlıkça belirlenen kart verme otoritesine göndermekle yükümlü olacak.

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 Kırtasiye, 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](#) [wh](#) [t](#) [f](#) [@](#) [itokurumsal](#)

2040'a kadar elektrik üretimi yüzde 45 artacak



Uluslararası Enerji Ajansı'nın Dünya Enerji Görünümü Raporu'na göre, küresel elektrik üretimi 2040'ta 38.7 milyar megavatsaate ulaşacak

ULUSLARARASI Enerji Ajansı'nın (IEA) 2019 Dünya Enerji Görünümü Raporu'na göre, geçen yıl 23 milyar megavatsaat olan küresel elektrik talebi 2040'a kadar 34.5 milyar megavatsaate yükselecek. Küresel elektrik talebinin büyük kısmı 18 milyar megavatsaate Asya-Pasifik Bölgesi'ndeki ülkelerden sağlanacak. Bu bölgeyi 5.6 milyar megavatsaate

Kuzey Amerika izleyecek.

RÜZGAR VE GÜNEŞTEN

Geçen yıl 26.6 milyar megavatsaat olarak hesaplanan küresel elektrik üretimi, 2040'ta yüzde 45.4 artışla 38.7 milyar megavatsaate çıkacak. Üretimde yenilenebilir enerji kaynaklarının payı yüzde 50'yi aşacak. Yenilenebilir enerji kaynaklarından bu dönemde 26 milyar megavatsaat elektrik

üretilecek. En fazla üretim, 15.5 milyar megavatsaate rüzgar ve güneş enerjisi santrallerinden sağlanacak. Bu santralleri 6.9 milyar megavatsaate hidroelektrik santralleri takip edecek.

PETROL VE DOĞALGAZ

Rapora göre, 2040'a kadar küresel petrol üretimi yüzde 10, küresel doğalgaz üretimi yüzde 40 artış gösterecek. Mevcut

politikalarla devam edilmesi halinde Petrol İhracat Eden Ülkeler Örgütü'nün (OPEC) petrol üretimindeki payı yüzde 39 olacak.

OPEC üyesi ülkelerin 2040'taki üretimi günlük 45.9 milyon varil olarak hesaplanırken, küresel petrol üretimi 117.7 milyon varil bulacak. Geçen yıl 3.9 trilyon metreküp olarak belirlenen doğal gaz üretimi ise 2040'ta 5.9 trilyon metreküpe ulaşacak.

Yenilenebilir enerjiyle sanayi üretimi ivme kazanacak

Türkiye'de değer zincirindeki toplam üretim değeri 2016'da 88 milyon dolar olarak hesaplanan güneş enerjisi sektöründe, 2028'e kadar 1.36 milyar dolar değerinde sanayi üretimi sağlanması öngörülüyor. 10 yılda güneş enerjisindeki 15-25 gigavatlık kapasite ilavelerinin ise üretimi 6.8-11.3 milyar dolar artırmayı bekleniyor. Değer zincirindeki toplam üretim değeri 2016'da 25.3 milyar dolar olarak hesaplanan rüzgar enerjisi sektöründe ise 2028'e kadar 33.3 milyar dolar değerinde sanayi üretimine ulaşılması öngörülüyor. Söz konusu dönemde, rüzgar enerjisinde 13.3-23.3 gigavatlık ek kapasite için beklenen değer artışının 47.6-83.5 milyar dolar olacağı tahmin ediliyor.



Sanayi üretimi eylülde hızlandı

TÜRKİYE İstatistik Kurumu (TÜİK), eylül ayına ilişkin sanayi üretim endeksi sonuçlarını açıkladı. Buna göre, takvim etkisinden arındırılmış sanayi üretimi eylülde geçen yılın aynı ayına göre yüzde 3.4, mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış sanayi üretimi bir önceki aya kıyasla yüzde 3.2 arttı. Arındırılmamış sanayi üretim endeksi eylülde geçen yılın aynı ayına göre yüzde 4.17 artış gösterdi. Bu dönemde 119.6 olarak hesaplanan endeks, geçen yıl eylülde 114.8 seviyesinde bulunuyordu. Sanayinin alt sektörleri incelendiğinde, eylülde madencilik ve taş ocaklığı sektörü endeksi geçen yılın aynı ayına göre yüzde 5.7, imalat sanayi sektörü endeksi yüzde 3.4, elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi de yüzde 0.4 artış gösterdi. Eylülde madencilik ve taş ocaklığı sektörü endeksi bir önceki aya göre yüzde 7.5, imalat sanayi sektörü endeksi yüzde 3.3 artarken, elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi yüzde 1.4 azaldı.

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

Şekib Avdagiç
İTO Başkanı

www.itohaber.com



Dilerseniz Türkçe, Dilerseniz İngilizce

ito.org.tr



itokurumsal



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882**

Dış ticaret endeksleri

Türkiye İstatistik Kurumu verilerine göre Eylül 2019 ayında ihracat birim değer endeksi yüzde 3.4, ithalat birim değer endeksi ise yüzde 5.3 azalmış durumda. Yani kısacası şunu demek mümkün: Daha ucuza ihraç ederken fiyatı daha da düşen bir ithalat ile bu yapılmış. İhracat ayağında özellikle yakıt hariç hammadde ihracat birim değer endeksinin yüzde 7.3 düşmesi dikkatimizi çekiyor. Yakıtlarda ise 2018-2019 Eylül döneminde birim değer düşüşü yüzde 15.2 olarak gerçekleşti. İmalat sanayinde birim değer düşüşü yüzde 4.1.

Hammadde birim değer düşüşü

Genel olarak bakıldığında ihracat birim değerlerinde 1 yıllık periyotta birim değer düşüşü olduğunu gözlemliyoruz. Gıdada ise birim değer artışı olduğunu özellikle belirtmekte fayda var.

İthalata baktığımızda; Eylül 2019 ayında, bir önceki yılın aynı aya göre birim değer azalışının yüzde 5.3 olduğunu gözlemliyoruz. Burada özellikle hammaddelelerdeki birim değer değişimine bakmamız lazım. Çünkü içeride enflasyon açısından son derece önemli. Eylül 2018-2019 döneminde yakıt hariç hammadde birim değer azalışı yüzde 9.8, yakıtta yüzde 14.7 ve imalat sanayinde yüzde 2.4 olarak gerçekleşti.

Değer düşüşü global piyasalardaki fiyatlamalarla ilgili bir durum. Burada önemli olan, daha ucuza alırken satış fiyatlarını aşağı çekebiliyor olmamızdır.

İhracat miktar endeksi sevindirdi

Şimdi ihracat ve ithalatımız düşüyor mu yoksa artıyor mu ona bakalım. İhracat miktar endeksi eylül ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 3.8 arttı. Endeks bir önceki yılın aynı ayına göre gıda, içecek ve tütünde yüzde 8.3, yakıtlarda yüzde 41.4 ve imalat sanayinde (gıda, içecek, tütün hariç) yüzde 4.6 artarken, hammaddelede (yakıt hariç) yüzde 3 azaldı.

Burada hammadde ihracatında miktar bazında azalış olduğunu görüyoruz. Ancak sanayimizi daha fazla ilgilendiren imalat sanayi, gıda ve yakıtta miktar bazında ihracat artışlarının devam ettiğini gözlemliyoruz.

Özellikle belirtmekte fayda var. İhracat miktar endeksi 2019 üçüncü çeyreğinde bir önceki yılın üç çeyreğine göre yüzde 7.1 arttı. Bu, oldukça sevindirici bir haber. İhracat miktar endeksi artarken, ithalat miktarında nasıl bir değişiklik olmuş ona bakalım. İthalat miktar endeksi eylül ayında bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 6.6 arttı. Endeks bir önceki yılın aynı ayına göre gıda, içecek ve tütünde yüzde 7.3, hammaddelede (yakıt hariç) yüzde 19.4, yakıtlarda yüzde 3.6 ve imalat sanayinde (gıda, içecek, tütün hariç) yüzde 3.6 artış gösterdi.

Enflasyonun düşüşüne destek

İthalat miktar endeksi 2019 yılı üçüncü çeyrekte bir önceki yılın üçüncü çeyreğine göre yüzde 2.4 arttı. Görüleceği üzere gerek ihracat gerekse ithalat miktar endeksi hem bir önceki yılın aynı çeyreğine hem de bir önceki çeyreğe göre 2019 yılı üçüncü çeyreğinde miktar bazında artış gösterdi. Global fiyat değişimlerine göre ise birim değerlerde düşüş devam ederek enflasyonun düşüşüne destek vermeye devam ediyor.

Son söz: Her zaman pahalı alan pahalı satamaz. O yüzden etkin stok yönetimini yapmayı sakın unutmayın.



hikmetbaydar@3-goz.com

**Hikmet
BAYDAR**



Fotoğraflar: Kamil ÇATAK

İÇERİDE PKK'YI BİTİRMEMEYE EN YAKIN DÖNEMDEYİZ

İstanbul Ticaret Odası'nın kasım ayı olağan Meclis toplantısına katılan İçişleri Bakanı Süleyman Soylu, "Zeytindalı, Fırat Kalkanı ve Barış Pınarı Harekatı'yla beraber içeride ve dışarıda terör örgütlerine müdahale ettik. İçeride PKK'yı bitirmeye en yakın olduğumuz dönemi yaşıyoruz" diye konuştu.

Türkiye'nin hem operasyonel hem de diplomatik kabiliyetle yol aldığını vurgulayan Bakan Soylu, "Bugün mücadelede güçlüyüz ve terör örgütünün tüm yatırımcıları, terör örgütünün açtığı derterle yüz yüze kaldı. Artık siyaset gündemlerinde mecburen 'terör örgütü' diye bir başlık var" dedi.

İSTANBUL Ticaret Odası'nın kasım ayı olağan Meclis toplantısına konuk olarak, Meclis üyelerine hitap eden İçişleri Bakanı Süleyman Soylu, Türkiye'de ve coğrafyada güvenlik gündemi üzerinden şekillenen bir dünya ile daha küresel, teknolojiyle küçülen ve ticaret diplomasisi üzerinden şekillenen bir dünyanın olduğunu söyledi.

Güvenlik gündemli dünyada 21'inci yüzyılın başından itibaren önemli bir operasyonel kabiliyet ürettiklerine dikkati çeken Soylu, geçen yüzyıldan bu yüzyıla taşınan güvenlik problemlerine küresel gelişmelerden kaynaklanan yeni problemler eklenmesine rağmen bunları başarıyla yönettiklerini kaydetti.

ÇÖZÜMDE TREND YAKALADIK

Soylu, hem Türkiye'ye ait problemleri çözmeye yönünde bir trend yakaladıklarını hem de gelişmiş dünyayı oluşturdukları bu problemlerle yüzleştirdiklerini belirtti. Türkiye'nin terör örgütü PKK problemine değinen Soylu, örgütün Batı'nın desteğiyle büyüdüğünü, Avrupa'dan yıllardır para ve silah geldiğini, bununla birlikte diğer aşırı sol terör örgütlerinin Avrupa'da rahatça gezdiklerini, kırmızı bültenle aranmalarına rağmen iade taleplerinin de karşılanmadığını ifade etti.

4 MEVSİM 12 AY OPERASYON

Bakan Soylu, Türkiye'nin PKK teröründen çok acılar çektiğini, evlatlarını kaybettiğini, ciddi sosyal ve ekonomik maliyetlerle yüzleştirdiğini dile getirerek, şöyle konuştu: "Türkiye gerek milli savunma sanayisinin gelişimiyle gerekse terörle mücadeledeki strateji değişimiyle terör örgütüne karşı her alanda bariz bir

üstünlük ortaya koydu ve bitirme noktasına geldi. 4 mevsim 12 ay operasyon halindeyiz. Geçen yılın tamamında 104 bin operasyon yapmışız. Bu yıl 11 Kasım itibarıyla operasyon sayımız 109 bin. Yine bu yıl 135 üst düzey teröristi etkisiz hale getirmişiz. Örgüte katılım, tarihinin en düşük seviyesinde. Bu yıl 104. 2014'te 5 bin 580'di. Örgütte ikna ettiğimiz şu anda 4 bin 500'ün üzerinde terör örgütü mensubunun aileleriyle görüşüyoruz. Şu andaki rakam 220. Türkiye'de terör örgütüne 104 kişi katılmış, biz terör örgütünün içerisinde 220 kişiyi almış, adalete teslim etmişiz."

MÜDÜRÜ KANDİL BELİRLİYOR

Bazı belediyelere kayyum atandığını anımsatan İçişleri Bakanı Süleyman Soylu, şöyle devam etti: "Belediyelere atadıkları imar müdürünü dahi Kandil belirliyor. Yapılacak her ihale, alınacak her kişi, atılacak her adım, yapılacak her festival Kandil tarafından belirleniyor. Bir santim başka bir tarafa adım atabilme kabiliyetleri yok. Terör örgütü Türkiye sınırı dışında tabela değiştirip PKK'yı PYD, PYD'yi SDG yapıp Batı'yla birlikte işbirliğine girdi. İçeride terörle iltisaklı belediyelere görevlendirme yaparak dışarıda da Zeytindalı, Fırat Kalkanı ve Barış Pınarı Harekatı'yla beraber her iki alana da müdahale ettik. Türkiye olarak içeride PKK'yı bitirmeye en yakın olduğumuz dönemi yaşıyoruz."

Terör örgütü PKK'nın Avrupa uyuşturucu piyasasının tamamına yakını elinde tuttuğunu ve orada haraç topladığını vurgulayan Soylu, ileride Avrupa içinde silahlı eylem yapmayacaklarını kimsenin garanti etmediğini, korkularının

uluslararası raporlarına açıkça yansıdığını söyledi.

