

İstiklal meşalesi istikbalin güvencesi

■ Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün 19 Mayıs 1919'da Samsun'da yaktığı istiklal meşalesi 101 yıldır parlıyor. Özgüveni yüksek, nitelikli gençler de bu bağımsızlık ve medeniyet meşalesini izleyerek, Türkiye'nin teknolojiye ve ekonomide gelişmesinin en dinamik kaynağı olacaklar.



Otellere 132 maddelik HİJYEN KALKANI

Konaklama tesisleri, Sağlıkli Turizm Sertifikasyon Programı'ndaki 132 maddeyi uygulayarak 1 Haziran'da konuk ağırlamaya başlayacak.

Yayımlanan genelgede kapasite, mesafe, yeni temizlik kuralları, filtreler ve havuzlarla ilgili kriterler tek tek sıralandı. **Müge Biber ■ 11'de**

Turizmde 'itibara' yatırımla' kazanacağız

■ İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "Turizmde ilk çıkış halkasında yer alabiliriz. Bunu da 'itibara' yatırım yaparak elde edebiliriz. Tesisler müşterilerine verdiği güvenle kazancını daha da artırır" dedi. **■ 10**



İSTANBUL TİCARET

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

H. Atatürk

BAYRAM BEREKET GETİRSİN

Bu yıl 11 ayın sultanını olağanüstü şartlarda yaşadık. 24 Mayıs'ta erişeceğimiz Ramazan Bayramı'nın yeni bereket kapılarını açmasını temenni ediyoruz.

15 MAYIS 2020 YIL: 62 SAYI: 3110

ISSN 1300-3666

■ İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI ■

www.itohaber.com

Alışverişte hareket

Ekonomide normalleşmeye geçiş adımlarıyla piyasalar hareketlenmeye başladı. Pandemi döneminde online tarafta olağanüstü büyüyen alışveriş, fiziki mağazalara ve e-ihracata yansıyor.

REKOR BÜYÜME

Küresel salgın sürecinde e-ticaretin ekonomiler için önemi daha net anlaşıldı. Türkiye'de e-ticaret 2019'da yüzde 39'luk rekor büyüme gerçekleştirdi. Ancak salgınla birlikte e-ticaretteki geometrik artış, önümüzdeki 5 yıla yönelik hedeflerin 1 yılda gerçekleşeceğini gösterdi.

E-İHRACAT FIRSATI

Online talepleri karşılama hızı artarken, sınır aşan e-ticaretteki fırsatlar yatırımcıları bekliyor. İşletmelerin hem global oyuncuların sistemine mağaza açarak hem de kendi veya müşterek kanallarını oluşturarak bu işi başarımları gerekiyor. **■ 6**



Grafik: Osman Kuvvet

Dijital parada yarış hızlandı

Çin Merkez Bankası, blokzincir teknolojisi tabanlı dijital parasını dört pilot şehirde uygulamaya başladı. Doların patronu ABD'nin dijital para yarışında Çin'e nasıl bir cevap vereceği merak ediliyor. **Şeref Kılıçlı ■ 7**



Yerli sanayiciye gümrük avantajı

Elektrikli ev eşyaları, zirai aletler ve makinaların dahil olduğu çok sayıda ithal ürüne 30 Eylül'e kadar yüzde 30'a varan oranlarda ilave gümrük vergisi uygulanacak. Bu uygulama, yerli sanayicilere ve ihracatçılara gelişme için avantaj kazandıracak. **■ 3'te**



Annemiz için online ticaretle tanıştık ■ 20

Afrika'da çölleşmeyi Yeşil Duvar durduracak

Prof. Ahmet Kavas ■ 13



Bez maskeye TSE kriterleri

Bez maskenin üretimi, tasarımı ve temizlenmesi, TSE tarafından standartla bağlandı. Standartla, bez maskelerin performansı üç göstergeyle ölçülecek. **■ 12**

MÜŞTERİ KAÇIRTAN 9 KRİTİK HATA ■ 17'de



Esas sezon 1 Haziran'da

400 BİN ÇALIŞAN

Türkiye genelinde 400'ü aşkın marka, 70 bin mağazanın tamamını 1 Haziran'dan itibaren yeniden açmaya hazırlanıyor. Böylece 400 bin mağaza çalışanı da yeniden işbaşı yapacak.

HİJYEN TEDBİRLERİ

Giyim mağazaları standart hijyen önlemlerine yeni teknolojilerini de dahil ediyor. Denenen kıyafetler UV ışınlarıyla dezenfekte edilecek; hava, buhar cihazları ile temizlenecek. **Müge Biber ■ 8'de**

Kapalıçarşı'dan dijital hamle

Dünyanın ilk alışveriş merkezi olan Kapalıçarşı, 2 bin 500 dükkanı için dijital imkanları kullanıyor. Çarşı yönetimi, müşterilerinden uzak kaldığı pandemi döneminde esnafın iş devamlılığına destek olmak amacıyla 'Kapalıçarşı Trendyol'da Paketi'ni başlattı. **■ 8**





Sertifier 'Evdekal'arak dünyaya açıldı

Yüzde 80 tasarruf

Sertifier'de temel değer, tekli tek yerde toplanan eğitim ve deneyim verisinin analizi yoluyla kuruma ve bireye rotalar sunabilmek olduğunu belirten Arda Helvacılar, "Bu doğrultuda kullanılan blokzincir teknolojisi güvenliği sağlarken, malzeme kullanımı ortadan kaldırdığı için önceki işlemlere oranla yüzde 80 tasarruf ortaya çıkıyor. Aynı zamanda eğitim belgelerinin görünürlüğü sayesinde işyerlerinde yüzde 60'a varan eğitim katılım artışları yaşanırken merkezi yetkinlik değerlendirmesi araçlarıyla eğitim rotaları kolaylıkla oluşturulabiliyor" dedi.

8 ülkeye hizmet veriyor

Arda Helvacılar, Sertifier'in, kurulduğu Ağustos 2018'den bugüne dek 720 binin üzerinde akıllı sertifika ürettiğine ve 8 ülkeye ulaştığına dikkat çekerek, "Üretilen belgeler aracılığıyla 1.6 milyonun üzerinde yetkinlik verisini sıraladı, tanımladı ve analiz etti. Halihazırda Google, Facebook, Vodafone, Pirelli, TÜBİTAK gibi 100'ün üzerinde abone müşterisine düzenli hizmet veriyor" diye konuştu.

İnternet ortamında sunduğu eğitimlerle çalışanların sertifika sahibi olmasını sağlayan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi girişimlerinden Sertifier, 'Evdekal' sürecinde, hizmet verdiği kişi ve kurum sayısını artırdı. Bugüne kadar 720 binin üzerinde akıllı sertifika üreten firma, hizmetlerini de 8 ülkeye ulaştırdı.

ECEM ÇUHACI KÜÇÜK

İŞİNE tutkun 8 gencin kurduğu Sertifier, Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) girişimcilerinden. Ekibin çoğunluğu Covid-19'un ülkemizde etkin olduğu Mart 2020 öncesinde çalışmalarını uzaktan yürütüyordu. Covid-19 sonrası ise herkes gibi evlerine çekildiler. Ancak Sertifier kurucuları, korona sonrasına hazırlanmak için virüsün bitmesini değil, ilk günden virüsün son günümüş gibi çalışmaya devam ettiler.

Hizmet sundukları alan, tam da bunun için biçilmiş kaftandı. İnternet ortamında eğitim vererek çalışanların sertifika sahibi olması için kurulan şirket, salgın döneminde olağanüstü bir gelişme gösterdi ve hizmet sunduğu kişi ile kurum sayısını önemli ölçüde artırdı.

200'DEN FAZLA KİŞİ

Sertifier kurucularından Arda Helvacılar, pandemiyle mücadele sürecinde ilk olarak evlerinden online etkinlik ve eğitimlere başlayan eğitmen veya organizatörlerin içeriklerini cazip kılmak ve çalışma düzenlerini aksatmamak için entegrasyon altyapılarında iyileştirmeler yaptıklarını söyledi. Bu doğrultuda Zoom, Moodle, Google Meets başta olmak üzere onlarca farklı uygulamayla doğrudan entegre çalışılabilecek altyapı hazırladıklarını

belirten Helvacılar, "Virüsün online etkinlik ve eğitimlere yönelik ilgiyi artırması sonucunda, 'hiçbir işletmecinin çalışma düzeni büyük yatırım riskleri almadan bozulmamalı' diyerek, 1000 sertifika gönderimi 1 dolar kampanyasını tüm dünyaya duyurduk. 27 Mart 2020 tarihinde yayınlanan kampanyaya aracılığıyla 200'ün üzerinde birey ve kuruma hizmet vermeye başladık; vermeye de devam ediyoruz" dedi.

KÜTÜPHANE HAZIRLIĞI

Sertifier ekibi, özellikle Türkiye'de, evlerde geçirilen dönemde verim alınabilmesi ve bireysel katkının artması adına yalnızca Türkçe içeriklerden oluşan bir kütüphanenin hazırlığına da başladı. Bununla birlikte Türkiye'de online eğitime geçiş sürecinin hızlanması ve yerli paydaşların iletişim sıkıntılarının görülmesi sonucunda köprü olmak gayretiyle hareket ettiklerini belirten Helvacılar, "Nihayetinde Sertifier, 'akademi platformu'nu yayına aldı. Akademi aracılığıyla eğitim sektöründe hizmet veren firmaların birbirleriyle iletişim kurmaları ve işbirlikleri ortaya çıkarmaları sağlandı. Aynı zamanda platform aracılığıyla yayınlanan ücretsiz içeriklerle de evde geçirilen zamana fayda sağlanması amaçlandı. Kampanyayı #bizimelimizde etiketiyle herkese duyurduk" dedi.

VakıfBank'ın gücü elinizin altında E-Vadeli Hesap

Kazanmak için şubelerimize gelmenize gerek yok çünkü VakıfBank'ta E-Vadeli Hesap var. Siz de hesabınızı ister dijital kanallarımızdan ister çağrı merkezimizden kolayca açın, kazanmaya hemen başlayın.

VakıfBank, Yanındaki Güç.

Sizin
birikimleriniz
ülkemizin
geleceği



Üstelik çok avantajlı faiz oranları ile

Sertifika hakkında her şey Sertifier'de

"Sertifikalar yüzyıllardır 'Senin elinden ne iş gelir' sorusunu cevaplandırmanın temel aracı" diyen Arda Helvacılar, Sertifier hakkında şu bilgileri verdi: "Sertifier, yetkinlik verisinin eğitim ve deneyim özelinde temeli sağlamlaştırarak bireylerin ve kurumların yetkinlik analizleri yoluyla takip edilen eğitimlerin neler olması gerektiği veya kazandırılması gereken yetkinliklere yönelik geri bildirimler üretiyor. Sertifier; eğitim ve etkinlikler sonrası dağıtımı gerçekleştirilen sertifika ve rozetlerin tasarımının, gönderiminin, blokzincir depolamasının, sorgulamasının ve belgelerdeki veriler yoluyla analiz edilmesi sonucu geri bildirim verilmesinin gerçekleştirildiği bir uygulama. İnternet ortamında oluşturulan sertifikalar, akıllı sertifika adını alıyor. Sahip oldukları seri numaralarla istendiğinde doğrulanabiliyorlar. Akıllı sertifikalar içlerinde, ilgili eğitim ve etkinliğin görsellerini, delillerini, detaylarını veya iliştilen herhangi uzantıyı barındırabiliyor. Sertifika tasarım, gönderim ve raporlama işlemleri tek yerde gerçekleştirilirken, sertifikalarını edinen bireylerin görüntüleme ve depolama işlemi Verified mobil uygulamasında sağlanıyor. Uygulama aynı zamanda Udemy, Coursera gibi harici eğitim kaynaklarından edinilen sertifikaların da eklenmesine ve deneyim bilgilerinin doğrulanmasına imkan sağlıyor. Böylelikle bireyler daima güncel CV'lerini oluşturup doğrularak ihtiyaç duydukları zaman paylaşabiliyorlar."



Yerli sanayiciye gümrük avantajı

Elektrikli ev eşyası, zirai aletler ve makinaların da aralarında bulunduğu çeşitli ithal ürünlere 30 Eylül'e kadar yüzde 30'a varan oranlarda ilave gümrük vergisi uygulanacak. Bu uygulamanın, yerli sanayi ve ihracat firmalarına gelişme avantajı sağlayacağı bildirildi.



İTHALAT Rejimi Kararına Ek Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete'nin 11 Mayıs'taki mükerrer sayısında yayımlanarak yürürlüğe girdi. Bu kapsamda yerli sanayinin, artan ithalat baskısına karşı korunması amacıyla bazı ürünlere ilave gümrük vergisi uygulanması kararlaştırıldı. Muhtelif ürünlere 30 Eylül'e kadar geçici olarak yüzde 30'a varan oranlarda ilave gümrük vergisi uygulanacak. Söz konusu ürünler için 1 Ekim'den itibaren ise yüzde 25'e kadar değişen oranlarda ilave gümrük vergisi uygulanması olacak.



ELEKTRONİK EŞYALAR

Karar kapsamına giren ve Resmi Gazete'de kodları sıralanan ürünlerden bazıları şunlar: Altından ve kıymetli taşlardan mücevherat, buzdolabı ve derin dondurucular, bulaşık ve çamaşır makinaları, split klimalar, ocak ve yemek pişirme cihazları, su filtreleri, turbo kompresörler, motor parçaları, golf arabası, mensucat açma sarma makinaları, çeşitli el ve ziraat aletleri, metalden eşyalar.

İNŞAAT MALZEMELERİ

Karar kapsamında ayrıca inşaat malzemeleri de yer aldı. Bu kapsamda şu ürünler de bulunuyor: Alçıdan inşaat malzemeleri, ahşap kapı ve pencereler,

prefabrik yapılar, demir-çelikten teller, halatlar, kablolar, zincirler, bakırdan teller, kablolar ve halatlar, yer kaplama ve döşemeleri, yapışkan bantlar, kauçuk levhalar.

