

# Hindistan'da 20 milyar dolarlık gıda fırsatı



Hindistan, 1.35 milyarlık nüfusu ve 19.7 milyar dolarlık gıda ithalatıyla ihracatçıların radarında. 2020'de dünyada, yüzde 7 ile en fazla büyüme beklenen

**SIAL**  
INSPIRE FOOD BUSINESS

Hindistan'da, 17-19 Eylül 2020'de SIAL India Fuarı düzenlenecek. İstanbul Ticaret Odası, gıda sektöründeki profesyonelleri üçüncü kez bu fuara götürecektir. **Müge Biber ■ 13**



## MEKANI CENNET OLSUN

11 Aralık 2017 günü sabaha karşı vefat eden İTO'nun 19. Dönem Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Çağlar, vefatının ikinci yıl dönümüne denk gelen aralık ayı Meclis toplantısında rahmetle yad edildi. Meclis toplantısından sonra başta İbrahim Çağlar olmak üzere kuruluşundan bugüne kadar vefat etmiş tüm İTO mensupları için Kur'an-ı Kerim okundu, dualar edildi. Mekanları cennet olsun.

# Yüzde 5 büyüme için parola yatırım-üretim

## TAHMİNLER REVİZE EDİLDİ

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, uluslararası kuruluşların Türkiye ekonomisine ilişkin 2020 tahminlerini yukarıya revize edip en az yüzde 3'lük büyümeye işaret ettiğini hatırlatarak, "Yüzde 5 büyümeyi yakalamamız hiç şaşırtıcı olmayacak" dedi.

## İHRACAT HAMLESİNE DEVAM

2020'nin dört çeyreğinin dördünde de pozitif büyümenin gerçekleşeceğine inandıklarını belirten Başkan Şekib Avdagiç, "Yüzde 5 büyümeyi temin etmek için itici gücümüz, tüketimden ziyade üretim ve yatırımlar" dedi. Avdagiç, 2020'de de ihracat odaklı faaliyetlere devam edeceklerini vurguladı. **■ 10'da**



**ABANT'TA İTO İSTİŞARESİ**  
**2020 yol haritası birlikte çiziliyor**  
**■ 9. sayfada**



# İSTANBUL TİCARET

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

*H. Odaklı*

13 ARALIK 2019 YIL: 61 SAYI: 3088

ISSN 1300-3666

■ İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI ■

www.itohaber.com

# Türkiye dijital paraya hazırlanıyor

Türkiye, dijital para atak yapmaya hazırlanıyor. 11'inci Kalkınma Planı ve 2020 Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'nda, Merkez Bankası kanalıyla blokzincir tabanlı yerli dijital para projesinin başlaması öngörüldü.

## HIZLI VE GÜVENLİ

Merkez Bankası menşeli dijital paranın ticari hayatta sağlayacağı en önemli avantaj hız ve güven olacak. Fiziksel paranın beraberinde getirdiği zaman kaybı ortadan kalkacak. Hem finansal kurumlar hem de kullanıcılar için maliyetler önemli oranda azalacak.

## VAKIFBANK DESTEĞİ

Dijital para en hassas nokta, temelinde blokzincir teknolojinin olması. Türkiye'deki ilk blokzincir uygulamalarından birini gerçekleştiren VakıfBank da yerli dijital paranın hayata geçirilme sürecine katkı sağlayacak. **■ 7'de**

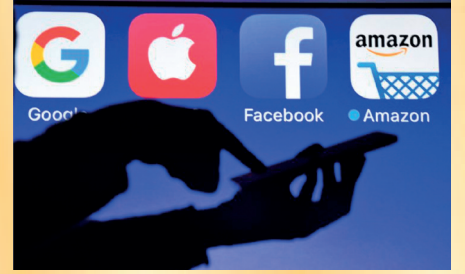


# BLOKZİNCİR

Kolaj: Osman Kuvvet

## Dünya ne yapıyor

- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından dijital para test çalışmaları 2020 yılında yapılacaktır.
- Avrupa Merkez Bankası (ECB) fizibilite çalışmalarını sürdürüyor.
- Çin Merkez Bankası araştırma ve test sürecine devam ediyor.
- Fransa Merkez Bankası da (Banque de France) 2020'de dijital parayı test edecek. **■ 7'de**



## Yeni vergi düzenlemeleri yürürlükte

Dijital Hizmet Vergisi ile Bazı Kanunlarda ve 375 Sayılı Kanun Hükmünde Kararnamede Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun, Resmi Gazete'de yayımlandı. Kanuna göre, dijital hizmet sağlayıcıları tarafından sunulan her türlü reklam hizmetleri dijital hizmet vergisine tabi olacak. Düzenleme ile konaklama vergisi de uygulamaya alındı. **■ 4'te**

## Patent başvurusunda 'EPATS' dönemi

Türk Patent ve Marka Kurumu, online başvuru sistemini, daha hızlı ve işlevsel olan EPATS uygulamasını devreye alarak yeniledi. 1 Ocak 2020'den itibaren önceki uygulama sona erecek. Online işlemler sadece EPATS uygulaması üzerinden yapılacak. **Şeref Kılıçlı ■ 8'de**



## 'Nüfusa göre market açılsın' önerisi

Küçük ve orta ölçekli perakende sektörü, market açılacak yerlerin nüfus yoğunluğuna göre belirlenmesini öneriyor. **Sümeysa Yarış Topal ■ 6'da**



## Afrika'da lojistik merkezleri kurulacak



Türkiye'nin 2003-2018 arasında Afrika ile dış ticareti 5.5 milyar dolardan 23.8 milyar dolara yükseldi. Afrika ile ticarete ivme kazandıracak yeni bir gelişme daha yaşandı. Afrika'da belirlenen merkezlerde lojistik merkezlerinin kurulacağı açıklandı. **■ 5'te**

## Singapur'da Türk dizi ve film rüzgarı

Bu yıl 20'nci kez kapılarını açan Asya Televizyon Forum ve Marketi'ne (ATF-ASIA TV Forum&Market 2019) 58 ülke katıldı. Dünya çapında 1000'in üzerinde içerik satın alıcısının da yer aldığı fuarda Türkiye'yi, İstanbul Ticaret Odası öncülüğünde 11 firma temsil etti. **■ 16**



## ADR zorunluluğu kalkıyor



Tehlikeli maddelerin taşınması ve taşıt durum tespitiyle ilgili istenen 'tüm eski araçların ADR/Taşıt Uygunluk Belgesi alma zorunluluğu' kalkıyor. Yılbaşında 'Taşıt Durum Tespit Belgesi' düzenlenmesine son verilecek. **■ 17**

## Türkiye'nin tek finans enstitüsünde lisansüstü fırsatı

İstanbul Ticaret Üniversitesi Finans Enstitüsü, doğrudan finansal piyasalara yönelik 12 ayrı lisansüstü programını aynı anda yürütüyor. Enstitü bu alanda ilk ve tek olma özelliğine de sahip. **Selahattin Nizam ■ 15**





# Dijital reklamları tek kanaldan yönetiyor



## Odak Grup söyleşisi

BTM Yatırımcı Kulübü programı kapsamında Odak Grup söyleşisi, 4 Aralık'ta teknoloji yatırımcısı Hande Enes'in katılımı ile gerçekleşti. Katılımcılara, startup yatırımcılığına dair yaklaşımından bahseden ve tecrübelerini aktaran Enes, soruları da yanıtladı.



## Winglobal'de ekosistem anlatıldı

İSTKA desteği ile yürütülen Winglobal Projesi kapsamında Küresel Doğan Start-uplar İçin Marka Konumlandırma Stratejileri Eğitimi, Prof. Dr. Figen Yıldırım ile 3 Aralık'ta BTM Fulya Yerleşkesi'nde gerçekleşti. Yıldırım, girişimcilere marka konumlandırmanın rekabet ortamındaki avantajlarından bahsetti. BTM, 4 Aralık'taki yatırımcı söyleşilerinde ise T3 Vakfı Girişim Merkezi Direktörü Ezgi Demir'i ağırladı. Demir, girişimcilik ekosistemine giriş hikayesini ve yatırım süreçlerini anlattı.



## Dijital reklam hesaplarını tek bir platformdan kontrol ederek yönetilmesini sağlayan Wask, zor süreçleri kolaylaştırıyor.

ECEM ÇUHACI KÜÇÜK

KÜÇÜK ya da büyük ölçekli firmalar artık dijital mecra da 'biz de varız' diyor. Dijital reklamların önemi herkes tarafından anlaşıldı ve fazlasıyla önemseniyor. Ancak bu mecralarda boy göstermek hiç de kolay değil. Dijital mecranın yönetimi, hem yorucu hem de meşakkatli bir iş. Bu yorucu süreçte firmalara ve bireylere rahatlık sağlayan ise Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi'nin Post Kuluçka'sında yer alan startup'lardan Wask'ın geliştirdiği uygulama oldu. Wask ekibi, gazetemizin sorularını yanıtladı:

### Projeniz nasıl ortaya çıktı?

Wask; dijital reklam hesaplarının tek bir yerden, daha kolay, pratik ve akıllı yönetilmesine imkan sağlayan Facebook,

Instagram ve Google platformları ile entegre çalışan dijital pazarlama platformu. Dijital danışmanlık iş modeli ile 2018'de kurulan girişimimiz, geçen yıl ekim ayında Tarven'nin Ventures firmasından tohum yatırım alıp şirketeleşerek, ekibini ve faaliyetlerini genişletti. Zamanla müşterilerin ihtiyaçlarını dikkate alıp iş modelini değiştirerek dijital pazarlama dikeyinde çalışmalarına devam etti. 2019'un eylülünde ise global ölçekte kullanılabilirliği olan dijital pazarlama yazılımı ürününü yayına aldı.

### Projenin yenilikçi yönleri neler?

Wask, dijital reklam veren tüm kullanıcıların, dijital pazarlama süreçlerini daha kolay ve akıllı hale getirebilmek için kullanıcılara birçok özellik sunuyor. Kullanıcılar reklam hesaplarını ayrı ayrı mecralar yerine tek bir ekrandan daha kolay yönetebiliyor. Reklamlarının sonuçlarına anlık olarak erişebiliyor. Yapay zeka algoritmaları ile akıllı hedef kitleleri oluşturarak yeni reklamlar yayımlayabiliyor, performans raporları alabiliyor ve 'zamanlayıcı' özelliği ile reklamlarını otomatize edebiliyor. Aynı zamanda 'oto pilot' özelliği ile reklamların kendi kendini yönetmelerini sağlayabiliyor.

### Proje şu an hangi aşamada ve bugüne kadar hangi süreçlerden geçti? Müşteri ve kullanıcı profili nasıl?

Wask, şu an 6 kişilik ekibi ile 30 ülkede binlerce kullanıcıya sahip bir dijital pazarlama platformu konumunda. Şu ana kadar kullanıcıların yüzde 82'si kurumsal, yüzde 18'i ise bireysel kullanıcı olarak kayıt gerçekleştirdi. Abone olan kullanıcıların yüzde 71'i Facebook&Instagram hesaplarını, yüzde 29'u ise Google AdWords hesaplarını bağladı. Toplam 2 bin 100 reklam ve 6 bin 152 hedef kitle oluşturdular. 403 kullanıcı ise hesabını oto pilota alarak, reklamların otomatik yönetilmesini sağladı.

### En büyük farkınız ne? Kullanıcılara ne tür faydalar sağlıyorsunuz?

Sistemi diğer platformdan ayıran en önemli özelliği, farklı reklam hesaplarının tek bir yerden yönetilebilmesi. Birçok dijital pazarlama platformu sadece bir reklam hesabına (Google, Facebook, Instagram veya Twitter) yönetim izni verirken, gelişmiş alt yapısı ve özellikleri ile Wask, reklam hesaplarının tek yerden yönetilmesine imkan tanıyor. Dijital reklamların en önemli unsurlarından biri de hedef kitle optimizasyonu. Wask, yapay zeka algoritması ile kullanıcıya en ideal hedef kitleyi bularak, reklamlarına fayda sağlayan özellikler barındırıyor. Bu özellik diğer platformlarda bulunmuyor. Wask, aynı zamanda diğer platformlara kıyasla oldukça uygun ücretlendirmeye tabi.

### Projenin Türkiye ve global pazara kazandıracağı faydalar neler?

Wask, yeni ürününü yayına aldıktan iki ay sonra 30 ülkeden binlerce kullanıcıya ulaştı. Bu süreçte bazı problemleri ortadan kaldırmak için ABD'de şirket kurarak, finansal faaliyetlerin bir kısmını oraya taşıdı. Türkiye'den yurtdışına açılan firmamızın globalde sağlayacağı başarı, ülkemizden de küresel pazarlarda büyüyen firmaların çıkabileceğinin kanıtı olacak. Global pazar ise çok yönlü özellikleri bulunan platformumuz sayesinde başka hiçbir platforma ihtiyaç duymadan dijital pazarlama süreçlerini kolayca yönetebilecek.



## 2019'da ekonomi

2019'u geride bırakmaya hazırlandığımız şu günlerde, oldukça hareketli geçen bu yılın bir ekonomik muhasebesini yapalım. Türkiye ekonomisiyle başlayalım. 2019, Türkiye açısından kur şoku sonrası makro ekonomik istikrarın yeniden sağlanmaya çalışıldığı zorlu bir yıl olarak akıllarda kalacak.

Ekonomik dengeleme sürecinin en önemli sac ayaklarından olan enflasyonda tahmin edilenden daha hızlı bir gerileme yaşandı. Enflasyon, eylül ve ekim aylarında tek haneli rakamlarda gerçekleşti. Baz etkisiyle birlikte kasımda yeniden çift haneli rakamlara yükselen enflasyonun, 2019'u yüzde 11 civarında kapatması bekleniyor.

Döviz kurlarında yaşanan yükseliş, dış ticaret açısından TL'yi daha rekabetçi seviyelere getirdi. Bu sayede özellikle yılın ilk yarısında ihracat rakamlarında hissedilir oranlarda artış yaşandı. Öte yandan ekonominin daralmasıyla birlikte ithal ara malları ve tüketim mallarına olan talep azaldığı için ithalat hızla gerilemişti. Bu sayede yılın ilk yarısında net ihracatın büyümeye katkısı pozitif dönerken, bir taraftan da cari fazla vermeye başladık. Dış ticaretteki bu pozitif gelişme, yapısal bir ilerlemeden ziyade dönemsel bir durumdu. Ekonomik aktivitenin üçüncü çeyrekte ılımlı da olsa toparlanmaya başlamasıyla birlikte ithalat artmaya başladı. Öte yandan küresel ekonominin yavaşlamasının bir yansıması olarak ihracattaki artış hızı önceki çeyreklere göre geriledi. Sonuçta, üçüncü çeyrekte net ihracatın büyümeye etkisi negatif döndü.

2019'un ilk iki çeyreğinde yıllık bazda daralan Türkiye ekonomisi, üçüncü çeyrekte hanehalkı ve kamunun tüketim harcamalarının katkılarıyla pozitif büyümeye geçti. Düşen faiz oranlarının ve jeopolitik risklerin yatırım harcamalarını artırmaya başlamasının yanı sıra baz etkisinin de devreye girecek olmasıyla birlikte dördüncü çeyrekte yüzde 5'e yakın bir büyüme gelmesi sürpriz olmayacak. Böylece yılı ortalamada hafif de olsa pozitif büyümeye imza atabiliriz.

Bu büyüme rakamı, potansiyelimizin çok altında kalsa da bu yılın başında birçok ulusal ve uluslararası finans kurumunun Türkiye ekonomisinin 2019'da yüzde 2-3 oranında daralma yaşayacağını tahmin ettiklerini unutmayalım. İşsizlik oranlarının gerilemesi ve reel sektörün canlanması açısından halen istenen seviyelere gelinmemiş olsa da enflasyon, cari denge ve kur istikrarı açısından ekonomik dengelemeye dair önemli bir mesafe kat edildi.

Tabii ki ekonomide her şey dört dörtlük değil, ancak sene başındaki karamsar havanın dağıldığı ve 2020'ye daha moralli başladığımız bir gerçek. İmalat sanayi kapasite kullanım oranı, reel sektör güven endeksi ve perakende satış rakamları gibi öncü göstergeler de bu durumu doğruluyor.

Küresel ekonomiye baktığımızda ise yıla damgasını vuran hadisenin, açık ara ABD ve Çin arasındaki ticaret savaşı olduğunu söyleyebiliriz. Ticaret savaşı, küresel ticaret hacminin daralmasına ve sanayi üretiminin hız kaybetmesine neden oldu. Ticaret savaşı, sadece ABD'de ve Çin'de değil, birçok G20 ülkesinde büyümeyi yavaşlattı. Almanya, adeta resesyonun kuyusundan döndü. IMF, küresel büyüme tahminini yüzde 3.2'den yüzde 3'e düşürdü.

Ekonomik büyümedeki yavaşlama, merkez bankalarının planlarını allak bullak etti. Finans piyasaları, 2019'un başında Fed'in bu yıl faizleri ne kadar artırabileceğini tartışıyordu. Fed, faizleri artırmak şöyle dursun, üç kez indirmek durumunda kaldı. Avrupa Merkez Bankası da zaten negatif olan faizleri bir kademe daha aşağıya çekti. Büyük merkez bankalarının faiz indirimleri, TCMB'nin de faizleri tahmin edilenden daha hızlı ve agresif olarak aşağıya çekmesinin önünü açtı.

Brexit çıkmazının yanı sıra İspanya ve İtalya gibi Güney Avrupa ülkelerinde yaşanan siyasi belirsizlikler, en büyük ticaret partnerimiz olan AB ekonomisini derinden etkiledi. Almanya, Birleşik Krallık, İtalya ve İspanya gibi bazı büyük Avrupa ülkelerine yılın ilk 10 ayında gerçekleştirdiğimiz ihracat, geçtiğimiz seneye kıyasla azaldı. Kur şokundan sonra TL daha rekabetçi seviyelere gelmiş olsa da Avrupa'da yaşanan yavaşlama ihracat rakamlarının daha yüksek oranlarda artmasını engelledi.



Orta ölçekli firmalar için %

**100** destek

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

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

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

Program ortağı hava yolu şirketleri arasında Lufthansa'nın yanısıra sekiz farklı hava yolu şirketinin daha bulunması nedeniyle dünya genelinde neredeyse her noktaya ulaşmak mümkün olabiliyor. Böylelikle çalışanlarınız dünyanın farklı noktalarındaki iş ilişkilerini sürdürebilme ve ayrıca toplanacak BenefitPuanları ile firmanızda ciddi avantajlar sağlama olanağına sahip oluyorum.

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

2001 yılından bu yana dünya genelinde – yaklaşık 25.000'i Almanya'da olmak üzere – toplam 100.000'i aşkın firma PartnerPlusBenefit programından yararlanıyor. Belki siz de yakında onların arasına katılmak istersiniz! Bunun için kolayca [www.partnerplusbenefit.com](http://www.partnerplusbenefit.com) sayfasından kayıt yaptırabilirsiniz.

### PartnerPlusBenefit Tek bir program, sayısız avantaj

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





## THY atağı

Hava taşımacılığında 2015'te yapılan anlaşmanın ardından THY'nin doğrudan İstanbul-Manila seferlerini başlattığını hatırlatan Büyükelçi Hernandez, "Bu adım, ilişkilerimizi ivmelendirdi. THY, artık sefer sayısını 6'dan 10'a çıkarmak istiyor. 2017'de iki ülke hükümetleri arasında turizm alanında yapılan mutabakat zaptı ile bu alanda toplantılar başlattık. Filipinler Turizm Departmanı ile THY arasında bir anlaşma imzalanacak. Bu çalışmalar daha çok Türk'ün Filipinler'e seyahat etmesini sağlayacak" diye konuştu.

Binlerce adası ve dünyanın en güzel ödüllü sahilleriyle Filipinler'in çok misafirperver olduğunu kaydeden Büyükelçi, "Türk vatandaşlarını ve iş insanlarını Filipinler'i keşfetmeye çağırıyorum" dedi.

# Adalar ülkesi Filipinler ile ticarete turizm kaldıracı

**İ**stanbul Ticaret Odası, ticari diplomasi organizasyonlarında bu kez Filipinler'in turizm delegasyonunu ağırladı. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Türkiye'nin ticaret hacminde Filipinler'in payının sadece binde 3 olmasının aslında bir fırsat olduğunu kaydetti. Avdagiç, ticaretin karşılıklı turizm faaliyetleri ile gelişeceğine işaret etti.



FOTOĞRAF: KAMİL ÇATAK

### ADEM ORHUN

**İ**STANBUL Ticaret Odası, yeni dönemde faaliyetlerinin odağına aldığı ticari diplomasi konusunda önemli bir buluşmaya daha ev sahipliği yaptı. Geçtiğimiz ay Filipinler'in Ankara Büyükelçisi Raul Hernandez'in ziyareti sırasında İTO Başkanı Şekib Avdagiç'in gündeme getirdiği iş yemeği, geniş kapsamlı turizm delegasyonunun kabulüyle gerçekleştirildi.

### BİR ASIRLIK HAMLE

Filipinler Turizm Bakan Yardımcısı Benito C. Bengzon Jr. başkanlığında İstanbul'a gelen heyet, İTO Başkanı Şekib Avdagiç tarafından ağırlandı. Filipinler Turizm Departmanı yetkililerinin yanı sıra, seyahat şirketleri ve İngilizce okullarının temsilcilerinin de yer aldığı iş yemeğinde konuşan Başkan Avdagiç, Osmanlı Devleti'nin bir asır önce bölgeye ticaret ataşesi gönderdiğine dikkat çekti. O günden bu yana Filipinler ile ticaret hacminin artırlamamış olduğunu belirten Avdagiç, "Türkiye, ticaretinin sadece binde 3'ünü Filipinler ile yapıyor. Halbuki bu ülke, Güneydoğu Asya'da önemli bir ticari işbirliğine sahip. İkili ticaret hacmimiz çok düşük. Bunu mutlaka artıracak temaslarda ve girişimlerde bulunmalıyız. Çünkü orada ciddi fırsatlar var" dedi.

### RAKAMLAR KÜÇÜKSE FIRSAT VAR

İstanbul Ticaret Odası olarak, ilginç bir politikaları olduğunu belirten Avdagiç, "Rakamlar küçükse bunu bir

fırsat olarak görüyoruz. Gelmeye çok açık bir alan olduğunu düşünüyoruz" diye konuştu.

Türkiye ile Filipinler'in iki yıl önce Serbest Ticaret Anlaşması (STA) imzaladığını hatırlatan Avdagiç, şöyle devam etti: "Bu anlaşma kapsamında ilk hedef, ticaret hacmini 1 milyar dolara ulaştırmaktır. Turizm bu anlamda öncelikli başlık. Biz bunu çok önemsiyoruz. Filipinler ile irtibatın geliştirilmesi, ASEAN ülkeleriyle ilişkileri geliştirmek için de önemli bir fırsat sunacak. Umarım en kısa zamanda bu güzel Boğaziçi'nin karşısında B2B yapma imkanı buluruz."

### İTO'YA GÜVENİYORUZ

Filipinler heyetinden ilk sözü alan Büyükelçi Raul S. Hernandez ise "Başkan Avdagiç'e teşekkür ediyorum. Geçen ay yaptığım ziyarette kendilerinin bir önerisi olmuştu. 'Hükümet yetkililerinin ve özel sektör temsilcilerinin yer aldığı bir iş yemeğinde bir araya gelelim' demişti. Dünyanın en büyük 5'inci Odası olan İTO'ya güveniyoruz. Türkiye-Filipinler ilişkilerinin 70'inci yıldönümünde bu buluşma daha da anlamlı" dedi.



görüyoruz" diye konuştu. Filipinler'de turizm ekonomisinin büyük oranda doğa turizmine bağlı olduğunu kaydeden Bengzon, "İstihdamın yüzde 13'ü de turizmde. Bu toplantıda İngilizce dil okullarının temsilcileri de katılıyor. Çünkü sektörümüzde İngilizce kullanılıyor. Filipinler'de dünya klasmanında tesisler inşa ediyoruz. Turizmde sloganımız 'Daha fazla eğlence Filipinler'de'. Hem vatandaşları hem turizm firmalarını burada eğlenceye katılmaya davet ediyorum" dedi.

## İstanbul, kongre turizminde avantajlı

**İstanbul** Ticaret Odası (İTO) Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün ve Genel Sekreter Yardımcısı Özcan Tokel'in de yer aldığı toplantıda, Türk Hava Yolları Manila Müdürü Erhan Balaban, Filipinler'deki yolcu ve kargo taşımacılığı trendini anlattı. Toplantıda ICVB Genel Müdürü Dr. Cemil Hakan Kılıç da

yaptığı sunumda İstanbul'un kongre turizmindeki avantajlarını vurguladı. Toplantıda ayrıca TÜROB Başkanı Müberra Eresin ile TURSAB Yönetim Kurulu Üyesi Nalan Yeşilyurt da yer aldı. Eresin ve Yeşilyurt, Filipinli konuklara, ikili ilişkilerin geliştirilmesi için harekete hazır olduklarını ifade etti.