BATİ İKİLEM YAŞIYOR

Bakan Soylu, Türkiye'nin baskısı ve operasyonel gücü sebebiyle Batılı ülkeler ve ABD'nin terör örgütü ile Ortadoğu'daki pozisyonları arasında ciddi bir ikilem yaşadıklarına işaret ederek, şunları kaydetti: "Bugün bu mücadelede güçlüyüz ve terör örgütünün tüm yatırımcıları, terör örgütünün açtığı derterle yüz yüze kaldı. Artık siyaset gündemlerinde 'terör örgütü' diye bir başlık var. İsimleri değiştirebiliyorlar; SDG, partner diyorlar. Hatta Kürtler diyorlar ki, Kürtlerle o örgütün ilgisi söz konusu değil. Nereden biliyoruz? Sınırımızın altındaki yerlerde kendileriyle işbirliği yapmayan Kürtleri yerlerinden, yurtlarından sürmelerinden anlıyoruz. Yaptıkları eylemlerle doğrudan Kürt köylülerini ve gençlerini hedef almalarından anlıyoruz. En önemlisi kendi vatandaşımızı, Kürt kardeşlerimizi tanıdığımız için biliyoruz. O coğrafyada kimin kim olduğunu, kimin kiminle birlikte olduğunu biliyoruz. O isimlendirmenin ve bağlantının temeli olmadığını biliyoruz. Bu tablo, Türkiye'nin hem operasyonel hem de diplomatik kabiliyetiyle ilgili. Ortaya koyulan iradeyle hem sahada hem masada sürekli mesafe alan bir Türkiye tablosu var."

Bakan Soylu'nun, İTO Meclis üyelerinin sorularına da yanıtladığı meclis toplantısında, İstanbul Valisi Ali Yerlikaya da yer aldı.



Avrupa sözde çareler üretti

Avrupa'nın göçmenler konusundaki tavırını eleştiren Soylu, "Politikaları, kendilerine yaklaştırmamaktı. Buna izin veren hükümetlerle kendi içlerinde kavga ettiler. Bütün çağnılara kulak tıkadılar ya da yaklaştırmama çerçevesinde sözde çareler ürettiler. Sen Libya'da çetecilerle anlaştın, Avrupa'ya oradan kaçak göç gelmesin diye çetecilere onları

en ilkel sözde hapishanelerde tuturdun, işkence ettin. Sonra 'Buradan gelirsen işkenceyi görürler. O nedenle bu hatı kullanmayın, Avrupa'ya gelmeyin' korkusunu yarattın. Bunun parasını, çetecilere AB fonlarından verdin. Hani işkence yoktu, hani insan hakları! Orada illegal şekilde bu meseleyi yapanlar tarih önünde de mahkeme önünde

de hesap verecek. Avrupalı olmak, Batılı olmak, bunlardan yoksun kılınmak anlamına gelmez. İnsanlık adına bunun hesabını soracağız" diye konuştu. Soylu, 2017'de 175 bin düzensiz göçmen yakaladıklarını anımsatarak, 2018'de bu rakamın 268 bin olduğunu, 2019'da da bu zamana kadar 385 bine ulaştığını kaydetti.

Hayretle takip edilen bir göç politikası yönetiyoruz

Bakan Soylu, Türkiye'nin 4 milyon insanı başanlı şekilde karşıladığını söyledi. Soylu, Suriyelilerin geldikleri andan itibaren bütün kimliklendirme çalışmalarının yapıldığını dile getirerek, "İlk geldikleri anda bütün biyometrik verileri alındı. Çocukların kayıtları alındı. Aşları birebir takip edildi. Eğitimleri takip edildi. Dünyanın hayretle takip ettiği bir göç politikası yönetiyoruz. İlkokulaşma oranı yüzde 96'nın üzerinde" dedi. İstanbul'un Suriyeli alma kapasitesini 567 binde durdurduklarını kaydeden Soylu, yeni kayıtlara şehri kapattıklarını söyledi. Soylu, İstanbul'daki Suriyeli sayısının 549 bin olduğunu vurgulayarak, "İstanbul'dan 190 bin kişiyi gönderdik" dedi.

'Kaynağında tedbir alalım' diye uyardık

2016'dan beri Batıya ciddi Afgan göçüyle karşı karşıya olduklarını aktaran Soylu, şöyle devam etti: "2 milyon da İran'da var. 'Buna kaynağında tedbir alalım' diye defalarca söyledim. İçişleri Bakanı olarak meseleyi kaynağında durdurabilmek için kendi arkadaşlarımdan daha çok Pakistan ve Afganistanlı mevkidaşlarımla görüşüyorum. Bu yıl kaçak göçmen yakalamamız 370 bine

vardı. Bu, basit bir operasyon değil. Bugüne kadar bunun 80 binini geri gönderdik. Yakalayacaksınız, geri gönderme merkezine göndereceksin, uçak bileti alacaksınız, oraya anlatacağsın, seyahat belgesini alacaksınız, sana izin verecek, ülkesine geri göndereceksin. Bunların her biri bir operasyon. Bu yıl 400 bini açacakmış gibi görünüyor. Bu artış, aynı zamanda kronik problemlere de bir işaret. Batı, ne bu insanları ne de orada oluşturduğu problemi görmek istiyor. Avrupalı da Amerikalı da bu işin ceremesini bizim kadar çekmek zorunda. Çünkü göçme kaynaklık eden ülkeleri o hale biz getirmedi."

Hem terörü bertaraf ederiz hem ekonomiyi büyütürüz

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, “Terör, Türkiye’ye karşı kullanılan kirli bir tezgaha dönüşmüştür. Kimsenin kuşkusu olmasın. Hem ülkemizi savunacağız hem ülkemize yönelik terör saldırılarını bertaraf edeceğiz. Hem de aslanlar gibi ekonomimizi geliştirip büyüteceğiz” dedi.



Türkiye’ye diz çöktüremediler

İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Öztürk Oran, Oda Meclisi’ne konuk olan İçişleri Bakanı Süleyman Soylu’ya teşekkür etti. Oran, “Cumhurbaşkanımızın önderliğinde ülkemizin bekası ve milli güvenliği için yaptığınız büyük hizmetler, iş dünyamızın da huzur ve güven içinde iş yapmasını sağlıyor” dedi.

Küresel, bölgesel ve milli sınırlar dâhilinde, güvenliğin tesisi için atılan her adımın ekonominin de güvencesi olduğuna dikkat çeken Oran, şöyle konuştu: “Terörle mücadelede kaybedilen zamanın ya da paranın hiçbir kıymet-i harbiyesi yok. Her şey yerine konur ama giden canlar geri gelmez. Hak yolunda yürürken şehit olan evlatlarımızın, haklının yanında dururken kallesçe saldırıya uğrayanların bıraktığı bu kutlu miras, milletçe sahip olduğumuz en büyük servettir.”

Güvenli ve huzurlu bir Türkiye’nin güçlü ekonominin ön koşulu olduğunu vurgulayan Oran, “Ekonomide kendi ayakları üstünde duran ve büyüyen Türkiye hedefini, bu hakikatin parçası olarak görmek gerekir. Ülkemize kurlar ve faiz düzeyleri üzerinden yapılan ekonomik saldırıların üzerinden 15 ay geçti. Türkiye askeri, politik ve siyasi arenada teröre, zorbalığa boyun eğmediği gibi ekonomide de diz çökmedi” dedi.

ATATÜRK HÂLÂ GÜÇ VERİYOR

Oran, Atatürk’ün hâlâ Türkiye’ye güç verdiğini söyleyerek, şöyle konuştu: “10 Kasım’da Cumhuriyetimizin kurucusu Gazi Mustafa Kemal Atatürk’ün ölümünün 81. yılını geride bıraktık. Hâlâ bize güç vermeye devam eden bir sözünü paylaşmak istiyorum: ‘Dinlenmemek üzere yürümeye karar verenler, asla ve asla yorulmazlar’. Bu münasebetle, Gazi Mustafa Kemal Atatürk’ü rahmetle ve şükranla anıyorum.”



Oda’nın kasım ayı olağan meclis toplantısında İçişleri Bakanı Süleyman Soylu’nun farklı bir yönü de öğrenildi. 25 yıldır İTO üyesi olarak sigorta acenteliği ile işteğal eden Bakan Soylu’ya İTO üyelik belgesini, İTO Meclis Başkanı Öztürk Oran ile İTO Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç takdim etti.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL ŞEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, Oda’nın, İçişleri Bakanı Süleyman Soylu’nun katılımıyla gerçekleştirilen kasım ayı olağan meclis toplantısında yaptığı konuşmada, Bakan Soylu’yu ağırlamaktan dolayı onur duyduklarını dile getirdi. Avdagiç, “Sayın bakanımız yiğitliğin lafla değil, icraatla olduğunu dosta düşmana gösterdi. Tüm bunlara şahitlik eden aklıselim sahibi herkes kabul edecektir ki, onun tek derdi vatanıdır. Memleketin selamettidir, milletin birliğidir” diye konuştu.

TEŞKİLATA TEŞEKKÜR

Ekonomik açıdan büyüyüp gelişmede emniyet teşkilatının büyük payı olduğunu vurgulayan Avdagiç, üretim ve ticaretin ancak güvenli ortamlarda büyüdüğünü kaydetti. Bu ortamın sağlanmaması durumunda, sermayenin güvenli yerlere kaçtığını aktaran Avdagiç, “Bu yüzden rakamlar aşıldıktan sonra gördüğümüz ihracat rekorlarında, üretim artışlarında, iş dünyasının yanı sıra onlara güvenli ortamı sağlayan güvenlik güçlerimizin de katkısı büyük. Bir başka deyişle; üretimin çarkları tıkır tıkır işliyorsa, biz bunu güvenlik güçlerimize de borçluyuz. Bu yüzden huzurlarınızda sayın bakanımızın nezdinde tüm teşkilat mensuplarımıza teşekkür ediyorum” diye konuştu.

ŞANLI MÜCADELE VERDİK

Terörün Türkiye’ye karşı kullanılan kirli bir tezgaha dönüştüğüne dikkat çeken Avdagiç, “Son 15 ayda sadece ekonomik alanda değil, terörizme karşı da uluslararası düzeyde şanlı bir mücadele verdik. Cumhurbaşkanımız sayın Recep Tayyip Erdoğan’ın ileri görüşlü liderliğinde hem askeri hem diplomatik alanda önemli ve sonuç alıcı hamleler yaptık. Kimsenin kuşkusu olmasın. Hem ülkemizi savunacağız hem ülkemize yönelik terör saldırılarını bertaraf edeceğiz. Hem de aslanlar gibi ekonomimizi geliştirip büyüteceğiz” dedi.

MASADA DA KAZANDIK

Günümüzde rekabetin sadece ekonomik alanla sınırlı olmadığını, çok rahat insanlık dışı yöntemlerin de kullanıldığını ifade eden Avdagiç, şunları söyledi: “Bu araçların en önde gelenlerinden biri de ne yazık ki terörizm. Biz bu yöntemi yakından biliyoruz. Çünkü 1980’den beri ülkemize yönelik sistematik olarak yürütülen böylesi bir tezgahla karşı karşıyayız. Bu hamleler sayesinde dünyanın büyük güçlerinin kapıştığı Suriye’de ülkemize karşı bir terör koridoru oluşturulmasına müsaade etmedik. İlk defa masada da kazandık. Bu vesileyle, yurtdışında ve yurtdışında ülkemizi ve milletimizi koruyan, teröristlere geçit vermeyen başta Mehmetçüğümüz olmak üzere bütün güvenlik güçlerimize şükranlarımızı sunuyoruz. Emekçimizin eli üretim tezgahında, Mehmetçüğümüzün eli de tetikte oldukça, ülkemiz, Cumhurbaşkanımızın koyduğu gelişmiş ilk 10 devletten biri olma hedefine ulaşacaktır.”

KOZ OLARAK KULLANDILAR

Avustralya merkezli The Institute for Economics and Peace’in hazırladığı 2019 Küresel Terörizm Endeksi’nden rakamlar paylaşan İTO Başkanı Avdagiç, rapora göre terörün dünyaya 2019 tahmini maliyetinin 100 milyar dolar olduğunu kaydetti.

Avdagiç, şöyle devam etti: “Biz de terörden etkilenen ülkelerden biriyiz ve ülkemizin bekası için bu

harcamaları yapmak zorundayız. Ama bu, bir şeyi daha gösteriyor; terör ülkemize karşı bir koz olarak kullanılmıştır. Türkiye, tüm gücünü ekonomiye değil, terörle mücadeleye harcamak zorunda bırakılmıştır. Bu anlamda terör, Türkiye’ye karşı kullanılan kirli bir tezgaha dönüşmüştür. Terör, Türkiye’nin ekonomik kalkınmasını önlemek için ‘devletimizi ve milletimizi zincirleme girişiminin’ aracı olarak kullanılmıştır.”

TERÖR MUTASYONA UĞRADI

Geçmişte marjinal gruplar olarak görülen terör odaklarının adeta mutasyona uğratarak devasa canavarlar haline getirildiğine dikkati çeken Şekib Avdagiç, “Hatta daha da ileri gidilerek dünyanın çeşitli bölgelerinde irili ufaklı terör devletçikleri oluşturuldu. Bunlar, sömürgeci güçlerin silahlı gücüne dönüştürüldü. Terör, gelişmenin, refahın ve mutluluğun en etkili zehridir. Gelişmeye harcanması gereken para, terörle mücadeleye ve yıkımın onarımına sarf edilir” diye konuştu.



Fitch gibi diğerleri de gerçeği görecek

İTO Başkanı Avdagiç, eylül sonu ve ekim başından itibaren dünyadan gelen temel bazı öncü göstergelerde aşağı yönlü eğilimin hız kestiğine yönelik işaretler bulunduğu dikkat çekti. Avdagiç, “Bunda iki unsur etkin. Birincisi hem gelişmiş hem de gelişen ülkelerde uygulanan genişlemeci politikalar. İkincisi ise ABD-Çin arasındaki ticaret müzakerelerinden gelen olumlu haberler. Ancak bu verilerin toparlanma eğilimine girdiğini söylemek için henüz erken” dedi.