TÜKETİCİ ÜRÜNLERİ

Zaman kontrol cihazları, müzik aletleri, oyun aletleri, kayaklar ve spor malzemeleri, kilitler, menteşeler, makaslar, fırçalar, fermuarlar, çakmaklar, hijyenik ürünler, tripodlar.



Yolcu taşımaya tavan ücreti

ULAŞTIRMA ve Altyapı Bakanlığı, koronavirus salgını nedeniyle uygulanan tedbirler sonucunda kara yoluyla yurt içi yolcu taşımacılığında firmaların maliyetlerini dikkate alarak, tavan ücret tarifesi oluşturdu. Bakanlığın Karayoluyla Yolcu Taşımacılığı Alanında Uygulanacak Taban/ Tavan Ücret Tarifesi Hakkında Tebliği, 14 Mayıs 2020 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Bu tavan ücretler 31 Temmuz'a kadar geçerli olacak.

Belirlenen tavan ücret tarifesi Katma Değer Vergisi (KDV) dahil olarak tespit edilirken, çocuklar ve engelliler için yapılan zorunlu indirimler ayrıca uygulanacak. Çanakkale Boğazı geçişli hatlarda belirlenen ücretlere geçiş ücreti de eklenecek.

TERMİNAL TARİFESİ

Ayrıca aynı gün Karayolu Yolcu Taşımacılığında Kullanılan Terminallerle İlişkin Tavan Ücret Tarifeleri Hakkında Tebliğ de yayımlandı. Terminal işletmeciliği yapmaya yetkili olan işletmecilerin, terminallerden çıkış yapan taşıtlar ile terminal alanı içerisinde bulunan otoparkları kullanan taşıtlardan alabilecekleri tavan ücretler de belirlendi.

Kara yoluyla yurt içi yolcu taşımacılığında 31 Temmuz'a kadar uygulanmak üzere tavan ücret tarifesi oluşturuldu. Her mesafe aralığında kaç TL tavan ücret uygulanabileceği ilan edildi.

HANGİ MESAFE ? KAÇ LİRA

Mesafe (Km)	Tarife (TL)
101-115	100
201-250	130
301-350	150
551-625	170
701-800	200
901-1000	250
1101-1200	300
1501-1625	400
2001+üstü	500

Tavan ücretlere ilişkin tebliğler şu adreslerde:
www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2020/05/20200514-13.htm
www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2020/05/20200514-14.htm

Sektör için gelişme fırsatı

İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Tahsin Öztiryaki, bazı ürün gruplarına getirilen ek gümrük vergisinin, yerli sanayinin ve ihracatın gelişmesine katkı sağlayacağını söyledi. Öztiryaki, "Ocak ve pişirme cihazları, su filtreleri, turbo kompresörleri, metalden eşyalar, bakır örne halatlar, bakır teller,

el aletleri, endüstriyel kilitler ve beyaz eşya özelinde halihazırda yerli üretim yapıp dünyanın dört bir yanına ihraç eden sanayimiz ve sektörlerimiz var. Bu karar, ihracatımızın iç pazarda da güçlenmesine vesile olacak" dedi. Birçok sektör temsilcisi de kararın, yerli sanayi ürünleriyle ihracat hacmini artırmak isteyenlere önemli bir fırsat sunacağını kaydetti.

Sigaradaki maktu vergi artırıldı

SİGARA ve tütün ürünlerinde asgari maktu vergi tutarı yüzde 17.18 artırıldı. Resmi Gazete'de yayımlanan karara göre sigaranın asgari maktu vergi tutarı 0.3899

liradan 0.4569 liraya yükseltildi. Aynı karara göre, sigaranın vergi oranı yüzde 67, maktu vergi tutarı ise 0.4539 lira olarak korundu.

Teminatlı menkul kıymet ihracında limit değişti

SERMAYE Piyasası Kurulu'nun (SPK) Teminatlı Menkul Kıymetler Tebliği'nde değişiklik yapılmasına dair yeni tebliği yürürlüğe girdi. Yeni tebliğ ile teminatlı menkul kıymetlerin ihracı ve tedavül limitine ilişkin bölümde yer alan bazı fıkralarda değişiklik yapıldı.

Değişiklikler kapsamında, bir ihraççı tarafından ihraç edilmiş teminatlı menkul kıymetlerin herhangi bir anda tedavüldeki kısmının nominal değeri, ihraççının, kurulun sermaye piyasası araçları bir borsada işlem gören ortaklıklar için belirlediği finansal tablo ve raporlamaya ilişkin düzenlemelerine göre hazırlanmış ve bağımsız denetime tabi tutulmuş son hesap dönemine ilişkin yıllık finansal tablolardaki aktif toplamının yüzde 10'unu aşamayacak. İpotek finansmanı kuruluşu tarafından ihraç edilmiş teminatlı menkul kıymetler için bu limit uygulanmayacak.

QR KODLA BİZE BAĞLANIN



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

Bu listelere İstanbul Ticaret Gazetesi okuyucuları artık kolayca ulaşacak.

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için **QR kodu taramanız** ya da bilgisayarıınızda http://213.144.102.100/QR/MyS14_ITO_QR2020.html adresini ziyaret etmeniz yeterli.



24 YIL

"Evden Çalışırken İşleriniz Durmasın, Ticari Faaliyetleriniz Aksamasın diye Uyumsoft Yanınızda"

3 AY ÜCRETSİZ!

www.uyumsoft.com

ekoTicari

uyum CRM

ekoHR

e'UYUM

Banka Bakiyem

ekoCARI



Milli sondaj gemisi Fatih, temmuz ayından itibaren Karadeniz'de ilk defa derin sondaj yapacak.

Doğu Akdeniz'de hız kesmedi

Türkiye, 2011'de KKTC ile Kıta Sahaneliği Sınırlandırma Anlaşması ve 2019'da Libya ile Deniz Yetki Alanlarının Sınırlandırılmasına ilişkin Mutabakat Muhtırası imzaladı. Türkiye, bu kapsamda Doğu Akdeniz'de KKTC'den alınan ruhsat bölgelerinde sondaj ve sismik arama faaliyetlerine hız kesmeden devam ediyor.



Fatih, Karadeniz'de sondaj yapacak

TÜRKİYE Enerji Zirvesi'nde yaklaşık 600 katılımcıyla video konferans sistemi üzerinden bir araya gelen Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, salgın döneminde enerji tüketiminde talep değişimleri olduğunu söyledi. Dönmez, elektrik ve doğal gazda evlerde talep artışının yüzde 15'lere vardığını, ancak ulusal anlamda bu talebin yüzde 10-15 azaldığını bildirdi. Akaryakıt sektöründe de ciddi bir daralmanın söz konusu olduğuna dikkati çeken Dönmez, talep yönünde bazı ürünlerde yüzde 30, bazı

ürünlerde yüzde 50'ye varan daralmanın görüldüğünü dile getirdi.

OYUN DIŞINDA KALDILAR

Bakan Dönmez, Doğu Akdeniz'de birçok aktörün Türkiye'yi başından beri denklemin dışında tutmaya çalıştığını ifade ederek, "Şimdi asıl bizi dışarda tutmak isteyenler oyun dışında kaldı. Bu krizi belki bahane ettiler, oradan çekildiler. Bizim çok daha önceden yaptığımız hazırlıklar vardı. İş programına bağlı kalarak ilerleyeceğiz. Hem Doğu Akdeniz'de

hem de temmuzdan itibaren Karadeniz'de ilk defa kendi milli sondaj gemimiz Fatih ile derin sondajımızı yapmayı planlıyoruz" dedi.

İLK SİSMİK ARAŞTIRMA

Libya ile yapılan mutabakat zaptına değinen Dönmez, sürecin başladığını ve Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı'nın bu bölge için ilk arama başvurusunu yaptığını söyledi. Dönmez, süreç tamamlandığında ilk sismik araştırma faaliyetlerine başlanacağını da sözlerine ekledi.

Petrolde 'kara nisan'ı geride bırakıyoruz

ULUSLARARASI Enerji Ajansı (IEA) Başkanı Fatih Birol, salgından olumsuz etkilenen petrol piyasalarında dengelenmenin başladığını söyledi. Birol, "IEA verileri bize küresel petrol piyasasında kademeli olarak artan hassas bir düzelme olduğunu gösteriyor. Küresel anlamdaki tüm belirsizliklere rağmen 'kara nisan' geride bırakmayı umuyoruz" dedi.

GÜNLÜK 8.6 MİLYON VARİL

Nisan ayında yayımlanan petrol piyasası raporuna göre, küresel petrol talebinin günlük 9,3 varil azalacağını öngörüldüğünü anımsatan Birol, "Bu ayki rapora göre,

küresel günlük petrol talebinin 8.6 milyon varil azalacağını tahmin ediyoruz. Bu miktar önceki tahminden kısmen daha iyi" diye konuştu.

ÇABALAR İŞE YARADI

Koronavirüs salgınının ülkelerin gelişmelerinde ve küresel anlamdaki büyümede belirsizliklere neden olduğunun altını çizen Birol, şunları söyledi: "Petrol piyasasındaki dengelenmeye yönelik düzelmenin ilk işaretlerini görüyoruz. 2020 petrol piyasası için en kötü yıl olarak nitelendirilebilir, ancak veriler bize çabaların işe yaradığını gösteriyor."



Fatih Birol, OPEC+ üretim profili ve OPEC+ dışında kalan ülkelerin üretimlerindeki gelişmelerin küresel petrol talebinde belirleyici olduğuna dikkati çekerek, "1 Mayıs'tan itibaren OPEC ve bazı OPEC dışı ülkelerin kısıntıya gitmesiyle piyasalarda toparlanma sinyalleri oluşuyor. Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri ve Kuveyt'in mayıs ayı gidesitisi haricinde gönüllü olarak daha fazla kısıntıya gideceğini bildirmesi piyasalarda olumlu karşılandı" dedi.

Derleyen: Necmi Uysal necmi.uysal@ito.org.tr

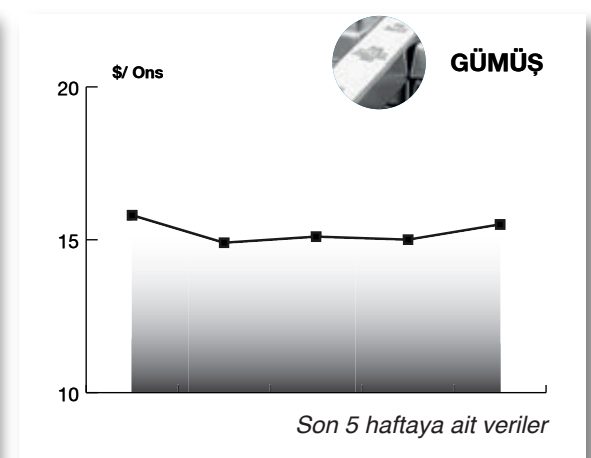
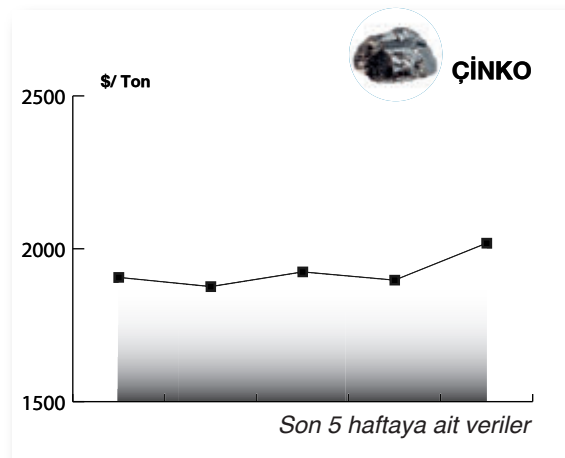
Uluslararası emtia piyasaları



	Güncel	Haftalık	Yıllık	Değişim %
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	29.51	-4.4	-59.1
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	1.69	-18.4	-21.3
	Doğalgaz (\$/1000 m³)	59.8		
	Kömür (\$/Ton)	55.2	3.6	-36.4
METALLER	Altın(\$/Ons)	1704	0.0	33.4
	Gümüş (\$/Ons)	15.47	2.4	7.5
	Platin (\$/Ons)	763	-0.9	-6.7
	Bakır (\$/Ton)	5234	2.4	-13.8
	Alüminyum (\$/Ton)	1481	-0.2	-20.2
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	486	1.7	-22.2
	Demir Cevheri (\$/Ton)	88.7	7.4	-7.9
	Kurşun (\$/Ton)	1638	1.7	-10.1
	Kalay (\$/Ton)	15400	0.1	-21.8
	Çinko (\$/Ton)	2018	6.4	-27.6
TARIM ÜRÜNLERİ	Nikel (\$/Ton)	12275	4.0	1.0
	Buğday (\$/Ton)	186	-7.0	7.1
	Mısır (\$/Bushel)	3.25	3.5	-15.1
	Mısır (\$/Ton)	133		
	Pamuk (\$/Lb)	0.58	11.5	-12.1
	Pamuk (\$/Ton)	1279		
	Kakao (GBP/Ton)	2032	2.9	17.5
	Kahve (\$/Lb)	1.08	0.0	24.1
	Kahve (\$/Ton)	2381		
	Şeker (\$/lb)	0.10	-9.1	-16.7
	Şeker (\$/Ton)	220		
	Kereste (\$/m³)	145	2.1	4.3
	Palmiye Yağı (\$/Ton)	467	-0.4	-0.6

Veriler 12 Mayıs 2020 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler

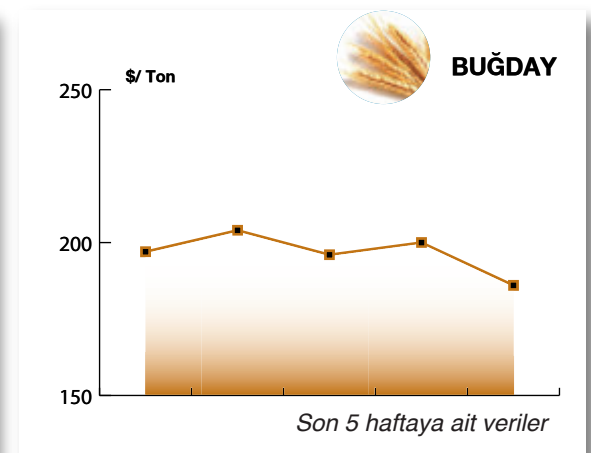
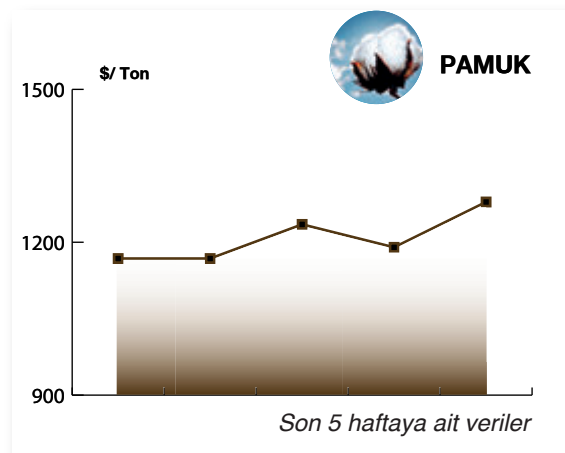


Çin ve Peru belirleyici

Çinko, yıl içindeki zirvesinden yüzde 20 değer kaybetti. Çin'den gelen taleple birlikte Çin'den sonra en büyük üretici olan Peru'da karantina uygulamasının başlaması ile çinko fiyatı 2 bin dolar sınırını geçerek yüzde 6 prim yaptı. Son 15 yıllık dönemde çinko, 2006 yılına göre yüzde 80 indirimli işlem görüyor.