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

1 Dakikada  
Faturayı Hazırla

1 Tıkla  
Fatura Gönder

1 Faturada  
9 TL Cebinde Kalsın

Önemli İşlerinize daha fazla kaynak ve zaman ayırın

e-Arşiv

e-Defter

e-İrsaliye

e-SMM

e-MM

e-Bilet

**uyum'soft**

www.uyumsoft.com

0 (212) 467 33 33

## Ağırlık doğa turizminde

Filipinler Turizm Bakan Yardımcısı Benito C. Bengzon Jr., Türkiye'de, turizm alanında ilk kez bir roadshow gerçekleştirdiklerini belirtti. Bengzon, "Bu çalışma Ankara ve İzmir'i de kapsıyor. 70 yıllık dostluğumuzun yıldönümünde bu adımlar daha da anlamlı. Doğu Akdeniz Uluslararası Turizm ve Seyahat Fuarı'na (EMITT) katılıyorduk. Bu yıl ilk kez Uzakrota Travel Summit'e katılacağız. Dünyanın en etkili turizm etkinliklerinden biri olan bu zirveyi fırsat olarak





## VERGİ REHBERİ

Dr. Veysi SEVİĞ

### Mükellefiyet kaydının terkin

7194 sayılı "Dijital Hizmet Vergisi ile Bazı Kanunlarda ve 375 Sayılı Kanun Hükmünde Karamamede Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun", 5 Aralık 2019 gün ve 30971 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır.

Söz konusu kanunun 24'üncü maddesi ile 213 sayılı Vergi Usul Kanunu'nun 160'ıncı maddesinden sonra gelmek üzere "160/A – mükellefiyet kaydının analiz ve değerlendirme sonuçlarına bağlı olarak terkin" maddesine yer verilmiştir. Söz konusu madde gereği "Mükellefiyet süresi, aktif ve öz sermaye büyüklüğü, ödenen vergi tutarı, çalışan sayısı, vergisel yükümlülüklerin yerine getirilip getirilmediği gibi hususlar dikkate alınarak mükelleflerin vergisel uyum seviyelerine yönelik olarak Hazine ve Maliye Bakanlığı'na yapılan analiz ve değerlendirme çalışmaları neticesinde sahte belge düzenleme riskinin yüksek olduğu tespit edilen mükellefler vergi incelemesine sevk" edilerek bunlar nezdinde yoklama yapılacaktır.

Yoklamayı müteakip Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından belirlenen esaslar çerçevesinde vergi dairesinin mükellefin sahte belge düzenleme riskinin yüksek olduğuna ilişkin görüşü ve ilgisine göre vergi dairesi başkanı veya defterdarın onayı ile mükellefiyet kaydı terkin edilecek ve bu durum mükellefe tebliğ edilecektir. Tebliğ tarihinden itibaren bir ay içerisinde 153/A maddesinin birinci fıkrasında yer alan aşgari teminat tutarından az olmamak üzere, sahte belge düzenleme riskinin yüksek olduğu dönemlerde düzenlenen belgelerde yer alan toplam tutarın yüzde 10'u tutarında aynı maddede belirtilen türde teminat verilmesi ve tüm vergi borçlarının ödenmesi şartıyla mükellefiyet terkin tarihi itibarıyla yeniden tesis edilebilecektir. Mükellefiyetin terkin edildiği tarih ile yeniden tesis edildiği tarih aralığında verilmeyen beyanname ve bildirimler, yeniden tesis ilişkini yazının mükellefe tebliğ edildiği tarihten itibaren bir ay içinde verilecek ve tahakkuk eden vergilerin aynı sürede ödenmesi gerekecektir.

Bu madde kapsamında mükellefiyeti terkin edilenler ve Vergi Usul Kanunu'nun 153/A maddesinin birinci ve ikinci fıkrasında belirtildiği şekilde bunlarla ilişkili olan kişilerin işe başlama bildiriminde bulunmaları halinde, bu kişiler hakkında mükellefiyet tesis edilebilmesi için işe başlama bildiriminde bulunanların ve mükellefiyet kaydı bu madde kapsamında terkin edilenlerin tüm vergi borçlarının ödenmiş olması, daha önce belirtilen şekilde teminat verilmiş olması zorunludur. Bu madde uyarınca teminat alınarak mükellefiyeti tesis edilenlerin düzenlemek zorunda oldukları fatura veya fatura yerine geçen belgelerden Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından belirlenenlerin, elektronik belge olarak düzenlenmesi zorunludur. Kağıt olarak düzenlenmesi halinde bu belgeler vergi kanunları bakımından hiç düzenlenmemiş sayılacak ve kayıtların tevsikinde (kanıtlanmasında) kullanılmayacaktır.

Mükellef hakkında yapılan inceleme sonucunda, mükellefin başka bir ticari, zirai ve mesleki faaliyeti olmadığı halde münhasıran sahte belge düzenlemek amacıyla mükellefiyet tesis ettirdiği tespit olunursa, alınan teminat inceleme neticesinde doğan borçlar dahil vergi borçlarına mahsup edilerek artan tutar iade olunacaktır. Yapılan incelemede mükellefin başka bir ticari, zirai veya mesleki faaliyeti bulunduğu halde sahte belge düzenlediği tespit olunursa, mükellef hakkında 153/A maddesinin dördüncü fıkrasında hükümleri çerçevesinde işlem yapılacaktır. Ancak daha önceden alınmış olan teminat sahte belge düzenleme fiili nedeni ile yapılan tarhiyatların ve kesilen cezaların kesinleşmesine kadar mükellefe iade edilmeyecektir. Yapılan inceleme sonucunda mükellefin sahte belge düzenlemediği tespit olunursa, alınan teminat başkaca vergi borcu bulunmaması kaydıyla iade edilecektir.

Bu madde kapsamında alınan teminatların iadesinde 153/A maddesinin birinci fıkrası gereği, bu teminatların vergi borçlarına mahsubu ve eksilen teminatların tamamlanmasında ise aynı maddenin dokuzuncu fıkrasına ilişkin hükümler uygulanacaktır.

Bu madde kapsamında elektronik belge düzenleme yükümlülüğü getirilen mükelleflere ilişkin bilgiler Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından belirlenecek usul ve esaslara göre duyurulacaktır. Bu kapsamda yapılan duyurular vergi mahremiyetinin ihlali sayılmayacaktır.

## Vergi cezalarında indirim

Vergi ziyaı cezalarında ilk kez işlenip işlenmediğine bakılmaksızın indirim oranı yüzde 50 olarak belirlenecek. Uzlaşma halinde ödenecek vergi ziyaı cezası için yüzde 25 indirimden yararlanılmasına imkan sağlanacak. İdareyle mükelleflerin vergiler ve cezalarla ilgili her aşamada anlaşabilmesi, vergi ihtilaflarının süratle çözümlenebilmesi ve yargı mercilerinin iş yüklerinin azaltılması amacıyla Vergi Usul Kanunu'nda 'Kanun yolundan vazgeçme' başlığıyla yeniden düzenleme yapılacak. Bu kapsamda, yargılama aşamasında mükelleflerin istinaf veya temyiz yolundan vazgeçmeleri halinde verilen karara göre, dava konusu edilen verginin veya cezanın bir kısmı ya da tamamından vazgeçilmesi ve idarece de ihtilafların sürdürülmemesi yönünde düzenleme yapılır. Bu şekilde tahakkuk eden vergi ve cezaların, vadesi geçirilmeksizin gecikme faiziyle ödenmesi halinde ayrıca indirim yapılacaktır.



# Yeni yılın vergi düzenlemeleri YÜRÜRLÜKTE

**Dijital Hizmet Vergisi ile Bazı Kanunlarda ve 375 Sayılı Kanun Hükmünde Karamamede Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun'a göre dijital hizmet sağlayıcıları tarafından sunulan her türlü reklam hizmetleri vergiye tabi olacak.**

DİJİTAL Hizmet Vergisi ile Bazı Kanunlarda ve 375 Sayılı Kanun Hükmünde Karamamede Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun, Resmi Gazete'de yayımlandı. Kanuna göre, dijital hizmet sağlayıcıları tarafından sunulan her türlü reklam hizmetleri dijital hizmet vergisine tabi olacak.

Sesli, görsel veya dijital herhangi bir içeriğin dijital ortamda satışı ile bu içeriklerin dijital ortamda dinlenmesine, izlenmesine, oynanmasına, elektronik cihazlara kaydedilmesine veya bu cihazlarda kullanılmasına yönelik dijital ortamda sunulan hizmetler ile kullanıcıların birbirleriyle etkileşime geçebilecekleri dijital ortamların sağlanması ve işletilmesi hizmetlerinden elde edilen hasılat da bu vergi kapsamında yer alacak.

İlgili hesap döneminden önceki hesap döneminde, dijital hizmet vergisine tabi hizmetlere ilişkin Türkiye'den elde edilen hasılatı 20 milyon Türk Lirası'ndan veya dünya genelinde elde edilen hasılatı 750 milyon Euro'dan veya muadili yabancı para karşılığı Türk Lirası'ndan az olanlar bu vergiden muaf olacak.

### DİJİTAL HİZMETE YÜZDE 7.5

Verginin matrahından gider, maliyet ve vergi adı altında indirim yapılmayacak. Dijital hizmet vergisi, fatura ve fatura yerine geçen belgelerde ayrıca gösterilmeyecek. Verginin oranı yüzde 7.5 olacak. Dijital hizmet vergisi, matrahla oranın uygulanmasıyla hesaplanacak ve bu şekilde hesaplanan vergiden herhangi bir indirim yapılmayacak. Cumhurbaşkanı bu oranı, hizmet türleri itibarıyla ayrı ayrı veya birlikte yüzde 1'e kadar indirmeye, iki katına kadar artırmaya yetkili olacak.

### KONAKLAMA VERGİSİ

Otel, motel, tatil köyü, pansiyon, apart otel, misafirhane, kamping, dağ evi, yayla evi gibi konaklama tesislerinde verilen geceleme hizmeti ve bu hizmetle birlikte satılmak suretiyle konaklama tesisi bünyesinde sunulan yeme, içme, aktivite, eğlence hizmetleri ile havuz, spor, termal ve benzeri alanların kullanımı gibi hizmetler 'konaklama vergisi'ne tabi olacak. Geceleme hizmetinin, sağlıklı yaşam tesisleri, eğlence merkezleri gibi tesislerin bünyesinde sunulması, vergilendirmeye etki etmeyecek. Konaklama vergisi geceleme hizmeti

**Otel, motel, tatil köyü, pansiyon, apart otel gibi konaklama tesislerinde verilen geceleme hizmeti ile buralarda sunulan hizmetler için 'konaklama vergisi' ödenecek. Gelir vergisinde ise üst dilim yüzde 40'a çıkarılıyor.**

bedeli üzerinden yüzde 2 oranında alınacak. 31 Aralık 2020'ye kadar bu oran yüzde 1 olarak uygulanacak. Cumhurbaşkanı, bu oranı bir katına kadar artırmaya, yansına kadar indirmeye, bu sınırlar içinde farklı oranları tespit etmeye yetkili olacak.

Ayrıca öğrenci yurtları, pansiyonları ve kamplarında öğrencilere verilen hizmetler, karşılıklı olmak kaydıyla yabancı devletlerin Türkiye'deki diplomatik temsilcilikleri, konsoloslukları ve bunların diplomatik haklara sahip mensupları ile uluslararası anlaşmalar gereğince vergi muafiyeti tanınan uluslararası kuruluşlar ve mensuplarına verilen hizmetler konaklama vergisinden müstesna olacak.

### HAKEMLERE VERGİ

Eser sahiplerine tanınan serbest meslek kazançlarında istisna tutarı 500 bin lirayla sınırlı tutulacak. Spor hakemlerine ödenen ücretlerin gelir vergisinden istisna tutulmasına ilişkin düzenleme, basketbol ve voleybol dallarının en üst liglerinde görev alanlar hariç, amatör spor yarışmalarını yöneten hakemlerle sınırlandırılıyor.

Kanuna göre, faaliyetleri kısmen veya tamamen binek otomobillerinin kiralanması veya çeşitli şekillerde işletilmesi olanların bu amaçla kullandıkları hariç olmak üzere, kiralama yoluyla edinilen binek otomobillerinin her birine ilişkin aylık kira bedelinin 5 bin 500 liraya kadarlık kısmı ile binek otomobillerinin iktisabına ilişkin özel tüketim vergisi (ÖTV) ve katma değer vergisi (KDV) toplamının en fazla 115 bin liraya kadarlık kısmı gider olarak dikkate alınabilecek.

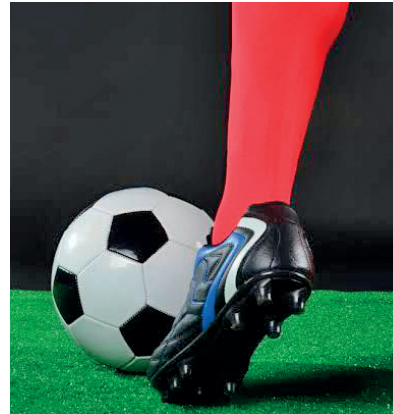
### OTOMOBİLE GİDER YAZILABİLİR

Ayrıca, ÖTV ve KDV hariç ilk iktisap bedeli 135 bin lirayı aşan otomobiller için ayrılan amortismanın en fazla bu tutara isabet eden kısmı gider yazılabilecek. Vergilerin maliyet bedeline eklendiği veya binek otomobilin ikinci el olarak iktisap edildiği hallerde de amortismanı tabi tutarı 250 bin lirayı aşan binek otomobilin en fazla bu tutara isabet eden kısmı gider olarak baz alınabilecek. Binek otomobillere ilişkin giderlerin en fazla yüzde 70'i ve kiralama yoluyla edinilen binek otomobillerin her birine ilişkin aylık kira bedelinin 5 bin 500 liraya kadarlık kısmıyla binek otomobillerin iktisabında ödenen ÖTV ve KDV

toplamının en fazla 115 bin liraya kadarlık kısmı gider olarak dikkate alınabilecek.

### GELİR VERGİSİNE YENİ DİLİM

Kanunla gelir vergisi tarifesine yeni dilim eklenerek üst dilim yüzde 35'ten yüzde 40'a çıkarılacak. Böylece 500 bin lira ve üzerinde kazanç elde edenler yüzde 40 oranında gelir vergisi verecek. Mevcut tarifenin ilk 4 dilimi korunarak 500 bin liraya kadar gelir elde eden grupların vergi yüklerinde herhangi bir değişiklik yapılmayacak.



### SPORCUYA YÜZDE 20

Lig usulüne tabi spor dallarında en üst liglerde faaliyette bulunan sporculara uygulanan gelir vergisi kesinti oranı, yüzde 15'ten yüzde 20'ye çıkarılacak. Mevcutta sözleşmesi bulunan sporcular için bu sözleşmenin bitimine kadar gelir vergisi kesintisi yüzde 15 olarak uygulanacak. 31 Ekim 2019 itibarıyla yapılan sözleşmelerde kesinti yüzde 20 olarak uygulanacak. Sporculara yönelik ücret ve ücret sayılan ödemelerden yapılacak gelir vergisi kesinti oranlarının uygulanma süresi 31 Aralık 2019'dan 31 Aralık 2023'e uzatılacak. Sporcuların ücret gelirleri toplamı 500 bin lirayı aşması halinde bu gelirler yıllık beyannameyle bildirilecek. Bu durumda kesilen vergilerin, hesaplanan gelir vergisinden mahsup edilebilmesi için işverence vergi dairesine ödenmiş olması şartı getirilecek. Kanunla 2019 ücret gelirlerine, bu yıla ilişkin 2020'de verilecek gelir vergisi beyannameleri dahil, yapılan değişiklik öncesi mevcut tarife uygulanacak. 1 Ocak 2020'den itibaren elde edilen ücret gelirleri ise yeni tarifenin Vergi Usul Kanunu hükümlerine göre, 2019 için belirlenen yeniden değerlendirme oranında artırılmış haliyle uygulanacak.

## Değerli konut vergisinden muaf olan taşınmazlar

Değeri 5 milyon lira ve üzerinde olan mesken nitelikli taşınmazlar 'değerli konut vergisi'ne tabi olacak. Değerli konut vergisine tabi mesken nitelikli taşınmazlardan değeri 5 milyon ile 7.5 milyon lira arasında olanlar binde 3 oranında, 7.5 milyon lira ile 10 milyon lira arasında olanlar binde 6 oranında, 10 milyon lirayı aşanlar da binde 10 oranında vergilendirilecek. Değerli konut vergisinden muaf olan taşınmazlar ise şöyle:

- Genel ve özel bütçeli idarelerin, belediyelerin ve üniversitelerin maliki veya intifa hakkına sahip olduğu mesken nitelikli taşınmazlar.
- Tek konutu olanlardan, hiçbir geliri olmadığını belgeleyenlerin, gelirleri sosyal güvenlik kurumlarından aldıkları aylıktan ibaret bulunanların sahip olduğu mesken nitelikli taşınmazlar.
- Elçilik ve konsolosluk olarak kullanılan mesken nitelikli taşınmazlar ile elçilerin ikametindeki taşınmazlar ve bunların müştemilatı (karşılıklı olmak şartıyla) ve merkezî Türkiye'de bulunan milletler arası kuruluşlara, milletler arası kuruluşların Türkiye'deki temsilciliklerine ait mesken nitelikli taşınmazlar.
- Esas faaliyet konusu bina inşası olanların işletmelerine kayıtlı bulunan ve henüz ilk satışa, devir ve temlike konu edilmemiş yeni inşa edilen mesken nitelikli taşınmazlar.
- İthalat yoluyla yapılacak tarımsal ürün alımları.

## Sahte belgeyle mücadele

Mükellefiyet süresi, aktif ve öz sermaye büyüklüğü, ödenen vergi tutarı, çalışan sayısı, vergisel yükümlülüklerin yerine getirilip getirilmediği gibi hususlar dikkate alınarak, mükelleflerin vergisel uyum seviyelerine yönelik Hazine ve Maliye Bakanlığınca yapılan analiz ve değerlendirme çalışmaları sonucunda sahte belge düzenleme riskinin yüksek olduğu tespit edilen mükellefler, vergi incelemesine sevk edilecek ve bunlar nezdinde yoklama yapılacaktır. Ayrıca kullanılan sahte veya muhteviyatı itibarıyla yanıltıcı belge tutarı, bir takvim yılında 100 bin lirayı geçmeyen veya bu tutarı geçse bile ilgili yıldaki toplam mal ve hizmet alışlarının yüzde 5'ini aşmayan mükelleflere ziyaı uğratan vergi üzerinden yüzde 20 oranında vergi ziyaı cezası kesilecek.

## QR KODLA BİZE BAĞLANIN

HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN



İstanbul Ticaret Odası'nda (İTO) her gün yaklaşık 250 yeni şirketin kaydı gerçekleştiriliyor.

Bu listelere İstanbul Ticaret Gazetesi okuyucuları artık kolayca ulaşacak.

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için **QR kodu taramanız** ya da bilgisayarınızda <http://www.ito.org.tr/QR/121220190tiEeE.html> adresini ziyaret etmeniz yeterli.





## STA süreçleri devam ediyor

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Afrika ülkeleri ile imzalanan STA'lara ilişkin detaylar verirken Mısır, Tunus ve Mauritius ile STA'ların tamamlandığını bildirdi. Sudan'daki iç karışıklık nedeniyle onay sürecinin geciktüğünü belirten Pekcan, Gana'da onay sürecini beklediklerini, Somali ve Seyşeller ile müzakere sürecinde olduklarını, Mozambik ve Moritanya ile tercihli ticaret anlaşması imzalayacaklarını anlattı.

## 2020 Afrika yılı olacak

Bakan Ruhsar Pekcan, "2020, sanki bizim için Afrika yılı olacak. Cumhurbaşkanlığımızın ev sahipliğinde nisan ayında muhtemelen Türkiye-Afrika Ortaklık Zirvesi gerçekleştirilecek" dedi. Bu etkinliğe DEİK ile birlikte sunacakları katkılara değinen Pekcan, Afrika iş konseyleri üyelerinin burada aktif olmasını istedi.



# Afrika'da lojistik merkezleri kurulacak

Türkiye'nin 2003-2018 arasında Afrika ile dış ticareti 5.5 milyar dolardan 23.8 milyar dolara yükseldi. Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Afrika ile ticarete ivme kazandıracak yeni bir müjde verdi. Bakan Pekcan, Afrika'da belirlenen merkezlerde lojistik merkezleri kurulacağını açıkladı.

DİŞ Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) tarafından düzenlenen Afrika Bölgesi İş Konseyleri İstişare Toplantısı'nın açılışında konuşan Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Afrika'ya verilen önem ve Afrika ile ticaretin gelişmesi için gerçekleştirilen faaliyetleri anlattı. Bakan Pekcan, halihazırda Afrika'nın 42 ülkesinde büyükelçilik, 26 ülkede ticaret müşavirlikleri bulunduğunu anlattı.

### 45 ÜLKEDE İŞ KONSEYİ

THY'nin Afrika'da 38 ülkeye uçtuğunu bildiren Pekcan, DEİK'in bu bölgede 45 ülkede iş konseyinin olmasının önemli bir ayrıcalık olduğunu vurguladı. Pekcan, Afrika'da 5 ülke ile Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA) bulunduğunu, 30 ülke ile yatırımların karşılıklı korunması, 13 ülke ile çifte vergilendirmeyi önleme anlaşmalarına imza attıklarını anlattı. Pekcan, "Önümüzdeki dönemde buna başka ülkeler de dahil olabilir. Fas, Nijerya, Tanzanya, Kenya, Ruanda, Mozambik, Tunus'a bakanlık olarak ziyaret gerçekleştirmeyi planlıyoruz" dedi.

### İHRACAT YÜZDE 579 ARTTI

Bakan Pekcan, 2003-2018'i kapsayan dönemde Afrika ile toplam dış ticaretin 5.5 milyar dolardan 23.8 milyar dolara, ihracatın 2.1 milyar dolardan 14.4 milyar dolara çıktığını belirterek, ihracatın yüzde 579 arttığını söyledi. Geline nokta ihracat rakamının yeterli olmadığını ve gidilecek daha çok yol bulunduğunu ifade eden Pekcan, "Dünyada bu kadar korumacılık

önlemleri ön plana çıkmışken, hedef pazarlarımız ve Afrika odaklı çalışma yapmamız, buraya yoğunlaşmamız gerekiyor" dedi.

### ÇALIŞMALAR BAŞLADI

Pekcan, Afrika ile Türkiye arasındaki ticaret hacminin yılın 11 ayında yüzde 7.7 artışla 22.9 milyar dolara çıktığını belirterek, 29 Ağustos itibarıyla açıkladıkları İhracat Ana Planı'nda hedef olarak seçtikleri ülkeler arasında Etiyopya, Fas, Güney Afrika ve Kenya gibi Afrika ülkelerinin bulunduğunu bildirdi. Bakanlık olarak ihracatçıların arkasında olduklarını vurgulayan Pekcan, "Hedeflediğimiz noktalarda Türk Ticaret Merkezleri oluşturuyoruz ama ondan da önemlisi, Afrika için gözükten o ki, birkaç yerde lojistik merkezi kurmamız lazım. Bununla ilgili hem Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı hem de TOBB ve TİM ile çalışmalarımıza başladık. DEİK'in de buradaki iş konseylerinin katılımı, lojistik merkezlerinin lokasyonu açısından çok önemli" diye konuştu.

Almanya, İngiltere ve Fransa'nın, İran'la ticaret için kurdıkları INSTEX ödeme sistemine dahil olan ülke sayısı artıyor. INSTEX'in en önemli özelliği dolar kullanılmaması. Bu nedenle ABD Doları üzerine kurulu SWIFT'e alternatif haline geliyor. Türkiye'nin de INSTEX'e dahil olup olmayacağı merak konusu.