Türkiye ekonomisindeki gelişmelere, uluslararası kuruluşların kayıtsız kalamadıklarına değinen

Avdagiç, şunları kaydetti: “Yaptıkları haksızlıkları göz ardı ederek, dengelenme sürecinin başarısını teslim etmeye başladılar. Mesela uluslararası derecelendirme kuruluşu Fitch, Türkiye ekonomisinin görünümünün iyileştirdi. Bu, geç kalmış bir iyileştirme. Ama çok uzun süredir Türkiye’ye karşı adeta kazık çakmışçasına negatif bakmakta ısrar eden bir cephenin artık pozisyon değiştirdiğini göstermesi bakımından önemlidir. Fitch’in hareketlerinin diğer uluslararası derecelendirme kuruluşlarına örnek olacağını düşünüyorum.”

Cumhurbaşkanımızı da ağırlayacağız

İTO Başkanı Avdagiç, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan’a bir süre önce İTO’nun çalışmaları hakkında bilgi verdiğini belirterek, “Sayın Cumhurbaşkanımıza, Odamızın faaliyetleriyle ilgili bilgi arz ettim. Bazı talimatları ve

tavsiyeleri oldu. Sayın Cumhurbaşkanımızın ortaya koyduğu perspektiften Odamız ve iş dünyamız adına çok istifade ettik, istifade etmeye de devam edeceğiz. İnşallah, yakında meclisimizde Cumhurbaşkanımızı da ağırlayacağız” dedi.

Sürdürülebilir bir yaşam için alüminyum



65. yıl

www.cuhadaroglu.com

■ Yakuplu Mah. Hürriyet Bulvarı
No: 6-8 Beylikdüzü / İstanbul

■ Tel: 0212 224 20 20 (pbx)
Faks: 0212 224 20 40

ÇUHADAROĞLU
Alüminyum Sistemleri

12 15 Kasım 2019

GÜNCEL

İSTANBUL TİCARET

Tayvanlı firmalar ile Türk girişimciler işbirliğini görüştü



TAYVAN'da akıllı makineler, yeşil enerji, akıllı medikal ile helal ürün sektöründe faaliyet gösteren 21 firmanın katılımıyla İstanbul'da, 'Tayvan İş Forumu - Taiwan Business Day Forumu' düzenlendi. Tayvan Ticaret Merkezi tarafından yapılan etkinlikte söz konusu sektörlerle ilişkin başlıklar ele alınıp, yeni işbirliği ve yatırımların temeli atıldı.

POTANSİYEL YÜKSEK

Etkinliğin açılışında

konuşan İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, Türkiye'nin uluslararası rekabetçiliğini artırmayı çok önemsediklerini ve geliştirmeye çalıştıklarını, Tayvan'ın da bu çabaların çok önemli bir parçası olduğunu söyledi. Günümüzde kalkınmanın temelini; bilim ve teknolojinin üretim süreçlerine dahil edilmesinin oluşturduğunu vurgulayan Üstün, "Bilişim, yazılım, telekomünikasyon ve ileri teknolojiye dayalı altyapı ve

üstyapı yatırımı yapan ülkeler, küresel rekabette kazanç çıkıyor. Tayvan teknoloji üreten, ihraç eden ve ürünleri dünyada rekabet edebilen bir ülke olarak yüksek potansiyel taşıyan bir ticari ortak. 2018 itibarıyla Tayvan'dan yaptığımız ithalat 1.3 milyar dolar, ihracat ise 269 milyon dolar seviyesinde. Türkiye, Tayvan'ın en fazla ithalat yaptığı ülkeler arasında 46'ncı sıradayken, en çok ihracat yaptığı ülkeler arasında ise 23'üncü sırada bulunuyor" dedi.

WEB SİTELERİ ÜZERİNDEN

Satış ortaklığı pazarlaması



Grafik: OSMAN KUVVET

YENİDEN DOĞUYOR

Satış ortaklığı pazarlaması, Türkiye'de 'fazla umut vermeyen' bir pazarlama aracı olarak değerini bulamamış olsa da dünyada yıllık ortalama yüzde 10 civarında bir büyüme ile 2020'de 12 milyar dolarlık bir hacme doğru koşuyor. Peki, 'bana müşteri getir, sen de kazan' formülü işliyor mu?



Yakup KOCAMAN
yakup.kocaman@realmarketstrategy.com

HANNOVER MESSE 2020

Hannover-Almanya
20-24 NİSAN 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

DÜNYA SANAYİ SEKTÖRÜ HANNOVER MESSE 2020 FUARINDA BULUŞUYOR!

HANNOVER MESSE 2020

- Dünya sanayi sektörünün buluşma noktası
- 6500 katılımcı
- Yaklaşık 200.000 profesyonel ziyaretçi
- 6.5 Milyon profesyonel iş görüşmesi

KATILIM SAĞLANACAK SALONLAR

- Hall 12 : Enerji
- Hall 13 : Enerji
- Hall 16 : Dijital Ekosistemler
- Hall 19-20 : Yan Sanayi
- Hall 22 : Yan Sanayi

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 9 m²

Katılım bedeli (nakliye dahil) : 3.705 TL / m²

- 1. Ödeme** : Talep edilen m²x 2.000 TL Başvuru ile birlikte
 - 2. Ödeme** : Kalan bedelin %50'si 24 Ocak 2020
 - 3. Ödeme** : Bakiye Bedel 20 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 seçimi hakkı tanınacaktır.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

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

• Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "HANNOVER MESSE 2020 FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İdil Ayla Bahçekapılı / Esra Yılmaz
Tel : 0212 455 6113 / 0212 455 6510
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : idil.aslantas@ito.org.tr / esrayilmaz@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @ito | itoturumsal

İNTERNET Advertising Bureau ve PricewaterhouseCoopers ortaklığıyla yapılan araştırmaya göre, 2017 sonu itibarıyla tüm dünyada reklam verenler kanalıyla satış ortaklığı programlarına (affiliate marketing) dahil olan pazarlamacılar 12 milyar doların üzerinde para dağıtıldığı tahmin ediliyor.

Online reklamlara gelen ek vergiler, reklam verenleri alternatif kanallar araştırmaya yöneltirken, kurulumu ve yönetimi ucuz ama getirisi çok yüksek bir pazarlama yöntemi olması dolayısıyla satış ortaklığı programının yıldızı yeniden parlayabilir.

Reklam veren konumundaki bir firma için satış ortaklığı programını başlatmak, maliyeti oldukça düşük bir pazarlama yöntemi. Çünkü bu pazarlama modelinde firma, pazarlama harcamasını satıştan önce değil, satışı kesinleştirdikten sonra gerçekleştirir. 'Bana müşteri getir, sen de kazan' prensibi çalışır.

PERFORMANSA GÖRE

Pazarlama faaliyetlerinin büyük bölümü, örneğin televizyon ve basılı gazete reklamları, yeni bir müşteri kazandırıp kazandırmayacağına bakılmaksızın, önden harcama gerektiren kalemlerdir. Bu durumda, geri dönüşü olup olmayacağı belli olmayan pazarlama harcamalarına göre satış ortaklığı programına girişmek mantıksız değildir. Modelin başarısı, ortaklık programına dahil olan üyelerin performansına, yani firmaya ne kadar müşteri getirdiklerine göre belirlenir. Üretici firmaların doğru tüketicilere, doğru zamanda ve doğru yerde ulaşamaması nedeniyle her yıl büyük bir ekonomik kayıp meydana gelir. Satış ortaklığı pazarlaması işte bu noktada devreye girer. Pazardaki bilgi ağının

kaplanmasına ve asimetrik bilgi boşluklarının doldurulmasına yardımcı olarak ekonominin çarklarının daha sağlıklı dönmeye yardımcı olur.

3 SAC AYAĞI

Model, üç sac ayağından oluşuyor. Reklam veren firma, reklamı yayınlayan satış ortakları ve ilk iki grup arasındaki ilişkinin sağlıklı şekilde kurulmasını, ölçülmesini ve yönetilmesini sağlayan aracı firmalar (Share a sale-Awin, Commission Factory, Impact Radius, Commission Junction vb). Bu arada reklam verenler isterse, programı aracı firmalara gerek duymadan kendi bünyelerinde de yürütebilir.

NASIL İŞLİYOR

Sıfıra yakın maliyetiyle ve vergisiz olması nedeniyle yeni dönemde işverenlerin karşısına altın bir fırsat olarak çıkması beklenen satış ortaklığı pazarlaması şöyle işliyor:

1. Bir tüketici, reklam yayıncısının web sitesini ziyaret eder. (Örneğin, bir rüya tabirleri sitesi veya youtube'da bir makinenin nasıl çalıştırıldığı anlatan bir video kanalı)
2. Müşteri site içeriğini incelerken bir ürünle karşılaşır. Ürünü incelemek veya satın almak için onu reklam verenin sitesine götürecek bağlantıya tıklar. Bu tıklama, bilgisayarındaki bir ağ çerezini aktif ederek müşteriyi izlemeye başlar.
3. Müşteri, yönetildiği sitedeki ürünü online olarak satın alır. İzleme yazılımı, satış miktarı, IP, tarih ve saat gibi anahat verileri kaydeder ve bunu ortaklık programını yürüten aracı şirkete rapor eder.
4. Satışın kesinleşmesi üzerine reklam veren parayı tahsil eder ve reklamın yayıncısına komisyon öder.

Kullanılacak 10 ARAÇ

Satış ortaklığı pazarlamasında kullanılabileceğiniz 10 araç şunlar:

- Fiyat karşılaştırma motorları
- İçerik üretimi
- Görüntülü banner reklamları
- e-mail pazarlaması
- Sadakat ve nakit para iadesi
- Alt ağlar
- Kupon kodu
- Teknoloji çözüm ortaklıkları
- Arama motoru odaklı
- Sosyal medya kullanıcıları

İpek Yolu treninden sonra işbirliği teklifi

Çin'den yola çıkan ilk Demir İpek Yolu treninin Marmaray'dan geçmesinin ardından Çinli iş insanlarının Türkiye'ye ilgisi artıyor. İstanbul Ticaret Odası'nı ziyaret eden Shaanxi Bölgesi'nden gelen iş insanları, birçok sektörde yatırım ve işbirliği yapmak istediklerini açıkladı.

ŞEREF KILIÇLI

Çin'den Avrupa'ya giden Demir İpek Yolu'nun ilk treninin Marmaray'dan geçmesinin ardından, Çinli iş adamlarının Türkiye'ye ve İstanbul'a ilgisi daha çok arttı. Çin'in Hubei Eyaleti 'Hazar Geçişli Uluslararası Ulaştırma Güzergâhı Projesi' heyeti, İstanbul Ticaret Odası'na (İTO) ziyaret ederek, Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Yaşık ile görüştü. Shaanxi Bölgesi Direktörü Liu Bin'in başkanlık ettiği heyette; lojistik, finans, enerji ve turizm sektörlerinden iş insanları ve yöneticiler yer aldı.

DAHA FAZLA İHRACAT

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Bahadır Yaşık, dünyanın en büyük ihracatçısı ve en büyük ikinci ithalatçısı olan Çin'in, İTO'nun da öncelik verdiği ülkeler arasında yer almaya devam ettiğini belirtti. Yaşık, şu değerlendirmeyi yaptı: "Tüketim pazarındaki söz konusu büyüklüğe rağmen firmalarımızın Çin'e ihracatı halen beklenen seviyenin çok altında. Çin'den ithalatımız 2018 yılında 20.7 milyar dolar, ihracatımız ise 2.9 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Ülkemiz aleyhine yaklaşık 18 milyar dolar ciddi bir dış ticaret açığı meydana geldi. Dolayısıyla dış ticaret açığının dengelenmesi için Çin'e daha fazla ihracat yapmalı, Çin'den daha fazla yatırım çekmeliyiz."



Çin'den Avrupa'ya giden Demir İpek Yolu'nun ilk treninin Türkiye'ye gelmesinden sonra yeni bir dönemin başladığının altını çizen Shaanxi Bölgesi Direktörü Liu Bin ise "Türkiye ile ticari ilişkilerimiz güçlenecek. Heyetimizde lojistik, finans, turizm ve enerji sektörlerinden şirket temsilcileri var; İstanbul'daki yatırım imkanlarıyla da özellikle ilgileniyorlar" diye konuştu. Heyette yer alan Shaanxi Invest Group Başkanı Yuan Xiaoning, "Dış ticaret açığınızı azaltmak için destek vermek istiyoruz. Şirketimizin cirosu 10 milyar dolar seviyesinde. Ciromuzu finans, enerji ve lojistik yatırımlarından elde ediyoruz. Türkiye'deki yatırım imkanlarını inceliyoruz. İstanbul'un finans merkezi projesindeki son durumu merak ediyoruz. Finans sektöründe de yatırım yapabiliriz" dedi. Toplantıya, İTO Meclis Üyesi Turgut Erkeskin, İTO Genel Sekreteri Doç. Dr. Nihat Alayoglu ve İTO Genel Sekreter Yardımcısı Av. Nurcan Turan da katıldı.



Çin'den Avrupa'ya giden Demir İpek Yolu'nun ilk treni Türkiye'den geçti.

'Uçaklar Çin maliyle gelsin, Türk maliyle geri dönsün'

İstanbul Havalimanı'ndan çok etkilendiğini belirten Xixian Yeni Şehir Havalimanı Direktörü He Jian, "THY ile kargo uçakları konusunda bir anlaşma yaptık. Uçaklar Çin mali ile gelsin, Türk mali ile geri dönsün istiyoruz. İstanbul Havalimanı'nda, kargo bölgesi için çalışmamız var. Türk şirketleri ile işbirliği yapmak istiyoruz" diye konuştu.