Farkı kapatma çabası

Gümüş, şubat ayındaki 18.5 \$/Ons yıl içi zirvesinden bu yana yüzde 20 değer kaybetti. Altın/gümüş oranı uzun vadede 60 civarında seyrederken, bu dönemde 110'a ulaştı. Ancak birçok ülkede salgın nedeniyle uygulanan kısıtlamaların kaldırılması, endüstriyel talebin artmasına yol açtı ve yüzde 2.4 değer kazandı.



Çin'in talebi devam ediyor

Alıcıların ve satıcıların isteksiz olduğu pamuk piyasasında, en büyük tüketici olan Çin'in talebinin artmaya devam etmesi fiyatları yukarı çekiyor. Çin'in aşırı derecede düşük olan stratejik rezervlerini artırma hamlesi, ABD ve Brezilya pamuğu için iyi bir pazar oluşturuyor.

Rekor üretim bekleniyor

Dünya gıda ve tarım örgütü FAO, 2020 buğday üretimini yaklaşık 763 milyon ton olarak öngörüyor ki, bu, ikinci en büyük üretime karşılık geliyor. AB, Kuzey Afrika, Ukrayna ve ABD'de daha az hasat bekleniyor. Aradaki açığı Avustralya, Kazakistan, Rusya ve Hindistan'ın kapatacağı tahmin ediliyor.

Korona günlerinde isabetli karar alma tekniği

Araştırmalara göre, hepimiz günde yaklaşık 20 bin karar alıyoruz. Tabii bunların bazıları günlük yaşamımızla ilgili rutin kararlar.

Ama bazı kararlar sadece bizi bağlamıyor. Şu sıralarda korona salgını ile ilgili aldığımız milyonları ilgilendiren kararlar gibi...

Uzatmaya gerek yok; TCMB Başkanı Murat Uysal'dan Fed Başkanı Jerome Powell'a finans piyasalarını yönlendiren kararlardan, 10 kişinin çalıştığı bir KOBİ sahibine, tüm yöneticiler ister profesyonel olsunlar isterse patron en temel işlerinden biri karar vermek.

Gelgelelim, karar vermek, doğru kararları vermek kolay iş değil. Büyük başarılarla yol açabileceği gibi tam tersine de yol açabilir. Her düzeyde büyük faturalar ödemenize neden olabilir.

Belki de bu nedenle, çoğu zaman sonuçlarına katlanmaktan korktuğumuz için karar almaktan kaçınıyoruz. Ya da aldığımız kararın uygulamasını erteleriz.

Cesur bir yönetici, hatalı bir kararın suçunu başkalarına atmaz. Mazeretlerin gölgesine de sığınmaz. Yöneticiyi başarıya götüren davranış da budur zaten. Ama hem cesur hem de akıllı bir yönetici karar alırken, kendisini hataya sürükleyecek adımlardan da kaçınmasını bilir.

★★★

Sevdiğim sözlerden biri, "Hayatımız, yaptığımız seçimlerin toplamıdır" diyor. Yöneticilerin hayatı alternatifler arasında seçim yaparak ve karar vererek geçer. Karar seçmek demektir. Yöneticinin en temel işi karar almaksa, diğeri belirsizlikleri mümkün olduğunca risk haline getirmektir. Çünkü risk ihtimaldir. Ancak elinizde ihtimaller varsa seçim yapabilirsiniz. Dolayısıyla yönetebilirsiniz...

Yöneticinin başarısını aldığı kararların kalitesi belirler. İyi kararlar da bilgiye dayanır. Bilgisiz karar olmaz. Bilgiyle birlikte, gerçekçilik sağlam kararların ilk koşuludur. Yöneticinin karar alırken olayları tam olduğu gibi görmesi gerekir. Olmasını istediği gibi değil. Yönetici günlük hayatın ufkunu aşan bir vizyona sahip olduğunda kararlar daha uzun süre geçerli olur ve diğer yöneticilere yol gösterir. Geçen Eko Mercek'te de yönetişimin önemine değinmiştik... Akıllı bir yönetici, bugün örneklerini yaşadığımız gibi ortam çok hızlı değiştiğinde ve belirsizliğin sisi etrafı sarıdığında, yalnız kendi aklına güvenmek yerine, çözümü kolektif



EKO MERCEK
Hakan GÜLDAĞ
a.hakan.guldag@gmail.com

aklın sağlayacağı zenginlikte arar. Ancak 'karar anı' geldiğinde yönetici yine yalnızdır. Tek başınadır. Aldığı önerileri, kendi bilgi ve birikiminin potasında eriterek nihai kararı verir.

★★★

Karar vermek kaçınılmaz ise karar sürecinin aşamalarını da iyi bilmemiz gerekiyor. Basamak basamak ilerleyen bu süreci iyi kavırsak, her bir basamağa sağlam basarak, birçok şeyin görüldüğü gibi olmayabileceğini aklımızda tutarak, aceleci olmadan kararlarımızı vererek olumlu sonuçlar alma ihtimalimiz çok daha yükselir.

Gelin bu sürecin aşamalarına birlikte bakalım:

Bir; öncelikle kararını alacağımız sorunun tanımını iyi yapmamız gerekiyor. Sorunun tanımı iyi yapıldığında yolun yarısı alınmış olur.

İkinci aşamada yapılacak iş bilgi toplamaktır. Sorunun unsurları hakkında mümkün olduğu kadar çok kaynaktan veri ve bilgi toplanması alınan kararların kalitesini yükseltir. Tek kaynaktan bilgi toplanması kararların etkinliğini azaltır.

Üçüncü aşama, hedefin belirlenmesidir. Hedeflerin açık seçik bir şekilde ortaya konulması karar alma sürecini kısaltır.

Dördüncü aşama, alternatif karar üretim sürecidir. Önce gerçekleştirilecek çözüm önerilerinin olası maliyeti ve ortaya çıkaracağı sonuçlar konusunda çalışma yapılır. Böylelikle, hedefe ulaştıracak farklı yollar da belirlenmiş olur.

Beşinci aşama, elimizdeki bilgilerle sorunu ve süreci analiz etme aşamasıdır. Bu aşamada alternatifler, daha önce belirlenen hedef, nirengi noktasına konularak değerlendirilir. Analiz sırasında kritik faktör veya faktörlere öncelik verilmesi en iyi kararın seçilmesine imkan verir.

Altıncı aşama, kararı alma aşamasıdır. Karar verici elindeki tüm bilgilere ve analiz sonuçlarına sezgisini de katarak son kararını verir. Ancak eğer karar verme aşamaları doğru biçimde değerlendirilmişse, yöneticinin içinden gelen ses, o anda aklına esen bir çözüm değil, yılların birikiminden ve deneyiminden süzülüp gelen altın değerinde bir çözüm olur.

Son olarak alınan kararı yıldırım hızı ile hayata geçirmek gerekir. Kararın oluşma sürecindeki kuşku ve tereddütler bu aşamada da devam ettiği takdirde başarısızlık ihtimali artar. Kararın sonuçlarının belirli zaman aralıklarında izlenmesi ve alınan geri bildirimlere göre esnek çözümler bulunması hedefe ulaşmayı kolaylaştırır.

★★★

Türkiye'de yöneticilerin belirsizlik ortamında karar verme kabiliyetleri yüksek. Bu konuda hem bilgili hem tecrübeliler. Daha önce alınan isabetsiz kararların gözden geçirilmesi ile elde edilen 'tecrübe', gelecekteki kararların daha verimli olmasını sağlar.

Bir vakitler, bir bilgeye nasıl bu kadar doğru kararlar alabildiğini sormuşlar.

Cevabı tek kelime olmuş: "Tecrübe..."

Peki demişler, o tecrübeyi nasıl kazandınız?

Yanıt yine tek kelime olmuş: "Hatalarımla..."

Hepinize sağlık dolu günler, isabetli kararlar diliyorum.



Faturanın büyümemesi için...

Yönetici olup da karar almamak mümkün değil, kaçınılmaz. Hemen hemen hata yapmak da öyle...

Karar almak kaçınılmazsa, şirketimize zarar vermemek, dahası şirketin gelişmesini sağlamak için karar alırken yapılan hatalardan kaçınmak önemli hale geliyor.

Uzmanlar yapılan hataların şirketin üzerindeki yükleri artırmaması için uzak durulması gereken hataları satır başlarıyla şöyle sıralıyor:

Zamanlama problemi: Demiri

tavında dövmek ve karar anını kaçırmamak gerekir. Ancak erken alınan bir karar, gecikmiş bir karar kadar sakıncalıdır.

Yanlış teşhis: Problemin tanımında yapılan bir hata, tüm karar alma sürecini sakatlar.

Çok seçenек: Bir problemin çözümü için çok sayıda seçenek üretilmesi karar sürecinin uzamasına, analizlerin bulanıklaşmasına neden olur ve kararsızlık ihtimalini artırır.

Uzun süreli analiz: Birçok seçeneğin

değerlendirme süresinin uzaması zihni yorar ve esas hedefin gözden kaçınmasına yol açar.

İki arada bir derede kalmak: Akılcı giden olaylara seyirci kalan ve gerekli kararları alamayan yönetici, artan risklerin ve kaçınılan fırsatların baş sorumlusudur.

Mikro yönetim: Yönetici, önemli önemsiz her konuda son karar vermek istediğinde, temel problemleri inceleyecek zamanı ve enerjiyi bulamaz.

GERMANY
AT ITS
BEST
NORDRHEIN-WESTFALEN



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

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



NRW.INVEST
GERMANY

e-ticarette sınırlar aşılacak

Küresel salgın sürecinde e-ticaretin ekonomiler için önemi daha net anlaşıldı. Türkiye’de e-ticaret 2019 yılında yüzde 39’luk rekor büyümeye gerçekleştirdi. Ancak salgınla birlikte e-ticaretteki geometrik artış, önümüzdeki 5 yıla yönelik hedeflerin 1 yılda gerçekleşeceğini gösterdi.

Türkiye’nin yurtiçi e-ticaret konusunda hızlı bir gelişme kaydettiğini ve başarılı bir noktaya geldiğini belirten İTO Başkanı Şekib Avdagiç, “Bundan sonra sınır aşan e-ticaret konusunu yani e-ihracatı öncelikli hedef olarak ele almamız gerekiyor” dedi.

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO), koronavirüs salgını öncesi dönemde yoğun ilgi gören e-ticaret eğitim seminerlerine online olarak devam ediyor. ‘Covid-19 Sonrası E-İhracata Destek Webinarı’, İTO’nun youtube kanalından canlı olarak gerçekleştirildi. Online seminerin açılış konuşmasında küresel salgın birçok alışkanlıkları değiştirdiğini söyleyen İTO Başkanı Şekib Avdagiç, “Sadece üretim alışkanlıkları değil, 21. yüzyıl sonrasını da değiştirecek bir dönemin başlangıcındayız. Dijitalleşmenin tüm sektörlerde bu kadar hızlı yayılmasının beklenmediği bir dönemi yaşıyoruz. Açıkçası pandemi sayesinde bu gerçekleşti. Bugüne kadar dünya, global bir köy diye tabir edilmişti. Pandemiyle birlikte dünya büyük bir karantına köyüne dönmüştü. Bu süreci doğru okumak ve aşmak için gerekli tedbirleri hep beraber belirlemek gerekiyor” dedi.



Seref KILIÇLI

GEOMETRİK BÜYÜME

Küresel salgın sürecinin olumsuz etkilerinin yanında yeni fırsatları da beraberinde getirdiğine dikkat çeken Avdagiç, “Bu salgında en önemli fırsat e-ticaret açısından ortaya çıktı. Burada eğilimler öngörülerin de ötesinde artmaya başladı. 2019 yılında Türkiye yüzde 39’luk büyümeye ve 83.1 milyar liralık hacimle e-ticarette hızlı ve etkili bir büyümeye gerçekleştirdi. Mart ve nisan ayına gelindiğinde rakamlar salgının etkisiyle artık aritmetik olarak artmadı, geometrik olarak arttı diyebiliriz. Kredi kartıyla internet üzerinden yapılan alışverişlerde ciddi bir artış oldu. Mayıs başı itibarıyla kredi kartıyla yapılan alışverişlerin yüzde 32’sinin internet üzerinden, yüzde 6’sı da telefonla yapıldı. Dolayısıyla kredi kartı harcamalarının yüzde



40’a yakınının e-ticarette yapıldığını görüyoruz” diye konuştu.