# Avrupa INSTEX üzerinden dolara meydan okuyor

ŞEREF KILIÇLI

3 ülkeleri Almanya, İngiltere ve Fransa'nın, İran'la ticaret için kurdıkları Ticareti Destekleme Enstrümanı'na (INSTEX); Belçika, Danimarka, Finlandiya, Hollanda, Norveç ile İsveç'in hissedar olarak katıldığı belirtildi. Almanya, İngiltere ve Fransa tarafından yapılan ortak açıklamada, INSTEX ile Avrupa şirketlerini İran ile ticarete ABD yaptırımlarından korumanın, İran ile nükleer anlaşmayı ve ticareti meşru çerçevede devam ettirmenin amaçlandığı vurgulandı. Ortak açıklamada, "Bu adım INSTEX'i daha da güçlendiriyor ve Avrupa ile İran arasında meşru ticareti kolaylaştırmak için Avrupa'nın çabalarını gösteriyor. Aynı zamanda, Kapsamlı Ortak Eylem Planı'na devam eden bağlılığımızın açık bir ifadesidir"

değerlendirmesinde bulunuldu.

### SWIFT'E ALTERNATİF

ABD Başkanı Donald Trump, 8 Mayıs 2018'de, Obama zamanında imzaladıkları nükleer anlaşmadan tek taraflı çekildiklerini açıklamış, ardından İran'a karşı yaptırım paketlerini aşamalı olarak devreye almıştı. ABD'nin anlaşmadan çekilmesinin ardından Almanya, Fransa ve İngiltere petrolü de kapsayacak şekilde İran'la ticareti kolaylaştırmak ve Avrupalı şirketleri ABD'nin yaptırımlarından korumak için Ocak 2019'da INSTEX ödeme mekanizmasını kurdıklarını açıklamıştı. SWIFT'e alternatif olarak kurulan INSTEX sisteminde, ABD Doları kullanılmıyor. Mevcut aşamada gıda, ilaç ve tıbbi malzemelerin alışverişi için finansal işlemler yapılabilir. Ancak İran henüz buradan petrol satmıyor.

## Türkiye ne yapacak?

INSTEX'e, Avrupa ülkelerinin ilgisinin artmasının ardından Türkiye'nin uygulayacağı politika da merak konusu oldu. Dışişleri Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu, daha önce bu konuda yaptığı bir açıklamada, "İran'a yönelik yaptırımları doğru bulmadığımızı söyledik. İngiltere, Fransa, Almanya gibi ülkeler İran'la INSTEX gibi bir mekanizma kurdu. Biz de buna mı dahil olacağız, yoksa özel bir anlaşma mı oluşturacağız, göreceğiz. Biz İran'la asırlardır komşuyuz. Birçok konuda ticaretimizi devam ettiriyoruz" demişti.

# BAUMA CHINA 2020

Şanhay-Çin Halk Cumhuriyeti  
24-27 KASIM 2020

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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

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

### BAUMA CHINA 2020

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

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

### ÖDEME PLANI

Minimum stant alanı : 12 m²

Katılım bedeli : Nakliye dahil 5.040 TL/m²  
Nakliye hariç 4.725 TL/m²

1. Ödeme : Talep edilen m²x2.000 TL

Başvuru ile birlikte

2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si

10 Nisan 2020

3. Ödeme : Bakiye bedel

18 Eylül 2020

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL  
TİCARET  
ODASI 1882

Akif Gönülcü / İdil Ayla Bahçekapılı / Sibel Tayanç

Tel : 0212 445 61 19 / 0212 455 61 13 / 0212 455 61 11  
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26  
E-Posta : akif.gonulcu@ito.org.tr / idil.aslantas@ito.org.tr  
sibel.tayanc@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | 1882 / itokurumsal



## KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ PERAKENDE SEKTÖRÜ TEMSİLCİLERİNDEN



## ‘Nüfus yoğunluğuna göre market açalım’ önerisi

İstanbul’da büyük zincir marketlerin sayısı 25 bini aştı. Her mahallede büyük bir marketin açılması orta boy perakendecilerin rekabetini zorluyor. Sektör temsilcileri, market açılacak yerlerin nüfus yoğunluğuna göre belirlenmesini öneriyor.

## Yarın çok geç olabilir

İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer, toplantının açılışında yaptığı konuşmada, 6585 sayılı Perakende Ticaretinin Düzenlenmesi Hakkında Kanun ile ilgili değişiklik yapılacağını ifade etti. Özer, “Sektörü temsil etmek amacıyla olan Odamızca bu kanunla ilgili bir rapor hazırlanması ve değişimden önce ilgili mercilere ulaştırılması

hedefleniyor” dedi. Özer, şikayetlerin geç kalınmadan dile getirilmesi gerektiğini ve yarının çok geç olabileceğini de belirterek, şöyle konuştu: “Her sektör kadar bizim sektörümüz de kendini güncellemeli. Ancak vahşi kapitalizmin çarkları arasında da ezilmemize müsaade edilmemeli. Yıllardır ekmeğini yediğimiz gelecek nesillere aktarılması için elimizden geleni yapmalıyız.”

## SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

ESKİDEN bakkallardan temin edilen her türlü ürün, günümüzde her mahallede bulunan büyük marketlerden alınıyor. Sayıları 25 bini aşan büyük marketler karşısında varlıklarını korumakta zorlanan küçük ve orta ölçekli perakende sektörü temsilcileri çözüm arıyor. Önerilen çözümlerden biri de hemen hemen her mahallede bir market açılmasının kanunla sınırlanması. Nüfusa göre market açma izninin verilmesini isteyen konunun tarafları, İstanbul Ticaret Odası’nda bir araya geldi.

## FİYAT REKABETİ

İstanbul Ticaret Odası’nın öncülük ettiği ve Perakende Ticaretinin Düzenlenmesi Hakkında Kanun’un ele alındığı toplantıda, taraflar

şikayetlerini dile getirdi. Zincir marketlerin yan yana açılması karşısında zorluk yaşadıklarını ifade eden sektör temsilcileri, fiyat rekabeti ile ilgili de sıkıntı çektiklerini anlattı. Bazı ürünlerin yalnızca zincir marketlerde satılıyor olması da küçük marketlerin rekabette zorlandığı bir konu olarak dile getirildi.

## FARKLI GRAMAJ

Marketlerin şikayetleri arasında, zincir marketlerde satılan ürünlerin gramajı ile kendilerinde satılan ürünlerin gramajının farklı olması da yer aldı. Buna göre üreticilerin zincir marketlere farklı gramaj ve kalitede ürün pazarladığını belirten sektör temsilcileri, bunun tüketicinin kafasında karışıklık oluşturduğuna dikkat çekti. Ayrıca özel markalı ürünlerin de haksız rekabete yol açtığı ifade edildi.



## Elimizden geleni yapacağız

Küçük ve orta ölçekli perakende sektörü temsilcilerinin bir araya geldiği toplantıya, İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagıç da katıldı. Avdagıç, perakende sektörünün halkla iç içe olan önemli bir sektör olduğuna değinerek, şöyle konuştu: “Bizler konunun

tüm taraflarıyla bir araya geliyoruz. Aracı kurum olarak elimizden geleni yapacağız. Her sektör gibi bu sektör de değişime uğruyor. Sizler günlük hayatın sigorta kuruluşlarınsınız. Küçük ve orta ölçekli perakende sektörünün mutlaka ayakta kalması gerekiyor.”



## 26 tarım ürününe STRATEJİK TAKİP

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi  
Yönetim Kurulu Başkanı  
**ŞEKİB AVDAĞIÇ**

Genel Yayın Koordinatörü  
**Doç. Dr. NİHAT ALAYOĞLU**

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.  
**Özcan Tokel**

Genel Yayın Yönetmeni  
**Tamer Çerçi**

Basın ve Yayınlar Müdürü  
**Şükrullah Dolu**

Sorumlu Yazışmaları  
**Doğan Erdoğan**

Yayın Sorumlusu  
**Fedai Yıldırım**

Yayın Direktörü  
**Canan Bilgin**

Haber Merkezi  
**Adem Orhun, SümeYra Yarış Topal, Şeref Kılıçlı, Müge Biber, Dilşah Keflioğlu, Osman Kuvvet**

www.itohaber.com  
**İlker Başöz, Hamit Eteevrass**

Reklam ve Abonelik  
**Yahya Cengiz Gül**

Grafik  
**Erdem Kırcı**

Fotoğraf  
**Kamil Çatak**

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ’NDE YAYINLANAN YAZILARIN VE MAKALELERİN SORUMLULUĞU YAZARLARINA AİTTİR. İTO’NUN GÖRÜŞLERİNİ İÇERMEZ. YAZI VE HABERLER, KAYNAK BELİRTİLEREK KİSMEN YA DA TAMAMEN KULLANILABİLİR.

**ABONELİK:**  
Yıllık abone bedeli yurtiçi ve KKTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL’dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube (Ş. Kodu: 1385) 3092 No’lu hesaba yatırılabilir. IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92  
Yayın türü: Yerel süreli yayın  
Yayın tarihi: 13.12.2019

**İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr**  
Adres: Reşadiye Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul  
İTO Çağın Merkezi: 0212 444 04 86 / Santral: 0212 455 60 00

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

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

TARIM ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli’nin talimatıyla, stratejik bazı tarım ürünlerine ilişkin gelişmelerin izlenmesi için oluşturulan takip masalarının kuruluşu tamamlandı. Bu kapsamda

26 ürünün takibi için 7 ürün masası oluşturuldu. Bu ürünler arasında hububatlar, pamuk, ayçiçeği, soya, kanola, aspir gibi yağlı tohumlu bitkiler, nohut, mercimek, kuru fasulye gibi baklagiller, patates-kuru soğan, çay-fındık, kayısı, incir, üzüm, kiraz, zeytin-zeytinyağı gibi dış ticarete konu ürünler ile yem bitkileri yer alıyor. Bu masalar oluşturulurken, ülke için stratejik öneme sahip, arz açığı olan, insan ve hayvan beslenmesinde önemli yer tutan ürünler belirlendi.

Ürün masaları, bakanlık adına tek elden güvenli şekilde veri oluşturulması, elde edilen verilerin referans olarak kullanılması, güncel tutulması ve düzenli raporlanması gibi çalışmalar yapacak. Bir yandan de tavsiye niteliğinde politika önerileri oluşturulacak.

Masalarda görev yapan ürün uzmanları, konularına ilişkin verileri ulusal ve uluslararası veri sistemlerinden yararlanarak ve sahada ziyaretleriyle oluşturuyor. Uzmanlar, çiftçiler, üretici örgütleri, sivil toplum kuruluşları ve kurumlarla görüşmeler yaparak piyasayı ve sektörü takip ediyor. Bu kapsamda, tarımsal ürünlerin ekiliş alanları, rekolte tespiti, verim, tüketim, ticaret, stok, fiyat, maliyet, tohumluk ve destekleme bilgileri toplanırken, bu veriler bir bülten şeklinde de yayımlanacak. Elde edilen veriler, saha gözlemleri ile piyasa bilgilerinin birlikte değerlendirilmesi sonucunda, tüm paydaşların faydalanması amacıyla başlangıçta 6 ürünle ilgili bülten hazırlandı. Bu bültenler ilk olarak ayçiçeği, buğday, mercimek, mısır, nohut ve pamuk için oluşturuldu. Ürün masaları, takibindeki diğer ürünlere ait bültenleri de ürünün özelliğine göre aylık, 3 aylık ve 6 aylık dönemler halinde hazırlayacak.

## 150 milyar dolar tadında fuar

KÜRESEL şekerleme ve atıştırmalık ürün sektörünün 150 milyar dolarlık kısmının temsil edildiği Sweets & Snacks Expo Uluslararası Bisküvi, Çikolata ve Şekerleme Fuarı, ABD’nin Şikago kentinde 19-21 Mayıs 2020 tarihleri arasında düzenlenecek. Türkiye milli katılım organizasyonunun İstanbul İhracatçı Birlikleri tarafından gerçekleştirileceği

fuarda, 2019’da 850’den fazla katılımı yer aldı. Bu yılki fuar, 90’dan fazla ülkeden 18 binin üzerinde ziyaretçiye ev sahipliği yaptı. Fuarın, özellikle ABD ile Serbest Ticaret Anlaşması bulunan Kanada ve Meksika pazarına açılmak isteyenler için fırsat sunduğu kaydediliyor. **Ayrıntılı bilgi için: 0212 454 05 00 hububat@iib.org.tr**



## TEXWORLD PARIS 2020 SPRING

Paris-Fransa  
10-13 ŞUBAT 2020

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



## 46. TEXWORLD FUARI SİZİ İHRACATINIZI ARTIRMAYA ÇAĞIRIYOR!

## TEXWORLD PARIS 2020 SPRING

- Avrupa’nın önde gelen aksesuar, hazır giyim, kumaş ve moda fuarı
- Toplam 42.000 m² sergileme alanı
- 20 ülkeden 696 katılımcı
- 13.929 ziyaretçi

## ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı** : 9 m²
- Katılım bedeli** : 5.415 TL/m²
- 1. Ödeme** : Talep edilen m²x 1.000 TL
- 2. Ödeme** : Başvuru ile birlikte
- 3. Ödeme** : 20 Eylül 2019
- 4. Ödeme** : 22 Kasım 2019
- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda’ımıza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.

## KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

## BANKA BİLGİLERİ

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

- Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve “TEXWORLD PARIS 2020 SPRING FUARI” ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.



**Gülün Gürsoy / Esra Avcioğlu / Ruken Ayata Boztaş**  
Tel : 0212 455 6117 / 0212 455 6110 / 0 212 455 65 83  
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26  
E-Posta : gulun.gursoy@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr  
ruken.ayata@ito.org.tr

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



# Yerli dijital paraya VakıfBank desteği

**Dijital para, Türkiye de atağa kalkmaya hazırlanıyor. 11'inci Kalkınma Planı ve 2020 Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'nda, Merkez Bankası kanalıyla blokzincir tabanlı yerli dijital para projesinin başlaması öngörüldü.**

**D**İJİTAL dönüşüm tüm sektörlerin ortak gündem maddesi. Öyle ki, mevcut iş modeli tamamen değişiyor, müşterinin ihtiyacına odaklanarak daha yalın bir iş modeli merkeze alınıyor. Yani bir yönüyle kültürel değişim yaşanıyor. Dijital dönüşümde, bankacılık da öncülük eden sektörler arasında dikkat çekiyor. Bankacılıktaki dijital dönüşümü, VakıfBank Genel Müdürü Abdi Serdar Üstünsalılı ile konuştuk.

**VakıfBank dijital dönüşümde kendisini nasıl konumlandırıyor ve bu konudaki hedefleri neler?**

Dijital dönüşüme ayak uydurabilme adına organizasyonel yapımız başta olmak üzere birçok yenilikçi uygulamayı hayata geçiriyoruz. Sektörümüze öncülük etme hedefimiz doğrultusunda özellikle dijital kanallarımızda bizi rekabette pozitif şekilde ayıştıracak ürün ve hizmetlerin sayısını her geçen gün artırıyoruz. Bugün, VakıfBank'ta yapılan tüm bankacılık işlemlerinin yaklaşık yüzde 93'ü şube dışı kanallardan yapılıyor. Ayrıca yaklaşık 4 milyona yakın müşterimizin kullandığı mobil bankacılık uygulamamız, 'VakıfBank Mobil'i 'müşteri odaklı' yaklaşımımız ve yakından takip ettiğimiz teknoloji trendlerine uygun olarak yeniledik. VakıfBank olarak özellikle işlem sayısı ve çeşitliliği bakımından sektörün en iddialı uygulamalarından birine sahibiz. Ticari Mobil ürünümüzde de çok yakın zamanda hem teknolojik hem de ürün anlamında büyük yenilikleri müşterilerimize sunmuş olacağız. Müşterilerimize en çok hizmet verdiğimiz kanallardan biri olan ATM tarafında da çok sayıda yeni ürünü kullanıma açtık ve açmaya devam ediyoruz. VakıfBank olarak ATM'yi sadece bir hizmet kanalı olarak değil çok büyük potansiyele sahip dijital satış ve pazarlama kanalı olarak görüyoruz. VakıfBank olarak her kanalda kesintisiz ve memnuniyeti çok yüksek bir müşteri deneyimini gerçekleştirmek en önemli hedeflerimiz arasında yer alıyor.

## MALİYETLER AZALACAK

**Dünyada 63 banka dijital para konusunda çalışma başlattı. Türkiye de dijital para için hazırlıklara başladı. 11'inci Kalkınma Planı'na göre dijital Merkez Bankası parası uygulamaya konulacak. Dijital**



**Projede en hassas nokta, temelinde blokzincir teknolojisinin olması. Türkiye'deki ilk blokzincir uygulamalarından birini gerçekleştiren VakıfBank da yerli dijital paranın hayata geçirilme sürecine katkı sağlayacak.**



**para konusunu nasıl değerlendiriyorsunuz? Ticari hayatta ne gibi değişimler sağlayacak?**

Dijital para, blokzincir teknolojisi ile birlikte günümüzde önem kazandı. Dünyada 2019 yılı itibarı ile 40 milyonu aşkın blokzincir cüzdanına sahip kullanıcı bulunuyor. Türkiye'ye baktığımızda kripto paralara ilginin oldukça yüksek olduğunu görüyoruz. Türkiye'nin dijital para konusundaki deneyim seviyesi, bu alanda atılacak adımların hızlı bir şekilde benimsenmesini sağlayacak. Bu sayede Türkiye'yi öncü ülkeler arasına katacak. Dijital paranın ticari hayatta sağlayacağı en önemli avantaj, hız ve güven olacak. Fiziksel paranın beraberinde getirdiği zamansal ve süreçsel verimsizlikleri ortadan kaldırmasının yanı sıra sahip olduğu güçlü blokzincir altyapısı sayesinde güvenli bir yapı teşkil edecek. İstedığınız zaman, istediğiniz yerden, saniyeler içinde gerçekleşen işleminiz insan müdahalesi gerektirmeden doğrulanacak. Bu sayede hem finansal kurumlar hem de kullanıcılar için maliyetler oldukça azalacak. Ülkemiz için uygun şartlar oluştuğunda regülasyonun da yönlendirmeleri ile dijital paranın vaat ettiği

potansiyele erişebileceğini düşünüyoruz. Fiziksel rezerve dayalı ekonominin sahip olduğu regülasyonlar veya benzerleri dijital para dünyası için de uygulanmalı. Ancak sahip olduğu avantajları negatif etkilememeli ve süreci yavaşlatmayacak şekilde optimize edilmeli. VakıfBank olarak altyapımızla ve blokzincir konusundaki tecrübemizle dijital paranın hayata geçirilme sürecine de katkı sağlayacağımızı düşünüyoruz.

## BLOKZİNCİR TEKNOLOJİSİ

**Kripto paraların kullandığı blokzincir teknolojisini bankalar da mercek altına aldı. Kısmi olarak kullananlar da var. Bu teknolojiye yaklaşımınız nasıl?**

VakıfBank olarak teknolojik gelişmeleri çok yakından takip ediyor ve süreçlerin içinde aktif bir şekilde bulunuyoruz. Bu bakış açısıyla blokzincir de uzun süredir çalışma başlıklarımız arasında yer alıyor. Türkiye Blockchain Platformu'nun bir üyesiyiz. Sektörde ilk uygulamalardan birini de biz gerçekleştirdik. Bir gümrükleme işlemini, bir ithalat işlemini baştan aşağı blokzincir üzerinde tasarladık. Böylece ayları

## Şube kapatmayıp dönüştürüyoruz

**Dijital dönüşümle ilgili tartışmalardan biri de 'banka şubelerine yakın bir zamanda ihtiyaç kalmayacak' şeklinde. Tamamen şubesiz bir bankacılık mümkün mü? Bu tartışmalar hakkındaki düşünceleriniz neler?**

Banka şubelerine ihtiyaç kalmayacak fikri, yakın zamanda pek mümkün gözüküyor. Fiziki olarak para kullanımı devam ettikçe şubeleşme ihtiyacı olacak, ancak eski tip şubelerin yerini dinamik ve dijitalleşmeye uygun şubeler alacak. Bu nedenle VakıfBank olarak şube sayısını azaltmak yerine yenilikçi yaklaşımlar geliştiriyoruz. Konvansiyonel şubelerden bazılarını dijitalleşme trendlerine uygun şekilde dönüştürüyoruz. Örnek olarak ticari ve özel bankacılık şubelerimizle hedef odaklı hizmet kalitemizi artırdık. 35 ticari şube açtık. Ticari bankacılık anlayışımızı Mobil Saha Satış Uygulamamız (MSS) ile destekliyoruz. MSS ile saha ekipleri oluşturup müşterinin ayağına giderek tüm işlemlerini ofisinde yapabiliyoruz. Bir diğer uygulamamızla özel bankacılık şubeleri ile üst gelir grubunun tüm klasik bankacılık ihtiyaçlarının yanı sıra parametrelerini kendilerinin belirlediği özel yatırım danışmanlığı ve yönetimi hizmeti veriyoruz. Bugüne kadar 8 özel bankacılık şubesi açtık. Özel bankacılık şubeleriyle hem müşterilerimize karlı yatırım yapma imkânı tanıyoruz hem de bankamızın kârlılığını artırıyoruz.

## Blokzincir dünyası oldukça büyük

**Blokzincir dönüşümünü, tüketicinin bir tasarruf, birikim aracı olarak değerlendirmesi için planlarınız neler?**

Tüketiciler açısından bakıldığında, blokzincir teknolojisinin dijital paradan dijital altına, dijital ödül ve sadakat puanına ve işlemlerine kadar birçok alanda kullanılabileceğini öngörüyoruz. Yakın zamanda Takasbank'ın öncülüğünde ilk fiziksel altına dayalı blokzincir tabanlı transfer sistemi BiGA'yı (1 gram altın) uygulayan ve deneyimleyen bankalardan biri olduk. Bu alanlarda hem girişimlerimizi sürdürmeye hem de ortak girişimli projelerde paydaş olarak görev almaya devam ediyoruz.

bulan süreçleri dakikalara indirmeyi başardık. Yani malın yurtdışından alımı, taşınması, gümrük işlemleri, tekrar yurtiçine taşınması, beyannamelerin ödenmesi, bütün vergilerin ödenmesi süreçleri hepsi blokzincir üzerinde dakikalar içinde tamamlanabiliyor.

## DİJİTAL CÜZDAN YAYGINLAŞACAK

**Geleneksel ticaretten e-ticarete yönelme, ödeme sistemlerini daha stratejik bir noktaya getirdi. Ticaretteki bu değişimin bankacılığa etkisini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

e-ticaret ekosistemindeki değişimlerin en önemli etkisi, ödeme hizmetleri alanında oldu. Ödeme sistemlerinde yeni teknolojilerin gelişmesi ile birlikte kredi kartı ya da banka kartı dışındaki yöntemler üzerinden de ödemeler gerçekleştirilmeye başlandı. Yakın zamanda dijital cüzdanların kullanım oranlarının kredi kartlarını geride bırakarak e-ticaret içinde en yaygın ödeme yöntemi haline gelmesini bekliyoruz. Dünyadaki ödeme hizmeti eğilimlerine paralel olarak Türkiye'de de son yıllarda kart saklama çözümlerinin kullanımı arttı. Ancak dünya ortalamasında en hızlı yaygınlaşan online ödeme yöntemi olan dijital cüzdanların kullanımı, ülkemizde henüz istenen seviyeye ulaşmadı.

Önümüzdeki dönemde API (uygulama programlama arayüzü) başta olmak üzere platform odaklı yeni iş modelleri geliştirilecek. Dijital gerçeklik ve nesnelerin ticareti alanlarındaki yeni teknolojilerin kullanımı ile e-ticaret ekosistemi de gelişmeye devam edecek.

Bununla birlikte deneyim odaklı e-ticaretin giderek ön planda yer alması, sosyal medya ve mobil gibi kanalların artık yeni normlar olarak gelişmesi ile müşteri yolculuğuna ve müşteri davranışlarına ilişkin veriye dayalı iş modelleri ve yaklaşımlar oluşturma gerekliliği daha da ön plana çıkacak. VakıfBank olarak şu ana kadar özellikle mobil alanda sağladığımız fark yaratan ve öncü çözümlerimiz ile bir yandan geleneksel ticaretin e-ticarete geçişine tanıklık ederken, diğer yandan müşterilerimize kesintisiz bir deneyim yaşatarak işlemlerin en güvenli şekilde gerçekleştirilmesini sağlıyoruz.



# Patent başvurularında yeni dönem

**Türk Patent ve Marka Kurumu, online başvuru sistemini daha işlevsel hale getiren EPATS uygulamasını devreye alarak yeniledi. 1 Ocak 2020'den itibaren online işlemler sadece EPATS uygulaması üzerinden yapılacaktır.**

ŞEREF KILIÇLI

**T**ÜRK Patent ve Marka Kurumu'na 2018'de 7 bin 349 yerli patent ve 11 bin 155 yabancı patent başvurusu yapıldı. Türkiye 2023'te yerli patent başvuru sayısını 20 bine çıkarmayı hedefliyor. Patentli ürün, hizmet ve teknoloji elde edilmesi, Ar-Ge çalışmalarının ne kadar verimli olduğu konusunda da önemli bir gösterge olarak kabul ediliyor.