KARDEŞ ÜLKELER işbirliği için İstanbul'da

BALKANLAR, Doğu Avrupa, Kafkasya, Ortadoğu ve Orta Asya gibi yakın coğrafyalarda yaşayan ve Türkçe konuşan girişimciler, İstanbul Ticaret Odası'nda bir araya gelecek. Bu sene 22'nci kez gerçekleşecek olan etkinliğe, 24 ülkeden 50 katılımcının iştirak etmesi bekleniyor. Program, 28 Kasım 2019 tarihinde İTO'nun Eminönü'ndeki merkez binasında

14.30-17.00 saatleri arasında gerçekleşecek. Etkinlik kapsamında Türkiye'ye gelen girişimciler, ikili iş görüşmeleri vesilesi ile Türk meslektaşlarıyla işbirliği fırsatlarını masaya yatacak. Etkinliğe katılım için aşağıdaki link üzerinden kayıt yaptırılması gerekiyor. <https://forms.gle/oDYrpXmWjwREKDWQA>



Tayvan'dan 100 milyon dolarlık çelik yatırımı

TAYVAN Dış Ticareti Geliştirme Konseyi Başkanı Walter Yeh, Tayvan'ın Türkiye'deki yatırımlarının arttığını belirterek, "Tayvan'ın en büyük çelik üreticileri arasında yer alan bir firmamız, Kocaeli'de 100 milyon dolarlık bir çelik fabrikası yatırımına başlıyor" dedi. Tayvan ile Türkiye için elektronik, otomotiv ve sanayi sektöründe önemli işbirliği fırsatları bulunduğunu dile getiren Yeh, Taiwan Cement Company tarafından OYAK Çimento A.Ş.'nin hisselerinin yüzde 40'ünün 640 milyon dolara satın alındığını anımsattı.

Yeh, iki ülke ticaret hacmini 2 milyar dolar seviyesine çıkarmayı hedeflediklerini dile getirerek, şöyle devam etti: "Tayvan'ın Türkiye'deki yatırımları artıyor. Tayvan'ın en büyük çelik üreticileri arasında yer alan bir firmamız, Kocaeli'de 100 milyon dolarlık bir çelik yatırımına başlıyor. Şu anda yatırımla ilgili süreçler yürütülüyor. Bu da iki ülke arasında daha fazla etkileşim olduğu anlamına geliyor. Türkiye, Tayvan için çok önemli bir ülke; çünkü birçok firmamız Türkiye'yi bir operasyon merkezi olarak görüyor. Türkiye, Afrika, Ortadoğu ve Avrupa'ya erişim için bir merkez konumunda."

Yeh, Türk şirketler için de Tayvan'da önemli fırsatlar bulunduğunu söyledi. Türk şirketlerinin Tayvan'da özellikle yeme içme sektöründe yatırım yapabileceğini belirten Yeh, "Biz, Türk iş insanlarının Tayvan'a gelerek kendilerini tanıtmalarını ve fırsatları değerlendirmelerini bekliyoruz" dedi.

İstanbul-Frankfurt hattında ücretsiz upgrade

BİLETİNİ 12-29 Kasım 2019 tarihleri arasında satın alıp uçuşunu da 1 Ocak-29 Şubat 2020 tarihleri arasında



gerçekleştirenler, İstanbul-Frankfurt veya Frankfurt-İstanbul Lufthansa uçuşlarında tek yön ücretsiz upgrade imkanından

faydalanabilecekler. Öte yandan upgrade promosyonunda özel koşullar da geçerli olacak.



Haksız işgal tazminatı- Ecrimisil

Kanunla kararlaştırılmamış, hukuki muhtevası Yargıtay kararları ile belirlenen, uygulamada ve doktrindeki en tartışmalı konulardan biri ecrimisil tazminatıdır. Yıllar içinde tazminatın hukuki muhtevası hususunda haksız fiil, sebepsiz zenginleşme ya da kira ilişkisi hükümlerine atfı yapılarak çelişkili kararlar verilmiştir. Zilyet olmayan malikin, malik olmayan kötü niyetli zilyetten isteyebileceği bir tazminat olan ecrimisilin hukuki niteliği hakkında güncel Yargıtay kararlarında da halen atfı yapılan 22/4 sayılı 8 Mart 1950 tarihli Yargıtay İçtihat Birleştirme Kararı önem taşımaktadır. İlgili kararda, "fuzuli işgalin tarafların karşılıklı birbirine uygun iradeleri ile kurduğu kira sözleşmesine benzetilemeyeceği, niteliği itibarı ile haksız bir eylem sayılması gerektiği, haksız işgal nedeniyle oluşan zararın tazmin edilmesi gerekeceği" vurgulanmıştır.

Zamanaşımı süresi

Hukuki niteliği hususunda tartışmalar bulunan ecrimisil tazminatının zamanaşımı süresinde de çelişkili kararlar verilmiştir. Yargıtay İçtihatı Birleştirme Kararı ile haksız fiilin özel bir türü olarak kabul edilen ecrimisil için 818 sayılı mülga Borçlar Kanunu ve 6098 sayılı Türk Borçlar Kanunu'nda yer alan 10 yıllık haksız fiil zamanaşımı uygulanmayarak 5 yıllık zamanaşımı süresi içtihat edilmiştir. Bu zamanaşımı süresinin ilk vurgulandığı karar ise 25 Mayıs 1938 tarih ve 29/10 sayılı Yargıtay İçtihatı Birleştirme Kararı'dır. Bu İçtihatı Birleştirme Kararı'nda yer alan 5 yıllık zamanaşımı süresi, zamanla Yargıtay'ın uygulaması haline gelmiştir.

Yargıtay 23. Hukuk Dairesi, yakın tarihli bir kararında yine ecrimisilin bir haksız bir fiil türü olduğuna, 5 yıllık zamanaşımı bulunduğuna ve bu zamanaşımının haksız fiilin vuku bulduğu tarihten itibaren 5 yıl içinde talep edilmesi gerektiğine hükmetmiştir.

"...Ecrimisil ise haksız fiil tazminatı olduğu için haksız fiilin vuku bulduğu yani ecrimisilin işlediği tarihten itibaren 5 yıl içinde talep edilmelidir. Somut olayda davacı arsa sahibinin menfi zarar istemi yönünden, zamanaşımı süresinin sözleşmenin feshine ilişkin mahkeme kararının kesinleştiği tarih olan 18 Kasım 2009 tarihi itibarıyla işlemeye başlayacağı, ecrimisil isteminin haksız fiil kapsamında kaldığı hususları dikkate alınmaksızın, eksik inceleme ve yanlışlığı gerekçe ile hüküm kurulması doğru olmamıştır." (Yargıtay 23. Hukuk Dairesi'nin 2016/1519 E. 2018/5446 K. sayılı 22.11.2018 tarihli kararı)

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.

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.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Akif Gönüllü / Gülin Gürsoy / Sibel Tayanc

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 / gulin.gursoy@ito.org.tr
sibel.tayanc@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | [ito.org.tr](https://www.ito.org.tr) | [itoturumsal](https://www.facebook.com/itoturumsal)



Uluslararası cazibe merkezi

Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Necip Şimşek, çalışmalarını şöyle anlattı: "Uluslararası öğrenci sayısının ve niteliğinin artırılması planlananlar arasında. Buna ek olarak yabancı dilde eğitim veren programlarımızın sayısının artırılması, odak ülkeler belirlenmesi, bu ülke ilgilileriyle eğitim işbirliği anlaşmaları yapılması, kendi ülkelerindeki üniversitelerde çalışacak yabancı öğretim

elemanlarının yetiştirilmesi ile ilgili girişimlerde bulunulması ve burs imkanlarının odaklı bir şekilde çeşitlendirilmesi de planlarımız arasında yer alıyor. Prestijli üniversitelerin öğretim üyeleri, 12 serilik 'Bilim ve Toplum Buluşmaları' programı çerçevesinde davetlerimizi kabul ediyor. Cambridge, Oxford ve Suffolk gibi saygın üniversiteler bunlar arasında."

Yabancı dil merkezi kurmayı planlıyoruz

Prof. Dr. Necip Şimşek, şunları anlattı: "Özellikle Asya ve Afrika'dan öğrencilerin Türkiye'ye yönlendirilmesi ve ülkemizin tercih edilebilir bir yere konuşlanması için kalite ve odak çalışmaları yapıyoruz. Bu ihtiyaca yönelik programlar belirlenmeye ve çeşitlendirilmeye çalışılıyor. İngilizce eğitim programlarımıza

gelen öğrencilerimizin dil hazırlık eğitimleri, üniversitemizin İngilizce Hazırlık Koordinatörlüğü bünyesinde sürdürülüyor. Özellikle Türkçe eğitim programlarına gelen öğrencilerin dil eğitimlerini devam ettirebilmeleri için üniversitemizde Türkçe ve Yabancı Dil Uygulama ve Araştırma Merkezi (TÖMER) kurulması için girişimler bulunuyor."



Global üniversite yolunda çıtayı yükseltti

Yeni dönemde 5 kitadan 803 öğrencinin eğitim gördüğü İstanbul Ticaret Üniversitesi, global üniversite olma yolunda çıtayı yükseltti. Bundan sonra TİCARET'i uluslararası cazibe merkezi haline getirmek için işbirliklerini çeşitlendirmek, değişim programlarını genişletmek ve iş adamlarına eğitimle hizmet ihracatını artırmak yeni hedefler arasında.

HENÜZ 19 yıllık bir yükseköğretim kurumu olmasına rağmen Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin (TİM) 'En Büyük 500 Hizmet İhracatçısı' araştırmasında her yıl ilk 500'e giren, eğitim hizmeti ihracatında da ilk 10'da yer alan İstanbul Ticaret Üniversitesi, uluslararası bir eğitim kurumu olma yolunda attığı adımlara hız veriyor. Global üniversite vizyonu çerçevesinde hedeflerini yeniden belirleyen, hizmetleri çeşitlendiren, akademik kaliteyi artırmaya yönelik yol haritası oluşturan TİCARET'in uluslararası atılımlarını, Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Necip Şimşek anlattı.

KATLANARAK BÜYÜYECEĞİZ

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin binlerce uluslararası öğrenciyi mezun ettiğine dikkat çeken Prof. Dr. Şimşek, "Üniversitemizde hali hazırda 5 kitadan 803 öğrenci eğitim-öğretimlerine devam ediyor. Uluslararası öğrenci gelirleri bir ihracat kalemi olarak görüldüğünden TİM tarafından ödüle layık görüldük. Bu konuda iddialıyız ve katlanarak büyüyeceğiz. Yapmış olduğumuz MOU (çerçeve anlaşma) ve protokoller aktif olarak işliyor. Erasmus ve diğer değişim programları çerçevesinde öğrenci değişimleri başarıyla devam ediyor" dedi.

İŞ ADAMLARINA EĞİTİM

İş adamlarının da eğitim kapsamında yer aldığını belirten Prof. Dr. Şimşek, "Farklı

ülkelerden iş adamlarının ihtiyaç duyduğu liderlik, girişimcilik, yatırım, dil, finans gibi konularda ve ayrıca teknik alanlarda altyapı eğitimlerinin planlanması ile mesleki gelişim eğitimleri de bu kapsamda değerlendirilecekler arasında" diye konuştu.

DEĞİŞİM PROGRAMLARI

İstanbul Ticaret Üniversitesi bünyesindeki tüm lisans ve lisansüstü programlarda Erasmus kapsamındaki öğrenci, personel ve öğretim elemanı hareketliliklerini artırmayı hedeflediklerini vurgulayan Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Necip Şimşek, şunları söyledi: "Bu sayede katılımcıların alanlarında nitelikli çalışmalar yapmasına imkan sağlanmış olacak. Hem uluslararası arenada görünürlüğün artmasına hem de çeşitli

işbirliklerinin önünün açılmasına bir kapı aralanacak. Bu nedenle öncelikle anlaşma yaptığımız üniversite sayısını artırmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz."

Prof. Dr. Şimşek, üniversite akademisyenlerinin daha önce irtibatı olan akademisyenleri de

aracı kılarak; bölüm ve programlarda müfredat denkliği bulunan, akademik-teknolojik açıdan gelişmekte olan farklı ülkelerdeki üniversiteleri değerlendirip anlaşma yapma sürecine gittiklerini belirterek, "Farklı kültürleri ve onların imkanlarını bilmek, tanımak, kendi süzgecimizden geçirerek gelişim sürecine entegre etmek, hem öğrencilerimiz hem de değişime katılacak personel ve akademisyenlerimiz için önem taşıyor" dedi.



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.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

BANKA BİLGİLERİ

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

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 : gulin.gursoy@ito.org.tr / ozlem.kilic@ito.org.tr / seyma.pekan@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | /itokurumsal

AKADEMİK ÇALIŞMALAR

Sosyal girişimcilik ve inovasyon stratejileri

İşletme Fakültesi Uluslararası Ticaret Bölümü öğretim üyelerinden Doç. Dr. N. Öykü İyigün ile İngilizce İşletme Bölümü öğretim üyelerinden Doç. Dr. Murat Yalçınbaş'ın birlikte yazdıkları 'Sosyal Girişimcilikte Rekabet Avantajı Elde Etme Aracı Olarak İnovasyon Stratejileri: Türkçell Diyalog Müzesi' başlıklı makale, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Sefer Şener editörlüğünde Beta Yayınları'ndan çıkan 'Teknoloji, İnovasyon ve Girişimcilik: İnovasyon Stratejileri ve Endüstri 4.0' kitabında yer aldı. Makalede, küresel ölçekte önemli hale gelen sosyal girişimcilik, Türkçell Diyalog Müzesi örneği ile inceleniyor ve inovasyon stratejileri açısından analiz ediliyor.