ÖNCELİK E-İHRACAT OLACAK

e-ticaretle uğraşan şirketlerin bu kadar büyük bir ilave talebi karşılamak konusunda hazırlıklı olmalarının da olumlu olduğunu vurgulayan Avdagiç, şöyle devam etti: “Piyasanın önemli oyuncularından biri, 7 yılda bekledikleri tüketici alışkanlıkları değişikliğini, 7 haftada gördüklerini aktardı. Hakikaten son 7 haftada e-ticarette çok önemli gelişmeler gördük. Türkiye, yurtiçi e-ticaret konusunda başarılı ve gerçekten iyi bir noktada. Ancak bundan sonra sınır aşan e-ticaret konusunu yani e-ihracatı öncelikli hedef olarak ele almamız gerekiyor. Bu B2B de olabilir, B2C de olabilir. İşletmelerin hem global oyuncuların sisteminde mağaza açarak hem de kendi veya müşterek kanallarını oluşturarak bu işi yapabiliyor olmaları lazım. Türkiye’deki üreticilerin hedefi hem mevcut sistemlere adapte olmak hem de kendi sistemini kurmak olmalı.”

Avantajlı ihraç ürünleri

Online seminerde, Portiga İhracat Odaklı Dijital Dönüşüm Uzmanı Enes Bahadır’ın moderatörlüğünde AliEkspress Türkiye Ülke Müdürü Yaman Alpata ile AliEkspress Türkiye Resmi Eğitimci Fehmi Darbay sunum yaptı. Pazarlama, lojistik ve ödeme sistemleri konularının e-ihracatın istenilen yerlere gelmesinde çok önemli olduğunu belirten Yaman Alpata, “e-ihracatçılar için diğer bir konu ne satarsınız ve nereye satarsınız? Türkiye’den kadın ve erkek giyim, ayakkabı, aksesuar, ev tekstili ve dekorasyonda çok başarılı satıcılarımız olduğunu görüyoruz; dünyada ilk beşe giriyorlar. Gelişen kategoriler de var: Sağlık ve güzellik ürünleri, bebek giyim, oyuncak, yapı market ve hırdavat, spor malzemeleri, oto ve motor aksesuarı. Bu alanlarda da Türk satıcıların e-pazaryerinde ürün ve mağaza sayısını artırarak hızlı şekilde yukarılara tırmadıklarını görüyoruz” diye konuştu.



Mikro ihracatta gümrük muafiyeti

KOBİ'lere e-ticaret konusunda tavsiyelerde bulunan AliEkspress Türkiye Resmi Eğitimci Fehmi Darbay, şöyle konuştu: “KOBİ'lere öncelikle e-pazaryerleri üzerinden e-ticarete girmelerini tavsiye ediyoruz. Çünkü pazaryerlerinde hazır bir müşteri kitlesi var. Ayrıca Türkiye dışında büyük bir global pazar var ve orada da iş yapabiliyorsunuz. Mikro ihracat konusunda devlet KOBİ'lerin önünü açmış durumda. Elektronik Ticaret Gümrük Beyannamesi (ETGB) kullanılarak, ağırlığı

300 kilogramı ve değeri 15 bin Euro’yu geçmeyen ürünler standart ihracat işlemlerinden muaf tutuluyor. Yani KDV ve gümrük yok. Türk KOBİ'leri e-ihracat konusunda cesur olsunlar, ürünlerine talep var. Devlet lojistik maliyeti konusunda da destek verirse hacim önemli ölçüde artar. KOBİ'lere bir diğer tavsiyem de ürün görselleri. Global satıcılar ürünlerinin görsellerine inanılmaz önem veriyor. Online ortamda bir nevi fotoğraflar satıyor. Firmalar görsel anlamda da ürüne emek verilerse başarıları artar.”



veysi.sevig@to.org.tr

Katma değer vergisi iade işlemleri

518 sıra no’lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile Çin Halk Cumhuriyeti’nin Wuhan kentinde ortaya çıkan koronavirüs (Covid-19) salgınından ve bu kapsamda alınan önlemlerden doğrudan etkilenen mükelleflerin mücbir sebep halinde olduğunun kabul edilmesi uygun bulunmuş ve mücbir sebep kapsamında bulunan mükelleflerin ilgili dönemlere ilişkin Katma Değer Vergisi beyannamelerinin verilme süresi ileri tarihe uzatılmıştır.

Diğer taraftan, mücbir sebep kapsamında olsun veya olmasın, mükelleflerin Katma Değer Vergisi iade isteminde bulunabilmeleri için söz konusu vergiye ilişkin beyannamelerin verilmesi ve bu beyannamelerde iadesi talep edilen Katma Değer Vergisi tutarının gösterilmesi gerekmektedir.

Bu bakımdan, mücbir sebep döneminde de mükellefler ancak Katma Değer Vergisi beyannamesi vermek ve gerekli belgeleri ilgili vergi dairesine ibraz etmek suretiyle Katma Değer Vergisi iadesi isteminde bulunabilirler.

Öte yandan, mücbir sebep döneminde Katma Değer Vergisi iade istemlerinin yerine getirilmesinde bu çalışmanın muhtelif bölümlerinde iade türleri itibarıyla belirlenen usul ve esaslar korunmakla birlikte 518 sıra no’lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği’nin 4’üncü maddesinde yer alan Katma Değer Vergisi beyannamelerinin (uzayan) verilme tarihini izleyen ay başına kadar yapılacak iade taleplerine ATU ve ön kontrol raporuna dayalı iadeler hariç istinadan KDVİRA (Katma Değer Vergisi İadesi Risk Analizi) sistemi tarafından yapılan sorgulama neticesinde üretilecek ‘Katma Değer Vergisi Kontrol Raporu’nda yer alan sonuçlar bakımından aşağıda belirtilen usul ve esaslar doğrultusunda işlem tesis edilmesi uygun görülmüştür.

Mahsup iade talepleri:

1. KDVİRA sistemi tarafından yapılan sorgulama neticesinde üretilen kontrol raporunda ve vergi dairesince yapılan kontroller sonucunda olumsuzluk bulunmadığı tespit edilen tatarlar bakımından mahsuben iade talebi genel esaslara göre yerine getirilir.

2. KDVİRA sistemi tarafından yapılan sorgulama neticesinde üretilen kontrol raporunda, alın yapılan mükelleflerin (alt mükellefler dahil) mücbir sebep nedeniyle Katma Değer Vergisi beyannamesi vermemesi ve/veya Ba-Bs bildiriminde bulunmamasından kaynaklandığı tespit edilen olumsuzluklara isabet eden kısmın mahsuben iadesi;

- HİS (Hızlandırılmış İade Sistemi) sertifikası sahibi mükelleflerin iade taleplerinde, bu tutarın yüzde 12.5’i oranında,

- İTUS (İndirimli Teminat Uygulaması Sistemi) sertifikası sahibi mükelleflerin iade işlemlerinde bu tutarın yüzde 25’i oranında,

- HİS ve İTUS sertifikası sahibi olmayan mükelleflerin YMM (Yeminli Mali Müşavir) raporu, vergi inceleme raporu veya teminat aramayan iade istemlerinde yüzde 50 oranında YMM raporu, vergi inceleme raporu veya teminat aranan iade istemlerinde ise bu tutarın yüzde 120’si oranında, teminat verilmesi halinde yerine getirilir.

3. KDVİRA sistemi tarafından yapılan sorgulama neticesinde üretilen kontrol raporunda ve vergi dairesince yapılan kontroller sonucunda yukarıda belirtilen sebep dışındaki tespit edilen olumsuzluklara isabet eden mahsup talebi genel hükümler çerçevesinde değerlendirilir.

KDVİRA sistemi

Katma Değer Vergisi iadesi ön kontrol raporuna göre iade yapılmasını müteakip, iade talebinin tamamına yönelik olarak KDVİRA sistemi tarafından üretilen Katma Değer Vergisi iadesi kontrol raporuna ilişkin kontroller genel usul ve esaslar çerçevesinde yapılır. Mükellefin kalan iade tutarı bu kontrol ve değerlendirmeler sonucuna göre yerine getirilir. (20 Şubat 2019 gün ve 30692 sayılı Resmi Gazete)

27 Aralık 2019 gün ve 30991 sayılı 2. Mükerrer Resmi Gazete ile Katma Değer Vergisi Genel Uygulama Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ (Seri No:29) ile Katma Değer Vergisi’nin iade konusu yapılamayacak kısmı ile ilgili sınır 2020 yılı için 17.300 TL olarak belirlenmiştir.

PTT üzerinden ihracat imkanı

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Karadeniz Stratejik Araştırma Merkezi (KASAM) tarafından gerçekleştirilen online toplantıda da e-ticaret konusunda açıklamalarda bulundu.

Türkiye’nin yurt içi e-ticaret noktasında bir sıkıntısı olmadığını belirten Avdagiç, “Yurt içinde e-ticaretin bir kısmı yabancı sermayenin eline geçmiş olsa bile bu noktada belli bir yere geldik. Artık bizim sınır aşan e-ticaret için kafa yormamız lazım” diye konuştu.

Şu anda PTT’nin bu alanda bir çalışması olduğunu ve belli coğrafyalarda, özellikle Afrika’da başarı elde ettiklerini anlatan Avdagiç, “Ancak kendilerini yeteri kadar duyurmadıklarını görüyorum” dedi.

Önümüzdeki dönemde sınır ötesi e-ticaret noktasında mutlaka bir yere varmamız gerektiğinin altını çizen Şekib Avdagiç, “Elektronik ticaret artık daha fazla önem kazanacak. Son dönemde e-ticarette kolonya satışları yüzde 1000 arttı. Maya satışları yüzde 400 yükseldi. Elektronik cihaz satışları da yüzde 700 arttı. Bazı ürünlerde çok hızlı artış var” dedi.

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGIÇ

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 Yazışları Müdürü Doğan Erdoğan
Gazete Yayın Sorumlusu Dişah Ketlioğlu	Yayın Direktörü Canan Bilgin	Dijital Yayın Sorumlusu Fedayi Yıldırım

Haber Merkezi
**Adem Orhun, Sümeyra Yarış Topal, Şeref Kılıçlı,
Müge Biber, Tolunay Dayı, Talay Emil**

www.itohaber.com
İlker Başöz, Hamit Eteevrans

Reklam Cengiz Kazan	Abonelik Abdülkadir Yıldız	Grafik Osman Kuvvet	Fotoğraf Kamil Çatak
---------------------------	----------------------------------	---------------------------	----------------------------

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

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli yurtiçi ve KKTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube (S. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir.
IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yerel süreli yayın
Yayın tarihi: 15.05.2020

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr
Adres: Reşadiye Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul
İTO Çağrı Merkezi: 0212 444 04 86 / Santral: 0212 455 60 00
İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbulticaret.org.tr
Tel: 0212 455 61 23
Baskı: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza
No:11 A/41 Yenibosna / Bahçelievler/Tel: 0212 454 30 00

Dijital para hızlandı



Koronavirüs salgını merkez bankalarının dijital para çalışmalarını hızlandırdı. Bu konuda en çarpıcı çıkışı ise Çin yaptı. Çin Merkez Bankası, blokzincir teknolojisi tabanlı dijital parasını dört pilot şehirde uygulamaya aldı.

Küresel rezerv para birimi dolara sahip olan ABD'nin dijital para yarışında Çin'e nasıl bir cevap vereceği merak ediliyor. ABD Kongresi'nde mart ayında halka yardımların dijital cüzdan yöntemiyle doğrudan yapılması önerilmişti.

DÜNYA Sağlık Örgütü'nün (WHO), kağıt ve madeni paralardan yayılabilecek virüslere karşı tedbir alınmasını tavsiye etmesi, temassız ödeme sistemlerine ilgiyi artırdı. Ancak gündemde ağırlığı artan bir başka konu da merkez bankalarının dijital para projeleri oldu. Bu projeler devletlerin meydana kripto paralara bırakmama yaklaşımının ötesinde para politikalarında kapsamlı dönüşümleri de içeriyor. Çin, hükümet destekli blokzincir ağı BSN'yi devreye almasının ardından çok önemli bir gelişmeyi daha duyurdu. Çin Merkez Bankası, mayıs ayının başında dijital yuhan e-RMB'yi (e-Renminbi) dört pilot şehir; Shenzhen, Suzhou, Xiong'an ve Chengdu da uygulamaya aldı. Bazı kamu çalışanlarının maaşları da e-RMB olarak ödendi. Akıllı telefonlara dijital cüzdan uygulamasının yüklenmesiyle gerçekleştirilen sistemin 2021 yılında yaygınlaştırılması hedefleniyor.

ABD NE YAPACAK?

Çin'in dijital para konusundaki atağının ardından küresel rezerv para birimi dolara sahip olan ABD'nin yapacakları daha çok önem kazandı. Mart ayında, ABD Temsilciler Meclisi'nde koronavirüsle ekonomik mücadele kapsamında ailelere yapılacak yardımın dijital cüzdan oluşturulması yoluyla gerçekleştirilmesi önerildi. Bu yaklaşım bazı çevrelerde dijital

doların ayak sesleri olarak yorumlandı. Paranın dijitalleşmesinin ekonominin başarısında en önemli faktör olabileceği vurgulanırken, ABD'nin Çin'in gerisinde kalmaması gerektiği de belirtiliyor. Kripto para lobilerine yakın çevreler ise dijital dolar girişimini devlete para üzerinde daha fazla kontrol imkanı sağlayacağı gerekçesiyle eleştiriyorlar.