**İTO'DA ANLATILDI**

İTO, patent ve marka konusunda önemli toplantılara ev sahipliği yapmayı sürdürüyor.

İTO'da gerçekleştirilen Patent ve Marka Vekilleri Bilgilendirme seminerinde, Türk Patent ve Marka Kurumu Elektronik Başvuru Sistemi'nin (EPATS) işleyişi ve sağladığı kolaylıkları, Türk Patent ve Marka Kurumu Başkan Yardımcısı Cemil Başpınar ve kurum yetkilileri anlattı. Toplantının açılış konuşmasını İTO Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Doğan Salman yaptı.

**SİNAİ MÜLKİYET**

Sinai mülkiyet hakları alanında, Türk Patent ve Marka Kurumu'na başvuru ve tescil işlemlerinin sorunsuz ve en doğru şekilde

ilerleyebilmesinin zaman ve maliyet kaybının önüne geçtiğini belirten Salman, "En önemlisi de hak kayıplarını engelliyor. Sinai mülkiyet haklarına ilişkin hizmetleri kaliteli, etkin ve hızlı bir biçimde yürütmek, bu alanda sağlıklı ve güvenilir bir danışmanlık hizmeti almak son derece önemli" dedi.



## e-devlet bağlantılı

Türkiye'de büyük bir dijital dönüşüm gerçekleştiğini vurgulayan Türk Patent ve Marka Kurumu Başkan Yardımcısı Cemil Başpınar, "EPATS uygulamamız e-devlet üzerinden yapılacak kimlik doğrulama ile gerçekleşiyor. Sistemde, Türk Patent ve Marka Kurumu'na başvurularınızı yönetebileceğiniz bir alan var" dedi. EPATS'ın patent ve marka vekillerinin işlemlerini kolaylaştıracak bir sistem olduğunun altını çizen İTO Medis Üyesi Kemal Yamankaradeniz ise "İşlerimizi tek bir ekrandan takip etme imkanı oluştu. Türkiye'nin bu

değişim ve dönüşüm sürecinde patent ve marka vekillerine çok ihtiyaç var" diye konuştu. Türk Patent ve Marka Kurumu'na, online başvuru işlemleri bir önceki platform olan Çevrimiçi Evrak Sistemi (ÇES) üzerinden de yapılabilirdi. Patent ve marka vekilleri geçiş sürecinde işlemlerini hem ÇES hem de EPATS üzerinden yapabilmeye imkanı verildi. Ancak 1 Ocak 2020'den itibaren EPATS'ın dışında başka bir uygulama kullanılmayacak. Patent ve marka vekilleri bu tarihten itibaren daha modern, hızlı ve işlevsel olan EPATS sistemiyle devam edecek.

## Fikri mülkiyet akademisi

İTO'daki toplantıda, fikri mülkiyet alanında eğitim, danışmanlık ve koordinasyon faaliyetlerini yürütmek üzere kurulan Fikri Mülkiyet Akademisi de gündeme geldi. Akademinin çalışma usul ve esaslarının belirlendiği yönetmeliğin 14 Kasım'da Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdiği hatırlatıldı. Fikri Mülkiyet Akademisi Yönetmeliği, Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Türk Patent ve Marka Kurumu tarafından hazırlanmıştı. Akademinin görev ve yetkileri arasında; alan araştırmaları, danışmanlık hizmetleri ile ulusal ve uluslararası standartlara uygun personel belgelendirmesi yaparak fikri mülkiyet alanında kamu ve özel sektör çalışanlarının mesleki bilgi ve becerilerinin uluslararası normlar çerçevesinde oluşturulmasını sağlamak da var.

## Ticaret sicil işlemlerinde taşınma kolaylığı

**Ticari işletmeler ile ticaret şirketlerinin merkezlerinin, bir başka ticaret sicili çevresine taşınması ile ilgili işlemlere kolaylık sağlandı. Buna göre şube tescil taleplerinde merkezin sicil kaydının onaylı örneği ile Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi'nin ibrazı gerekmeyecek.**



TİCARET Sicili Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın imzasıyla Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, ticari işletmeler ile ticaret şirketlerinin merkezlerinin bir başka ticaret sicili çevresine taşınmasına ilişkin tescil talepleriyle şube açılış tescil taleplerinde, merkezin sicil kaydının onaylı örneği ile merkezde yapılan en son tescilin yayımlandığı Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi'nin ibrazı gerekmeyecek.

**DAHA AZ MALİYET VE BELGE**

Böylece merkez nakli ile şube açılış talepleri daha az maliyet ve belgeyle yapılabilir. Ticaret sicili işlemlerinin MERSİS ile elektronik ortama taşınmasıyla ticaret şirketleri ve ticari işletmelerin merkez kayıtlarında meydana gelen değişiklikler şube kayıtlarında da tescil

edilmiş sayılacak.

Söz konusu düzenlemeyle, tacirin merkez kayıtlarında yapılan ve şubelerde de tescil edilmesi gereken değişiklikleri ayrıca şubede tescil ettirmesi gerekmeyecek, tacirin hem mali hem de operasyonel külfetleri azaltılacak.

**YAPISAL DÜZENLEME**

Ticaret Bakanlığı, il merkezleri dışındaki odalarda müdürlük kurabileceği gibi müdürlüklere bağlı şubeler de kurabilecek. Ayrıca oda yönetim

kurulunun teklifi ve Bakanlığın onayıyla aynı müdürlüğe bağlı şubeler ve temsilcilikler kurulabilecek.

Tescil işlemleri müdür, müdür yardımcısının yanı sıra diğer personel arasından atanacak olan tesile yetkili personel tarafından da yapılabilir.

Müdür ve müdür yardımcılarını, ilgili oda yönetim kurulunun teklifi üzerine veya Bakanlığın uyarısına rağmen 30 günde teklif edilmemesi halinde resen Bakanlık tarafından atanacak.

## Yük arabaları ithalatında ilave gümrük vergisi

Avrupa Birliği ve Türkiye'nin Serbest Ticaret Anlaşması imzaladığı ülkeler hariç diğer ülkeler menşeli olan 'forkliftler, kaldırma ve elleçleme tertibatı olan diğer yük arabaları' ithalatında yüzde 6-6.5 ilave gümrük vergisi uygulanacak. Konuya ilişkin Cumhurbaşkanı Kararı, 45 gün sonra yürürlüğe girmek üzere Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, Avrupa Birliği ve Türkiye'nin Serbest Ticaret Anlaşması imzaladığı ülkeler hariç diğer ülkeler menşeli olan 'forkliftler (akülü ve dizel), kaldırma ve elleçleme tertibatı olan diğer yük arabaları'nın ithalatında yüzde 6-6.5 ilave gümrük vergisi uygulanmasına karar verildi.

## SIAL CANADA 2020

Montreal / Kanada  
15-17 NİSAN 2020

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



## DÜNYANIN GIDA PROFESYONELLERİ AMERİKA KITASINDA BULUŞUYOR

### SIAL CANADA 2020

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

### ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı :** 9 m²  
**Katılım bedeli :** 5.000 TL/m²  
**1. Ödeme :** Talep edilen m² x 1.000 TL  
Başvuru ile birlikte  
**2. Ödeme :** Kalan bedelin %50'si  
10 Ocak 2020  
**3. Ödeme :** Bakiye Bedel  
6 Mart 2020
- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
  - İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

**Teşekkür eder, saygılar sunarız.**

### 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 CANADA 2020" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.**



İSTANBUL  
TİCARET  
ODASI 1882

**Sibel Tayanç / Çağrı Oluç**

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





# 2020 yol haritası birlikte çiziliyor

**İ**stanbul Ticaret Odası Meclisi, 20. Dönem 2'nci Çalışma Toplantısı'nı Abant'ta gerçekleştirdi. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "2020 İş Programı'nın kalkış noktası, sizin fikirleriniz olacaktır. Burada biz, 'gelecek resmi'ni sizinle birlikte çezeceğiz" dedi.

İş dünyasının temsilcileri olan İstanbul Ticaret Odası Meclis Üyeleri, Bolu'da düzenlenen İTO Meclisi 20. Dönem 2'nci Çalışma Toplantısı'nda bir araya geldi. Abant'ta 6-8 Aralık 2019'da yapılan toplantının açılışında konuşan İTO Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, "Bu toplantımızın amacı, İTO'nun 2020 yılı İş Programı'nı,

Odamızın bundan sonraki çalışmalarını sizinle birlikte tespit etmek" dedi.

## ÖNERİLER DEĞERLİ

Sektörleri temsil eden meclis üyelerine seslenen Avdagiç, "Sizden gelen önerilerle, gelecek yılın iş programını oluşturup İTO'nun 2020 yılı yol haritasını çezeceğiz. Muhtemel hataları, unutulmuş noktaları, varsa

dikkatimizden kaçan hususları sizin aklınızla, sizin önerilerinizle aydınlatacağız" diye konuştu.

## GELECEK İÇİN

Şekib Avdagiç, konuşmasına şöyle devam etti: "2020 İş Programı'nın kalkış noktası, sizin fikirleriniz olacaktır. Elbette bizim Yönetim Kurulu ve idare olarak birtakım projelerimiz var. Ancak

bu hayata verecek olan sizlersiniz. Daha da önemlisi, sizin yapıcı eleştirileriniz bizim yolumuzu aydınlatan fenerlerdir.

Burada konuşulan her konu, ifade edilen her başlık, Odamızın vizyonuna yeni bir boyut getirecektir. Eğer vizyon, 'gelecek resmi' demekse, biz bu gelecek resmini, İTO'nun resmini sizinle birlikte çezeceğiz."



İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Yönetim Kurulu Üyeleriyle birlikte Bolu Valisi Ahmet Ümit'i ziyaret etti. Avdagiç, Vali Ümit'e İTO'nun yayımladığı Kapalıçarşı kitabını hediye etti.



## Tecrübeleriniz motivasyon kaynağımız

İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Öztürk Oran, sektörleri temsil eden meclis üyelerine birlik ve gayret çağrısı yaptı. "Elimizdekilere sahip çıkmak, zenginliklerimizin farkında olmak, bunları nasıl daha ileri taşıyabileceğimizi konuşmak... Bugün, hayal ettiğimiz, çabaladığımız, ufuktaki Türkiye ve İstanbul

Ticaret Odası'nın gelecek vizyonu için bir aradayız" diyen Öztürk Oran, şöyle devam etti: "İş dünyası olarak bizim için de asıl mesele budur. İnanıyorum ki, bu çalışma toplantısında, ortak akılla varacağımız sonuçlar ve birbirimizle paylaşacağımız tecrübeler, hedeflerimizde giden yolda bizler için önemli bir motivasyon kaynağı olacaktır."



## Belediye Başkanı Özcan'ı ziyaret

İTO Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay ve İTO Genel Sekreter Yardımcısı Özcan Tokel, Bolu Belediye Başkanı Tanju Özcan'ı makamında ziyaret etti. Görüşmede Belediye Başkanı Özcan, kenti ve yapılan çalışmaları anlattı.

## BTM, startup'ların itici gücü

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, çalışma toplantısında İTO'nun, iş fikri olan girişimci adaylarını yetiştirmek için kurduğu Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) hakkında da bilgi verdi. Avdagiç, şunları söyledi: "Biz BTM'nin doğru bir proje olduğuna inandık ve faaliyetlerimizin odak noktasına koyduk. Bu doğru yaklaşımla birlikte 2017'de 30 startup ve 83 girişimci ile yola çıkan BTM, şimdi 300 startup ve yaklaşık 700 girişimci ile 10 kat büyüdü."

Öte yandan, İTO Meclisi'nin çalışma toplantısında, İTO'nun ana ortaklarından olduğu Teknopark İstanbul'un Genel Müdürü Bilal Topçu da bir sunum yaptı.



## BAUMA CTT RUSSIA 2020

Moskova/Rusya Federasyonu  
26-29 MAYIS 2020

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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

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

### BAUMA CTT RUSSIA 2020

- 55.000 m<sup>2</sup> sergileme alanı
- 19 ülkeden 603 katılıma
- 55 ülkeden ve Rusya'nın 71 bölgesinden 22.726 ziyaretçi
- 21. kez düzenlenecek Rusya'nın en büyük inşaat endüstrisi fuarı
- Bauma fuarları zincirinde İstanbul Ticaret Odası organizasyonlarının yükselen grafiği

### ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı:** 12 m<sup>2</sup>  
**Katılım bedeli:** 3.420 TL/m<sup>2</sup>  
**1. Ödeme:** Talep edilen m<sup>2</sup>x2.000 TL Başvuru ile birlikte  
**2. Ödeme:** Kalan bedelin %50'si 14 Şubat 2020  
**3. Ödeme:** Bakiye Bedel 8 Mayıs 2020
- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'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 "BAUMA CTT RUSSIA 2020" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



Akif Gönülcü / Çağrı Oluç / İdil Aslantaş

Tel : 0212 455 61 19 / 0212 455 61 05 / 0212 455 61 13  
 GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26  
 E-Posta: akif.gonulcu@ito.org.tr / cagri.oluc@ito.org.tr  
 idil.aslantas@ito.org.tr

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



İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Abant programı kapsamında Bolu Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Türker Ateş'i de ziyaret etti. Ziyarette, her iki Oda'nın Yönetim Kurulu Üyeleri de bir araya geldi.



2020'DE

# Yüzde 5 büyüme için parola yatırım-üretim



Fotoğraflar: KAMİL ÇATAK

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, uluslararası kuruluşların Türkiye ekonomisine ilişkin 2020 tahminlerini yukarıya revize edip en az yüzde 3'lük büyümeyle işaret ettiğini hatırlatarak, "Yüzde 5 büyümeyi yakalamamız hiç şaşırtıcı olmayacak" dedi.

2020'nin dört çeyreğinin dördünde de pozitif büyümenin gerçekleşeceğine inandıklarını belirten Başkan Avdagiç, "Yüzde 5 büyüme için itici gücümüz, tüketimden ziyade üretim ve yatırımlar" dedi. Avdagiç, 2020'de de ihracat odaklı faaliyetlere devam edeceklerini vurguladı.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL  
MÜGE BİBER - ŞEREF KILIÇLI

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, aralık ayı olağan meclis toplantısında yaptığı konuşmada, 2019'da dünya ekonomisinde büyümenin yüzde 3 seviyesinde gerçekleştiğini hatırlatarak, bu oranın son 10 yılın en düşük büyüme hızı olduğunu söyledi. Gelecek yılki ABD seçimlerinin ekonomiyi de politikayı da etkileyeceğini işaret eden Avdagiç, "Kasımda yapılacak ABD seçimleri büyük ölçüde ekonomiye dayalı gelecektir. Bu çerçevede, Amerikan faizleri, uzunca bir süre, en azından yatay kalacak. Hatta 2020'de ABD'de faizlerin daha da düşürülmesi mümkün" diye konuştu.

## TÜRKİYE'NİN LEHİNE

Avdagiç, bu durumun Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin lehine sonuçlar vereceğine değinerek, şöyle konuştu: "Gelişmiş ülkelere göre halen yüzde 50'nin, gelişmekte olan ülkelere göre ise yüzde 40'ın üzerinde iskonto olan Türkiye varlıklarının cazibesini artırıyor. İkinci olarak dünya ekonomisini olumsuz yönde etkileyen ABD-Çin ticaret savaşlarının bir süreliğine de olsa hız kaybedeceğini söyleyebiliriz. Bir başka ifadeyle bu konu, ABD seçimlerine kadar gündemi çok fazla meşgul etmeyecek gibi. Dolayısıyla bu durum, dünya ekonomisi için önemli bir fırsat penceresi açabilir."

## HÜKÜMET BERTARAF ETTİ

Geçtiğimiz yıl ağustos ayından itibaren Türk ekonomisine karşı

başlatılan kısaç operasyonunu anlatan Avdagiç, operasyonun ardından reel sektörde gerileme yaşandığını hatırlattı. Avdagiç, gelişmelerden istihdamın da etkilendiğini vurgulayarak, hükümetin aldığı çeşitli tedbirlerle, bu sarmal ve itilmeye çalışılan kaotik ortamın bertaraf edilmeye çalışıldığını anımsattı.

## SÖN ÇEYREKTE BÜYÜME

Avdagiç, 2018'in son çeyreğinde başlayıp, 2019'un üçüncü çeyreğinde sonlanan üç çeyreklik daralma döneminin yaşandığını belirterek, şunları kaydetti: "Üçüncü çeyrekte Türkiye ekonomisi, yüzde 0.9 büyüyerek yeniden büyüme patikasına girdi. Bunu sürdürmeliyiz. Yeni Ekonomi Programı'ımızda (YEP) hedeflendiği gibi 2019'da yıllık yüzde 0.5 büyümeyi yakalamamız bizim için çok önemli. Bunun için de son çeyrekte yüzde 4.5 büyümeye ulaşmalıyız. Türkiye ekonomisi bu büyüme trendini

sürdürüp son çeyreği de ciddi bir büyümeyle kapatacak. Zaten veriler de bu yönde... 2020'nin dört çeyreğinin dördünde de ekonomik performansımız sayesinde pozitif büyüme yaşamayı bekliyoruz. Yıllık büyüme oranında, YEP'te hedeflendiği gibi yüzde 5 büyümeyi yakalamamız hiç şaşırtıcı olmayacak."

## YENİ BİR BASKI OLMAZ

Avdagiç, Türkiye'ye kök söktüren uluslararası kuruluşların Türkiye ekonomisine ilişkin 2020 tahminlerini yukarıya revize ederek en az yüzde 3'lük büyümeyle işaret ettiğini aktararak, "2019'da küresel ekonomik konjonktür, yıl içinde Türkiye'nin lehine döndü. ABD ve Avrupa'da merkez bankaları parasal genişlemeye geçti. Bu da bize olumlu yansıdı. Bu parasal genişleme olmasaydı, TL'de ciddi değer kaybı olabilirdi. Dolayısıyla küresel faiz gerilemesi, Türkiye'nin bu süreçten daha kolay geçmesini sağladı" diye konuştu. Gelecek yıl küresel faizlerde gerileme ve yükseliş beklenmediğinden bahseden Avdagiç, bu durumun Türkiye'ye dış kaynaklı yeni bir baskı gelmeyeceğine işaret ettiğini söyledi.

## Sadece tüketimde kalamayız

İTO Başkanı Avdagiç, Türkiye'nin hükümet ve özel sektör olarak büyüme ve gelişme hikayesini birlikte yazacağını vurgulayarak, "Türkiye, her sene yüzde 5'in üzerinde büyüme sağlamak zorunda. 2020 için de yüzde 5 büyümeyi temin etmek için itici gücümüz, tüketimden ziyade üretim ve yatırımlar. Sadece tüketimde kalırsak, başkasının ürettiklerini tüketen piyasa oluruz. Büyüme hedeflerimizi tutturamayız. Bu durumda da bütçe hedeflerimiz tutmaz" diye konuştu. Ekonominin yeniden büyüme patikasına girmesi ile yetinilmemesi gerektiğine dikkat çeken Avdagiç, bu yeni büyüme ivmesinin iyi ve akıllıca kullanılması gerektiğini kaydetti.

## Krizlerin tek reçetesi 'ihracat'

Şekib Avdagiç, ekonomik badirelerin ve krizlerin tek reçetesinin 'ihracat' olduğunu vurgulayarak, 2020'de de ihracattan vazgeçilmeden yola devam edilmesi gerektiğini anlattı. Ticaret savaşlarının bitmediğinin altını çizen Avdagiç, şu değerlendirmelerde bulundu: "Ticaret savaşları bitmeyecek.

Avrupa Birliği'nde büyüme de bu sene daha iyi olacak. Bu ikisini iyi değerlendirebilirsek, ihracat hanemize 'büyük bir artış' yazabiliriz. İthalat noktasında da önlemleri almaktan çekinmemeliyiz. Ülkemiz, hiçbir ülkenin pazarı değil. Biz ithalatı üretimimizin destekleyicisi olarak düşünmeliyiz. Elbette yerli sanayimizi koruyacak önlemleri tereddütsüz almalıyız. Aksi takdirde ekonomik

iyileşmemiz, başka ülkelerin ekonomik üretimlerini canlandırmaya yarar hale gelir. Sonuçta ihracat ve ithalat rakamlarında YEP'te ortaya konan hedeflere yakın rakamların gerçekleşmesini bekliyoruz. Hükümet, bu konuda oldukça kararlı. Rakamları farklılaştıracak bir gelişme gördüğünde anında müdahale etmekten çekinmiyor. Bizce de çok iyi yapıyor."



## Kredilerin üretime yönelmesi güven verecek

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, ekonomik büyüme ile tam istihdam arasındaki bağın önemini vurgulayarak, şunları kaydetti: "Tam istihdam, tüm ekonomik faktörlerin verimli şekilde kullanılmasını tanımlamak için kullanılır. İstihdam her zaman en yakın takibe aldığımız bir faktör. Bu gerçeğin farkında olan hükümetimiz, 2018'den itibaren istihdam seferberliği başlattı, istihdamı özendirici tedbirler aldı. İstihdamı kabul edilebilir bir düzeyde tutmaya gayret etti. Beklentimiz, 2020'de işsizlikte gerileme olması yönünde.

Temennimiz ise istihdam hedefinde hem 2019 hem de 2020'de Orta Vadeli Program (OVP) hedeflerinin tutturulması." Kredilerde son aylarda yaşanan artışın ekonomiyi canlandıran bir unsur olduğunu belirten Avdagiç, "Kredilerin, daha çok ve ağırlıklı üretime ve yatırıma yönelmesi, ekonomimizin geleceği için bize güven verecek. Bu yüzden hükümetimizden 2020'de yatırıma ve üretime yönelik kredileri, uygun faiz oranlarıyla artırmasını bekliyoruz" diye konuştu.



## MECLİS KÜRSÜSÜNDEN YANSIMALAR

## Cari açığımızın bir numaralı ilacı kömür



**Hüseyin Akarçesme / Doğal ve İşlenmiş Katı Yakıt Meslek Komitesi:** Kömür,

günümüzde kısmen sobalarda bireysel olarak, apartmanlarda merkezi ısıtma şeklinde, fabrikalarda da toz ve fındık şeklinde ebatlandırılarak enerji amaçlı ve büyük çapta da termik santrallerde elektrik üretiminde kullanılıyor. Bazı sanayi dallarında hammadde olarak da görevini devam ettiriyor. Şuan Türkiye’de büyük santral projelerinin bazılarının bittiği, bazılarının yapımının hızla devam ettiği ve planlanmış, yapılacak santrallerin de olduğu bir gerçek. Devletimiz bu santrallerin sayısının daha da çoğaltmasını öngörüyor. Var olan yerli malımların enerjiye dönüştürülmesi kaçınılmaz oldu. ‘Cari açığımızın bir numaralı ilacı kömürdür’ durumu oluştu. Cari açığımızın azalması ve akabinde kapanır hale gelmesi, yerli enerji sayesinde olacağı artık her kesim tarafından bilinmeli. Termik santrallerin kurulumu da bu nedenden dolayı elzem hale geldi.

## Faizlerin düşmesi güzel bir gelişme



**Halit Örgad / Ev Tekstili Meslek Komitesi:** İç piyasa için çözüm önerisinde

bulunmak istiyoruz. İç piyasadaki sorunlardan biri, peşin vergi. Eğer KOBİ’ler, üretim olacaksa ve sanayi ayakta kalacaksa peşin vergi sorununa çözüm bulunmalı. Diğer bir önerim ise SGK primleri. Primler, 2021’in sonunda kadar yüzde 50 indirilmeli. Elektrik ve doğalgaz zamları da 2020’nin sonuna kadar ertelenmeli. Bunun dışında faizlerin düşmesi de güzel bir gelişme. Bir diğer konu ise fabrikalar. TOKİ’nin yapması gereken iş, fabrika kurmak. Bugün bir girişimci Türkiye’de fabrika kurmaya kalktığında başlangıç aşamasında maddi zorluğa giriyor. Devlet bunu halletsin, girişimcilere 20 yıllık kiraya versin. Kira öder gibi fabrikanın parası ödensin. O zaman üretim patlar. Kurulacak fabrikanın önceliği de üretim ihtiyacına göre belirlensin. Başkanımızdan bu konuda destek rica ediyoruz.