Göç konferansı

İstanbul Ticaret Üniversitesi akademisyenlerinden Dr. Öğretim Üyesi Ayşem Biriz Karaçay, Koç Üniversitesi'nde gerçekleştirilen 'MiReKoc 15th Year Anniversary Conference: Migration and Development in the Global South:

Research Challenges and Policy Implications' başlıklı panelde oturum başkanlığı yaptı.

Ulusal turizm kongresi

Turizm ve Otel İşletmeciliği Bölümü, Eskişehir'de düzenlenen 20. Ulusal Turizm Kongresi'ne katıldı. Bölüm Başkanı Prof. Dr. Nüzhet Kahraman'ın hem oturum başkanlığı hem de danışma kurul üyeliği yaptığı kongreye, yüksek lisans programından mezun olan ve halen okuyan öğrenciler de katıldı. Turizm ve Otel İşletmeciliği Bölümü Öğretim Görevlisi Ebru Ulucan ve mezun öğrencilerden Mehmet Emen, kongrede ortak bir bildiri sundu.

Uluslararası ozon terapi kongresi

Medipol Üniversitesi'nde GETAM tarafından düzenlenen II. Uluslararası Ozon Terapi Kongresi'nde, İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Oya Dağlar Macar, '19. Yüzyıldan Günümüze Değişen İnsan Beden Algısı ve Alternatif Yaklaşımlar' başlıklı bir sunum gerçekleştirdi.



Türkiye'nin en iddialı KOÇLUK PROJESİ

SELAHATTİN NİZAM

İstanbul Ticaret Odası ile İstanbul Ticaret Üniversitesi tarafından yürütülen ve Türkiye'ye yeni girişimciler kazandırmayı amaçlayan Girişimci Koçluğu, 2019-2020 döneminde dev bir projeye dönüştü. İTO'nun 65 komitesi ve 97 iş insanı, projeye gönüllü destek vereceğini bildirdi.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Kariyer Merkezi'nin (KAMER), İstanbul Ticaret Odası'nın desteğiyle yıllardır yürüttüğü Girişimci Koçluğu Projesi, 2019-2020 döneminde boyut değiştirerek, Türkiye'nin en büyük ve en iddialı koçluk projesi haline geldi. KAMER ve İTO'dan ilgili birimlerin ortak çalışması sonucu Girişimci Koçluğu Projesi'ne gönüllü olarak katılan iş insanı sayısı 97'ye, destek veren komite sayısı da 65'e yükseldi.

GÖNÜLLÜLÜK ESAS

Girişimci Koçluğu Projesi, İstanbul Ticaret Odası'na bağlı meslek komitelerinde yer alan iş dünyasından kişiler ile İstanbul Ticaret Üniversitesi öğrencilerinin gönüllülük esası ile bir araya geldiği bir koçluk projesi. İş insanları, bu proje kapsamında mesleki tecrübelerini öğrencilere aktarıyor. Öğrenciler ile iş insanları belirli zaman aralıklarıyla üniversitenin yerleşkelerinde, firmalarında veya dış mekânlarda bir araya geliyor. Proje sayesinde öğrenciler teoride aldıkları eğitimi, iş insanlarının bilgi, birikim ve tecrübeleriyle birleştirebiliyor.

KARİYER YOLCULUĞU

Proje sayesinde İstanbul Ticaret Üniversitesi öğrencileri, meslek hayatına atılmadan önce iş dünyası hakkında detaylı bilgi alabiliyor ve networklerini oluşturmaya başlıyor. Proje, öğrencilere kariyer yolculuklarında rehber oluyor. İlgilendikleri sektörün dinamikleri konusunda da bilgi sahibi olan öğrenciler, kararlarını daha sağlıklı alabiliyor.

TİCARET, Ürdün'e eğitim köprüsü kurdu



İSTANBUL Ticaret Odası'nın Ürdün'ün en büyük ticaret odası olan Amman Ticaret Odası ile 3 yıl önce başlayan işbirliği daha da genişletiliyor.

TİCARET'in global bir üniversite olma yolunda attığı adımlar çerçevesinde 2017'de Amman Ticaret Odası ile imzaladığı mutabakat, akademik alanda bir dizi işbirliği yapılmasını öngörüyordu. Amman Ticaret Odası Başkanı Halil el Hac Tevfik ve beraberindeki heyetin üniversiteyi ziyaretinde,

akademik ve kültürel işbirliğini öngören genişletilmiş bir mutabakat zaptı daha imzalanması konusunda anlaşmaya varıldı.

YÜZDE 15 İNDİRİM

Genişletilmiş mutabakat kapsamında Amman Ticaret Odası üyelerinin çocuklarına, İstanbul Ticaret Üniversitesi'ndeki eğitimleri çerçevesinde yüzde 15 indirim sağlanacak. Anlaşmaya göre Ürdün vatandaşları Sürekli Eğitim Merkezi ve Yaz Okulu'ndaki

muhtelif programlardan da istifade edebilecek.

İRTİBAT BÜROSU

Amman Ticaret Odası Başkanı Halil el Hac Tevfik, odalarının Ürdün'de İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin irtibat bürosu gibi çalışacağını taahhüt ederek, Arapça öğrenmek isteyen Türk öğrencilere çeşitli eğitimler düzenleme sözü verdi. Ayrıca üniversitenin diplomalarının Ürdün'de tanınması hususunda Amman Ticaret Odası da katkı sağlayacak.

Amman heyeti Rektör Öğürlü ile görüştü

Amman Ticaret Odası Başkanı Halil el Hac Tevfik, Oda yönetiminden sekiz kişilik bir heyetle İstanbul Ticaret Üniversitesi'ni ziyaret etti. Rektör Prof. Dr. Yücel Öğürlü ile yapılan görüşmede, Rektör Yardımcıları Prof. Dr. Necip Şimşek ile Prof. Dr. Abdül Halim Zaim ve öğretim üyeleri de hazır 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

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 seçim hakkı tanınacaktır.

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

“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.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

FUAR İRTİBAT:
Akif Gönüllü / Esra Avcıoğlu

Tel : 0212 455 61 19 / 0212 455 61 10
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : akifgonulcu@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | LinkedIn | Facebook | Twitter | Instagram | Itokurumsal

ETKİNLİKLER

Arabuluculuk konferanslarına katıldılar

Dışişleri Bakanlığı tarafından bu yıl 6'ncısı düzenlenen İstanbul Arabuluculuk Konferansı, birçok ülkeden büyükelçi, diplomatik misyon temsilcisi ve akademisyenlerin katılımıyla İstanbul Conrad Bosphorus Otel'de gerçekleşti. Konferansa İstanbul Ticaret Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölüm Başkanı Dr. Öğretim Üyesi Uğur Yasin Asal, Dr. Öğretim Üyesi Ayfer Genç Yılmaz ve bölüm öğrencileri katıldı.

Öğrenciler, ayrıca İslam İşbirliği Teşkilatı Üyesi Ülkeler 3. Arabuluculuk Konferansı'nı da takip ettiler. Toplantılar çerçevesinde bölgesel krizlerin çözülmesi, çatışma süreçlerinin yönetimi ve barışın inşasında ülkeler arası arabuluculuk mekanizmasının rol ve fonksiyonları tartışıldı.

Bağımlılıkla mücadele eğitimi

Yeşilay işbirliği ile davet edilen Uzman Psikolog Nur Kassem, İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi öğrencilerine alkol, uyuşturucu, sigara ve teknoloji bağımlılığı ve çözüm yolları hakkında eğitim verdi.

THY ile havadan sudan

Havacılık Yönetimi Bölümü, Türk Hava Yolları Sorumlu Kabin Amiri Müge Bekman ile 'Havadan Sudan Etkinliği' düzenledi. Etkinlikte uçağın kabin kısmı, kabin kısmında alınabilecek görevler, servisin nasıl sunulacağı ve hosteslik ile ilgili sorular cevaplandırıldı.

Marka ol e mi?



İşletme Fakültesi Uluslararası Ticaret Bölümü, ünlü marka danışmanı ve marka mimarı Ömer Şengüler'i ağırladı. 'Markalaşmak ve Marka Olmanın Finansal Getirileri' konulu bir sunum yapan Şengüler, pazarlama ve satış arasındaki farkları, marka olmanın önemini ve markalaşmanın ihracat açısından finansal getirilerini anlattı.

Çocuk istismarı semineri

İstanbul Esenyurt Üniversitesi Psikoloji Topluluğu'nun düzenlediği 'Çocuk Cinsel İstismarında Saldırgan Profilleri' seminerine, İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Görevlisi Duygu Buğa konuşmacı olarak katıldı. Buğa, Türk Psikologlar Derneği tarafından İzmir'de düzenlenen 'Ayrımcılık: Temel Kavramlar' seminerinde de konuşmacı olarak yer aldı.

Chernobyl'in analizi

Kariyer ve Gelişim Topluluğu tarafından gerçekleştirilen seminerde Dr. Öğretim Üyesi Uğur Yasin Asal, Chernobyl dizisini siyasal iletişim çerçevesinde analiz etti. Asal, beş bölümlük tarihi drama türünde çekilen Chernobyl'in küresel kamuoyunda yüksek etki oluşturulabilmesinin felsefi arka planını, siyasal iletişim yöntem ve uygulamaları çerçevesinde değerlendirdi.

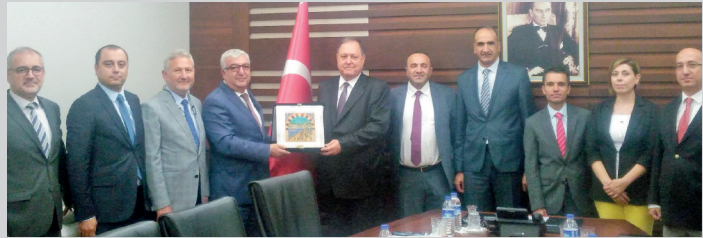
Sağlık Uygulama Tebliği'nde değişiklik yolda

SAĞLIK Bakanı Fahrettin Koca, Sağlık Uygulama Tebliği'nde (SUT) değişiklik yapılacağını, üç bakanlığın çalışmaları sonrasında SUT fiyatlarının güncelleneceğini bildirdi. Bakanlık olarak tüm vatandaşların özel, kamu ayrımı yapılmaksızın mevcut bütün sağlık hizmetlerine, eski, yeni ayrımı gözetmeksizin gerekli tüm ilaçlara, hizmetin gerektirdiği tüm teknolojilere ulaşmasını istediklerini ifade eden Koca, "Hedefimiz, tüm toplum olarak sağlıklı hayat tarzının benimsendiği, herkesin sağlık hakkının korunduğu, ihtiyaç halindeki herkesin vaktinde ve kaliteli sağlık hizmetine kolayca erişebildiği bir

Türkiye'ye sahip olma" dedi.

FİYAT GÜNCELLEMESİ

Bakan Koca, sağlık hizmet sunucularının uzun süredir beklediği SUT fiyatlarının güncellenmesi için de çalıştıklarını anlatarak, şunları kaydetti: "Özel, kamu bütün sağlık hizmet sunucularının SUT fiyatlarının güncellenmesi beklentisinde olduğunu biliyoruz. Hep birlikte hareket ederek SUT fiyatlarının belli bir katsayıya bağlanarak güncel tutulması gerektiği kanaatindeyim. Bu konuda Sağlık Bakanlığı, Maliye Bakanlığı ve Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı olarak bir gayret içindeyiz."



SUT güncellemesi İTO'nun da gündemindeydi

İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Burhan Polat ile İTO Sağlık Hizmetleri Meslek Komitesi Başkanı ve Meclis Üyesi Mustafa Cantürk, ilgili komite üyeleriyle birlikte 10 Eylül'de Sağlık Bakanlığı'na 'Özel Sağlık Sektöründe Yaşanan Sorunlar ve Çözüm Önerileri' konulu bir ziyaret gerçekleştirmişti. SUT'da güncelleme talebiyle bir başka ziyaret de 31 Ekim'de Hazine ve Maliye Bakanlığı'na yapılmıştı.

Geçen yılbaşında Uluslararası İlaç Denetim Birliği üyeliğine kabul edilen Türkiye, ilaç ihracatında yüzde 32'lik artış kaydetti. Yerli ilaç oranını yüzde 48.5'e, kapasite kullanım oranını ise yüzde 75'e çıkaran Türkiye, bu alanda da bir başarı hikayesine imza atıyor.

2020 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'na göre, biyoteknolojik ilaçlar gibi yüksek teknoloji gerektiren alanlar başta olmak üzere Ar-Ge, üretim, nitelikli insan kaynağı ve mevzuat konularında Türkiye'de gerekli ekosistem oluşturulacak.



İHRACAT YÜZDE 32 ARTTI, KAPASİTE YÜZDE 75'E ÇIKTI

Yeni bir başarı hikayesi yerli ilaçta yazılıyor



SON yıllarda ilaç Ar-Ge'sinde de önemli adımlar atan Türkiye, meyvelerini toplamaya başladı. Sağlık Bakanı Fahrettin Koca'nun verdiği bilgilere göre Türkiye, geçen yıl ilaç ihracatında bir önceki yıla göre yüzde 32'lik artış sağladı. Bakanlığın en önemli stratejik hedeflerinden olan yerli ilaç çalışmalarında önemli bir başarıya imza atıldığını vurgulayan Bakan Koca, "Türkiye'nin 2017'de 890 milyon dolar olan ilaç ihracatı, 2018'de 1.17 milyar dolar seviyesine ulaştı. Bu yükselişte Türkiye'nin üretim kapasitesinin ve Ar-Ge harcamalarının artmasının yanında, kısa adı PIC/s olan Uluslararası İlaç Denetim Birliği üyeliğine kabul edilmesinin de büyük katkısı oldu" diye konuştu.