IMF'NİN E-SDR ÇIKIŞI

Dijital para tartışmalarında, IMF'nin kurumu için para birimi SDR'nin etkinlik kazanması önerileri de yapılıyor. Dijital SDR önerisini ilk kez 2017 yılında IMF'nin o dönemdeki başkanı Christine Lagarde gündeme getirdi. Lagarde, SDR'nin küresel kullanımının dijital para birimlerinin büyümesine de destek olabileceğini söyledi. IMF'nin Aralık 2019'daki dergisinde, José Antonio Ocampo tarafından kaleme alınan 'SDR'nin zamanı geldi' başlıklı makalede bu konudaki gerekçeleri şu cümlelerle ifade edildi: "IMF üyesi ülkelerin resmi rezervlerini desteklemek için 50 yıl önce oluşturulan SDR, tüm IMF üyeleri tarafından desteklenen tek gerçek küresel paradır. IMF'nin sözleşme maddeleri bunu 'uluslararası para sistemindeki ana rezerv varlık' olarak öngörmüştür. Ancak SDR, uluslararası işbirliğinin en az kullanılan araçlarından biri haline geldi. Bu aracın daha aktif kullanılması, IMF'nin küresel finansal güvenlik ağının merkezi olarak rolünü önemli ölçüde güçlendirecektir."

Petro-dolar sistemi ve Çin'in hamlesi

ABD dolarının rezerv para olma sürecini ve Çin'in 2018 yılındaki karşı hamlesini de yeniden hatırlamakta fayda var. 1944 yılında imzalanan Bretton Wood Anlaşması ile para birimleri altına endeksledi ve ABD doları altına endeksli rezerv para birimi olarak öne çıktı. Yani bu sisteme dahil olan ülkeler para birimlerini ABD dolarına endekslemiş oldu. Anlaşma ile 1 ons altın=35 dolar olarak da belirlendi. ABD Başkanı Richard Nixon'un 1971'de ülkesinin dolar rezervlerini altına çevirme zorunluluğunu iptal ettiğini açıklamasıyla Bretton Woods Anlaşması çöktü. Ancak ABD'nin 'B planı' da vardı. 1973 petrol krizinin ardından petro-dolar sistemi kuruldu. OPEC ülkeleri, 'kara altın' diye tabir edilen petrolün satışını yalnızca dolarla yaptı. 26 Mart 2018 tarihine gelindiğinde ise dünyanın en büyük petrol ithalatçısı Çin önemli hamlede bulundu. Şanghai Uluslararası Enerji Borsası'nda, yuan üzerinden vadeli petrol sözleşmeleri altına dayalı olarak yapılmaya başlandı. Şanghai'daki yuan cinsinden vadeli petrol işlemleri, Singapur ve Dubai'de işlem gören dolar cinsinden vadeli petrol işlemlerinin hacmini kısa sürede aştı.

Türkiye de geniş kapsamlı çalışma içerisinde

Dijital para konusunda Türkiye de geniş kapsamlı bir çalışma içerisinde bulunuyor. 11'inci Kalkınma Planı ve 2020 Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'nda, Merkez Bankası kanalıyla blokzincir tabanlı yerli dijital para projesinin başlaması öngörüldü. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, ülkenin en önemli ödeme sistemi olan Elektronik Fon Transfer (EFT) sisteminin hem kurucusu hem de işleticisi konumunda. Ayrıca Kasım 2019'da 6493 sayılı Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para

Kuruluşları Hakkında Kanun'da önemli değişiklikler yapıldı ve Merkez Bankası ödemeler alanında tek yetkili kurum haline geldi. Geçtiğimiz nisan ayının sonunda ise Merkez Bankası, Bankalararası Kart Merkezi'ne (BKM) hakim ortak olarak hissedar oldu. BKM'nin, mevcut durumda üstlendiği ve temel olarak kartlı ödemeler alanına odaklanan rollerine ilave olarak önemli görevler üstlenmesinin planlandığı açıklandı. Söz konusu düzenlemeler dijital para projesinde önemli yapı taşları olarak yorumlanıyor.

Güven vermeli ve güvenlik açığı olmamalı

Ülkelerin dijital para çalışmaları konusunda ekonomi uzmanları da değerlendirmelerde bulundu. Dijital paralara yönelmenin artık kaçınılmaz bir süreç olduğunu belirten Doç. Dr. Nurullah Gür, "Merkez bankaları, kripto paralarla rekabet etmek için kendi para birimlerini dijital ortamda basmayı düşüneceklerdir. Bazı ülkeler bir araya gelip bölgesel dijital para da basabilirler. Para basmak bir egemenlik

göstergesidir ve merkez bankaları bu alanı ne olduğunu bilmedikleri yapıları bırakmayı istemezler" dedi. İki hususa çok dikkat edilmesi gerektiğini de vurgulayan Gür, şöyle devam etti: "Öyle bir sistem ortaya konması gerekiyor ki, birincisi insanlara

güven versin, ikincisi dışardan bir müdahaleye karşı güvenlik açığı olmasın. Bu iki husus çok önemli. Böyle kriz dönemlerinde insanlara doğrudan para transferi yapmak için dijital para etkili bir araç olarak kullanılabilir."



Dijital para yönetimi için konsorsiyum

Dijital para konusundaki gelişmeleri yorumlayan Dr. Berra Doğaner, şunları aktardı: "Güvensiz olduğu gerekçesiyle devletlerin uzun süredir mesafeli durduğu kripto para için merkez bankaları ve uluslararası kuruluşlar devreye giriyor. Dijital rezerv para mücadelesi mi yaşanacağını yoksa birçok ülkenin katılacağı ortak bir dijital para birimi mi geliştirileceğini ise Merkez Bankaları ve Uluslararası Para Fonu gibi kurumlar

arasında yapılan görüşme ve pazarlıklar belirleyecek. Dünya Ekonomik Forumu da geçen yılki toplantısında dijital para yönetimi için konsorsiyum oluşturduğunu açıklamıştı. Bu kapsamda veya IMF şemsiyesi altında Avrupa Birliği, Birleşik Krallık, Kanada, Japonya, İsveç ve İsviçre merkez bankalarının dijital paraları görüşmek üzere bir araya gelmesi ve dijital para birimlerinin geliştirilmesi konusunun irdelenmesi planlanıyor."





70 bin mağazaya SEZON AÇILIŞI

BMD üyesi 400'ü aşkın marka, 18 Mart akşamı kapattıkları Türkiye'deki 70 bin mağazanın tamamını 1 Haziran sonrası yeniden açmaya hazırlanıyor.

Salgın sonrası önce caddelerdeki mağazaları açan BMD üyeleri, 1 Haziran itibarıyla aynı zamanda yazlık ürünlerin sezon açılışını da gerçekleştirmiş olacak.

ALİŞVERİŞ merkezlerinin 11 Mayıs'ta açılmasının ardından Birleşmiş Markalar Derneği (BMD) üyesi 400'ü aşkın marka, Türkiye genelindeki 70 bin mağazayı yeniden açmaya hazırlanıyor. Mağazalar salgın nedeniyle 18 Mart akşamı kapanmıştı. Bazı fabrikaların üretime başlaması, AVM'lerin açılması ve nihayetinde haziran başında mağazaların kepenklerini kaldırmalarıyla perakende sektöründe çarklar yeniden dönmeye başlayacak. Sağlık Bakanlığı Bilim Kurulu'nun tavsiyeleri rehberliğinde güvenli bir açılış yapmak isteyen markalar, 11 Mayıs'tan itibaren öncelikle caddelerdeki mağazalarında 'deneme açılışı' gerçekleştirdi.

1 HAZİRAN'A HAZIRLIK

Markalar ürün tedariki, mağaza içi düzenlemeleri ve hijyen önlemlerini tamamladıktan sonra 1 Haziran'da açılmayı planlıyor. Kış sezonunun sonunda kepenklerini kapatan mağazalar, 1 Haziran itibarıyla aynı zamanda yazlık ürünler için yeni sezon açılışını da gerçekleştirmiş olacaklar. Ancak bu yılki sezon çeşidi öncekiler gibi çok fazla olamayacak.

400 BİN KİŞİ İŞBAŞI YAPACAK

1 Haziran itibarıyla perakende istihdam piyasası da yeniden açılacak. Yaklaşık 3 ay boyunca evden çalışan veya idari izinli sayılan perakendeciler işbaşı yapabilecek. Böylelikle BMD üyesi markaların



400 çalışanı da işlerine dönecek.

UV IŞINLI ÖNLEM

Perakendeciler tüketicinin mağazalara güven sorununu çözmek için yoğun çaba göstererek gereken önlemleri alıyor. Açılan giyim mağazaları standart hijyen önlemlerine yeni teknolojileri de dahil etti. Denenen kıyafetler hijyen kabinlerinde UV ışınlarıyla dezenfekte edilecek. Buharlı cihazlarla mağazaların havası sürekli steril hale getirilecek. İsteyen müşteriye eldiven de verilecek. Mağazalarda sosyal mesafe çalışanlar tarafından kontrol edilecek.

TEMASSIZ MAĞAZACILIK

Birçok mağaza tarafından temassız mağazacılık kuralları uygulanacak. Kasada müşteriler temassız ödemeye yönlendirilecek. Ödeme sonrasında karşılıklı fiziki alışverişi önlemek için faturalar SMS ile müşterilere gönderilecek. Ayrıca müşteriler isterse beğendikleri ürünün poşetli eşi, kargo ile ücretsiz olarak adreslerine teslim edilecek.

TURİST AYAĞI EKSİK

Girişte alınan tedbirlerin caydırıcılığı ve bazı tüketicilerin sağlık hassasiyeti nedeniyle AVM'lere ziyaretçi sirkülasyonunun ilk etapta eskisi gibi olmayacağı bekleniyor. Bu durumun mağazaların cirolarına olumsuz yansıyacağı belirtiliyor. Turizmdeki kısıtlamalar nedeniyle yabancı turistin de ilk dönemde gelmeyecek olması markaları cadde mağazacılığı ve e-ticaret kanallarına yönlendiriyor.



Marka mağazaların sektörel dağılımı

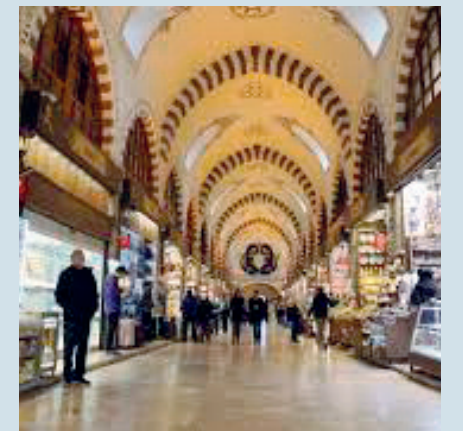


BMD üyelerinin sektörel dağılımına baktığımızda; hazır giyim, ayakkabı-deri sektörlerinin 86 firma ile dernek üyeleri arasında yüzde 58.9'luk bir orana sahip olduğunu görüyoruz. Mücevher, altın, aksesuar, optik kategorileri de 14 firma ve yüzde 9.6'lık orana sahip. 11 firma ve yüzde 7.9'luk oranla çok katlı mağazacılık ve e-ticaret, 35 firma ve yüzde 23.6'lık oranla yiyecek, kozmetik, ev tekstili, mobilya, telekomünikasyon ve elektronik diğer adı altında önemli bir alanı kapsıyor.



Kapalıçarşı'dan dijital dönüşüm hamlesi

Dünyanın ilk ve en büyük alışveriş merkezi olan Kapalıçarşı, Trendyol ile dijital dönüşüm sürecini hızlandırıyor. 2 bin 500 dükkanı ve 559 yıllık geçmişle dünyanın en eski çarşısı olan Kapalıçarşı, müşterilerinden uzak kaldığı pandemi döneminde esnafın iş devamlılığına destek olmak amacıyla 'Kapalıçarşı Trendyol'da Paketi'ni başlattı. Trendyol, paket kapsamında Kapalıçarşı esnafının satışlarından bir ay boyunca komisyon almayacak. Pazarlama ve iletişim gücüyle de destek veren Trendyol, çarşı esnafının ürünlerini platformda özel hazırlanan 'Kapalıçarşı Butiği' üzerinden Türkiye'nin dört bir yanında milyonlarca müşteriyle buluşturacak. Kapalıçarşı esnafı 4 Haziran'a kadar Trendyol'un iş ortağı KOBİ'lerine özel toplam 80 milyon TL değerinde pazarlama, eğitim ve finansman desteği sunduğu KOBİ Destek Paketi'nin avantajlarından da faydalanabilecek.



Kapalıçarşı ile Mısır Çarşısı 1 Haziran'da

Kapalıçarşı Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Kurtulmuş, yeni tip koronavirüs (Covid-19) salgını nedeniyle ziyaretçi girişine kapatılan Kapalıçarşı'nın, 1 Haziran'da yeniden açılacağını belirterek, "Açılış tarihimiz 1 Haziran'dır. Mısır Çarşısı gibi Kapalıçarşı'mızda da tarihi bir çarşı olarak en sağlıklı kararı verdiğimiz inaniyorum. İnşallah Cumhurbaşkanımızın da dediği gibi Ramazan'dan sonra çifte bayram olacak. Bir hafta içerisinde esnafımızla burada hayatın civil civil başladığını hep beraber göreceğiz. Ziyaretçiler içeriye maskesiz, ateşleri ölçülmeden alınmayacak ve sosyal mesafe kuralına dikkat edilecek" dedi.



Dünyada perakende manzaraları

Tunus'ta giyim ilgi gördü: Tunus'ta yeni tip koronavirüs tedbirleri kapsamında yaklaşık 2 ay kapalı kaldıktan sonra yeniden açılan hazır giyim ve ayakkabı mağazaları yoğun ilgi gördü.

İsviçre ikinci aşamada: İsviçre'de Covid-19 salgınıyla mücadele kapsamında alınan önlemler gevşetilmeye devam ediyor. İkinci aşamada olan İsviçre'de restoranlar, perakende satış mağazaları, kütüphaneler ve semt pazarları tekrar açıldı.