## Tarıma yönelik sanayi olmalı



**İsmail Hakkı Öksüz / Döküm ve Metal İşleme Meslek Komitesi:** Ülkelerin

maddi gelişmişlikleri temel alınırken birinci gösterge kişi başı milli gelir, ikincisi ise enerji tüketimidir. Ancak çok enerji tüketiliyor olması çok istihdam anlamına gelmiyor. Maddi büyümedeki artışla istihdam ve enerji tüketimindeki artış farklı yönde geliyor. Otomatik makinelere geçiş verimliliği artırırken, enerji tüketimini ve istihdamı düşürüyor. Bu durumun sebebi sanayileşmesini ileri taşımış ülkelerin yükte hafif, pahada ağır konulara yönelmesi. Büyüme, enerji tüketimini ve istihdamı düşürüyor. Burada makas, küçüklerin aleyhine açılıyor. Bu, işsizliğin artmasına neden oluyor. Artan

işsizlik hizmet sektöründe istihdam artırılarak çözülmeye çalışılıyor. Çalışanlar arasında ücret dağılımı farklı oluyor. Zengin ile fakir arasında uçurum oluyor. Gelir dağılımındaki eşitsizlik, sorunları büyütüyor. Kalkınma ve gelişmişlik dengeli olmalı. Aksi takdirde aksak olur. Çalışmadan zengin olma hevesimiz tüm buhranların temel sebebi. Üretim azaldıkça işsizlik artıyor, sonuçta kısır döngü var. Dünya ‘her an ekonomik bunalım çıkacak’ diye bekliyor. Asıl olan üretim. Üretimin motor gücü ise sanayi. Küresel teknoloji firmalarının hisse senetlerinin artması bizi kandırmasın. Teknolojik üretimler değerlerinin çok üzerinde hisse satışları yapıyor. Bu teknolojik üretimlerin işsizliğe, gıdaya, giyinmeye ve rahata katkısı yok. Üretim öyle olmalı ki hem yapıtrana hem çalışana hem de halka faydalı olmalı. Bu açıdan bakılınca öncelik sanayide ve sanayide de tarıma yönelik sanayi olmalı.

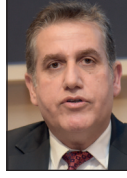
## Yerli yazılıma geçmeliyiz



**Fahrettin Oylum / Bilgi Teknolojileri Meslek Komitesi:** Bazı büyük ülkelerin

milli yazılım kullanmada ciddi kararları var. Çin ve Rusya bu konuda adım attı. Bizler uzun zamandır yerli yazılım ve donanım kullanımının önemine işaret ediyoruz. Ancak bugün sektörün bu konuda yeterli özeni göstermediğini düşünüyoruz. Özel sektör, verilerini yabancı yazılım firmalarına teslim etmiş durumda. 2020 itibarıyla bu konuyu ciddi ele almalıyız. Yerli yazılım, yalnızca bilişim sektöründe değil tüm sektörlerde kullanılmalı. Hepimizi bekleyen tehlike hiç uzak değil. Dijital alanda milliliğin büyük ekonomilerde en önemli gündem maddesi olduğunu bilmeliyiz. Bu süreçte ilk adım olarak yabancı yazılım firmaları ile yapılan sözleşmeler gözden geçirilmeli. Herhangi bir anlaşmazlık durumunda yetkili olarak Türk mahkemelerinin belirlenmesi, olası bir ambargoya karşı koruma sağlar. Dijital dönüşüm sürecini nasıl yöneteceğimiz önemli. En çok kalifiye elemana ihtiyacımız var. Önümüzdeki dönemlerde robotların iş hayatında aktif olacağı ön plana alınmalı. Savunma robot ligi, sağlık robot ligi, sanayi robot ligi, hizmet robot ligi gibi birçok alt lig oluşturabilecek firmalarımıza; belediyeler ve STK’lar tarafından destek sağlanabilir. Bu bize, bu mecranın üreticisi olan gençler hedefini de sağlar. Sadece yapay zekâ teknolojileri, 2030’a kadar dünya ekonomisine 15.7 trilyon dolar katkı sağlayacak.

## Milano ve Paris’ten geri kalır yanımız yok



**Nesim Ayyıldız / Kumaş Meslek Komitesi:** Yakın zamanda iki B2B etkinliği

yaptık. Birincisini martta yaptık ve 8 ülkeden 162 firma katıldı. İkincisini ise kasımda yaptık. Bundan böyle Gate of Business temasıyla Textile B2B İstanbul adıyla gerçekleştirme kararı alındı. İkinci organizasyon daha başarılı oldu, 8 ülkeden 500 ithalatçı firma ile İTO üyesi 86 firmayı buluşturduk. Bu sürecin güzel yansıması oldu. İki gün süren etkinlikte 4 bin 500 iş görüşmesi oldu, çok sayıda anlaşma yapıldı. Desteği için Başkanımıza, Yönetim Kuruluna, komite üyelerimize

ve İTO çalışanlarına teşekkür ediyorum. Organizasyonun, ilkbahar ve sonbahar olarak yapılmasına karar verildi. İstanbul’da tekstil fuarının olmaması eksiklik. İstanbul’un, Milano’ndan ve Paris’ten geri kalır yanı yok. B2B organizasyonlarımız fuar için bir temel oldu. Bunu gerçekleştirmek için irademizi kullanmamız yeterli olacak. Etkinlik, Oda’mızın ‘Global Nefes İhracat Yılı’ hedefine de katkı verdi. Firmalar arasında sürdürülebilir ilişki geliştirildi. Bu tür faaliyetler ülkemizin marka değerine katkı veriyor. 100 bin metrekarelik fuar hedefi için sektörümüzün, üstüne düşeni yapacağı konusunda taahhütte bulunuyoruz.

## Tahkim müessesesi tanıtılmalı



**Sait Kılıç / Kargo, Posta ve Depolama Meslek Komitesi:** Yönetim Kurulumuzun

başarılı olabilmesi için medis ve komite üyeleri, 400 bini aşkın üyesiyle yakın temasta bulunmalı. Türkiye’nin en önemli sorunu dava süreçlerin uzaması ve geciken adalet. Türkiye’de adalet sürecine yardımcı olacak en önemli aktör tahkim müessesesi. Tahkim müessesesi güçlendirilmeli, tanıtılmalı. Tahkim konusunda, İTO bünyesindeki İTOTAM var. İTO’yelerine bu konuda bilgi verilmeli. Odamız gazetesinde Türkiye-İsviçre tahkim toplantısının yapıldığını okuduk. Toplantıdan önce İTO meclis üyelerine katılım için bilgi verilmeli. Küçük işletmelerin en önemli sorunu finansı erişememe. Başında, ‘yüksek komisyona fren’ manşetlerini okuyoruz. Ancak bu düzenlemelerin nasıl ve ne şekilde olacağı konusunda bilgi eksikliği var. İTO yönetimi, düzenlemelerin hangi oranda gerçekleşeceği hakkında toplantı yapmalı, finans sektöründen temsilciler toplantıda olmalı. Gelir vergisi, emlak vergisi ve diğer vergilerdeki değişiklikler de anlatılmalı.

## Yeni yılda e-arşive geçeceğiz



**Hacı Demir / Mali Müşavirlik Meslek Komitesi:** 1 Ocak 2020’den

itibaren e-arşiv uygulamasına geçeceğiz. Önümüzdeki günlerde üyelerimize yönelik bilgilendirme toplantısı yapılacak. Kişisel Verilerin Korunması Kanunuyla, her işletmeye idari para cezaları geliyor. Bu cezaların makul seviyeye çekilmesi için çalışma yapılmalı. Bu amaçla Odamız ile İstanbul Barosu arasında görüşme yapılınsın, düzenleme, piyasanın koşulları gözeticilerle gerçekleştirilsin. Sosyal Güvenlik Kurumu 5510 Sayılı Sosyal Güvenlik Sigortalar Kanunu’nda, bir genelge ile değişiklik yaptı. Buna göre şirketinde 2008 öncesinde devam eden sigortalılar için geriye dönük iptal geldi. Ama bugün, şöyle deniyor: ‘Hayır ben seni iptal ediyorum ve seni Bağ-Kur’dan borçlandırıyorum. SSK’ya ödediğin paraları yersiz prim olarak sayıyorum, bunların içinde işçiyeye ait olanları senin Bağ-Kur borcundan mahsup ediyorum, işverene ait olanları da işveren gelsin benden talep etsin.’ Bu kanun çıkışı 11 yıl oldu, emekliliği gelene deniyor ki; ‘Sen SSK’da emekli değilsin Bağ-Kur’da emeklisin.’

Her iki kanunda da bir milat kondu ama şimdi bir genelge ile kanunun önüne geçiliyor. Primler tavan düzeyinde ödeniyor, birden sizi asgari ücrete döndürüyor. Bu geriye dönüş bir sürü insanın emeklilik haklarının iptaline neden olacak.

## Üretici ödemeyi erken alırsa maliyet düşer



**Mustafa Manav / Meyve ve Sebze Meslek Komitesi:** Ben kabızmal olarak

markete satıyorum. Market bunu üç günde satıyor, en fazla 10 günde ürünlerin parasını alıyor. Bana neden sattığım ürünün parası, üç dört ayda ödeniyor. Hale mal gönderen üreticiye, malının değerini eğer 15 günde ödemezsek, belediyeye müracaatla bizim babadan kalan hallerimizin tahsis hakkının elimizden

alınmasını sağlayabilir. Ben de diyorum ki böyle bir kısıtlama getirilmeli, ister baş vurur ister baş vurmaz. Eğer üretici malını hale gönderdiğinde siz de ona üç ayda dört ayda ödeme yaparsanız, bu adam mecbur kredi kullanır. Geçen yıl bu yüzde 35’lere çıktı. Şimdi yüzde 12’lere indi. Ben bunu biraz uyku dönemi olarak görüyorum. Her an her şey olabilir. Eğer üretici ödemesini erken alırsa bu maliyeti de düşürür ve bu da enflasyona yansır.

## Okulumuz, hamilikten henüz faydalanamadı



**Mustafa Balkuv / Örne Kumaş, Çorap ve Trikotaj Meslek Komitesi:** 24 yıl evvel açtığımız

bir meslek okulumuz var. TRİSAD Tekstil Teknolojisi Meslek Lisemiz, Türkiye’deki en iyi 18 meslek lisesi arasında. İstanbul Milli Eğitim Müdürlüğü, İTO ve İSO olarak

hamilik projesini başlattık. Ancak bu hamilik projesinden okulum henüz faydalanamadı. Hamilik projesiyle ilgilenen Mustafa Büyükdede ile konuştum. ‘Destek verilecek mi bilmem lazım’ dedim. Okullan sırasıyla gezip ihtiyaçları tespit edeceklerini, daha sonra yönetimle görüşeceklerini, sonra da yönetimin bütçe konusunda karar vereceğini söyledi.

## İzolasyonda yerli ürün kullanılmalı



**Serkan Bilir / Restorasyon ve İzolasyon Meslek Komitesi:** 10 Kasım’da sektör

mensuplarımızla Cemile Sultan Korusu’nda sertifika töreni düzenledik. Sektör mensuplarımızın orada, başta kamu olmak üzere izolasyonda yerli ürünlerin kullanılması talebi oldu. İzolasyon sektöründe yerli üretim yapan firmalar var. Kamu, yerli ürün

için düzenleme yaptı, bunun takibi yapılmalı. Liman Han projesinin başlamasını önemli buluyorum. Bu konuda yönetim kuruluna teşekkür ediyorum. Oradaki kötü görüntü ve tarihi eserin çürütmesi önleniyor. Yap-İşlet-Devret projeleri faydalı fakat garantiler nedeniyle bazılarının mali yükleri var. Devletimiz, vatandaş, bu tür projelere hissedar yaparak mali yük getirmeden yapabilir. Böyle bir finansman yolu da sağlanabilir.

## Yeni bir logo yapılabilir mi?



**Ferhan Ademhan / Toptan ve Dış Ticaret Meslek Komitesi:** İstanbul Ticaret Odası

logomuzun neyi ifade ettiğini bilmiyorum. Üyelerimiz de bilmiyor. Acaba İstanbulumuzu ve ticareti temsil edecek şekilde yeni bir logo çalışması yapılabilir mi?

## 2020’ye moralli giriyoruz

Oda’nın Aralık ayı meclis toplantısının açılışında konuşan İTO Meclis Başkanı Öztürk Oran, 2019’un hem dünya hem de Türkiye için çetin bir yıl olduğunu söyledi. Oran, dünyada 2018’de düğümlenen meselelerin 2019’da da çözülmediğini ve küresel belirsizliklerle birlikte 2019’da hem küresel büyüme hem de küresel ticaret hacminin son 10 yılın en kötü performansını sergilediğini hatırlattı.

Türkiye’nin bu çetin yıldan

alınırın aklıyla çıkmayı başardığını belirten Oran, şöyle devam etti: “Üçüncü çeyrek büyüme rakamı yüzde 0.9 oldu. 9 aylık süreçten sonra ekonomide yeniden pozitif büyümeye geçmeyi başardık. 2019’daki ekonomik dengelenme süreci ülkemizin direncini, dirayetini ve küresel itibarını yukarı çekti. 2020’ye moralli, umutlu ve heyecanlı giriyoruz.”

Oran, İTO Başkanlarından İbrahim Çağlar’ın vefatının ikinci yıldönümü dolayısıyla

duygularını şöyle dile getirdi: “Rahmetli hayattayken, ‘insan ömrü ezan ve namaz arası kadar kısa’ dardi. Asıl mesele ne yaptığımız, geride neler bıraktığımız. Şu salonda hepimizin sedası yankılanırken, aslında geriye gerçekten miras bıraktığımız adımız ve yaptıklarımız değil mi? Bu ay anacağımız Mevlana, ‘ölüm son değil, bir vuslatır, ölüm Allah’a kavuşmaktır’ diyordu. Merhum Başkan da işte bu inançla yaşayan bir insandı.”

## Sadece Binaları Değil, Geleceği de İnşa Ediyoruz



Meclis toplantısından sonra başta İbrahim Çağlar olmak üzere, kuruluşundan bugüne kadar vefat etmiş tüm İTO mensupları için Kur’an-ı Kerim okundu, dualar edildi. Mekanları cennet olsun.



# e-ticarete başlamanın 3 kolay yolu



**e-ticarete girmekte geç kaldığınızı düşünüyorsanız kesinlikle yanılıyorsunuz. ABD, Çin, İngiltere, Almanya ve Hindistan gibi ülkelerle karşılaştırıldığında Türkiye'de e-ticaretin henüz emekleme safhasında olduğu açık. Peki, bir e-ticaret operasyonunu başlatmanın yolları neler?**

**2** 020'ye girerken Türkiye'de e-ticarete girmekte geç kaldığınızı düşünüyorsanız yanılıyorsunuz. Çünkü Türkiye'de işletmelerden son tüketicilere (B2C) yönelik e-ticaret pazarı daha yeni açılıyor. TÜSİAD ve Deloitte tarafından yayınlanan 'E-Ticaretin Gelişimi, Sınırların Aşılması ve Yeni Normlar: 2019' raporuna göre Almanya'da e-ticaretin pazar büyüklüğü 70 milyar dolara, İngiltere'de 123 milyar dolara ulaşırken, Türkiye'de henüz 6 milyar dolar seviyesinde. Bu, daha gidecek çok yolumuz olduğunun, yani önümüze çıkacak daha çok fırsatların var olduğunun bir göstergesi.

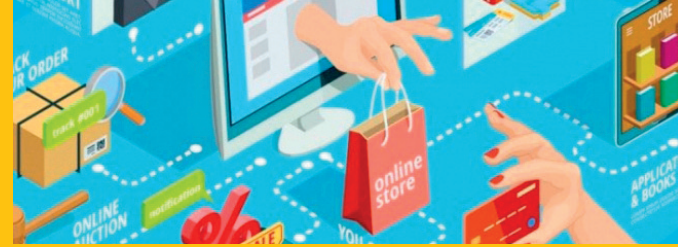
## NEREDEN BAŞLAMALI?

Peki, gerek yurtiçine gerekse yurtdışına yönelik bir e-ticaret operasyonu başlatmak istediniz ama nereden başlamanız gerektiğine dair fikir edinebilmek için mevcut seçenekleri görmek istiyorsunuz.

## İLK ATMANIZ GEREKEN ADIMLAR:

### Pazaryerlerinde mağaza açın

**Tüketiciler** herhangi bir satın alma işlemi yapmadan önce araştırma ve karşılaştırma yapmayı çok ama çok sever. Rakiplerle karşılaştırdığınızda ürününüze güveniyorsanız pazaryerlerinde e-mağaza açmak tam size göre. Üstelik, hepsiburada.com, N11, Amazon Türkiye gibi hazır pazaryerlerinde mağaza açmak ücretsiz. Bu dev pazaryerlerinde e-dükkan açabilmek için en azından bir şahıs firması olmanız ve sattığınız ürüne göre değişen oranlarda (genellikle yüzde 10-20 arası) bir komisyon ödemeniz gerekiyor. Resmi belgelerinizi sisteme yükleyip onay aldıktan hemen sonra ürünlerinizi satışa sunabilirsiniz. Tüm evraklarınız ve ürün, fiyat ve resim gibi listeleriniz hazırsa bir günde veya genellikle bir hafta içerisinde satış yapmaya başlayabilirsiniz.



### Kendi sitenizden satış yapın

**Yeter ki** satın. Markanıza yeterince güveniyorsunuz ve işinizin omurgasını e-ticarete oturtmak istiyorsunuz. Bu iş için biraz da bütçe ayırdıysanız kendi satış sitenizi kurup bağımsız mücadele etmeniz zamanı gelmiş demektir. Düşük maliyet olsun istiyorsanız Wordpress-Woo Commerce, Magento, Joomla gibi açık kaynak kodlu teknolojilerin birinden mutlaka yararlanın. Sitenizi kurum içinde kendi dijital ekibinize veya kurum dışındaki yazılımcılara kurdurabilirsiniz. Ancak şunu unutmayın: Büyük pazaryerlerinin aksine burada pazarlama faaliyeti için tepside

sunulan bir online altyapı yok. Milyarlarca internet sitesi içerisinde, marka vaadinizle, müşteri ilişkilerinizle ayrılmak ve daha birçok kriter ile birebir uğraşarak sınırlamak zorundasınız. İyi tarafı, kimseye komisyon ödemeye gerek olmaması. Online ödeme sistemi ve kargo dağıtım kanallarını tek tek kurmak biraz zaman alabilir. Son dönemin fırsatlarından biri ise e-ihracat. Sitenizi Gümrük Bakanlığı e-ihracat birimine kaydedip, yurtdışı kargo ve ödeme sistemlerini de belirli bir komisyon ile sitenize ekleyerek globale açılabilirsiniz.

### Hazır e-ticaret paketi kullanın

**Ürün** bilgilerinizi ve resimlerini sisteme yükleyip, bazı kurulumları gerçekleştirdikten hemen sonra satış yapmaya başlayabileceğiniz şekilde hazır bir altyapı sunarlar. Hazır altyapının içerisinde ödeme almanızı ve ürün gönderimlerinizi kolay kılan entegrasyonlar, online pazarlama araçları, sipariş yönetimi, müşteri memnuniyeti vb. birçok gelişmiş online araç bulunur. Kullanmak istediğiniz özellikler arttıkça hazır paketin fiyatı da artar. Hazır e-mağazaya genellikle aylık veya yıllık tek seferlik ödeme yapılır. Özelliklerine göre değişmekle beraber yıllık bin TL ile 10 bin TL arasında üyelik masrafı olur.

# İSTANBUL TİCARET GAZETESİ DİJİTAL MECRALARDA SİZİNLE!

Available on the iPhone  
App Store

ANDROID APP ON  
Google play



## ÜCRETSİZ OLARAK OKUYABİLİRSİNİZ



TURKCELL



TÜRK TELEKOM

Read Journal



İSTANBUL  
TİCARET  
ODASI 1882

www.istanbulticaret.org.tr

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



# Hindistan'da 20 milyar dolarlık fırsat



## Gıda tüketiminde başı çeken kentler

Ticaret Bakanlığı'nın Hindistan Gıda Sanayi Ürünleri Yerinde Pazar Araştırması'na göre Hindistan'da ithal gıda ürünleri tüketiminde ilk altı şehir arasında Yeni Delhi, Mumbai, Bangalore, Chennai, Haydarabad

ve Kolkata yer alıyor. Bu şehirler özellikle yüksek gelir grubuna sahip yoğun nüfusu barındırıyor. Ayrıca ithalatın yapıldığı limanlara yakınlığı, restoran ile otellerin çokluğu ve turizm potansiyeli açısından da dikkat çekiyor.

## Ambalajlı gıdaya talep artıyor

Hindistan'da perakende sektörünün gelişmesiyle birlikte ambalajlı gıda ürünlerine talep artıyor. Hindistan perakende gıda sektörü pazar büyüklüğü 360 milyar dolar civarında. Ancak bunun sadece yüzde 2'lik kısmını modern perakende zincirinde yer

alan market ve süpermarketler oluşturuyor. Büyük çoğunluğu ise geleneksel küçük marketlerden oluşuyor. Hindistan'da perakende gıda sektörünün özellikle yüzde 98'lik kısmını organize olmayan küçük ve dağınık yapıdaki marketler teşkil ediyor.

## İhracat prosedürleri

Hindistan'a ihracatta uygulanması gereken prosedürler var. Örneğin, girişimci ithal belgelerinin İngilizce olması mümkün değilse, bu belgelerin noter tasdikli İngilizce çeviri ile sunulması gerekiyor. Diğer bir prosedür ise ürünlerin sınıflandırılması ile ilgili. İthalat belgelerindeki ürün sınıflandırmasında, Harmonize Sistem'de

(HS) yapılan periyodik değişiklikler dikkate alınırken, ürün kodu ve ticari dokümanlardaki açıklamalar da göz önünde bulundurulmalı ve daima HS 2012 veya HS 2017 gibi referanslara atıfta bulunulmalı. Resmi belgelerin yanı sıra ithalatçı ile yapılan sözleşmelerden kaynaklı ek belge de talep edilebilir.

1.35 milyarlık nüfusu ve 19.7 milyar dolarlık gıda ithalatıyla Hindistan, ihracatçıların radarında. Ülkede özellikle perakende ticaretinin 2020'de 1 trilyon dolara ulaşacağı belirtiliyor.

2020'de dünyada yüzde 7 ile en fazla büyüme beklenen Hindistan'da, 17-19 Eylül 2020'de SIAL India Fuarı düzenlenecek. İstanbul Ticaret Odası, gıda sektöründeki profesyonelleri üçüncü kez bu fuara götürecektir.

ÖNÜMÜZDEKİ yıl yüzde 7 ile dünyada en fazla büyüme beklenen Hindistan, geçtiğimiz yıl 19.7 milyar dolarlık tarım ve gıda ürünü ithal etti. 1.35 milyarlık nüfusu ile de dikkat çeken Hindistan, yeni pazar arayan gıda ihracatçısı girişimciler için büyük bir potansiyel barındırıyor. Dünyada baklagil ithalatında da ilk sırada yer alan ülkenin ithal ettiği ürünlerin başında ise şekerli ve çikolatalı mamuller, sert kabuklu ve kuru meyveler, zeytinyağı, makarna, bisküvi ve salça gibi ambalajlı gıda ürünleri geliyor.

## ÜÇÜNCÜ KEZ VİTRİNDE

İstanbul Ticaret Odası, tüyelerinin yeni ihracat pazarları bulması için uluslararası alanda faaliyetlerini sürdürürken, özellikle gıda ihracatçıların dünya önünde gelen gıda fuarlarında ürünlerini sergilemesine destek oluyor. Bu bağlamda İTO, Türk gıda firmalarının, Hindistan'ın başkenti Yeni Delhi'de geçtiğimiz yıl ve bu yıl olmak üzere iki kez Hintli profesyoneller ve uluslararası iş adamlarıyla yeni iş bağlantıları kurmasına imkan sağladı.



Müge BİBER

SIAL India Fuarı'na yönelik hem Türk ihracatçıların yoğun ilgi göstermesi hem de pazardaki potansiyelin değerlendirilmesi amacıyla İstanbul Ticaret Odası, gıda sektöründeki profesyonelleri, 17-19 Eylül 2020'de üçüncü kez bu fuara götürecektir. Bu sayede Türk gıda ihracatçıları, 2020'de de

ile bu alanda Hindistan pazarını neredeyse tek başına domine ediyor. İtalya ise bu alanda yüzde 13.6'lık oran ile ikinci sırada yer alırken, Türkiye yüzde 1'lik payın altındaki ülkeler arasında bulunuyor. Türkiye'nin 2018'de ihracatını en çok artıran ilk üç sektör arasında zeytin ve zeytinyağının bulunduğu göz önüne alındığında, bu alanda



söz konusu organizasyon ile ürünlerini küresel pazara tanıtmaya fırsatı yakalayacak.