YERLİ İLAÇ ORANI YÜZDE 48.5

Türkiye'nin, 1 Ocak 2018'den geçerli olmak üzere PIC/s üyeliğine kabul edildiğini anumsatan Koca, böylece ülkede üretilen ilaçların dünya pazarına açılmasının önündeki teknik engellerin büyük ölçüde ortadan kalktığına işaret etti. PIC/s üyeliğinin, Türkiye'de üretilen ilaç kalitesinin ve güvenliğinin dünya genelinde tescilli anlamına geldiğini vurgulayan Koca, "Öte yandan, yerleşme oranımız bu yıl içinde hız kazandı. 2018'de her 100 kutu ilaçtan 80'i ülkemizde üretilirken, bugün bu sayı 83 kutuya çıktı. Değer bazında ise yüzde 46 olan yerli ilaç oranımızı yüzde 48.5'e yükselttik. Sanayimizin kapasite kullanım oranı yüzde 65'ten yüzde 75'e çıktı. Burada yakaladığımız ivme ile daha yüksek katma değerli ürünler üretmeye ve ihracatta yakaladığımız başarıyı daha da ileri taşımaya kararlıyız" değerlendirmesinde bulundu.

EKOSİSTEMİ KURULUYOR

2020 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'na göre, biyoteknolojik ilaçlar gibi yüksek teknoloji gerektiren alanlar başta olmak üzere Ar-Ge, üretim, nitelikli insan kaynağı ve mevzuat konularında Türkiye'de gerekli ekosistem oluşturulacak. Programa göre, Türkiye ilaç pazarı geçen yıl kutu bazında yüzde 3.5, değer bazında ise yüzde 26.2 büyüdü. Geçen yıl kişi başı ilaç harcaması 81.2 dolar oldu.

Klinik araştırmalara TAM DESTEK

2020 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'na göre başta insülin ve terapötik aşılardan olmak üzere kullanılan ilaçların yerli üretimi, bu hususta gerekli Ar-Ge çalışmalarının fonlanması ve teknoloji transferlerini de kapsayan ortaklıkların kurulması sağlanacak. 2020'de klinik araştırmalarda Türkiye'nin bölgede lider ülke konumuna gelmesi gerçekleştirilecek. Klinik araştırma taraflarının ve kamuoyunun klinik araştırmalar konusunda

farkındalık düzeyi artıracak. Sağlık Bakanlığı Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu, Türkiye Sağlık Enstitüleri Başkanlığı, sekiz bölgesel klinik araştırma bilgilendirme ve farkındalık toplantısı düzenleyecek. Performans, akademik atama ve yükselme kriterleri arasında klinik araştırma da eklenecek. YÖK, Sağlık Bakanlığı Öğretim Üyeliğine Yükseltme ve Atanma Yönetmeliği'nde gerekli düzenleme yapılacak.



623 ilaç yerleşme kapsamında

2016'da başlatılan çalışmalar kapsamında bugüne kadar maliyeti yaklaşık 3.7 milyar Türk lirası olan toplam 623 ilaç yerleşme kapsamına alındı. Yerleşme Projesi başlamadan önce yüzde 42 olan değer bazında imal ilaç oranı ise yaklaşık yüzde 47'ye ulaştı. Biyoteknolojik ilaçlara yönelik Ar-Ge faaliyetlerinin artırılması amacıyla altyapı ve yetkinliklerin geliştirilmesi sağlanacak. Sağlık Bakanlığı, Türkiye Sağlık Enstitüleri Başkanlığı, Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu, biyoteknolojik ilaçlara yönelik Ar-Ge faaliyetlerinin artırılması amacıyla çıkılan proje çağrısı kapsamında uygun görülen projeleri destekleyecek. Ar-Ge yetkinliklerinin geliştirilmesi amacıyla eğitimler düzenlenecek. TÜSEB koordinasyonunda özel sektör, kamu ve üniversitelerin ihtiyaçları doğrultusunda paydaş katılımları sağlanacak ve proje çağrılar ile Ar-Ge faaliyetleri desteklenecek.



NATPE MIAMI 2020

Miami / ABD
21-23 OCAK 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



İTO FARKIYLA NATPE MIAMI FUARI'NA KATILIN SEKTÖRÜN KALBİNDE YER ALIN!

NATPE 2020 FUARI GENEL BAKIŞ

- A.B.D'nin en büyük ve etkin küresel içerik fuarı
- Uluslararası ortak yapım ve içerik geliştirme platformu
- Sınırların olmadığı içerik dünyasının buluşma noktası
- 56 yıldır sektörün bölgesel ve küresel anlamda en güçlü etkinliği

ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 4 m²
Katılım bedeli : 1.500 TL / m²
1. Ödeme : Toplam Bedelin %50'si
2. Ödeme : Bakiye Bedel

- Katılım sözleşmesi ile birlikte ödeme dekontunun Oda'nıza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilerek, stant seçim hakkı tanınacaktır.
- Kesin katılım, sözleşme ve kayıt bedelinin iletilmesi ile mümkün olacaktır. Kontenjanın tamamlanması halinde sözleşme tarihi önceliği dikkate alınacaktır.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaat organizasyonu, (teknik ekipman ve teşhir üniteleri dahil)
- Ürünlerin nakliye, gümrükleme ve sigort işlemleri
- Fuar katalogunda ve web sitesinde firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak broşüründe firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince iletişim ve ikram
- Stant büyüklüğü ile orantılı fuar giriş kartı temini

KATILIMCI PROFİLİ

- Animasyon, belgesel, sinema- TV film ve dizileri, format vb. tüm içerik üretici, dağıtım ve yapımcı firmalar

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 "NATPE Miami 2020" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Zeynep Ülker / Mine Güneş

Tel : 0212 455 61 09 / 0212 445 61 06
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : zeynep.sengul@ito.org.tr / mine.gunes@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | [in](#) [f](#) [t](#) [@](#) /itokurumsal

İnternet üzerinden satılan ilk şey neydi?

AYŞE BAŞAK

İnternet icat edilirken ana amaç, iletişim ve bilgi kaynağı yaratmaktı. Fakat işler bununla sınırlı kalmadı. Hayatımızın neredeyse tamamı bir biçimde internete taşındı. Geldiğimiz aşamada internet pastasının en büyük dilimlerinden biri e-ticarete ait. İnternet artık iletişim ve bilgi kaynağı olduğu kadar bir alışveriş aracı da. 2019 yılında, dünya çapında perakende e-ticaret satışları 3.53 trilyon dolara ulaştı. Kendinize bir kitap, kedinize bir yastık, eve bir televizyon, arabaya lastik derken aklınıza ne gelirse artık parmağınızın ucunda. Online alışveriş hızla hayatımızı kuşatırken, hiç merak ettiniz mi internet üzerinden satılan ilk şey neydi? İnternette ilk ticareti kim gerçekleştirdi? İlk resmi e-ticaret işleminin tarihini biliyor musunuz? Hayatımızı, nasıl ve ne zaman girdiğini farketmeden kuşatmayı başaran e-ticaretin öyküsünü hepimiz merak ediyoruz.

BULUŞMA YERİ İÇİN

e-ticaret macerası, Stanford ve MIT'deki bilgisayar bilimi öğrencilerinin 1971 yılında kurguladığı ARPANET adlı bir alışveriş yazılımıyla başlıyor. Fakat bu teknik olarak e-ticaret sayılmıyor; çünkü bu ağ üzerinde para online olarak ödenmiyordu. İletişim ağı yalnızca elden alışveriş yapmak üzere bir buluşma yeri ayarlamak için kullanılmıştı. e-ticaret yolculuğunun bilinen ikinci durağı ise İngiltere. 1984'de İngiltere'den bir büyükannenin mutfak alışverişini telefon hattına bağlı bir TV olan Videotex üzerinden elektronik ortamda yaptığı kayıtlara girdi. Ancak siparişi elektronik ortamda alan manav, yiyecekleri elden teslim ediyor ve parasını da elden alıyordu. Bu da kısmen elektronik alışveriş koşullarını yerine getiriyor gibi görünse de kelimenin tam anlamıyla e-ticaret'ten sayılmıyor. Yani e-ticaretin tarihi burada da başlamıyor.

İLK TİCARİ META CD

Bugün bildiğimiz anlamıyla ilk e-ticaret işlemi, 1994'e kadar gerçekleşmemiş. Her ne kadar Pizza Hut, gerçek e-ticareti başlatan firma olduğunu iddia etse de (Ağustos 1994'ün sonunda online olarak pizza satmaya başladılar) e-ticareti ilk başlatan, NetMarket adında bir web sitesi kuran 21 yaşındaki genç girişimci Dan Kohn. Kohn, Pizza Hut'ın online satışlara başlamasından kısa bir süre önce, 11 Ağustos 1994'te, kurduğu internet sitesi üzerinden Philadelphia'daki bir arkadaşına Sting'in Ten Summoner's Tales albümünün CD'sini sattı. Bu alışveriş için kredi kartı kullanıldı ve 12.48 dolar harcandı. Nakliye masrafları da ilk kez şifreleme ile korundu. Yani tüm süreçleriyle ilk e-ticaret, 11 Ağustos 1994'te gerçekleşti.



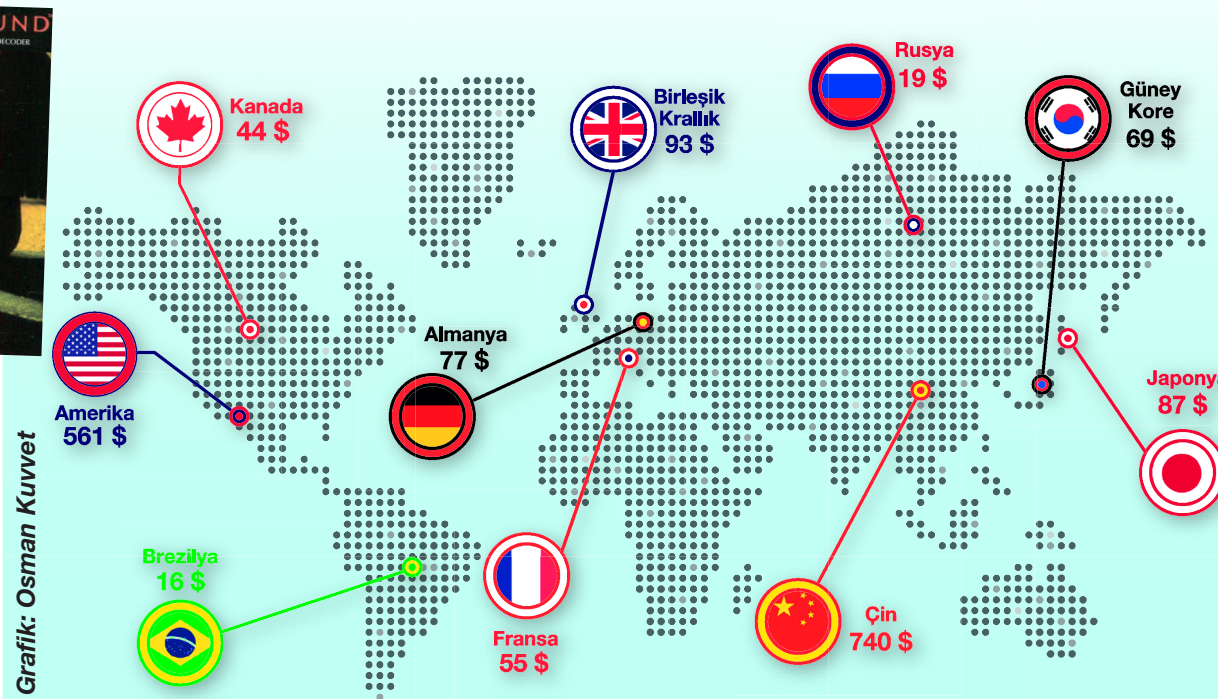
Robotlar rotalarını 'öğrenerek' bulacak

ÇOK da uzak olmayan bir gelecekte siparişlerimiz evimize bir robot tarafından getirilebilir. Hem de öyle posta kutusuna bırakıp dönmek şeklinde değil, önüne çıkacak tüm engelleri başarıyla aşan bir robot kapımızı çalabilir. Massachusetts Teknoloji Enstitüsü uzmanları tarafından geliştirilen sistemin odaklandığı nokta tam olarak bu. Halihazırda sokaklar, caddeler, konumlar GPS sistemleri aracılığıyla robotlara bir rota şeklinde aktarılıyor. Araştırma ekibi, robotları, nesneleri semantik etiketleriyle tanımları ve anlamsal bir dil kazanmaları için eğitiyorlar. Robotun öğrenmesine dayanan bu sistem ile önceden bir rota planlamaya gerek duyulmuyor.

e-ticaret
25
YAŞINDA

Bu yıl e-ticaretin başlamasının 25'inci yılı. Peki, dünya çapında 3.53 trilyon dolara ulaşan online alışveriş pazarında satılan ilk ürün neydi? İnternette ilk ticareti kim gerçekleştirdi? İlk resmi e-ticaret işleminin tarihini biliyor musunuz?

2019'da dünyanın en büyük e-ticaret pazarları (milyar \$)



Grafik: Osman Kuvvet

En hızlı büyüyen endüstri

Bu yıl e-ticaretin başlamasının 25'inci yılı. e-ticaretin müzikle, bir Sting CD'si ile başlamış olması ilginç bir detay. 25 yılda çok yol kat edildi. İş insanları, çeyrek asır önce hayal dahi edemeyecekleri bir dünyaya uyum sağlamak için var güçleri ile çabalyorlar. Gelecek e-ticaret üzerine kurulu ve sınırsız bir dünya e-ticaret ile mümkün. Online alışveriş yapanlar giderek daha fazla ülke sınırlarının dışına bakıyorlar. Rakamlara göre, e-ticaret pazarı, en önemli ve en hızlı büyüyen endüstrilerden biri ve bu büyüme hız kesmeden devam edecek gibi görünüyor.