Berlin'de randevu ile kabul: Berlin'in alışveriş caddesi olan

Kurfürstendamm'daki Apple mağazası önünde uzun kuyruk oluştu. Yaklaşık 2 aylık sürenin ardından açılan mağaza önünde randevusu olmayan müşteriler içeriye alınmazken, randevu ile mağazaya giren müşterilerin ateşleri ölçülerek kayıtları yapıldı.

Caddeler hareketli: Yunanistan'da giysi, ayakkabı, mobilya, kozmetik ve ikinci el eşya satan dükkanlar ile açık alanda satış yapan işletmeler çalışmaya başladı. Başkent Atina'nın en önemli mağazalarının bulunduğu Ermou caddesinde hareketlilik yaşandı.

KOVID-19 FARKINDALIĞI Alışveriş yaparken '14 kuralı unutmama'

“KOVID-19 AKLIMDA SOSYAL MESAFENİ UNUTMA!”



İstanbul Ticaret Odası, yeniden faaliyete geçmeye hazırlanan mağazalar ve işletmeler için yol gösterici nitelikte uyarı görselleri hazırladı.

WEB SİTESİNDEN ULAŞIN

Mağaza ve dükkan kapıları ile iç bölümlerine konulacak uyarı sloganlarının, pandemi sonrası 'yeni normal'in sorunsuz uygulanmasında yol gösterici olması hedefleniyor. Özellikle müşterinin yoğun olarak bulunduğu alanlara yerleştirilecek görsellerde, 'Kovid aklında',



Görsellerde 'Kovid aklında', 'Temassız kart kullanmayı unutmama', 'Aramızda 1.5 metrenin lafı mı olur', '14 kuralı unutmama' gibi mesajlar yer alıyor.

'Temassız kart kullanmayı unutmama', 'Gönlünüz ferah, kartınız temassız olsun', 'Aramızda 1.5 metrenin lafı mı olur?', 'Daha çok görüşmek için 14 kuralı unutmama' şeklinde uyarı mesajları yer alıyor. Görseller, dileyen firmaların kolaylıkla ulaşip kullanabilmeleri için İTO'nun web sitesinde de yayınlandı.

İKİNCİ DALGAYA ÖNLEM

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, uyarı mesajları içeren görsel uygulamasına ilişkin yaptığı açıklamada, "Kovid aklında diyerek, tıpkı lades oyununda olduğu gibi 'aklımda' sözcüğünü

uyarı mesajlarıyla canlı tutmayı amaçladık. Mağazalar yeniden açıldığında alacağımız her tedbir, olası ikinci salgın dalgasıyla karşı karşıya kalmamamıza katkıda bulunacak, olası ikinci dalgaya önlem olacak" dedi. Uyulacak kuralların tezgahın önündekini de, ardındakini de güven ve sağlık içinde tutacağını belirten Avdagiç, "Cumhurbaşkanımız Erdoğan'ın açıkladığı kademeli normalleşmeyi tamamlayacak tedbirleri hepimiz uygulamalıyız" diye konuştu. Avdagiç, Sağlık Bakanlığı'nun ve Bilim Kurulu'nun açıklamalarına harfiyen uyulmaya devam edilmesi çağrısında bulundu.

Yeni alışveriş trendine hazırlık

Mağazaların, restoranların, berberlerin ve imalat yerlerinin salgın sonrası yeni alışveriş trendlerine hem kendilerini hem de müşterilerini hazırladıklarını belirten Şekib Avdagiç, şunları söyledi: "Pandemiye karşı başarılı mücadelelerden birini yürüten ve diğer ülkelere örnek olan Türkiye'nin, normalleşme sürecinde de bu başarıyı göstermesi, uyarıları aklımızdan çıkarmamamızla mümkün olacak. Yeniden açılış olduğunda mağazanın düzenlenmesinden kuyruk yönetimine kadar birçok konu gündeme gelecek. Bu işyerlerinde, işverenlerimizin de çalışanlarımızın da müşterilerimizin de ayrı ayrı dikkat edecekleri kurallar var."

AVM'ler kış gelmeden toparlanıyor

CEO Club toplantılarında konuşan perakende üst yöneticileri, AVM'lerin yüzde 25-30 doluluk oranıyla açıldığını belirterek, yeme-içme mekanlarının açılması halinde ortalama rakamlara ulaşılacağını kaydetti. CEO'lar, eski cirolarını ve ziyaretçi sayılarının sonbaharda yakalanacağını tahmin ediyor.

ONLINE platforma taşınan CEO Club toplantılarında şirketlerin üst yöneticileri perakende ticaret hakkında açıklamalar yaptı. Capital ve Ekonomist dergileri öncülüğünde düzenlenen online toplantı, 'Yeni Dünyada İş Yapış Şekillerimiz' başlığıyla gerçekleştirildi. Toplantıda konuşan JLL Türkiye Ülke Başkanı Avi Alkaş, AVM'lerde restoranların mayıs sonu gibi açılmasını beklediklerini söyledi. Alkaş, "Zorlu bir yaz sonrası eski ciroları ve ziyaretçi sayılarını yakalama konusunda sonbahar-kışa doğru toparlanmış oluruz" dedi.

Normalde bir AVM açılırken en az yüzde 70-75 doluluk öngörüklerini kaydeden Alkaş, 11 Mayıs'taki açılıştan sonra doluluk oranının yüzde 25-30 olduğunu kaydetti. Alkaş, bazı markaların ancak 1 Haziran'da hazır olabileceğini, bir yapı eksik açılış gerçekleştiğini ifade etti.

Alkaş, salgın sürecinde AVM'lerde daha az kalınacağını, ancak kişi başına düşen alışveriş tutarının daha yüksek olacağını belirterek, halihazırda caddede mağazalarında kötümser olunmayacak cirolara ulaşmaya başladığını bildirdi. Alkaş, şöyle devam etti: "Sosyal mesafeyi gözeterek, seyreltilmiş ziyaretçi akımına izin vererek, havalandırmaları yüzde 100 temiz hava verecek şekilde kurgulayarak AVM'leri devreye almaya başladık. İnanıyorum ki, bu açılış provaları haziran itibarıyla daha da artacaktır."

SENARYO ÇALIŞTIK

LC Waikiki Yönetim Kurulu Başkanı Vahap Küçük de, koronavirüs salgınının başlamasının ardından LC Waikiki olarak şirketin nakit akışı konusunda kriz senaryolarına çalıştıklarını söyledi. Küçük, "Mağazalarımız 2 ay kapalı kalırsa nasıl olur, açıldıktan sonra satışlarımız yüzde 75 - yüzde 50 düşerse nasıl olur diye... Ve

bunun yedek akçesini ayarlayarak başladık. Daha sonra 19 Mart'ta 'Önce sağlık' dedik, AVM'lerle birlikte tüm mağazaları kapattık. Sağlık önceliğimiz sebebiyle e-ticaret sitemizi de kapattık. Bu süreçte 125 milyon maske ürettik" bilgisini verdi.

e-ticaretin perakende içindeki payının büyümeyi sürdüreceğini ifade eden Küçük, mağazadan teslim gibi inovatif yöntemleri devreye alarak mağazaların işlevini güçlendireceklerini söyledi. Küçük, "Avrupa'dan gelecek talep, ihracat malzemelerinin dikimi talebi artıracaktır. Hızlı üretimden dolayı Türkiye zaten tercih sebebi. Uluslararası markalara ürün dikmek çok ön plana çıkacaktır. Bez maske ihracatı serbest bırakıldı. Bizim sektörde ciddi bir ihracat kanalı olacaktır" diye konuştu

BULUT SANTRAL

Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Meltem Bakiler Şahin, Türkiye'nin koronavirüs salgınıyla mücadelede başarılı adımlar attığını söyledi. Şahin, "Şirketlerin dijitalleşmeyi ana odağına alması, tam da bugün anlamını buluyor" dedi.

Şahin, şöyle konuştu: "Çağrı merkezlerini eve taşımaya imkan sağlayan bulut santral uygulaması bu dönemde en çok tercih edilen ürünler oldu. Bankacılık, bankacılık dışı finans gibi sektörler bu çözümü tercih ediyor. Perakende sektörü, mağazalarda / dükkanlarda kaybettiği trafiği karşılamak için toplu SMS ve dijital pazarlama çözümlerine yöneldi."

Salgın sonrası süreçte hibrit bir çalışma sistemine geçileceğini düşündüğünü dile getiren Şahin, "Yani ekibin bir kısmının mekan bağımsız çalıştığı, bir kısmının sahada, üretim tesisinde veya ofiste hareket halinde olduğu ve iki tarafın birbirini beslediği bir düzen bu" dedi.

Kirada uzlaşma yolu bulunur

JLL Türkiye Ülke Başkanı Avi Alkaş, AVM kiralarının sürekli gündem olduğunu, bu konunun ne olacağına ilişkin soru üzerine, "Kira

ile mal sahibi ya anlaşacak ya anlaşacak. Anlaşmaktan başka çaremiz yok. Kiracı ve mal sahibi beraberliği çok önemli" diye konuştu.



ÖNEMLİ DUYURU

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) girişimiyle, üyelerimizin üzerinde oluşacak olumsuz ekonomik etkilerin azaltılması amacıyla, Ticaret Bakanlığı'nın izni doğrultusunda, haziran ayında ödenmesi gereken **YILLIK ÜYELİK** ve **MUNZAM AİDATI**, gecikme zammı ve faiz tahakkuk ettirilmeksizin EKİM 2020 tarihine kadar ertelenmiştir.

Saygılarımızla



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

İSTANBUL 44'ÜNCÜ KONGRE ŞEHİRİ OLDU

ULUSLARARASI Kongre ve Konvansiyonlar Derneği'nin (ICCA) her yıl yayınladığı rapora göre İstanbul, 2019'da dünyada büyük kongrelere ev sahipliği yapan 424 şehir arasında 44'üncü, Avrupa'da ise 27'nci sırada yer aldı.

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, İstanbul'un salgına kadar peş peşe 3 yıl kongre şehirleri ve toplantı endüstrisi sıralamasındaki yerini hızla yükseltmeyi başardığını söyledi.

İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu başkanlığı görevini de yürüten Avdagiç, "ICCA, önemli uluslararası demek ve birliklerin dönüşümlü toplantılarını dikkate alıyor. Buna göre İstanbul'da 2019'da dünya çapındaki kongre sayısı bir önceki yıla göre yüzde 75 artış gösterdi. Covid-19'suz 2019 yılında İstanbul'un uluslararası kongre ve toplantı sayısında dünyada 40 sıra birden ilerlediği tescil edilmiş oldu" dedi. Avdagiç, 2020'de şu ana kadar salgın engeline birçok büyük kongrenin takıldığını belirterek, "Kongre şehirleri arasında peş peşe 3 yıl üst sıralara tırmanan İstanbul'da bu yıl yapılacak en az bin katılımcılı 6'dan fazla uluslararası kongre ve toplantı, Covid-19 sebebiyle zorunlu olarak ertelendi. Şimdi ilk etapta sosyal izolasyonun ön plana çıktığı küçük çaplı etkinliklerle başlayacağız. Salgın sonrası yeni normalde, 2021'den itibaren tüm ertelemeleri fazlasıyla telafi edecek yeni bir kongre ve toplantı takvimi üzerinde çalışıyoruz" diye konuştu.

HEDEF İLK 20

İlk hedeflerini, İstanbul'un kongre şehirleri sıralamasında yeniden ilk 20'ye girmesi olarak açıklayan Avdagiç, sözlerini şöyle tamamladı: "İstanbul, dünyanın lider kongre,



toplantı ve etkinlik destinasyonlarından biri. Tüm bu sıkıntılar sona erdiğinde, İstanbul'un yükselişine kaldığı yerden devam edeceğini öngörüyor ve şehrimizin potansiyeline canı gönülden inanıyoruz. İstanbul ve genel olarak Türkiye'nin bu süreçteki en büyük avantajı hizmet kapasitesi ve ülke olarak alınan sağlık tedbirleri."

**10 yılda
1.041
toplantı**

ICCA'nın dünyada en çok uluslararası kongre ve toplantıya ev sahipliği yapan şehirler sıralamasında ilk üçte Paris, Lizbon ve Berlin yer aldı. Dünya ülke sıralamasında ise ilk üçe ABD, Almanya ve Fransa yerleşti. 2019 yılında dünya genelinde toplam 13 bin 254 toplantı gerçekleşirken, Avrupa bölgesi 7 bin 33 toplantıya ev sahipliği yaptı. Rapora göre, İstanbul'da son 10 yılda toplam bin 41 kongre ve toplantı gerçekleştirildi. En çok kongrenin yapıldığı yıl ise 159 toplantı ile 2015 yılı oldu.

Turizmde 'itibara' yatırımla kazanacağız



Türkiye'nin salgınla mücadeledeki örnek başarısını, turizme entegre edeceklerini belirten İTO Başkanı Avdagiç, "Pandemi jeopolitiğinde Türkiye kazanabilir. Bunu da 'itibara' yatırım yaparak elde edebiliriz. Türkiye, 50 ülkeye yardım ederek, 'güvenli, tedbirli ve hazırlıklı ülke' algısını güçlendirdi" dedi.

Covid-19 sürecinde yönlendirici sektörün sağlık sektörü olduğunu belirten İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "Tüm sektörlerin rotasını belirleyecek olan Bilim Kurulu'dur, Sağlık Bakanlığı'dır. O yüzden bizler, turizm ve toplantı sektöründe yeni normale geçişte, 'Koronavirüs Sertifikasyon' kriterlerine harfiyen riayet etmeliyiz" dedi.