## FUARLARIN ÖNEMİ BÜYÜK

Ticaret Bakanlığı'nın Hindistan Gıda Sanayi Ürünleri Yerinde Pazar Araştırması'na göre, Hindistan'ın tarım ve gıda ürünleri ithalatında yüzde 20.7 oranındaki payı ile Endonezya ilk sırada yer alıyor. Türkiye ise Hindistan'ın ithalatında 35'inci sırada bulunuyor. Rapora göre, Türk gıda ihracatçıları ile Hindistan'daki büyük ithalatçı, toptancı ve distribütörlerin buluşturulması, aynı zamanda Türk markalarının bilinirliğinin artmasında bu tür fuarların önemi büyük.

## POTANSİYEL ZEYTİNYAGINDA

Ayrıca Hindistan'ın zeytinyağı ithalatının da incelendiği Ticaret Bakanlığı'nun raporuna göre İspanya, yüzde 83.5'lik payı

Hindistan pazarına daha fazla ağırlık verilmesi gerektiğine dikkat çekiliyor. Bu bağlamda da Türk zeytinyağının Hintli ithalatçı ve toptancı firmalar, otel, restoranlar ve catering firmaları aracılığı ile tanıtılabileceği öneriliyor.

## 1 TRİLYON DOLARLIK PAZAR

Raporda, sağlıklı yaşam bilincinin artması nedeniyle Hindistan'da markasız ambalajlı ürünlerden markalı ambalajlı ürünlere geçişin 2017-2018 yıllarında belirgin olmaya başladığı ve ülkede paketlenmiş gıdalarda büyümenin çift haneli rakamlara ulaştığı vurgulanıyor. Pazarın 2023'e kadar güçlü büyümesini sürdüreceğinin ve Türk firmalarının bu alana da ağırlık vermesi gerektiğinin altı çiziliyor. Hindistan'da gıda dahil toplam perakende ticaretinin, dünyanın en hızlı büyüyen pazarlarından biri olması ve önümüzdeki yıl pazar hacminin 1 trilyon dolara yükselmesi bekleniyor.

## Hindistan pazarına girerken bunlara dikkat

Gümrüklerde prosedürün çok fazla olması ve işlemlerin yavaş ilerlemesi.

İki ülkenin bankacılık sistemleri arasında işbirliği olmaması. Türk bankalarından alınan teminat mektuplarının kabul edilmemesi. Muhabir banka bulunmasında sıkıntı çekilmesi ve aracı bankalar ile yapılan ticari işlemlerin maliyetli olması.

İhracatçıların sorun yaşadığı alanlardan biri de nakliye. Navlun fiyatlarının yüksek olması, limanlardaki yoğunluk sebebiyle gecikme yaşanması, limanda bekleme süresinin fazla olması ve gemilerin geç ulaşması.

Hindistan'da, diplomatik pasaport dışında tüm pasaportlara vize uygulanıyor.

Yavaş ilerleyen bürokrasi.

## SIAL India Fuarı

Gıda fuarlarında bir marka olan ve 1960'lı yıllarda Paris'te doğan SIAL tarafından dünyanın ekonomi merkezlerinde düzenlenen SIAL organizasyonları hızla devam

ediyor. Gıda ve içecek sektöründe faaliyet gösteren profesyoneller, 17-19 Eylül 2020'de SIAL India Fuarı'nda ürünlerini tanıtmaya imkanı bulacak. İlki 2018'de

## Finansal yatırım araçları ne kazandırdı ne kaybettirdi?

Bir önceki yazımızda enflasyon ve reel faiz ilişkisini anlatmıştık. Şimdi de finansal ürünlerin Kasım 2019'a kadar ne kazandırdığına bakacağız. Türkiye İstatistik Kurumu'nun 9 Aralık 2019 tarihli bültenine göre; 2019 Kasım ayında aylık bazda en yüksek getiriyi BIST 100 endeksi gerçekleştirmiş.



Hikmet BAYDAR

Bu ne demek? Borsa İstanbul 100 endeksinde belli oranlarda giren hisse senetleri sepeti bu getiriyi sağlamış anlamına geliyor. Bu endekse bağlı getiri elde edebilmek için endeks ağırlıklı ve endekste yer alan hisse senetlerini dinamik olarak portföyünüze almanız gerekir. Normal bir yatırımcının bunu yapması son derece zor olduğundan bunun yerine Borsa İstanbul'da yer alan vadeli işlem ve opsiyon piyasasından BIST 100 endeksi olarak bu getiriyi elde etmeye çalışılabilir. Dolayısıyla herhangi bir hisse senedini birebir takip etmesi de gerekmez.

**Aylık bazda yüzde 4.77 getiri**  
Şimdi gelelim BIST100 getirisi ne kadar olmuş ona bakmaya... Aylık bazda getiri TÜFE ile indirgenerek reel getiriye çevrilmiş ve Kasım 2019'da aylık bazda yüzde 4.77 gibi oldukça iyi bir getiri olduğu tespit edilmiş.

Devlet iç borçlanma senetlerine baktığımızda TÜFE ile indirgenmiş olarak yani reel anlamda aynı ay yüzde 4.59 getiri sağlamış.

Kesinlikle yatırım aracı olmadığı düşüncesini sürekli paylaştığım dövizde ise durum şöyle: Aylık bazda reel anlamda dolar yüzde 1.34, Euro ise yüzde 1.28 kaybettirmiş. Bunların yanında altın da aylık bazda kaybettirenler kervanına katılmış ve reel anlamda yüzde 2.83 kaybettirmiş.

Yıllık bazda neler olmuş, ona bir bakalım. Yıllık bazda reel anlamda yani TÜFE ile indirgenildiğinde, devlet iç borçlanma senetleri yüzde 19.98 getiri ile yatırımcısına en yüksek getiriyi sağlayan enstrüman oldu. Diğer taraftan Euro ise yıllık bazda reel olarak yüzde 5.87 oranıyla en fazla kaybettiren yatırım aracı olarak belirlenmiştir.

**En fazla kazandıran finansal araç**  
Burada devlet iç borçlanma senetlerinde bu kadar yüksek getiri nasıl oluyor, onu ifade etmek lazım. Devlet iç borçlanma senetlerini alanlar elinde tuttukları zaman ilk alımda hangi faiz oranı belirtilmişse, o oranda bir getiriyi itfa ile birlikte elde ederler. Ancak faizler düştüğünde ellerindeki tahvillerin değeri de artar. Yani aldıkları faiz oranı yeni alıcılar için mümkün değil. Bu durumda söz konusu tahvilin fiyatı artar ve yeni ancak daha düşük getiriyi sağlayacak seviyeye gelir. İşte dönemsel bazda bakıldığında aynı tahvilin getirisinin alış fiyatı-yeni piyasa fiyatı farkının son derece yüksek olduğu, bu nedenle de dönemsel getirinin alımda belirtilen faiz oranının çok üzerinde olduğu görülebilir. O yüzden de dönemsel anlamda devlet iç borçlanma senetleri reel anlamda en fazla kazandıran finansal araç olmuş.

Bu durum dönemsel olarak faizlerin yükseldiği dönemde de tam tersine olur. Ancak vadesinde, ilk alımdaki getiri aynen sağlanır. Bu tür getiriler sağlandığı, dövizde ise finansal araçlara göre daha az getiri veya zarar yaşandığı süreçte ters dolarizasyon da desteklenmiş olur.

Son sözümüz; dalgalanmalarda finansal ürünlerde doğru yönde pozisyon alanlar önemli kazançlar elde ederken, ters pozisyonunda olanlar da aynı şekilde önemli oranda kaybederler. Ancak doğru enstrümanda sabreden her zaman kazanır.



gerçekleştirilen fuara İTO, Türk milli iştiraki ile katılıyor. Hindistan'ın başkenti Yeni Delhi'de gerçekleştirilecek 5 bin metrekarelik fuar alanına İTO, 200 metrekare alanda katılacak.

## JEC WORLD 2020

Paris-Fransa  
3-5 MART 2020

Türkiye Milli İştiraki  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



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

### JEC WORLD 2020

- Dünya'nın en prestijli kompozit fuarı
- 76.000 m<sup>2</sup> alan
- Her kıtadan 1.300 katılımcı
- 112 ülkeden 43.500 profesyonel ziyaretçi
- 4.000 profesyonel iş görüşmesi

### ÖDEME PLANI

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

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

### KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

### BANKA BİLGİLERİ

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

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



Teşekkür eder, saygılar sunarız.

Esra Yılmaz / Esra Avcioğlu

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



**İ**stanbul Ticaret Üniversitesi'nde düzenlenen 2. Ekonomi ve Yatırım Zirvesi'nde, 2020'ye ilişkin ekonomik beklentiler konuşuldu. İş dünyası, zirvede 2020'nin ekonomik anlamda hızlı bir toparlanmaya sahne olacağına ve birleşmeler ile satın almaların artacağına işaret etti.



**Yabancı yatırımcı çekmek zorundayız**

Gayrimenkul ve Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı Derneği (GYODER) Başkan Yardımcısı Prof. Dr. Gürsel Öngören, gayrimenkulde beklenen talebin faizlerin düşmesiyle yavaş yavaş

arza yöneldiğini ve bu ivmelenmenin devam edeceğini söyledi. Sektörde son 6 aydır pek çok yabancı kurumsal yatırımcıyla görüştüklerini ifade eden Öngören, "Yabancı

yatırımcıyı mutlaka ülkemize çekmek zorundayız. Türkiye'nin son 15 yıllık tablosuna baktığımızda, büyüdüğümüz her rakam ülkeye giren yabancı sermayeye tamamiyle paralel" dedi.

# İş dünyası 2020 için iyimser

**İ**STANBUL Ticaret Üniversitesi Borsası ve Yatırım Topluluğu tarafından düzenlenen 2. Ekonomi ve Yatırım Zirvesi'nde, 2020 için ekonomik beklentilere ve yatırımlara ilişkin öngörüler paylaşıldı. Zirvenin açılışında konuşan Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) İkinci Başkanı Yakup Asarkaya, ülke olarak zor bir dönemden geçtiğimizi belirterek, "Döviz kurundaki ani yükselişin etkilerini azaltmak için bazı tedbirler alındı. Ve bu tedbirlerin çok yansımaları oldu. 2020'ye az bir zamanımız kaldı ve çok daha olumlu bir noktadayız" dedi.

## EN KÖTÜ GERİDE KALDI

Bankacılık sektörünün ekonomi için önemine dikkat çeken Asarkaya, "Bankacılıkta bir sorun olmaması için büyük gayret içindeyiz. BDDK gibi kurumlar iyi zamanda bile ihtiyatlı olmak zorunda. Bankalarımız kötüye her zaman hazırlıklı olsun diye sermaye düzenlemeleri, kâr payı dağıtmama gibi tedbirler alıyoruz. Nitekim zor zamanlarda bunun faydasını gördük. Bankacılık sektörü çok önemli ve bu sektörü korumak bizim asli görevimiz" diye konuştu. "En kötü artık geride kaldı" diyen Asarkaya, konuşmasını şöyle sürdürdü: "2020'de ekonomide

muhtemelen ciddi bir canlanma göreceğiz. Aslında son çeyrek bunun işaretini verdi. Ekonomi biraz daha canlandığında sorunlu kredilerde azalma olacak, krediler geri dönmeye başlayacak. Bankacılık sektörü de kredi kullanırmak için daha istahlı olacak. Ancak finansmanın sadece bankacılığa endekslenmesi de doğru değil. Bankacılık dışı finansman olanaklarını nasıl geliştirebiliriz diye de düşünüyoruz."

## BİRLEŞMELER HIZLANACAK

Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası Genel Müdür Yardımcısı Seçil Kızılkaya Yıldız da 2020'nin, birleşme ve satın almalar tarafında

çok anlamlı bir yıl olacağını söyledi. Yıldız, "Bankalarda likiditenin sağlanması yönündeki iştahın artması ve faizlerin düşmesi, satın alma finansmanları anlamında ciddi avantaj sunacağı için bu işlemleri hızlandırarak ve artıracak. Enerji, teknoloji, gıda ve sanayinin hemen her kolunda çok ciddi anlamda birleşme ve satın almalar olacağına inanıyoruz" dedi. Yıldız, firmaların ihracatı çeşitlendirme yönünde esnekliğe ve kabiliyete sahip olduklarına işaret ederek, "Dünya konjonktüründe birtakım sıkıntılar yaşandığı dönemde bile firmalar ihracat pazarlarını çeşitlendirerek satış kabiliyetlerini artırabiliyor" dedi.

## Kalkınma ve yatırım bankacılığı hızlandırılmalı

**İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Ali Küçükçolak, zorlu bir dönemden geçilerek dengelenmenin gerçekleştiğini söyledi. Dr. Küçükçolak, şöyle konuştu:** "Türkiye'deki en büyük sıkıntılardan biri bankacılık kesiminin çok fazla domine olması. Yüzde 90'ların üzerinde finansman kaynağı olarak bankacılık kullanılır. Kalkınma ve yatırım bankacılığı bu alanda bir şans. Hükümet kanadı ve özel sektör bunu anlamış durumda. Bunun 2020'de hızlandırılması ve somut örneklerinin olması lazım."

## ETKİNLİKLER

### İş dünyasında yapay zeka

**İşletme** Fakültesi, İşletme Bölümü, İşletme Topluluğu işbirliği ile 'İş Dünyasında Yapay Zeka' konulu söyleşi düzenlendi. Sütüce Yerleşkesi'nde gerçekleştirilen ve Prof. Dr. Tuğba Karabulut'un

moderatörlüğünü yaptığı söyleşiye, Microsoft Account Delivery Executive Esra Ergün katıldı. Söyleşide yapay zeka kavramı ve iş dünyasında farklı sektörlerde uygulama alanları örnekleriyle anlatıldı.

### Özgül öğrenme güçlüğü için kongre

**İnsan ve Toplum Bilimleri** Fakültesi, Eğitim, Üretim ve Sanat Derneği (EUSDER) ve Disleksi Öğrenme Güçlüğü Derneği işbirliğiyle ilk kez Özgül Öğrenme Güçlüğü (ÖÖG) kongresi düzenlendi. Uluslararası katılımın da olduğu kongrenin başkanlığını Psikoloji Bölümü'nden Prof. Dr. Oya G. Özkardeş



yürüttü. Katılımcılar, ÖÖG hakkında toplum ve Milli Eğitim Bakanlığı başta olmak üzere diğer paydaşlar arasında

iletişim kanalı açmak, sosyal politikalar oluşturulmasına ve geliştirilmesine öncülük etmek olarak belirlenen kongrenin hedefine ulaşma yolunda önemli bir adım atıldığını belirtti.

### IRCICA genel kurulu

**İslam** İşbirliği Teşkilatı'na (İİT) bağlı, merkezi Türkiye'de olan İslam Tarih, Sanat ve Kültür Merkezi'nin (IRCICA) 36. Dönem Genel Kurulu İstanbul'da yapıldı. Toplantıda Türkiye'yi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi, IRCICA Yönetim Kurulu Üyesi Prof. Dr. Mustafa Said Yazıcıoğlu temsil etti. IRCICA; İslam tarihi, sanat ve kültür alanlarında çalışmalar yapan uluslararası bir kuruluş olarak 11 ülkeden oluşan yönetim kurulunca yönetiliyor. IRCICA yönetimi ile yapılan özel görüşmede



İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde yürütülen 'Afrika Çalışmaları' yüksek lisans programına merkezin destek vermesi konusu görüşülerek kabul gördü.

### Nitelikli bilimsel araştırma nasıl yapılır?

**Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler** Bölümü'nün 2019-2020 akademik yılında başlattığı 'Nitelikli Bilimsel Araştırma, Yöntem ve Uygulamaları Serisi'nin ilkinde İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi bünyesinde yürütülmüş olan 'Kamu Hizmetleri Motivasyon Kuramı Çerçevesinde



Vali Recep Yazıcıoğlu'nun Mülki İdare Amirliği Dönemi Üzerine Bir İnceleme' başlıklı doktora tezi sunuldu. Tezin sunumu, Trakya Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü Öğretim Üyesi Dr. Emre Akgagındüz tarafından yapıldı.



**ISTANBUL COMMERCE UNIVERSITY**

For International Students

# Master and Ph.D.

## 2019 - 2020

Spring Term Applications for the Graduate Programmes have been started.

# İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ

ticaret.edu.tr



# Finansal piyasalar için 12 ayrı lisansüstü program



## SELAHATTİN NİZAM

İş dünyası ile iç içe bir öğretim anlayışını benimseyen İstanbul Ticaret Üniversitesi, yüksek lisans ve doktora programlarıyla da bunu kanıtıyor.

## BENZERİ YOK

Türkiye'de bir benzeri daha bulunmayan İstanbul Ticaret Üniversitesi Finans Enstitüsü,

bankalar başta olmak üzere finans sektöründe faaliyet gösteren kamu ve özel sektör kuruluşları, SPK ve BDDK gibi özerk otoriteler, meslek kuruluşları ve üniversiteler ile oluşturulan işbirlikleri çerçevesinde, eğitim-öğretim, araştırma ve uygulama örnekleri ve modelleri ile lisansüstü diploma programları sunuyor. Finans Enstitüsü, Türkiye'nin ilk ve tek finans enstitüsü olma özelliğine sahip.

Ayrıca 9 farklı yüksek lisans, 3 doktora programı ile doğrudan finansal piyasalara yönelik 12 ayrı lisansüstü program yürüten tek enstitü.

## NİTELİKLİ AKADEMİSYEN

Enstitü halen; Uluslararası Finans (Tezli/Tezsiz), Sigorta ve Risk Yönetimi (Tezli), Sigortacılık (Tezsiz), Uluslararası Finans İngilizce (Tezli

/Tezsiz), Sermaye Piyasası (Tezli/Tezsiz), Bankacılık (Tezsiz), Uluslararası Bankacılık ve Finans (Tezli), Uluslararası Bankacılık ve Finans Uzaktan Eğitim (Tezsiz) ve Finansal Hizmetler Pazarlaması (Tezsiz) yüksek lisans programlarını yürütüyor. Enstitü; Finansal Ekonomi, Bankacılık, Sigorta ve Risk Yönetimi doktora programlarıyla da sektöre nitelikli akademisyenler yetiştiriyor.

## Finans şirketleri için istihdam kaynağı

Finansal Hizmetler Pazarlaması Tezsiz Yüksek Lisans Programı ile bankalar başta olmak üzere sermaye piyasalarında aracılık hizmetleri sunan portföy yönetim şirketleri, aracı kurumlar, faktoring, leasing ve tüketici finansman şirketlerinin pazarlama ve satış alanında istihdam edilecek genç bireyler hedefleniyor. Program, İstanbul Uluslararası Finans Merkezi Programı'na yönelik kısa, orta ve uzun vadede nitelikli insan kaynağı sağlayacak. Program, özellikle yurt dışındaki üniversitelerin finansal hizmetler pazarlaması yüksek lisans programlarında yer alan benzer ve farklı dersler dikkate alınarak tasarlandı.

## Bankacılıkta uzmanlaşabilirsiniz

Bankacılık Tezsiz Yüksek Lisans Programı'na, bankacılık sektöründe yoğun iş ortamında çalışan ve eğitime yeterli zaman ayıramayan profesyoneller katılabilir. Bu nedenle dersler mesai saatleri dışında ve hafta sonunda yapılıyor. Seçmeli derslerden ikisi ise online veriliyor. Eğitim; ticari bankalar, yatırım bankaları ve katılım bankaları çalışanlarının kendi uzmanlık alanlarında gelişimlerine katkı sağlaması için üç ayrı modül halinde tasarlandı. Program, her üç modül için ortak olan 5 zorunlu dersin yanı sıra ilgili modüle ilişkin seçilmiş dersler ve dönem projesi ile tamamlanıyor. Bu şekilde katılımcıların bankacılığın farklı alanlarında uzmanlaşmalarına imkân sağlanıyor.

## Sigortacılık için network

Sigortacılık Tezsiz Yüksek Lisans Programı, sigortayı bilen, ulusal ve uluslararası sigortacılık uygulamalarına ve teorilerine hakim yönetici adaylarının yetiştirilmesi amacıyla hazırlandı. Zorunlu ve seçmeli derslerden oluşan programda, sigorta teorisi, branşları, hasar, reasürans, sigorta istatistiği ve matematiği, sigorta hukuku vb. dersler ile bitirme projesi yer alıyor. Dersler, üniversitenin akademik kadrosunun yanı sıra sigorta sektörünün deneyimli yöneticileri tarafından veriliyor. Üç yarıyıldan oluşan programda dersler 18.30-21.30 saatleri arasında yapılıyor.



## Bankacılık uygulama şubesi ve BISTLAB

Finans Enstitüsü eğitim, öğretim ve araştırma faaliyetlerini, VakıfBank ile ortak gerçekleştirilen

Bankacılık Uygulama Şubesi ve Borsa İstanbul tarafından desteklenerek kurulan Borsa İstanbul Laboratuvarı

(BISTLAB) ile sürdürüyor. BISTLAB Türkiye'de ilk, Bankacılık Uygulama Şubesi ise tek olma özelliğini taşıyor.

## 'Teori ve uygulamanın bileşimleri bir arada'

Finans Enstitüsü Müdürü Doç. Dr. Serkan Çankaya, enstitünün finans sektörüyle ilgili kuruluşlar, kamu otoriteleri, meslek kuruluşları ve üniversitelerle işbirliği çerçevesinde eğitim, araştırma ve uygulama modelleri, akademik ve bilimsel etkinlikler ile diploma ve sertifika programları sunduğunu söyledi. Enstitüdeki programların bankacılık, sigortacılık, sermaye piyasası, finans ana bilim dallarında teori ve uygulamaların farklı bileşimleri şeklinde dizayn edildiğini belirten Çankaya, "Finans Enstitüsü;

İstanbul'un küresel ölçekte finans merkezi olma hedefleri ile uyumlu olarak çalışma alanını, özel ve kamu kesimi odaklı finans teorisi, yönetimi ve politikası, finansal ekonomi ile uygulamalı finansı dikkate alarak bütünsel bir perspektifle yapılandırdı. Enstitü, İstanbul Uluslararası Finans Merkezi Stratejisi ve Eylem Planı'ndaki insan kaynaklarının geliştirilmesi bölümünde yer alan önceliklere de önemli katkı sağlayacak" dedi.



## SPK lisansı için fırsat

Sermaye Piyasası Tezli/Tezsiz Yüksek Lisans Programı, piyasa profesyonellerinin bugünün sermaye piyasalarında başarı elde etmeleri için üst düzey bilgi ile donatılmasını hedefliyor. Tezsiz yüksek lisans için 10 ders, tezli için ise 9 ders içeren programların özelliği, öğrencilerine Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) ile yapılan protokol sayesinde lisanslama sınavlarına uygun içerik sunması. Dersleri tamamlayan öğrenciler, aynı zamanda SPK lisanslarının ilgili modüllerinden de başarılı sayılıyor. Öğrenciler, böylece finans alanında çalışabilmek için önkoşul olan SPK lisanslarını ek zaman ve hazırlığa ihtiyaç duymadan elde etme imkanına kavuşuyor. Ders saatleri, hafta içi akşam ve hafta sonu kurgulandı.



## Almanya'da bankaları ziyaret ettiler

Bankacılık ve finans öğrencileri, Almanya'nın Frankfurt kentinde banka ziyaretleri gerçekleştirdi. Finans Enstitüsü Müdürü Doç. Dr. Serkan Çankaya'nın rehberliğinde gerçekleşen ziyaretlere, Bankacılık ve Finans (Lisans) ile Uluslararası Bankacılık ve Finans, Sermaye Piyasası, International Finance

(Yüksek Lisans) öğrencileri katıldı. İTO Finans Kuruluşları Meslek Komitesi'nin organizasyonu ile gerçekleştirilen inceleme gezisinde öğrenciler, Ziraat Bank AG ile KT Bank AG'nin Frankfurt şubelerini ziyaret etti. Ziyarette ayrıca İTO Finans Kuruluşları Meslek Komitesi Başkanı Mehmet Zeki Sayın ile komite üyeleri de yer aldı.