Seminer

GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİ BİLGİLENDİRME

20 KASIM 2019 ÇARŞAMBA
09.00 - 17.00
Meclis Salonu Kat: 4

GİRİŞİMCİLİK EKOSİSTEMİ
BİLGİLENDİRME SEMİNERİNE
DAVETLİSİNİZ
HEMEN KATILIN!

Son Başvuru Tarihi
18.11.2019

Detaylı Bilgi İçin
Demet Toksoy | 0212 455 62 29
demet.toksoy@ito.org.tr



Dijital eğitim
dijital girişim

Dijital vatandaşlar

Ülkelerin eğitim modellerine baktığınızda, her ülkenin kendine özgü eğitim modelleri geliştirdiğini görüyorsunuz. 'Yurt dışından bir eğitim modelini aldım ve uyguladım', bir çözüm değil.

Eğitim kültürel bir konu

Eğitim ailede başlar, toplumda devam eder. İçinde bulunduğumuz toplum ve siyasi ortam, yer aldığımız coğrafi konum gibi durumların her biri eğitimdeki ihtiyaçları şekillendiriyor. Dolayısıyla eğitim modelini oluştururken ülke için bunları gözetenek yapmanız lazım ve gelecekte neye ihtiyaç olacağını öngörerek, vizyoner bir bakış açısıyla... Ve illa her seferinde sil baştan, 'bugüne kadar olan hepsini iptal edelim, yerine yepyeni bir şey yapalım' dediğinizde, tekrar geriye dönüyoruz.

Mevcut eğitim sistemimiz, zamanında Prusya'dan gelen, Almanların geliştirdiği, Sanayi Devrimi'ne vesile olan eğitim modeli. Yani, fabrikalarda çalışabilecek bireyleri, bir işi çok iyi yapabilmeleri için yetiştirdiğimiz eğitim sistemi. Bu sistemde öğretmen, öğrencilere bilgi aktarıyor; öğrenciler not alarak, dinleyerek öğreniyorlar. Sonra da sınava giriyorlar ve buradaki deneyimle kariyer planlarını yapıyorlar; daha da önemlisi geleceklemini planlıyorlar. Yani bir insanı hayata hazırlıyoruz ve en önemlisi bu insanlar toplumun bütününi oluşturacak.

21. yüzyılın ihtiyaçları

Eğitim modelini oluştururken önce 21. yüzyılın yetkinlik ihtiyaçlarını tanımlamamız lazım. 21. yüzyılda neler değişti? Bizim nele ihtiyacımız var? Nasıl gençler yetiştirmeliyiz ve gençlerimiz ileride neye ihtiyaç duyacak? Toplumsal ihtiyaçların haritasını çıkarmamız lazım. Ne kadar gencimiz var? Bu gençler mezun olduktan sonra ne gibi mesleklerde çalışacak? Ne gibi yetkinliklere ihtiyaçları var? Yeni eğitim modelinin yetkinlik bazlı olması gerekiyor, meslek bazlı değil. Öncelikle bu noktada algıyı değiştirmemiz elzem.

Yeni mühendis ya da yeni doktor yerine analitik zekâya sahip veya tıbbi bilgisi olan insan diyebilmeliyiz. Bunların her birini kendi içinde ayırabiliriz. Mesela doktorun da hekim ve cerrah alanıyla pratisyen hekim ya da uzman alanı arasında fark var.

Öğrenmeyi öğretmek zorundayız

Makinaların her şeyi yapmaya başladığı bir dönemde, robotları kontrol edebilecek, onlara yön verebilecek nesiller yetiştireceğimiz bir iklimin eşliğindeyiz. Bu noktada, 21. yüzyıl yetkinliklerine baktığınızda en öne çıkan konular aslında sosyal kabiliyetler. Temel bilgilerin yanı sıra sosyal kabiliyetleri geliştirecek bir eğitim modeline ihtiyaç var; çünkü öğrenciler öğrenmeyi öğrenmek zorunda. Aslında çocuklarımıza, gençlerimize ilk öğretmemiz gereken şey bu. Toplum içinde nasıl yaşayacaklar? Birbirlerimize karşı sorumluluklarımız neler? Düzenli bir toplum içinde nasıl yaşayabiliriz? Buradaki değer yargıları neler? Nezaket kurallarına kadar her şeyi aslında eğitimin içinde öğretebilmeliyiz.

Öğrenim alanı nerede başlıyor, nerede bitiyor sorusunun doğru cevabını vermek, eğitim sisteminin başlıca sorumluluğu. Öncelikli alanı iletişim becerisi. Okuduğunu anlayabilme, kendini ifade edebilme... Dolayısıyla çok okumak gerekiyor. Çocuklarımızı mutlaka okumaya yönlendirmeliyiz; çünkü ancak okudukça kendilerini ifade edebilir hale gelecekler. Ondan sonra, kendini ifade edebilmek için sunum teknikleri, sahnede sunum yapabilmek yetkinliği... Gelecekte mutlaka bunları yapabilmeleri gerekiyor. Takım oyunu, takım içinde çalışabilme... Herkes takımın lideri olmak zorunda değil. Herkesi de lider olarak yetiştirmek zorunda değiliz. Herkesin bireysel yetkinlikleri var. O bireysel yetkinlikleri ön plana çıkarabilen, onları tespit edebilen, o konuda öğrencilerimizi teşvik edebilen bir eğitim modeline ihtiyacımız var.



**3 HAFTA
SONUNDA
GOL
KRALLARI**

Muhittin Bingöl: 8 gol
Erhan Egemen: 7 gol
Erdal Altuntaş: 7 gol
Hasan Fehmi Usta: 5 gol
Sertan Dunbar: 4 gol

Emrullah Öz: 4 gol
Ertuğrul Yılmaz: 3 gol
Salih Atılğan: 3 gol
Doğan Taştan: 3 gol
Abdullah Karabatak: 3 gol

**Turnuvanın
üçüncü hafta
sonuçları**

BAHADIR YAŞIK & İ.DOĞAN SALMAN TAKIMI 6-5 AHMET ÖZER & MÜNİR ÜSTÜN TAKIMI
ADİL COŞKUN & BURHAN POLAT TAKIMI 4-2 SALİH ATILGAN TAKIMI
LEVENT TAŞ TAKIMI 3-0 İSRAFİL KURALAY & SERVET SAMSAMA TAKIMI



İTO futbol turnuvasında heyecana devam

YAHYA GÜL

BU yıl altıncısı düzenlenen İstanbul Ticaret Odası Futbol Turnuvası, üçüncü haftasında da çekişmeli geçti. Hafta sonu altı

takım arasında düzenlenen müsabakalara yoğun ilgi devam etti. Turnuva maçlarını İTO Yönetim Kurulu Üyeleri Adil Coşkun, Bahadır Yaşık ve Levent Taş ile İTO Meclis ve Komite üyeleri de izledi.

Komşuda franchise FIRSATI

Türk franchise markaları, 2020'de komşu ülkeleri hedef aldı. Rusya'dan Gürcistan'a kadar birçok ülkede 200'e yakın mağaza açmayı planlayan markalar yatırımcı arıyor.

CEYHUN KUBURLU

TÜRK markaları, bu yıl başlattıkları yurtdışı atılımı, 2020 yılında da sürdürmeyi planlıyor. Birçok markanın hedefi, 2020'de yurtdışında şubeler açmak. Öncelik ise komşu ülkelerde yatırım yapmak. Hem yatırım tutarlarının düşük olduğu hem de büyük potansiyelin bulunduğu bu ülkelerde markalar, yeme-içme sektöründen kuru temizlemeye, otomotivden eğitime kadar birçok alanda yatırım planlıyor. Markalar, 2020 sonuna kadar Gürcistan, Bulgaristan, Yunanistan, Rusya, Romanya ve KKTC gibi ülkelerde 200'e yakın mağaza açmayı hedefliyor. Sektör temsilcileri, bu alanda yapılacak yatırımların önemine dikkat çekerek,

şöyle konuştu: "Markalar yurtdışına yatırım yapacağı zaman ilk olarak komşu ülkeleri planlıyor. Komşu ülkeler, özellikle hazır giyim sektörü için büyük fırsatlar barındırıyor. Birçok markaya inanılmaz ilgi var. Bu markalar özellikle yeni açılan AVM'lerde en iyi konumlara yerleştiriliyor. Burada riskler de var mutlaka. Yeme-içme markaları için de komşu ülkeler öne çıkıyor. Kafe, tatlı, döner ve köfte gibi bize özel menüsü olan markalara ilgi çok büyük. Eğitim sektörü de çok önemli. Birçok üniversite komşu ülkelerde yatırım fırsatı arıyor."



Saha desteği veren markaları tercih edin

Yatırım yapacak girişimcilerde aranan özellikler de sıralayan sektör temsilcileri, "Vizyon sahibi, kurumsal standartlar çerçevesinde çalışabilecek ve stratejiler üretebilecek, eğitime ve gelişime açık, insan ilişkilerinde başarılı, ekip kurabilecek ve yönetebilecek, liderlik özelliklerine sahip ve sermaye sahibi girişimciler, yurtdışında yatırım yapacakları markaları hızla incelesinler" tavsiyesinde bulundu. Sektör temsilcileri, şöyle devam etti: "Girişimciler, özellikle saha desteği veren markaları tercih etsinler. Bir girişimcinin ilk 6 ayı çok önemli. Bu süreçte gerçekten yanında olacak bir markayı bulduklarında ise hemen girişimlere başlasınlar. Markalar, bu konuda yeni girişimciler için tam destek veriyor."

İNDİRİM YAPIYORLAR

Markaların yatırımcılarla daha çok isim bedeli üzerinden anlaşma yaptığını söyleyen sektör temsilcileri, şu bilgileri verdi: "Markalar ülkelere master franchise veriyor. Ya da Türkiye'deki bir partner ile hedef pazara açılıyor. Bunun maliyeti 50 bin Euro'dan başlıyor. Markalar yurtdışındaki yatırımlar için ilk etapta isim hakkı bedeli talep etmiyor, cirodan pay alıyor. 200'e yakın şube açılışının planlandığı 2020 yılı için özel indirimler ve kampanyalar da düzenleniyor. 30 yaş altı girişimcilerden kadın girişimcilere, emekliye ayrılanlardan yurtdışında yaşadığı ülkeye yatırım yapmak isteyenlere kadar birçok teşvik var."



DÜĞÜN

DAVET

ORGANİZASYON

RESTORAN



İTO CEMİLE SULTAN KORUSU HAYALLERİN GERÇEK OLDUĞU YER



cemilesultan.com



itocemilesultankorusu



0216 308 49 43



CemileSultanKorusu



Serviler ve çınarlar devlet tapusudur

Devlet-i Aliye'nin sembollerinden biri, serviler ve çınarlardır. Tarihimize çınarla başlar. Çınar hayatı, servi ölümü hatırlatır. Bu sebeple bizim kültürümüzde ağaç, insan başta olmak üzere bütün canlılar için asla vazgeçilmez hayat damarlarındandır.

Malum, geçtiğimiz pazartesi günü, 'Milli Ağaçlandırma Günü' idi ve Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın da katılımıyla 81 ilimizde '11 Milyon Ağaç; Bugün Fidan, Yarın Nefes' kampanyası kapsamında fidanlar topraklarımızla buluştu.

Hedefi zümretil yeşili bir Türkiye olan bu kampanya, yine Cumhurbaşkanlığı karamamesiyle kesinleşti. '11 Kasım Milli Ağaçlandırma Günü' olarak Resmi Gazete'de ilan edildi.

Ağaç, bizim dini ve milli kültürümüzün olmazsa olmazlarındandır. Osmanlı Devleti'nin yönettiği her yerde mutlaka çınarı ve ormanı görmek mümkündür. Gezip görenler bilirler, Osmanlı hâkimiyetinin sürdüğü coğrafyalarda bugün hâlâ Osmanlı Devleti'nin yeşillendirdiği şehirlere rastlamak mümkündür. Ayrıca yine her şehirde üç şeye dikkat edilmiştir.

Öncelikle su olmalıdır! Suyun olması yetmez, su şehrin içerisinden geçmeli ve içilmelidir. Şehir sırtını bir dağa, yani ormana yaslamalı ve her türlü meyve sebzenin yetişme şartının yanı sıra üç ürün mutlaka ekilmeli, dikilmelidir. Bunlar 'üzüm, zeytin ve incir'dir! Bu üç meyvenin ağaçları da servi ve çınarlar gibi toprakların tapusu mesabesinde.

Su medeniyeti

Yeşile ve suya böylesine önem veren medeniyetimizin diğer bir adı da 'su medeniyetidir'. Suyun olmadığı yerde hayat ve çevre gelişmez, büyümeyiz ve ne insanlara ne de diğer canlılara hizmet etmez.

Maalesef günümüzde hepimiz şahit olmaktadır ki, bu hakikatlerin hilafına bir çevre kirlenmesi söz konusudur. İnsanlığın 'daha çok ve hep bana hırsı', çevreyi tahrip ettiği gibi insani değerleri de tahrip etmektedir. Nihayetinde bu hırsın bedelini günü geldiğinde hırs sahipleri ve bu hırsa hiç ortak olmayan nice insanlar ödemektedir.

Bu sebeple günümüzde çevrenin her zamankinden daha çok korunması elzemdir. Oysa ağaç, su ve çevre temizliği, medeniyetimizin mihenk taşları olarak hayatıyetini sürdürmüştür.