DÜNYA KARANTİNA EVİ

Turizm sektörünün geleceğinin değerlendirildiği ve video konferans ile gerçekleştirilen One Istanbul Series etkinliklerinde konuşan Avdagiç, Covid-19 ile dünyanın ilk kez büyük bir 'karantina evine' döndüğünü söyledi. Avdagiç, Türkiye'nin hem siyasi irade hem de sağlık sektörü olarak korona salgınına karşı başarılı bir mücadele verdiğine işaret ederek, "Şimdi bunu, normal hayata ya da o meşhur tabiriyle 'yeni normale' geçerken de

başaracağız. Başarmak zorundayız" diye konuştu.

HIZLI DÖNÜŞÜM YAŞADIK

Turizm ve toplantı endüstrisinin pandemiden en çok etkilenen sektörlerin başında geldiğine dikkat çeken Şekib Avdagiç, salgın başladığında dünyadaki destinasyonların yüzde 100'ünün seyahat kısıtlamalarına uğradığını, ulusal ve uluslararası kongre, toplantı ve etkinliklerin tamamının iptal edildiğini ya da ertelendiğini kaydetti. Avdagiç, Covid-19 sürecinde online aktivitelerin çok hızlı bir şekilde yaygınlaştığını hatırlatarak, "e-ticaret hızlandı, e-toplantılar, video-konferanslar arttı. Yıllar alacak dijital dönüşüm, bir anda gerçekleşti. Turizm sektörü de kongre, toplantı ve etkinlik endüstrisi de bundan payını aldı" dedi.

KRİTERLERE UYMAK ŞART

"Covid-19 sürecinde yönlendirici sektör, sağlık



sektörü" diyen Avdagiç, şöyle devam etti: "Tüm sektörlerin rotasını belirleyecek olan Bilim Kurulu'dur, Sağlık Bakanlığı'dır. O yüzden bizler, turizm ve toplantı sektöründe yeni normale geçişte, 'Koronavirüs Sertifikasyon' kriterlerine harfiyen riayet etmeliyiz. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın turizm işletmelerini kapsayan sertifikasyon örneği, dünyadaki ilgili teşkilatlar temel alınarak hazırlandı. Burada 'sosyal mesafeden hijyen uygulamalarına', 'misafir karşılamadan havuzlara', 'maskeden ateş ölçümüne' kadar tüm başlıklar harfiyen belirleniyor ve nasıl hareket edilmesi gerektiği sertifikasyonla karara bağlanıyor. Bu kurallar, turizm sektörünü yukarıya doğru ivmелendirecek dayanak noktasıdır, zemin noktasıdır."

Turizmde ilk çıkış halkasında yer alınabileceğinin altını çizen Avdagiç, şu değerlendirmelerde bulundu: "Bunu da 'itibara' yatırım yaparak elde edebiliriz. Kısa dönemde, sektör kâr elde etmeyeabilir. Ancak uyguladığı sıkı kurallar ve müşterilerine verdiği güvenle normal zamanlar gelince kazancını daha da artıracığı bir yatırım yapmış olur. Pandemi jeopolitiğinde, Türkiye kazanabilir. Peki nasıl? Tüm paydaşlar olarak tek bir noktaya yoğunlaşacağız. Yani, Türkiye'nin Covid-19 salgını ile mücadeledeki büyük ve örnek başarısını, sektörün tanıtımına entegre edeceğiz. Türkiye'nin, dünyanın 50 ülkesine Covid-19 yardımında bulunması, 'güvenli, tedbirli ve hazırlıklı bir ülke olduğu' algısını güçlendirdi."

Güvenliyiz, tedbirliyiz, hazırlıklıyız

BBC, CNN gibi saygın haber kanallarının Türkiye'ye gelerek, başarılı salgın çalışmaları hakkında haber yaptıklarını hatırlatan Şekib Avdagiç, şunları söyledi: "Biz bunları tanıtım atağımızda, yeni reklamlarımızda kullanmalıyız. Tüm dünya ülkelerinden önce uluslararası haber mecraları ve web siteleri için bu tür nesnel haberlerle beslenmiş tanıtımlar yapmalıyız. Böylece Türkiye'de turizm ve toplantı sektörünün de insanlar için 'güvenli, tedbirli ve hazırlıklı' olduğunu vurgulamalıyız."

'Yeni normal'e geçiş yapacağız

Uluslararası Kongre ve Konvansiyonlar Derneği (ICCA) Üst Düzey Yöneticisi Senthil Gopinath, ortak çalışma ve işbirliğinin turizm sektörü için önemine dikkat çekti. Gopinath, Covid-19 salgınının mücadele edilmesi gereken bir tehdit olduğunu belirterek, "Tüm paydaşlarımızla bu süreci atlatacağız. Ülkelerin yavaş yavaş kendini toparlaması ve açılmasını sektörümüz açısından iyi bir gelişme olarak görüyoruz. Ülkeler çok dikkatli önlemler alıyor. Sektörümüz 'yeni normal'e geçiş yapacaktır" dedi.

Kayıplarımızı 2021'de telafi edebiliriz

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB) Başkanı Firuz Bağlıkaya, sağlıklı planlanan bir süreçte, Türkiye'nin güven veren imajıyla yaralarını diğer ülkelerden çok daha çabuk saracağını belirterek, "Yeter ki hata yapmayalım. Bu avantajlı konumumuzu kaybetmezsek, 2020'nin kayıplarını 2021'de telafi edebiliriz" diye konuştu.

Nakit akışını göz ardı etmeyelim

Türkiye Otelciler Birliği (TÜROB) Başkanı Müberra Eresin, Türkiye'nin dört bir yanında 600'den fazla otel çalışanına eğitim verdiklerini ve yoğun talep nedeniyle eğitime devam edeceklerini söyledi. Eresin, sektörün nakit akışını tekrar kontrol edip düzgün seviyelere getireceği tarihin en iyi ihtimalle gelecek yılın ilk aylarında olacağını işaret ederek, "Yapılacak çalışmalarda bunu gözardı etmemek lazım" dedi.

İstanbul 2021'de bahara kavuşacak

Türkiye Turizm Yatırımcıları Derneği (TTYD) Başkanı Oya Narin, turizmin sermaye yoğun bir sektör olduğunu, 12 bine yakın işletme ve 100 milyar doların üzerinde yatırım bulunduğunu ifade etti. Narin, temmuzdan itibaren gerek yurt içi gerek yurt dışından hareket olursa en iyi ihtimalle bu senenin 10 milyar dolar civarında gelirle kapatılmasını öngördüklerini anlatarak, "Güney bölgeleri daha şanslı. İstanbul'un ise 2021 baharıyla bir bahara kavuşacağını tahmin ediyoruz" diye konuştu.

Yeni bir sayfa değil defter açıldı

Turizm ve kongre sektörünün durumunun, dünyadaki gelişmelere de bağlı olduğunu vurgulayan Avdagiç, dış turizmin yanı sıra iç turizmin de harekete geçirilmesi gerektiğine işaret etti. "Turizmde yeni bir sayfa değil, yeni bir defter açıldı ve bu defterin biçimi de özellikleri de bir öncekinden farklı" diyen Avdagiç, şöyle konuştu: "Türkiye, pandemi ile mücadelede nasıl dünyaya örnek olduysa turizm ve MICE sektöründeki başarılı uygulamalarıyla da örnek olacaktır. Her şeyi sertifikasyon kurallarına, Bilim Kurulu'nun ve Sağlık Bakanlığı'nın yönergelerine göre yapmalıyız. Böylece turizm ve toplantı sektörü, 'müşterilerine pandemiden esiri olmayacakları', sağlıklarından da endişe etmeyecekleri ortamlar sağlayabilecek."

Otellere 132 maddelik korona kalkanı

Otel ve konaklama tesisleri için geliştirilen Sağlıkli Turizm Sertifikasyon

Programı'nın detayları belli oldu. Programın kuralları dört ayrı komisyon tarafından 132 maddede belirlendi.

1 Haziran itibariyle bu kriterleri yerine getirip sertifika alan oteller, Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın web sayfasında açıklanacak.

MÜGE BİBER

Bu yıl için hedefleri çok yüksek olan turizm sektörü, koronavirüs salgınından en çok etkilenen sektör oldu. Vaka sayılarında yaşanan azalış ile sektör geç kalınan açılış hazırlıklarına başladı. Bu yıl için ilk hedef, iç turizmi canlandırmak olacak. Bunun için de çok ciddi önlemler alınarak tatil beldelerindeki otellerin açılması sağlanacak. Kültür ve Turizm Bakanlığınca 4 Mayıs'ta açıklanan turizm sertifikasyon programı için dört ayrı komisyon ile görüşülerek konaklama ve restoran kriteri belirlendi. Sertifika almayı başaran otellerin listesi, 1 Haziran'da Bakanlığın web sitesinde yayınlanacak. Ayrıca otellerden seyahat acentelerine, havayolu şirketlerinden restoranlara kadar turizm sektörünün tüm paydaşlarının uymaları gereken kurallar bir genelge ile belirlenecek. Sertifika alma zorunluluğu olmasa da genelgeye herkes uymak zorunda.

KAREKOD İLE DENETİM

Sertifikasyon programındaki kurallara eksiksiz uyan işletmeler uluslararası geçerliliği olan sertifika alabilecekler. Sertifika alan işletmeler Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından her ay denetleyecek. Sertifikasyonda temel kriter sosyal mesafe olacak. Sertifika belgesinde karekod sistemi de yer alacak. Karekodu telefonuna okutan müşteri, o işletmenin denetim geçmişini görebilecek.

HAVALİMANI TEST LABORATUVARI

Turizm amaçlı havalimanlarına koronavirüs testi yapılabilmesi için laboratuvarlar kurulacak. İlk etapta Antalya'da 20 bin test kapasiteli laboratuvar kurulması planlanıyor. Turistin havalimanından otele transfer edildiği araçlar için de sosyal mesafe korunacak ve maske kullanılacak.

OTELLER YARI KAPASİTE

Yüzde 60 kapasite ile çalışması planlanan otellere müşteri sınırlaması getirilecek. Resepsiyon, lobi gibi ortak kullanım alanlarında maske kullanımı zorunlu olacak. Restoranlarda ise maskesiz dolaşılabilecek ama mesafe unutulmayacak.



ACIK BÜFEYE DEVAM

Günlerdir otellerden kaldırılacağı söylenen açık büfe sistemi devam edecek. Ancak yiyeceklerin sunumları cam fanusun içinde yapılacak. Müşterinin seçtiği yemekler garson tarafından servis edilecek.

PLAJDA MASKE YOK

Plaj ve havuz çevresindeki şezlong ve oturma alanlarında sosyal mesafe kuralları geçerli olacak. Maske kullanılmayacak ama müşterilerin otelde uymaları gereken kurallar çeşitli alanlarda yazılı olarak yer alacak.



Davet mektubu

Kültür ve Turizm Bakanlığı ile Dışişleri Bakanlığı, Türkiye'ye turist gönderen ülkelere niyet mektubu hazırladı. Koronavirüs salgını nedeniyle alınan önlemleri içeren mektup, turist gelmesini beklenen ülkelere gönderilecek. Bu niyet mektubu aynı zamanda bir davet içeriyor. Mektupta, Türkiye'nin sağlık altyapısı, hastane kapasiteleri, ambulans ve vantilatör sayıları da yer alıyor.

Otelerde 7x24 sağlık personeli bulunacak ve acil durumlar için karantina odaları oluşturulacak.

SIKI TAKIP İÇİN KAYIT

Koronavirüs Bilim Kurulu'nun önerileri doğrultusunda, Bakanlık tarafından normalleşme süreci için Konaklama Tesislerinde Alınması Gereken Önlemler Rehberi yayımlandı. Rehberde, Covid-19'un dünyada yaygın olarak görüldüğü, bu nedenle Türkiye'de konaklama tesislerinde enfeksiyon bulaşma riskini azaltmak için korunma ve kontrol önlemlerine dikkat edilmesi gerektiği vurgulandı.

Bu önlemler kapsamında, otellerde konaklayan misafirlerin kayıtları (isim-soy isim, adres, iletişim, pasaport bilgileri, son 14 gün içerisinde bulunduğu ülkeler ve konaklaması sırasında ülke içerisindeki seyahat planı) tam ve düzenli tutulacak. Olgu çıkması durumunda temaslılar doğru şekilde yönlendirilecek.

Alman basını: Türkiye hazır

Almanya'nın Der Tagesspiegel Gazetesi'nde Türkiye'nin turizmde hazır olduğunu anlatan bir haber yayımlandı. Haberde şu ifadeler yer aldı: "Türkiye ülkeye giriş yapan her turisti koronavirüs testine tabi tutmak istiyor. Hükümetin yaptığı açıklamaya göre, havalimanlarında ve sınırlarda öngörülen testler sadece iki üç dakika sürecek. Ankara, geleneksel olarak tatilcilerin Türkiye'ye seyahat ettiği tüm ülkelerin hükümetlerini göndereceği bir yazıda, sadece Türk havalimanlarında, otel büfelerinde ve plajlarında



alınacak koruyucu önlemler hakkında değil, aynı zamanda Türk tatil bölgelerindeki yoğun bakım ünitelerinin sayısı ve vantilatörler hakkında bilgilendirmek istiyor. Türkiye, İspanya veya İtalya'ya kıyasla kendini daha güvenli bir tatil ülkesi olarak tavsiye etmek için salgınla mücadeledeki başarısına güveniyor."