# YÜKSEK DÜŞÜN

# Türkiye'nin ilk FİNANS ENSTİTÜSÜ

### Yüksek Lisans Programları

- Bankacılık (Tezsiz)
- Finansal Hizmetler Pazarlaması (Tezsiz)
- Sermaye Piyasası (Tezli-Tezsiz)
- Sigorta ve Risk Yönetimi (Tezli-Tezsiz)
- Sigortacılık (Tezsiz)
- Uluslararası Bankacılık ve Finans (Tezli-Tezsiz)
- Uluslararası Finans (İngilizce) (Tezli-Tezsiz)
- Uluslararası Bankacılık ve Finans (Tezsiz) (Uzaktan Eğitim Programı)

### Doktora Programları

- Bankacılık
- Finansal Ekonomi
- Sigorta ve Risk Yönetimi



ticaretedutr  
444 0 413



FE  
Finans Enstitüsü



## İşyerinde psikolojik taciz/mobbing değerlendirilmesi

İşyerinde psikolojik taciz (mobbing), son zamanlarda mahkeme kararlarında ve öğretide sıkça gündeme gelen bir husustur ve yargı kararları ile şekillenmeye devam etmektedir. Yargıtay Hukuk Genel Kurulu tarafından verilen 2017/7-3017 E. 2018/99 K. sayılı 24.1.2018 tarihli kararda, psikolojik şiddet davranışının sürekli ve sistematik olması gerekliliği bir kez daha vurgulanarak her davranışın bu kapsamda değerlendirilemeyeceğine dair hüküm kurulmuştur.

“Davacı vekili, davalı işyerinde amirlerinin sözlü saldırı ve hakaretlerine maruz kaldığını, kişilik haklarının çiğnendiğini, istirahatli olduğu zamanda banka şube müdürü tarafından oluru alınmaksızın çalışma masası, çekmeceleri, özel eşyalarının arandığını ve böylece diğer çalışan arkadaşları karşısında küçük düşürüldüğünü, kendisine üstleri tarafından sistematik bir biçimde işten istifa etmesi için her türlü kötü muamele, tehdit, aşağılama gibi davranışlar uygulandığını, bunun neticesinde ortaya çıkan psikolojik tacizin E.Ü. Tıp Fakültesi Ruh Sağlığı ve Hastalıkları Anabilim Dalı Başkanlığının raporu ile sabit hale geldiğini, mobbing eylemlerine rağmen davalı işverenin işçisine karşı koruma sorumluluğunu yerine getirmedeğini, davacının iş yerinde yıpratılmasını önleyemediğini, davacının işini, görevini gereği gibi yapmasına, yapmak için uğraş vermesine rağmen onurunun, kişiliğinin, iş ortamında incitilmesine, küçük



**HUKUK GÜNDEMİ**  
Av. Muhammet AKSAN

düşürülmesine, üzüntü ve sıkıntı içinde kalmasına neden olunduğunu belirterek manevi tazminat alacağının tahsilini istemiştir. Dosyaya ibraz edilen bilgi ve belgeler ile diğer tüm deliller birlikte değerlendirildiğinde; işyerinde uygulanmakta olan Personel Yönetmeliği uyarınca çekmecelerinin aranmaması noktasında davacı işçinin haklı bir beklentisinin söz konusu olmayacağı, ancak düşük performansla çalıştığıın ispatlanamaması, e-mail içerikleri, davranın açıldığı tarihten yaklaşık iki yıl sonra E.Ü. Tıp Fakültesi öğretim üyelerince tanzim edilen heyet raporu içeriği, davacının yönetmen olmasına rağmen kendisine bu yönde bir muamele yapılmayıp, bağırılıp azarlandığı yönündeki tanık anlatımları ve tüm dosya içeriği dikkate alındığında, davacı işçinin hedef alınarak uzun bir süreye yayılan ve sistematik hâl alan psikolojik taciz niteliğindeki davranışlara maruz kaldığı sonucuna varılmıştır. Davacı işçiye yönelik bu baskıların varlığına dair güçlü olgular karşısında, davalı işveren ise davacıya psikolojik baskı uygulanmadığını ispat edememiştir.”

Son yıllarda artan mobbing davalarının önüne geçebilmek ve sürdürülebilir bir çalışma ortamı sağlayabilmek için işverenlerin şeffaf yönetim ilkelerini etik kurallarına uygun şekilde uygulamaları, çalışanların iş sözleşmesi ile üstlendikleri yükümlülüklerine uygun davranışları bir zorunluluk haline gelmiştir.



# Türk dizi, film ve içerik üreticileri Singapur'da

TÜRK dizi, film, içerik, TV ve yapım sektörü, uluslararası alanda başarılar kazanmaya devam ediyor. Kazandığı başarı grafiğine paralel olarak İstanbul Ticaret Odası da ilgili sektörün fuarlarına katılma ağırlık veriyor.

Uluslararası alanda ‘yumuşak güç’ olarak bilinen Türk içerik sektörü, zenginliğini yurtdışı profesyonellere sunma adına bu yıl 20’nci kez düzenlenen Asya Televizyon Forum ve Marketi’ne (ATF-ASIA TV Forum&Market 2019) katıldı. Fuarda

58 ülkeden 5 bin 600 katılımcı ve 1000’in üzerinde içerik satın alıcısı yer aldı.

## 11 TÜRK FİRMA

İstanbul Ticaret Odası da Ticaret Bakanlığı, Kültür ve Turizm Bakanlığı Sinema Genel Müdürlüğü’nün desteği ile fuarın Türkiye milli katılım organizasyonuna 99 metrekaare alanda üçüncü kez iştirak etti. İTO’nun desteği ile 11 firmanın katıldığı fuar için oluşturulan heyette, İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsmail Kuralay, Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, İTO Meclis Üyeleri Akbulut Yaşık ve Hayrettin Ertemel yer aldı.

## BAKAN ZİYARET ETTİ

Singapur İletişim ve Enformasyon Bakanı S. Iswaran ve Singapur’un Pakistan Büyükelçisi Rukhsana Afzaal, fuar kapsamında İTO standını ziyaret etti. Ziyarette iki ülke arasındaki sosyo-ekonomik ve kültürel ilişkiler

hakkında fikir alışverişinde bulunuldu. İki ülke arasındaki kültürel işbirliğinin en az ticari ilişkiler kadar değerli olduğu da vurgulandı. İTO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsmail Kuralay, Singapur’lu Bakan’a hediyesini takdim etti. Ayrıca Türkiye Cumhuriyeti Singapur Büyükelçisi Murat Lütem, Singapur Ticaret Müşaviri Müge Dağlı Durukan ve Malezya Büyükelçiliği Kültür ve Tanıtma Müşaviri Begüm Soysal Şahin, İTO heyeti ile birlikte fuardaki Türk firmalarını ziyaret ederek, fuar ve sektör hakkında görüşmeler yaptı.

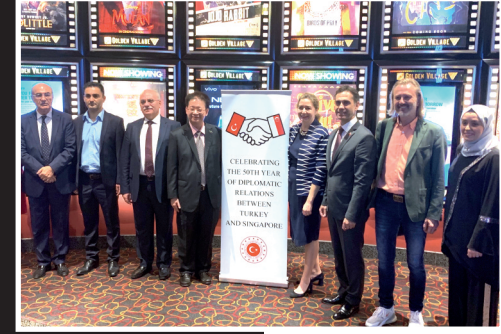
## İstanbul’a davet

Asya Televizyon Forum ve Marketi’nde (ATF-ASIA TV Forum&Market 2019) İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsmail Kuralay ve Yönetim Kurulu Üyesi Münir Üstün, ‘Singapore Book Publishers Association’ Başkan Yardımcısı Edmund Wee ile görüştü. Görüşmede; kitap okuma alışkanlıkları, Singapur ve Türkiye’deki basım ve yayıncılık sektörünün durumu ele alındı. Ayrıca, telif hakları ve gelecekteki olası işbirliği imkanları da değerlendirildi.

Toplantıda, Türkiye Basım Yayın Meslek Birliği tarafından Türk yayımcıları ile dünya yayımcılarının karşılıklı işbirliğinin artırılması ve İstanbul’un bir telif marketi haline getirilmesi amacıyla başlatılan İstanbul Fellowship de gündemdedi.

## Türk film festivali

Fuar kapsamında Türkiye Cumhuriyeti Kültür ve Turizm Bakanlığı Sinema Genel Müdürlüğü koordinasyonunda Türkiye Cumhuriyeti Singapur Büyükelçiliği tarafından 5-11 Aralık 2019 tarihleri arasında Türk Film Festivali düzenlendi. Festivale, Muhteşem Yüzyıl Kösem dizisi ve Bizim İçin Şampiyon filmi oyuncusu Ekin Koç da katıldı.



# 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 m<sup>2</sup>

Katılım bedeli (nakliye dahil) : 3.705 TL /m<sup>2</sup>

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

Başvuru ile birlikte

2. Ödeme : Kalan bedelin %50’si

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 seçim hakkı tanınacaktır.

### KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

### BANKA BİLGİLERİ

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

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İdil Ayla Bahçekapılı / Esra Yılmaz

Tel : 0212 455 61 13 / 0212 455 65 10  
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26  
E-Posta : idil.aslantas@ito.org.tr / esra.yilmaz@ito.org.tr  
444 0 486 | ito.org.tr | @itokurumsal

## Başarıyı sadece dizilerle değil diğer formatlarla devam ettirelim

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İsmail Kuralay, Türk yapımı dizilerin yurtdışında 150 ülkede gösterilmesini ve elde ettiği başarıyı değerlendirdi.

Türkiye’nin, diğer ülke halkları üzerindeki pozitif algısının çok iyi olduğunu söyleyen Kuralay, şöyle devam etti: “Bu da Türk dizilerine yansıyor. Diziler, Ortadoğu’da bir dönem reyting rekorları kırıyordu. Hatta Araplar, gittiğimiz zaman önce bizimle İngilizce, sonra Arapça konuşurdu. Son zamanlarda ‘Merhaba. Şu dizideki, şu oyuncu ne yapıyor?’ gibi Türkçe konuşanlarla karşılaştık. Latin Amerika’da da Türk rüzgarı esmeye başladı. İspanyol kökenli ülkelerde Türk dizileri reyting rekorları kırıyor.”

## HİKAYE ZENGİNİ

Türkiye’nin hikaye anlamında zengin olduğunu kaydeden Kuralay, tarihte Anadolu’da birçok



## MIPCOM’a 25 firma katıldı

Her yıl Cannes’da gerçekleşen MIPCOM 2019’a Türkiye’nin katılımına ilişkin de bilgi veren İsmail Kuralay, “Bu sene MIPCOM’a 25 firma katıldı. Bunların içinde çok büyük dağıtımçı firmalar var. Hatta Türk dizilerini dağıtan yabancı firmalar da mevcut” dedi.

desteklendiğini anlatarak, “Bir dönem Amerikan ticaret odaları 100’den fazla ülkede sinemaların gösterim ekipmanlarını ücretsiz olarak dağıttı. Hollywood böyle Hollywood oldu. Onun için bizim de bu öncü sektörü desteklememiz gerekiyor” diye konuştu.

devletlerin kurulduğuna

işaret ederek, “Bu medeniyetlerden bize bırakılan hikayeyi dizilerle, filmlerle ve kitaplarla sürdürmeliyiz. Bu başarıyı belgesel, yarışma programları, diğer formatlar, tiyatro ve edebiyatta devam ettirmeliyiz. Kültür ve Turizm Bakanlığı’nın TEDA projesi ile binlerce eserin başka dillere kazandırılması sağlandı. Özellikle kültür sanat ekonomisinin gelişmesi lazım. İhraç edeceğimiz filmimiz de dizimiz de kitabımız da var” dedi.

Kuralay, Hollywood’un yıllarca ABD ve Amerikan ticaret odaları tarafından



# 3D baskılı kemik binalar yolda

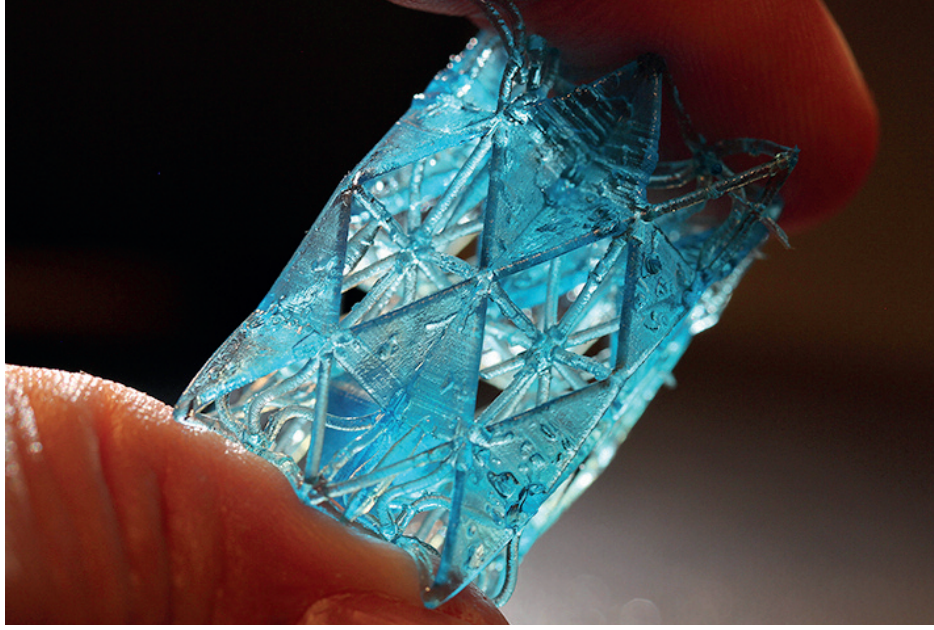
**Araştırmacılar, insanın iskelet sistemini, kemiklerin yapısını örnek alarak bina ve 3D baskılı hafif malzemeler geliştirmenin mümkün olup olmayacağına odaklandı.**

AYŞE BAŞAK

**K**EMİKLER ve 3D basılı binaların ortak noktası nedir? İkisinde de ne kadar dayanacaklarını belirleyen sütunlar ve kirişler var. İnsanın kemik malzemesinin bir ömür boyu süren aşınma ve yıpranmayı nasıl ele aldığının keşfedilmesi, binalarda, uçaklarda ve diğer yapılarda daha pratik kullanım için yeterince uzun süren 3D baskılı hafif malzemelerin geliştirilmesine yol açabilir mi? Bu sorudan yola çıkan Cornell Üniversitesi, Purdue Üniversitesi ve Case Western Reserve Üniversitesi'nden bir araştırmacı ekibi, kemik dokusunu taklit edip yüzde 30 daha kalın yapıtlarında yapay bir malzemenin 100 kat daha uzun süre dayanabileceğini keşfetti.

## KEMİK BİR BİNA

Cornell Üniversitesi, Purdue Üniversitesi ve Case Western Reserve Üniversitesi bilim insanlarının ortak ürünü olan bir araştırma, insanın iskelet sistemini, kemiklerin yapısını örnek



olarak bina ve çeşitli tasarımlarda kullanılacak 3D baskılı hafif malzemeler geliştirmenin mümkün olup olmayacağına odaklandı. Araştırmacılar öncelikle insan kemisindeki trabekülleri üç boyutlu basılmış modeller üzerinde inceleyerek bir dizi deney ve karşılaştırma yaptı. Araştırma ekibi, "Kemik bir bina. Yükin çoğunu taşıyan sütunlara ve kolonları bağlayan kirişlere sahip. Binalar ve diğer yapılar için daha sağlam 3D basılı malzemeler oluşturmak için bu malzemelerden öğrenebiliriz" diyor.

## DENEYLER DESTEKLİYOR

Kemikten esinlenen 3 boyutlu baskılar ile yapılan deneyler de bu önermeyi doğruluyor. İnşaat endüstrisi için daha sağlam ve hafif malzemeler elde etmenin yolu kemiğimizin tasarımında. Ayrıca kemik dokularının yakından araştırılmasının özellikle osteoporozdan muzdarip hastaları tedavi etmenin daha iyi yollarını bulmak açısından önem taşıdığını da ekleyelim. Bu araştırma ile birbirinden farklı alanlar için sonuç elde edilmesi öngörülmüyor.

## Dijital mirasınız güvence altında

**Cake**, ölüm planlamasının her şeyi sevdiğimiz için daha kolay hale getirebileceği fikrinden doğan bir web sitesi ve aplikasyon. Cake, insanların sağlık bakım tedavileri, cenaze düzenlemeleri, mirasları hususundaki kararları ve vefatından sonra nasıl hatırlanmak istedikleri noktasındaki sürecin planlamasını kolaylaştırmayı amaçlıyor. Kullanıcılar, kendi adına ölümünden sonra kimin karar verebileceğine, örneğin sosyal medya hesaplarıyla ilgili ne yapılmasını istediğine şekil verebilirler. Cake'ın kurucusu ve CEO'su Suelin Chen, "Yapmaya çalıştığımız şey, insanların yaşam sonu için ne istediklerini düşünmelerine yardımcı olup, bu bilgileri sevdikleriyle paylaşmalarını ve sevdiklerinden ne istediklerini öğrenmelerini kolaylaştırmak. Cake, insanlar için yaşamda neyin önemli olduğunu veya önemsiz olduğunu düşüncelerini sağlıklı" dedi.



## Ölçme ve değerlendirme sistemi

Eğitim becerileri (educational skills), 21. yüzyıl ile birlikte yetenekler üzerine kurgulanmış bir eğitim, mesleklerden yeteneklere değiştirdiğimiz bir eğitim modeli. Çünkü gelecekte hangi meslekler olacağını kestiremediğimiz için yetenek ve yetkinlik olarak bunları birbirine bağlayabiliriz.

Herkesin doğuştan kabiliyeti olduğu konular var muhakkak, ancak eğitimle çok büyük bir devrim bizi bekliyor. Aslında daha önce de belirttiğimiz gibi bu devrim başladı, farkında değiliz. Eğitimdeki bu devrimin de ana konusu yapay zekâ. Neden yapay zekâ? Çünkü yapay zekâ eğitime girdiğinde, robotlar okulda eğitim vermeyecek. Sakın böyle bir dünya düşünmeyin. İnsanların aklına ilk o geliyor. Ama aslında olacak şey, öğrencilerin kendi bireysel yeteneklerini anlayabilen ve oyunları yetkinlik haline değiştirmek üzere kurgulanmış, kişiselleştirilmiş eğitim robotları, online yazılımlar. Bunlar olacak ve öğrenciler kendi dinlemek istedikleri aksanda, kendi dinlemek istedikleri cinsiyeti seçerek öğrenecekler. Bir kadından mı dinlerse daha iyi öğreniyor, bir erkekten mi? Yaş grubuna göre sesinin tonunu bile ayarlayabildiği ve dünyanın bu alandaki en iyi insanlarını dinleyebildiği, kendi öğrenme hızında ona anlatılan bir ders içeriği düşüünün. Dünya çok başka bir yere gidiyor.

Öğretmenlerimiz çok başarılı. Bir sınıfa girdiklerinde çocukların yeteneklerini ve yetkinliklerini görebiliyorlar. Ancak sorun şu: Bu fabrika okul düzeninde 20 çocuğun aynı sınıfın içinde olduğu ortamlarda, o çocuklara öğretmenlerinin bir anda uygun bir şey öğretmeleri mümkün değil. Öğretmek mümkün olmadığı için de yapay zekâyı kullanarak, bu sistem üzerinden öğrencilerin öğrenme yolculuğu kurgulanmaya başlayacak. Böyle bir dünyaya gidiyoruz ve burada yetenekler çok çok önem kazanacak. Çünkü dünyada istisnasız herkesin parlatılabilecek bir yeteneği var. Bir veya birden fazla...

Bu konuyla ilgili birkaç farklı görüş var. Bir görüş diyor ki; yetenekleri çok genç yaşta keşfedin ve sadece ona odaklanın. Diğer görüş de diyor ki; çocuklara her şeyi deneyimletin, yeteneklerini keşfedin, onların öğrenme yolculuğunu onlara uygun şekilde kurgulayın. Evet, teknoloji den burda faydalanın. Ama çocuklar kendileri, sadece yetenekleri olanlar değil keyif aldıkları şeyleri bulabilmeleri için de vakit geçirsınler, denesınler.

Yazar Malcolm Gladwell, 'The Tipping Point/Kıvılcım Anı' adlı kitabında 10 bin saatten bahsediyor. Bir konuda çok iyi olabilmek için 10 bin saat emek vermemiz gerekiyor. Dünyada çok başarılı olmuş matematikçilerin, tenisçilerin, farklı spor dallarından sporcuların, sanatta başarılı olmuş insanların geçmiş hayatlarında çok farklı şeyler denediklerini, önce kendilerini keşfettiklerini belirtiyor. Kendilerini keşfederken tek bir şeyden vazgeçiyorlar, o da hayata bu konuda erken başlama avantajı. Kendini keşfetmenin yolu da çok küçük yaştan itibaren yetenek ve yetkinliklerin farkında olmak ya da aileler, eğitimler tarafından fark edilmesi. Bu amaçla, yetenek ve yetkinliklere uygun, onlara izin veren bir eğitim müfredatına ve sistemine geçilmesi gerekiyor. Ama daha çok küçük yaştan illa o yetenek onun geleceğinin ve hayatının manasıdır demek de büyük bir hata.

Geleneksel yaklaşımların değerini kaybettiği büyük bir dönüşüm sürecine girdik. Ülkemiz de buna hazır olmalı. Yaratıcılık, girişimcilik, ekosistemin parçası olmak ve çeşitlilik gibi özelliklerle öne çıkmalıyız. Büyük bir paradigma değişimi yaşama zorunluluğumuz buna dayanıyor. Aynı şekilde uzmanlıkların çok katı bir biçimde belirlendiği bir dünyadan çok disiplinli ve yatay uzmanlığa geçişin de yaşanması gerekiyor.

Dijitalleşme sadece ekonomik bir etki yaratmıyor, hayatın bütün alanlarını ciddi biçimde değiştiriyor. Kişisel hayatlardan üretime, ticarete, iş yönetimine kadar her alanda ezberler bozuluyor. Eğitimin de buna paralel olarak yeniden düzenlenmesi gerekiyor.

Bu yeni ve büyük değişimin gerektirdiği insan kaynağını ve daha önemlisi insanı yaratmak için bu değişimin köklü bir biçimde gerçekleştirilmesi gerekiyor. İnsan ile teknolojinin birbiriyle bütünleştirilmesi ve insanın teknolojiyi anlar, kullanılır ve geliştirir hale gelmesi, bu değişimin en temel özelliği olmak durumunda.

## Eski araçlara uygunluk belgesi şartı kaldırıldı

TEHLİKELİ maddelerin taşınması ve taşıt durum tespitiyle ilgili olarak Resmi Gazete'de 24 Nisan 2019'da yayımlanan yönetmelikte istenen 'tüm eski araçların ADR/Taşıt Uygunluk Belgesi alma zorunluluğu' kalkıyor. 31 Aralık 2019'dan sonra 'Taşıt Durum Tespit Belgesi' düzenlemesine son verilecek. 31 Aralık 2015'te yayımlanan 'Tehlikeli Maddelerin Taşınması Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik' ile trafik siciline tescilli ADR/Taşıt Uygunluk Belgesi olmadan faaliyette bulunan 2014 ve öncesi modelde eski taşıtlara, 'Taşıt Durum Tespit Belgesi' alma zorunluluğu getirilmişti. Geçen süre içinde ilgili bütün araçların kayıt altına alındığı ve Taşıt Durum Tespit Belgesi düzenleme işlemine son verildiği kaydedildi.

## 2020 için siber tehdit uyarısı

KASPERSKY araştırmacıları, 2020'de finansal tehdit alanında gerçekleşebilecek gelişmelere yönelik tahminlerde bulundu. Şirket açıklamasına göre, finansal siber tehditler, mağdurların doğrudan maddi zarara uğramasına neden olduğundan en tehlikeli tehditler arasında. Üstelik finans kuruluşlarına saldırı düzenleyenler yeni yöntemler geliştirdi. Maddi gelir amaçlı siber tehdit grupları 2020'de yatırım uygulamalarını, çevrim içi finansal veri işleme sistemlerini ve yeni kripto para birimlerini hedef almaya başlayabilir. Bunun yanı sıra banka altyapılarına para karşılığı erişim verme ve sızdırılan kaynak kodlarına göre yeni mobil bankacılık zararlı yazılımları geliştirme de bekleniyor. Kaspersky'nin finans sektörüyle ilgili tehditlerin nasıl gelişeceğine yönelik tahminleri şöyle açıkladı: "Mobil bankacılık uygulamaları, 2020'de siber suçluların dikkatinden kaçmayacak. Bazı popüler mobil bankacılık Truva atlarının kaynak kodlarının dağıtılmaya başlandığı ortaya çıktı. Daha önce de zararlı yazılımların kaynak kodları yayıldığında bu Truva atlarının yeni sürümlerinin sayısı artmıştı. Ağ erişim olanağı satısında uzman grupların en çok Afrika, Asya ve Doğu Avrupa bölgelerinde aktif olacağı tahmin ediliyor."