'Çılgın Türkler'

Mesela Osmanlı şehir hayatı ve toplum düzeninde yürürlüğe konulan hayat tarzına dair De Lamartine, Osmanlı devrinde canlı cansız bütün yaratıklara iyilik ve şefkatle yaklaştığını anlatarak şunları söyler: "... Müslüman Türkler canlı-cansız yaratıkların hepsiyle iyi geçinirler. Ağaçlara, kuşlara, köpeklerle, kısaca Allah'ın yarattığı her şeye hürmet ederler. Bizim memleketlerde başboş bırakılan veya azarlanan bu zavallı hayvan cinslerinin hepsine şefkat ve merhametlerini teşmil ederler."

Bir başka İstanbul gezgini Fransız Dr. Brayer de anılarında şunları kaydeder: "Müslüman Türklerin asırlardan beri gölgesinde dinlendikleri bu güzel tabiat ürünlerine karşı besledikleri hürmet sayesinde Türkiye'de altı, sekiz, hatta on kadem kutrunda çınarlar vardır. Hâsılı meyvesiz ağaçların sıcağın tahrip olmalarına meydan vermemek üzere her gün sulanmaları için işçilere para vakfedecek kadar çılgın olan Türkler bile görülmüştür."

Sözü Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın ağaç dikimine dair Dede Korkut'un ağaca hitaben sözlerini hatırlattığı konuşmasıyla bitirelim: "Dede Korkut'un ağacı; 'Ağaç ağaç dersem sana arlanma ağaç, Mekke ile Medine'nin kapısı ağaç, Musa Kelimin asası ağaç, büyük büyük suların köprüsü ağaç, kara kara denizlerin gemisi ağaç, Zülfikar'ın kını ile kabzası ağaç.

İşte bugün burada diktığımız fidanların her birinin ileride nerede, hangi hayırlı iş için kullanılacağını şimdiden bilemeyiz. Onun için ne kadar çok ağaç dikersek, geleceğe o kadar büyük miras bırakmış oluruz."



Hüseyin ÖZTÜRK

Hünkar Kasrı, geçmişten geleceğe 'ayna' tutuyor

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası, sanatçıları ve sanatseverleri sergilerle buluşturmaya devam ediyor. Bu kapsamda İTO, tarihi Yeni Cami Hünkar Kasrı'nda, bu ay çini sanatının birbirinden kıymetli eserlerini sanatseverlerin beğenisine sunuyor. Sanatçı Ferize Şen Balkı ve Ayşe Özdoğan Özek'in 'Geçmişten Geleceğe 'Ayna' adlı sergisinde, çini sanatının nadide örneklerinden seçilmiş yer alıyor.

30 KASIM'A KADAR AÇIK

Serginin açılışını, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, Oda Meclis Üyeleri ve sanatseverlerle birlikte gerçekleştirdi.

Sergi, Ferize Şen Balkı ve Ayşe Özdoğan Özek'in çini sanatı eserlerinden oluşuyor. 1997 Mimar



Sinan Güzel Sanatlar mezunu olan Balkı, İstanbul Metrosu ve çeşitli kurumlara büyük ebatlı çini çalışmaları yaptı. Matematik

öğretmenliğinden emekli olan Ayşe Özdoğan Özek ise Ferize Şen Balkı'dan çini dersleri alarak, atölye çalışmalarına başladı. Balkı ve Özerk, çini

sanatında yol arkadaşı olarak ortak çalışmalar yürütüyor. Sergi, 30 Kasım'a kadar açık kalacak.



Dünya ekonomisini gezginler 'yürütüyor'

Dünya turizm gelirleri geçen yıl bir önceki yıla göre yüzde 4 artarak 1.7 trilyon dolara ulaştı. Aynı dönemde 1.4 milyar kişi gezgin sıfatı ile seyahat etti. Turizm, bir diğer deyişle gezginlik, dünya ekonomisine katkı sağlayan 3. büyük sektör oldu.



SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

DÜNYA turizm geliri geçtiğimiz yıl yüzde 4 artarak 1.7 trilyon dolarlık bir büyüklüğe ulaştı. Dünyada yer değiştiren turist sayısı ise bir önceki yıla göre yüzde 5 artarak 1.4 milyar kişiye ulaştı.

Turizm bir diğer deyişle gezginlik, kimyasal madde ve yakıt ticaretinin ardından dünya ekonomisine katkı sağlayan en büyük üçüncü sektör konumunda. Gezginlik, aynı zamanda dünya ihracatının yüzde 7'sini oluşturuyor.

TÜRKİYE'NİN GEZGİNLERİ

Keyif almak, bir yeri tanımak, görmek amacıyla yolculuğa çıkan kişilere gezgin ismi veriliyor. Dünya gezginleri içinde Türk gezginler de kendine önemli bir yer ediyor. Türk gezginleri, bireysel olarak gezdikleri gibi kurumsal bir oluşumun altında da organize olabiliyor. Bu kurumlardan biri, Türkiye Gezginler Kulübü. Kurulduğu yıl olan 1998'den bu yana onlarca gezgine 'kapılan' açan demek

üyelerinden 193 ülke gezenler dahi var.

SADECE YURTDIŞI DEĞİL

Üyelik usulü ile faaliyet gösteren demek, sadece yurtdışı gezileri düzenlemiyor. Yurtiçi ve İstanbul içi geziler de kulübe gönül verenlerin önemli lokasyonlarını oluşturuyor. Ayrıca kulüp ağırlıklı olarak 40 yaş üstü üyelere oluşuyor; 40 yaş ve altı üyeler, kulübün genç üyeleri olarak kabul ediliyor. Kulüp sadece gezi değil, çeşitli kültürel etkinliklere de ev sahipliği yapıyor.

TÜRKİYE BİRİNCİ

Türk gezginleri dünyada ilk sıralamalarda yer almaya da Türkiye kendisine çektiği gezginlerle dünyanın sayılı ülkeleri arasında yer alıyor. Buna göre Türkiye, geçtiğimiz yıl ağırladığı 46 milyon gezginle dünya altıncısı olurken, gelen gezgin sayısını ise en çok artıran ülke oldu. Türkiye çektiği gezgin sayısını yüzde 22 artırarak artışta birinci olurken, Türkiye'yi bu anlamda yüzde 8 ile Tayland, yüzde 7 ile İtalya izledi.

Avrupa lider

Dünya gezginleri en çok Avrupa kıtasına uğramayı tercih ediyor. Buna göre geçtiğimiz yıl Avrupa kıtası 710 milyon gezgini ağırlarken, bunu 348 milyonla Asya ve Pasifikler izledi. Üçüncü sırayı ise 216 milyon gezginle Amerika kıtası alırken, bunu 67 milyon gezginle Afrika kıtası ve 60 milyon gezginle Ortadoğu izledi.



En çok gezenlere ödül

Türkiye'de gezginlik kültürünü geliştirmek için çeşitli çalışmalar gerçekleştiren Türkiye Gezginler Kulübü, aynı zamanda belirlediği kriterler çerçevesinde en çok gezenleri ödüllendiriyor. Bu ödüllerden biri de İstanbul Ticaret Odası Doğal ve İşlenmiş Katı Yakıt Meslek Komitesi Meclis Üyesi Hüseyin Akarçesme'ye verildi. Türkiye Gezginler Kulübü Üyesi Akarçesme, 100 ülkeyi geçen gezginlere verilen ödüle layık görüldü. Akarçesme, 111 ülke ile kulübün en çok ülke gezen üyeleri arasında yer aldı.

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

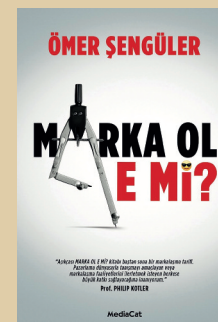
Yeni nesil iş modeli

Yeni Nesil İş Modeli, satış ve pazarlamanın dinamiklerini tanımlarken, esasen değişimin ve dönüşümün yolunu aralamaya çalışıyor. Ürün ve paranın aynı anda dolaşım sağladığını aktaran kitap, ticaretin yerel dengelerden uluslararası gelişmeler paralelinde yeni boyutlar kazandığı bir döneme doğru ışık tutuyor.

Dr. Fatih Anıl Humanist



Marka ol e mi?



Ömer Şengüler bu eserde, her insanın bir marka olduğunu ve pazarlamayı doğru kullanarak kendi markasını da oluşturabileceğini anlatıyor. Pazarlama, iletişim, reklam, markalaşma konularını 'bir

bilinmeyen' olarak görenler için kitap, bilgileri ağır akademik terimler olmadan aktarmaya çalışıyor.

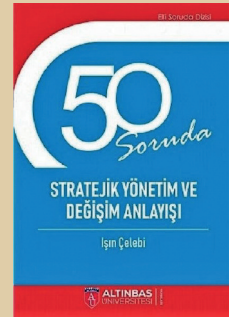
Ömer Şengüler Mediacat Kitapları

50 soruda stratejik yönetim ve değişim anlayışı

İşin Çelebi eserinde, ekonomide ve işletme sürecinde özellikle zor zamanlarda sistematik düşünmenin, etkin ve verimli bir yönetim sağlamanın öneminden bahsediyor.

Düşünen, yeni fikirler üreten ve çalışmayı sevenlerin, sorumluluk sahibi insanlar olduğu belirtilen kitapta, bu insanların da er ya da geç başarılı olacağı anlatılıyor.

İşin Çelebi Altınbaş Üniversitesi



İSTANBUL TİCARET

Yeşil pasaportta ihracat limiti 500 bin dolara indi

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan imzasıyla Resmi Gazete’de yayımlanan karara göre, ihracatçı firmaların temsilcilerine tanınan yeşil pasaport hakkına ilişkin ihracat limit miktarı 1 milyon dolardan 500 bin dolara indirildi. Buna göre, son üç takvim yılı itibarıyla yıllık ortalama ihracatı 500 bin doların üzerinde olan mal ihracatçısı firmaların temsilcileri de ihracat tutarlarına göre değişen sayıda yeşil pasaport sahibi olabilecek.

KİME NE KADAR VERİLECEK?

Bu kapsamda, yıllık ortalama ihracatı 500 bin ile 10 milyon dolar arasında olan firmaların bir yetkilisine yeşil pasaport verilebilecek. Bunun yanı sıra yıllık ortalama ihracatı 10 milyon dolar üzeriyle 25 milyon dolar arasında olan firmaların iki, 25 milyon dolar üzeriyle 50 milyon dolar arasında olan firmaların üç, 50 milyon dolar üzeriyle 100 milyon dolar arasındaki firmaların dört, 100 milyon dolar üzerinde olanların ise beş yetkilisi yeşil pasaport alabilecek.



11 bin 952 ihracatçı sahip

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, 2020 bütçesinin görüşüldüğü TBMM Plan ve Bütçe Komisyonu’nda yaptığı sunumda, bugüne kadar 11 bin 952 ihracatçıya yeşil pasaport verildiğini açıklamıştı. 23 Mart 2017’de hayata geçen uygulamanın başlangıcında istenilen her yıl ihracat yapma şartı da kaldırılarak, son üç takvim yılında yapılan toplam ihracat tutarının ortalaması esas alınmıştı.



Döviz kredilerinde 90 baz puan indirim

Türk Eximbank, TL kredi faizlerinin ardından döviz kredilerinde de 11 Kasım tarihi itibarıyla 90 baz puana varan indirim gitti. Düzenlemeyle, kısa vadeli döviz kredilerinde 60-75 baz puan, ihracatçılara kullanılacak işletme sermayesi ve yatırım kredilerinde ise 50-90 baz puan aralığında faiz indirimi yapıldı.

TİCARET Bakanı Ruhsar Pekcan, Türk Eximbank’ın Türk Lirası kredi faizlerinin ardından döviz kredilerinde de 11 Kasım tarihi itibarıyla 90 baz puana varan indirim gittiğini bildirdi. Türk Eximbank’ın ihracatçıların işletme sermayesi ve yatırımlarına yönelik finansal ihtiyaçlarını uygun vade ve faiz imkanlarıyla karşılamaya çalıştığını belirten Pekcan, kurumun uluslararası piyasalarda son dönemde gerçekleştirdiği



borçlanmalar çerçevesinde ihracatçıların döviz kredilerini daha düşük maliyetlerle kullanabilmesine imkan tanıyacak yeni bir faiz düzenlemesi yaptığını kaydetti.

SABİT FAİZ İMKANI

Pekcan, “Türk Eximbank, Türk Lirası kredi faizlerinin ardından döviz kredilerinde de 11 Kasım tarihi itibarıyla 90 baz puana varan indirim gitti ve değişken faiz uygulamasının yanı sıra sabit faiz imkanı sağladı. Yeni düzenlemeyle

kısa vadeli döviz kredilerinde 60-75 baz puan (reeskont kredisi hariç), ihracatçılara kullanılacak işletme sermayesi ve yatırım kredilerinde ise 50-90 baz puan aralığında faiz indirimi yapıldı. Örneğin 540 gün 3 taksitli KOBİ İhracata Hazırlık Döviz Kredisi’nde oranlar libor / euribor+3’ten, libor / euribor+2.40’a düşürüldü” değerlendirmesinde bulundu.

ALTERNATİF GETİRİLDİ

İhracatçıların döviz

kredilerinde sabit faiz uygulanması yönündeki taleplerini değerlendirdiklerini vurgulayan Bakan Pekcan, döviz kredilerinde mevcut durumdaki değişken faiz uygulamasının yanı sıra sabit faiz alternatifi getirdiklerini bildirdi. Türk Eximbank, 2 Ekim’de KOBİ’lere ve yüksek teknoloji ürün ihracatçılarına kullandığı Türk Lirası kredi faizlerini tek haneli rakamlara indirerek, önce yüzde 9.61’e, 1 Kasım itibarıyla da yüzde 8.79’a düşürmüştü.

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ DİJİTAL MECRALARDA SİZİNLE!

Available on the iPhone
App Store

ANDROID APP ON
Google play



ÜCRETSİZ OLARAK OKUYABİLİRSİNİZ



TURKCELL



TÜRK TELEKOM

Read Journal



www.istanbulticaret.org.tr

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