# MIPIM 2020

Cannes - Fransa  
10 - 13 MART 2020

İstanbul Çadırı  
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

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

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

### MIPIM 2020

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

### ÖDEME PLANI

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

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

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

**Teşekkür eder, saygılar sunarız.**



İSTANBUL  
TİCARET  
ODASI 1882

### KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

#### Stant ile Katılım

- Stant inşaatı ve dekorasyonu
- B2B organizasyonu
- Nakliye, sigorta ve gümrük işlemleri
- Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
- 2 firma temsilcisi için ücretsiz giriş kartı
- 2 firma temsilcisi üstü için 1030 Euro karşılığında indirimli giriş kartı

#### İkili Görüşme Alanı ile Katılım

- B2B alanı ve dekorasyonu
- B2B organizasyonu
- Nakliye, sigorta ve gümrük işlemleri
- Fuar süresince internet ve ikram hizmetleri
- 2 firma temsilcisi için ücretsiz giriş kartı
- 2 firma temsilcisi üstü için 1030 Euro karşılığında indirimli giriş kartı

### BANKA BİLGİLERİ

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

- Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "MIPIM 2020" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

### İdil Aslantaş / Zeynep Şengül / Aylin Odabaş

**Tel** : 0212 455 6109/ 0212 455 61 13  
**GSM** : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26  
**E-Posta** : idil.aslantas@ito.org.tr / zeynep.sengul@ito.org.tr / aylin.odabas@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | [in](#) [wh](#) [t](#) [f](#) [@](#) [/itokurumsal](#)



# 2020'de 3 bin şirket 7 bin şube açacak

Franchise sektörü 2020'de rekor büyümeye hazırlanıyor. Sağlıktan tekstile, gıdadan otomobile birçok farklı sektörden 3 bine yakın şirket, önümüzdeki yıl 7 binden fazla şube açacak. Markalar yurtdışında da büyümeyi hedefliyor.

CEYHUN KUBURLU

**K**URUMSAL zincir markaların şubeleşme atağı 2020'de rekor kırarak, 3 bine yakın marka bu yıl 7 binden fazla şube açacak. Gıdadan sağlığa, emlaktan otomobile kadar birçok alanda hizmet veren bu markalar, yurtdışında da büyümeyi hedefliyor.

## 40 MİLYAR DOLAR CİRO

Bu yıl en çok şube açacak markaların yine gıda sektöründen çıkacağı tahmin ediliyor. Öte yandan emlakta büyümenin de hız kesmediği gözleniyor. Birçok yeni markanın franchise pazarına girdiği Türkiye'de, sektörün büyüklüğünün de 40 milyar doları aşması bekleniyor.

## ÇİĞ KÖFTE İLK SIRADA

Son yıllarda hızla büyüyen çığ köfte markaları, 2020'de de rekor büyümeye imza atacak. Birkaç markanın başı çektiği sektörde toplam 2 binden fazla yeni şube açılışı planlanıyor. Franchise giriş bedeli almayan markaların hedefinde ise Van, Erzurum, İzmir ve Antalya gibi şehirler bulunuyor. Çığ köfte markaları Almanya, Hollanda ve Avusturya başta olmak üzere birçok ülkede de önemli büyüme rakamlarına ulaşmayı hedefliyor.

## ORTADOĞU'DAN TALEP VAR

Birçok marka ise Ortadoğu ülkelerinden gelen master franchise taleplerini de

değerlendirmeye aldı. Bu alanda yurtdışı açılımlına dikkat çekiliyor. Sektör temsilcileri, "Yurtdışında franchise fırsatları artıyor. Bu konuda markalar birçok farklı çalışma içerisinde. En önemli konu ise bu lezzeti sadece yurtdışında yaşayan Türklere değil, yabancılara da sevdirebilmek. Bu konuda titiz çalışmalar ve yerel tatlar önem kazanıyor" dedi.

## YERLİ VE YABANCILAR

2019'da atağa kalkan sektörlerin başında fast-food geliyor. Pizzadan dönere, hamburgerden tosta kadar birçok alanda hizmet veren bu markalar, 2020'yi büyüme yılı ilan etti. Sektör temsilcileri, şöyle konuştu: "Bu alanda başı çeken markalar arasında yabancılar da var. Sadece 5 markanın yılsonuna kadar 1000 şube açması bekleniyor. Franchise giriş bedelleri 50 bin TL ile 650 bin TL arasında değişen bu markalar, yatırımcısına birçok fırsat da sunuyor. Girişimciler için en büyük sorunların başında gelen personel temini ve lokasyon seçimini bu markalar kendileri yapıyor. Bu da girişimciler için büyük destek anlamına geliyor. 2020'de yapılması planlanan birçok çalışmada markalar Ege ve Akdeniz gibi turizm bölgelerine gitmeyi planlıyor. Özellikle bazı büyük şirketlerin genel merkezlerini de bu bölgelere taşıması gündemde. Böyle olunca beyaz yakalı çalışanların markalarına ulaşma ihtiyacı olacak. Yerli markalar da bu bölgelerde büyüme planı yapıyor."



## 30 bin ek istihdam beklentisi

**Türkiye**'de franchise sektörünün 2000'li yılların başında büyümeye başladığını ve son dönemlerde bu büyümenin hızlandığını anlatan sektör temsilcileri, girişimci sayısının hızla arttığına dikkat çekiyor. Franchise sektörüne ilgi gösterenlerin başında genç nüfusun geldiğini hatırlatan sektör temsilcileri, gelecek beklentilerini şöyle özetliyor: "Bu grup, çalışan değil işveren

olmak istiyor. Bir de emekliye ayrılanlar var. Onlar da birikimlerini değerlendirmek istiyor. Kadınların da son dönemlerde birçok fırsatı değerlendirdiği gözleniyor. Franchise sektörünün bu yıl büyümesinin en önemli nedeni ise AVM'lerin TL ile dükkan kiralayacak olması. Bu, sektör için çok önemli bir fırsat. 7 bin şubenin bu yıl 30 bine yakın istihdam oluşturması bekleniyor."



CEMİLE SULTAN KORUSU'NDA

# TOPLANTINIZ BAŞKA GÜZEL!

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

**R** 216 308 49 43

cemilesultan.com CemileSultanKrs CemileSultanKorusu itocemilesultankorusu iTO Cemile Sultan Korusu

Cemile Sultan  
KORUSU



İSTANBUL  
TİCARET  
ODASI  
— 1882 —



## İstanbul'un iki gözdesi Mihrimah Sultan Hayratları

Şimdilerde artık yüksek binalardan ve şehrin büyümesinden eski görkemleri pek kalmasa da 8500 yıllık şehrin Anadolu ve Avrupa yakasında, birbirlerine selam veren iki gözde eser vardır.



Hüseyin ÖZTÜRK

Üsküdar'daki 'Mihr-ü Mah Sultan Camii' ile Edirnekapı'da aynı ismi taşıyan 'Mihr-ü Mah Sultan Camii', Kanuni Sultan Süleyman'ın kızı Mihr-ü Mah Sultan adına Mimar Sinan'a inşa ettirilmiştir. Sadece cami değil elbet. İkisi de yapıldığında devasa külliye den ibaretmiş.

Önce Mihr-ü Mah Sultan'ın hangi isminin doğru olduğuna bakarak camiler hakkındaki seyahatimizi sürdürelim.

Mihr-ü Mah Sultan'ın doğum tarihi kesin olarak bilinmemekle birlikte tarihi kayıt düşenler, 1522 olduğunu belirtirler. Adı çeşitli kaynaklarda 'Mihamah', 'Mihrimah' diye geçse de vakainüvislere göre 'Mihr-ü Mah' olduğu ifade edilir.

★★★

Kanuni Sultan Süleyman'ın hayattaki tek kızı olan Mihr-ü Mah Sultan, Diyarbakır Beylerbeyi Rüstem Paşa ile evlenmiştir.

Mihr-ü Mah Sultan'ın hayratlarına geçmeden önce ciddi tarihi kaynaklarda asla yer almayan bir yanlış düzeltmekte fayda vardır.

Mimar Sinan'ın, Mihr-ü Mah Sultan adına yaptığı camilerin mimarisinde, Mihr-ü Mah Sultan'a aşkını anlattığı yazılır ve konuşulur. Yine güvenilir kaynaklara göre Mimar Sinan, Mihr-ü Mah Sultanı bir ya da iki defa görmüştür ve gördüğü yaşlarda henüz Sultan buluş çağına ermemiştir. Mimar Sinan Osmanlı ülkesini inşa etmekle yükümlü olduğu için İstanbul'da çok az bulunmuştur.

Mihr-ü Mah Sultan, hayır hasanat babından İstanbullulara bir ikramda bulunmak ister ve birisi Üsküdar'da, diğeri Edirnekapı'da iki cami yapılmasını şu dileğiyle belirtir: "Cami minarelerinin birinden güneş batarken, diğerinden ay doğsun. Ve ezanlar okunurken iki tarafta da duyulsun."

Böyle ilginç bir istek karşısında Mimar Sinan, Anadolu ve Avrupa yakasında günlerce araştırma yaparak iki caminin yerini belirler.

Önce Üsküdar'daki Mihr-ü Mah Sultan Camii'ni, bütün külliyesiyle birlikte inşa eder. Osmanlı mimarisinde külliyesi olmayan cami çok azdır. Edirnekapı'daki camiyi de 18 yıl sonra yine külliyesiyle birlikte inşa eder.

★★★

Peki, Mihr-ü Mah Sultan'ın dileği gerçekleşmiş midir? Güvenilir kaynaklarda ezanların duyulduğuna dair bilgiler bulunmasa da bazı vakainüvislerin hatıratlarında rastlamak mümkündür. Yalnız sultanın diğer isteği gerçekleşmiş!

Sultan'ın doğum günü olan 21 Mart'ta güneşin son ışıkları Edirnekapı Mihr-ü Mah Camii'nin minarelerine vururken, Üsküdar'dakinin minarelerine de ay doğarmış.

Diğer hususu da şu hakikatle geçelim.

Mihr-ü Mah Sultan, Rüstem Paşa ile evlendiğinde Mimar Sinan 50 yaşındadır ve evlidir. Ayrıca Edirnekapı'daki camiyi inşa ederken de 68 yaşındadır. Meselenin doğru olup olmadığını ehli insaflara bırakalım.

Üsküdar Mihr-ü Mah Sultan Camii ve külliyesi, 1540'ların ilk yıllarında başlanıp, 1547 senesinde tamamlanmış. Külliye, cami, medrese, sıbyan mektebi, imaret-tabhâne ve han yanında suyolları, çeşme, hazne ve helâ gibi tesislerden oluşmaktaymış.

★★★

Edirnekapı Mihr-ü Mah Sultan Camii: İnşasına 1562'de başlanmış ve üç yıl gibi kısa sürede tamamlanarak 1565'te ibadete açılmış. Burada da yine Üsküdar'daki gibi insanların sadece ibadet için değil; sağlıktan, kültüre, kültürden eğitim ve ticarete kadar sosyal hayatın bütününe hitap eden eserler tesis edilmiş.

Tabi tarihi eserler yazarak ve konuşarak anlaşılaktan ziyade; gezilerek, görülerek anlaşılması gereklidir. Ayrıca iki tarihi eser arasında İstanbul'un diğer tüm tarihine yolculuk etmek mümkündür.

## 'SON USTALAR' Hünkar Kasrı'nda

Tarihi Yeni Camii Hünkar Kasrı'nda, M. Ali Diyarbakırlıoğlu'nun yağlıboya resim çalışmaları sanatseverlerin beğenisine sunuluyor. 'Son Ustalar' isimli sergi, 28 Aralık 2019'a kadar ziyaretçilerine açık kalacak.

OSMAN KUVVET

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), sanatçıları ve sanatseverleri sergilerle buluşturmaya devam ediyor. Bu kapsamda İTO, tarihi Yeni Camii Hünkar Kasrı'nda M. Ali Diyarbakırlıoğlu'nun resim sanatından nadide çalışmalarını sanatseverlerin beğenisine sunuyor.

Yağlıboya resimlerin olduğu serginin açılışını İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Yönetim Kurulu Üyeleri

Servet Samsama, Adil Coşkun ve Münir Üstün, Meclis Üyeleri ve sanatseverlerle birlikte yaptı.

KAYBOLAN MESLEKLER

Diyarbakırlıoğlu, İstanbul Devlet Güzel Sanatlar Akademisi Yüksek Resim Bölümü'nde Prof. Neşet Günel Atölyesinde eğitim aldı. Türkiye'de ilk defa Diyarbakırlıoğlu tarafından işlenen 'Kaybolan Meslekler' teması, ilerleyen yıllarda bir dizi projeye ilham kaynağı oldu.



Fotoğraf: KAMİL ÇATAK

Diyarbakırlıoğlu, kişisel ve karma sergiler açtı. 'Son Ustalar' adlı sergi, 28 Aralık 2019'a kadar açık kalacak.

Sergide, 52'si ustalardan, 32'si peyzaj, natürlmort ve portrelerden oluşan sulu boya ve yağlı boya resimler bulunuyor. Resimlerde son ustaların kullandığı, üdürgü, çırık, dokumacı mekikleri, külek, mişci sandığı gibi yaklaşık 128 araç-gereç ve ustaların yaptığı bazı ürünler de yer alıyor.



# 21. yüzyılın 'nakkaşhanesi' çocuklarla büyüyor

Mim Sanat Derneği, üç yıl önce başlamış sanatla büyüyen minik yüreklerin hikayesini yazmaya... Dernek, sanat eğitimi alacak maddi gücü olmayan ve devlet koruması altındaki 70 çocuğu hiçbir ücret talep etmeksizin alanında uzman birer sanatçı adayı haline getirmiş. Derneğin felsefesi ise 'toplum ancak öze dönüşle ve sanatla ihya olur.'



Dernekte ders veren uzman isimler: Güzel sanatlar dalında; Dürdane Ünver, Nilgün Gencer, Süreyya Alper, Neslihan Can, müzik alanında; Prof. Dr. Ruhi Ayangil, Baki Enes Balakbabalar, Salih Demirtaş, Memduh Özyalvaç, Nazlı Başak Başak.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

"ŞİKAYET etmek o kadar kolay ki; 'hava soğuk' dersiniz, 'üşüdüm' dersiniz ya da bunun gibi cümlelerle hayattan memnuniyetsizliğinizi dile getirebilirsiniz. Ama önemli olan 'ne yapabilirim' diye düşünmektir" diyor Mim Sanat Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Fatma Keskün. 'Bir hayalimiz var' diyerek yola çıkan Mim Sanat Derneği, toplumda yaşanan çözülmeyle ancak çocukların durdurabileceğine inanıyor. Dernekte verilen tezhip, hat, minyatür, katı, kanun, tambur, ney gibi milli sanat eğitimleriyle şu ana kadar sanat eğitimine ulaşacak maddi gücü olmayan ve devlet koruması altındaki 70 çocuk alanında uzman birer sanatçı adayı haline getirilmiş.

ÖNCE ÖZ BARİŞ

Mim Sanat Derneği'nin çekirdeği bundan üç yıl önce Mim Sanat Akademisi bünyesindeki hocaların çay sohbeti esnasında oluşmuş. Fatma Keskün, derneklerinin kuruluş

hikayesini şu şekilde anlatıyor: "Çok değerli tambur hocamız Avni Bey, Arjantin'de devlet koruması altındaki çocuklardan oluşan milli bir bando takımının olduğundan bahsetti. Sonra 'neden biz de yapamayalım' diye düşündük ve derneğimizin fikri oluştu." Keskün, "Artık gençlerimiz milli değerlerinden uzaklaşıyor. Sanatın nüvesinin batı olduğu düşünülüyor. Bir Tamburi Cemil Bey'i, bir Hammamizade İsmail Dede'yi bilmeyen; bunları bilmediği gibi kendi değerlerine dudak bükten

gençlerle karşı karşıyayız. Toplumdaki çözülmenin öz değerlerle barış yoksunluğundan kaynaklandığını düşünerek harekete geçtik. Bunun için de sanat eğitimi almaya gücü yetmeyen ve devlet koruması altındaki çocuklarla yola çıktık."

HAYALLERİ VAR

Çocuklara akademi bünyesinde kurulan dernek vesilesiyle ulaşılmış. Dört yıllık periyotlar şeklinde planlanan eğitimler için tek kuruş ücret alınmıyor. Çocukların haftada bir gün okul çıkışı aldıkları eğitim vesilesiyle hayata daha pozitif baktıklarını dile getiren Keskün,

Herkes nasiplesin

Fatma Keskün; bu projenin, kimi zaman eğitimcilerin kendi cebinden yaptığı harcamalarla kimi zaman da hayır sahiplerinin desteği ile ilerlediğini ifade ediyor. Keskün, "Bu, Türkiye'nin kendi değerleriyle barışması projesidir. Bu hizmetten herkesin nasiplenmesini dileriz. Biz şikâyeti kaldırdık. Eğer hepimiz yozlaşmadan dem vuruyorsak çocuklarımızın özleriyle barışmalarını sağlamalıyız. Bunun için de hepimiz elimizi taşın altına koymalıyız" diyor.

çıkmadık. Bizlerin bir amacı vardı. Amacımız devlet koruması altındaki çocukların üzerindeki etiketi; onları uzman birer sanatçı adayı haline getirerek kaldırmaktır. Burada 9-14 yaş arasındaki çocuklarımız ciddi bir akademik eğitimden geçiyor" diye konuşuyor.

MEDENİYET PROJESİ

Dernekteki eğitimlerin her biri alanında uzman olan sanatçılar tarafından veriliyor. Derneğin eğitimcilerinden İstanbul Teknik Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Programı Öğretim Üyesi, kanun sanatçısı Prof. Dr. Ruhi Ayangil, bu projenin 21. yüzyıl medeniyet projesi olduğunu ifade ederek; "Burada bizim Anadolu fütüvvet ahlakı dediğimiz bir gelenek yatıyor. Bu çocuklar Kutbü'n Nayı Osman Dede'nin, Kazasker Mustafa Efendi'nin, Tamburi Cemil Bey'in torunu... Bu özgüvene sahip olunması gerekiyor. Tamburi Cemil Bey'in Şedaraban Peşrevi'nin kompozisyonunun nereye oturduğunu biliyor muyuz, neyin reddiyesini yapıyoruz. İşte biz çocuklarımızı kendi sanat değerlerine sahip çıkarak yüceltmeyi amaç edindik. Bu proje sanat yoluyla davranış eğitimi programıdır" diye konuşuyor.

## Cemal Reşit Rey ve Dolmabahçe konserleri

Dernekte eğitim almaya başlayan çocuklar 36 haftalık eğitimin ardından Cemal Reşit Rey ve Dolmabahçe Sarayı'nda performanslarını sergileme imkânı bulmuşlar. Müzik eğitimi alan gençler hocalarıyla beraber aynı sahneyi paylaşarak Nesrin Sipahi, Ahmet Özhan gibi isimlerin arkasında, enstrümanlarıyla sahnenin bir parçası olmuşlar. Görsel sanatlar alanında eğitim alanlar da yaptıkları eserleri ziyaretçilerle buluşturma imkânı elde etmişler. Ayangil bu performans için, "Çocuklarımız orada bir sanatçı duruşunun nasıl olmasını gerektiğini gördüler. Hepsi vakarla eserlerini sergiledi" açıklamasında bulunuyor.

## VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

### T-insan

Ufuk Tarhan, T-İnsan Modeli'nde, insanların geleceğini yeniden anlamlandırmak, gelecek kaygısı ile başa çıkıp, gelecekte kendilerini tasarlaması ve gerçekleştirmesi için yeni çıkışlar, çareler, ipuçları ve çok somut, uygulanabilir inovatif bir gelişim, değişim, dönüşüm modeli sunuyor. Ufuk Tarhan / Destek Yayınları

## Kalbe dokunan koçluk

Kitapta, neyi neden yaşadığınızı ve/veya yaşamadığınızı anlama yolculuğunuza eşlik edecek birisine ihtiyaç duyuyorsanız profesyonel bir koçla buluşmanızın zamanı gelmiştir diyerek, koç olma ya da bir koçla çalışma yolunda ilerlemek isteyenler için yol gösterici olduğu belirtiliyor. Nurdan Esen, Bediz Kılıçkım / Pozitif Yayıncılık

## İslam iktisadının güncel durumu

Kitap, iktisat biliminin durduğu noktaya ve İslam iktisadının ana akım iktisattan ayrıştığı yönlerde ışık tutuyor ve okuyucuyu meselenin kökenlerine götürüyor. Yazar, Avrupa sömürgeciliği ve buna bağlı olarak ortaya çıkan yeni sorunların Müslümanların kendi geleneklerinden beslenen çözümlerde olduğunu belirtiyor. Asad Zaman / İktisat Yayınları



# İSTANBUL TİCARİET

## Geçen yıl kültüre

# 54.4 milyar TL HARCADIK

YÜZDE  
23.4  
ARTTI



**2018**'de yapılan kültür harcamaları, bir önceki yıla göre yüzde 23.4 artarak 54.4 milyar lira oldu. Bu harcamaların yüzde 64.3'ü devlet tarafından yapıldı. Aynı dönemde kültürel mal ihracatı ise yüzde 37.9 arttı.

**T**ÜRKİYE İstatistik Kurumu (TÜİK), 2018'e ilişkin kültür ekonomisi verilerini açıkladı. Buna göre, kültür harcamaları geçen yıl bir önceki yıla göre yüzde 23.4 artarak 54 milyar 383 milyon 287 bin liraya yükseldi.

### DEVLET PAYI YÜZDE 64.3

Toplam kültür harcamaları içinde genel devlet harcamalarının payı yüzde 64.3, özel harcamaların payı ise yüzde 35.7 olarak gerçekleşti. Kültür harcamalarının gayrisafi yurtiçi hasılaya oranı 2018'de yüzde 1.5 oldu. Bu oran, 2017'de yüzde 1.4 seviyesindeydi.

### MİMARLIK YÜZDE 35.9

Genel devlet harcamaları içindeki kültür harcamaları geçen yıl bir önceki yıla göre yüzde 23.4 artarak 34 milyar 950 milyon 410 bin liraya ulaştı. Harcamaların yüzde 66'sı merkezi yönetim

bütçesinden, yüzde 34'ü yerel devlet bütçesinden gerçekleştirildi. Genel devlet harcamaları içinde kültürel alanlara göre harcamalara bakıldığında, mimarlık yüzde 35.9, kitap ve yazılı basın yüzde 11.8, gösteri sanatları yüzde 8.9, görsel/işitsel ve multimedya yüzde 8.8, doğal miras yüzde 7.4 ve kültürel miras yüzde 5.8 paya sahip oldu.

### HANE HALKI HARCAMA

Hane halkı kültür harcamaları geçen yıl bir önceki yıla göre yüzde 23.9 artarak 18 milyar 960 milyon 232 bin liraya yükseldi. Özel harcamaların yüzde 97.6'sı hane halkları, yüzde 2.4'ü ise dernek ve vakıflar tarafından yapıldı.

Hane halklarının geçen yıl gerçekleştirdiği toplam kültür harcamasının dağılımına bakıldığında, televizyon ve



TV yayın giderleri yüzde 25.8, kitap, gazete ve dergi yüzde 16.5, veri işlem ekipmanları yüzde 13.3, kablolu ve özel TV yayın hizmetlerine ödenen ücretler yüzde 10.7, kırtasiye ve çizim malzemeleri yüzde 10.4, sinema, tiyatro, konser yüzde 6 paya sahip oldu.

### Kültürel mal ihracatı 34 milyar lira

**Kültürel** mal ihracatı geçen yıl yüzde 37.9 artarak 34 milyar 16 milyon 42 bin lirayı buldu. Bu oran, ana mal ihracatında yüzde 38.9 ve ikincil mal ihracatında yüzde 15.6 olarak gerçekleşti. 2018'de kültürel mal ihracatının toplam mal ihracatı içindeki payı yüzde 4.2'ye ulaştı. Kültürel mal ithalatı ise geçen yıl 2017'ye göre yüzde 22.8 artarak 22 milyar 687 milyon 980 bin liraya ulaştı. Ana mal ithalatı yüzde 34.5, ikincil mal ithalatı yüzde 16.6 arttı. Geçen yıl kültürel mal ithalatının toplam mal ithalatı içindeki payı yüzde 2.2 oldu.

### İhracatta en büyük pay el sanatlarında

**Kültürel** alanlara göre en yüksek paya sahip el sanatlarının ihracat tutarı toplamı 24 milyar 997 milyon 962 bin lira olarak gerçekleşti. El sanatlarının toplam kültürel mal ihracatı içindeki payı yüzde 73.5'i buldu. Görsel ve işitsel medyanın ithalat toplamı geçen yıl 10 milyar 984 milyon 229 bin liraya ulaşırken, toplam kültürel mal ithalatı içindeki payı yüzde 48.4 olarak kaydedildi.

## Bu topraklarda küçük iyilikler karşılıksız yapılır

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



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