Kültür ve Turizm Bakanlığından konaklama tesislerinde "hijyen" genelgesi

Kültür ve Turizm Bakanlığı Covid-19'a ilişkin normalleşme sürecinde turizm faaliyetlerinin güvenli bir şekilde gerçekleştirilebilmesi amacıyla konaklama tesislerinde alınacak önlemlere ilişkin genelge yayımlandı

- Tüm genel kullanım alanları: sosyal mesafe planına uygun olarak düzenlenecek
- Sosyal mesafe kuralları korunarak belirlenmiş kapasitede misafir kabulü yapacak
- Misafirlerden son 14 gün içerisinde bulunduğu yerlere, kronik rahatsızlıklarına ve Covid-19 geçirip geçirmediğine ilişkin bilgilendirme istenecek
- Müşteri hasta ise izole edilecek
- Müşteriden mümkün olduğunca, temassız ödeme alınacak
- Asansör içi yer işaretleri ve yazılı bilgilendirme yapılacak
- Oyun odaları, çocuk kulübü, lunapark, oyun bahçesi gibi alanlar açılmayacak
- Genel tuvaletlerin giriş kapıları mümkünse otomatik kapı sistemi olarak düzenlenecek
- Jimnastik ve spor salonu gibi ünitelerin hizmete açılması halinde rezervasyon sistemi uygulanacak
- Yemek masaları arası mesafe 1,5 metre, yan yana sandalyeler arası 60 santimetre olacak
- Servis mutfak personeli tarafından sunulacak
- Aynı vardiyada aynı personel çalıştırılacak
- Tüm alanların temizliği uygun sıklıkta yapılacak
- Her müşterinin odası tek kullanımlık eldivenle temizlenecek
- Klimaların ve havalandırma sistemlerinin filtreleri sık sık değiştirilecek
- Genel kullanım alanlarına gri renkli kapaklı atık kutuları konulacak
- Havuz suyunun, havuz ve plaj çevresinin temizliği ve hijyeni azami ölçüde sağlanacak
- Klor seviyesi açık havuzlarda 1-3 ppm, kapalı havuzlarda 1-1,5 ppm arasında tutulacak



Koronavirüs sonrası dünyada Türkiye için fırsatlar ve tehditler-2

Koronavirüs salgını kontrol etmeye yönelik birçok ülke belli bir mesafe kat etti. Her şey bitmiş değil. Halk sağlığı anlamında alınması gereken daha çok mesafe var. Salgının sonbahar ve kış aylarında ikinci bir dalga yapma ihtimali de söz konusu. Ama şu ana kadar gelinen nokta dikkate alındığında, ülkelerin yeni bir normal hayata doğru geçiş hazırlıklarına başlamaları makul görünüyor. Özellikle ekonominin bu yeni başlangıca ihtiyacı var.

Sağlık turizmi öne çıkacak

Yeni normalde Türkiye'nin karşısına hem önemli fırsatlar hem de bazı tehditler çıkacak. Türkiye'nin cari işlemler hesabına önemli katkılar sunan turizm, yeni normalde eskiye nazaran daha yavaş performans gösterecek sektörlerden biri. Geçtiğimiz yıl 37.5 milyar dolar döviz geliri getiren turizm sektörü, bu yıl belki bu rakamın yarısını bile yakalamakta zorluk çekecek. Küresel boyutta turizm sektörünün tam anlamıyla kendine gelmesi en az 5 yılı bulabilir. İnsanlar sağlık gerekçeleriyle yurt dışına çıkma konusunda bir süre tedirgin olacaklar. Bir taraftan da küresel yavaşlamaya bağlı olarak düşen gelirler, insanların yurt dışına tatile çıkmasını zorlaştıracak. Turizmin tatil bacağına kayıplar yaşanabilir, ancak Türkiye'de sağlık turizminin yeni dönemde daha fazla ön plana çıkacağını görebiliriz. Türkiye'nin koronavirüs ile mücadele gösterdiği başarılı performans, ülkemizi sağlık hizmetlerinde uluslararası arenada daha bilinir kılacak.

Katma değerli üretim

Türkiye bir süredir ilaç ve tıbbi cihaz sektörlerinde yerleşme çalışmalarına hız vermişti. Buna yönelik olarak da bu iki alan 11. Kalkınma Planı'nın merkezindeki sektörler arasında yerini almıştı. Yeni normalde ilaç ve tıbbi cihazlarda yerlilik seviyesinin artırılmasına yönelik adımlar hızlanacak. Zamanla bu sektörler önemli birer ihracat kaynağına dönüşebilir.

Türkiye'de katma değerli üretimin artması ve yüksek teknolojiye dışarıya bağımlılığın azalması için önemli bir fırsat penceresi açılabilir. Geçtiğimiz 10 yılda savunma sanayinde gösterilen başarıların benzerlerini ilaç ve tıbbi cihaz sektörlerinde görebiliriz.

Yeni dönemde Türkiye sadece tıbbi cihaz gibi teknoloji yoğun sektörlerde değil, tekstil gibi daha geleneksel sektörlerde de önemli ihracat fırsatları yakalayabilir. Koronavirüs salgınından sonra bazı gelişmiş ülkelere insanların Çin ürünlerine karşı negatif tutum takılabilecekleri konuşuluyor. Bu senaryonun gerçekleşmesi durumunda, Çin'in DTÖ'ye üye olmasından sonra gelişmiş ülkelere pazar payları gerileyen bazı geleneksel sektörlerimiz için bu kayıplarını geri kazanma fırsatı ortaya çıkabilir.

Türkiye'nin yeni döneme dair oluşabilecek fırsatlar için bugünden gerekli stratejileri ve politikaları belirleyerek yola koyulması gerekiyor. Bir taraftan da ortaya çıkacak tehditlerle mücadele için kapsamlı bir yol haritasına ihtiyacımız olacak.

İlk çeyrek büyüme yüzde 3.5-4



Prof. Dr. Kerem ALKİN

Sanayi üretim verileri, mart ayının ikinci yarısında hızla devreye giren tedbirlerin üretim üzerindeki etkisinin beklentilerimizden daha güçlü olduğuna işaret etti. Bu nedenle bir önceki yıla göre sanayi üretiminde yüzde 1.98'lik bir daralma gerçekleştiğini gözlemledik. Bu durum, yılın ilk çeyreği için sanayi üretiminin yüzde 7.6 düzeyinde gerçekleşmesi yönündeki öngörümüzün 3 puan saptığını gösterdi. Yüzde 7.6'lık sanayi üretim artışı beklentisi, önceki ay bizi yüzde 5-6 bandında bir büyüme beklentisine yönlendirmişti.

Sanayi üretiminde yılın ilk çeyreğinde yüzde 4.4'lük bir üretim artışı gerçekleştirmesi, sanayi üretiminin Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'ya katma değer katkısındaki artışın da yüzde 4.28 ile 4.76 arasında olabileceğini gösteriyor. Bu durumda, sanayi üretiminin katma değer artışı üzerinden bir kez daha 1. çeyrek büyüme tahmini yapmamız gerektiğinde, Türkiye

ekonomisinin 1. çeyrekte yüzde 3.54 ile 3.92 arasında bir büyüme gerçekleştirmiş olabileceğine işaret ediyor.

Avantajlı konumda

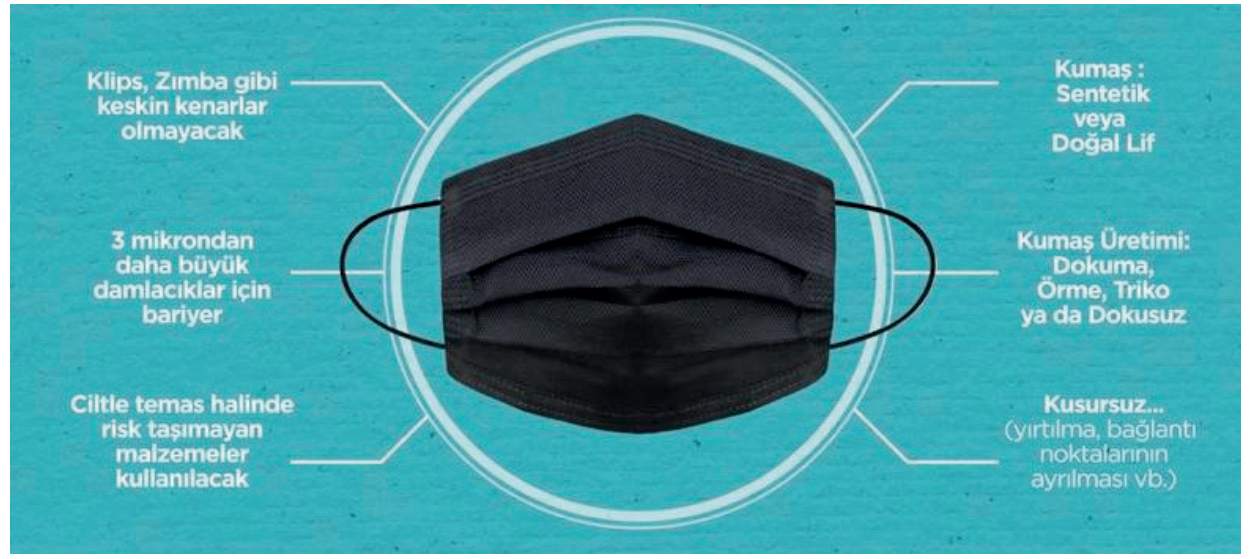
Türkiye'nin ilk çeyrek büyüme oranının pozitif olması, dünya ekonomisinin önde gelen pek çok ekonomisinin 2020'nin ilk çeyreğinde negatif büyüme yaşamasına dikkate alındığında, tüm 2020'nin büyüme performansı açısından Türkiye'yi 'avantajlı' konuma getiriyor. Yılın ilk çeyreğinde Çin'in yüzde 6.83, Japonya'nın yüzde 7.1, Fransa'nın yüzde 5.37, İtalya'nın yüzde 4.81, İspanya'nın yüzde 4.10, tüm Euro Bölgesi'nin yüzde 3.3, Meksika'nın yüzde 1.92 gerilediği bir ortamda, Türkiye'nin yılın ilk çeyreğinde yüzde 3'ün üzerinde bir büyüme gerçekleştirmiş olması önemli.

Üretim becerisi

Yılın ilk çeyreğinde Endonezya'nın yüzde 2.97,

Güney Kore'nin yüzde 1.29, İsveç'in yüzde 0.46, ABD'nin ise yüzde 0.32 büyüdüğü görülüyor. Yılın ilk çeyreğini pozitif büyüme ile bitirmiş olmak, uluslararası ekonomi çevrelerine Türkiye'nin 'üretim becerisi' adına önemli bir mesaj niteliği de taşıyor. 2. çeyrekte doğal olarak biz de negatif büyüme göreceğiz. Bununla birlikte en önemli ihracat pazarımız Avrupa'yla birlikte, 'koronavirüs'le mücadelenin '2. faz'ına birlikte geçiyor olmak, Türkiye'ye ihracat siparişlerinin de hızlanmasını sağladı.

Bu nedenle haziran ayında daha da hareketleneceğine şahit olacağımız iç piyasa ve ihracat bazlı üretim hareketlenmesi, Türkiye'nin 2. çeyrekte göreceği negatif büyüme kısmen azaltacak ve bilhassa 3. çeyrek için 'sınırlı' bir pozitif büyüme beklentisini güçlendirecek. Yılın son çeyreğinde, tüm dünyanın 'koronavirüs' salgınında 2. bir dalga yaşamaması halinde, tüm yılı pozitif bir büyüme ile kapatma ihtimalimiz hayli güçlü gözüküyor.



Bez maskeye TSE kriterleri

Bez maskenin üretimi, tasarımı ve temizlenmesi, Türk Standardları Enstitüsü tarafından standarda bağlandı. Standartla, bez maskelerin performansı üç gösterge üzerinden ölçülecek.



KAPALI alanlar, marketler, alışveriş merkezleri veya toplu taşıma araçlarında takılma zorunluluğu bulunan bez maskeye Türk Standardları Enstitüsü (TSE) tarafından standart getirildi. Standart, TSE'nin internet sitesine yüklenecek erişime açıldı. Buna göre maskenin özellikleri, üretimi, tasarımı, temizleme, yıkama, kurutma ve bağlantı durumlarının nasıl olması gerektiği ayrıntılı olarak ortaya konuldu.

TASARIM KRİTERLERİ

Hazırlanan standartla maskenin tasarımı belirlendi. Buna göre yüz maskesi; kullanıcının burun, ağız ve çenesi üzerine sıkı bir şekilde takılabilmeli ve maskenin yan tarafları yüze tam oturmalı. Ayrıca maskeler, buğu önleyici özelliği olan veya olmayan yüz koruması veya burun köprüsü gibi ilave özelliklerin yanı sıra farklı şekillerde ve yapılarla tasarlanmalı.

PERFORMANSI ÖLÇÜLECEK

Standartla, bez maskelerin performansı üç gösterge üzerinden ölçülecek. Göstergeler filtrasyon verimliliği, solunabilirlik ve mikrobiyal yük olarak belirlendi. Bez maske standardında verimlilik oranı en az yüzde 90 ve üzeri olarak açıklandı.

TEMİZLEME VE KURUTMA

TSE standartlarına göre maskeler; takılma sırasında aşırı sıkma ve rahatsızlığı önlemek için yerinde tutacak kadar güçlü olmalı. Maske, performansını koruyacak şekilde en az 5 yıkama ve kurutma döngüsüne dayanabilmeli.

ETİKET VE AMBALAJLAMA

Bez maskeler; mekanik hasar ve bulaşmayı koruyacak şekilde ambalajlanacak. Bu şekilde piyasaya sürülmesi istenen maskelerin işaretleri de şeffaf, görünür ve okunur olacak.

NUMUNE ŞARTLARI

Maske imalatı için ebat ölçülerinin verildiği ve çizimlerin yer aldığı TSE belgesinde orta boy maskenin 8x16 santimetre olacağı kaydedildi. Aynı dosyaya göre göz ve boyut muayenesi ve malzeme kontrolü için numune alma planında bütün parti büyüklükleri için kabul edilebilir kritik hata sayısı sıfır olacak. Kabul edilebilir büyük hata sayısı ise 50 adet ve altında bir, 10 bin adet ve üstünde 9 adet ile sınırlı olacak.

İhracatta ön izin şartı kaldırıldı

Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü 12 Mayıs 2020 tarihli kararıyla çok kullanımlı bez maske (dokuma ve örme) ihracatında ön izin şartı aranmayacağını duyurdu. 4 Mart'ta yayımlanan tebliğ ile cerrahi maske, koruyucu maske ile birlikte ihracatı ön izne tabi olacağı bildirilmişti. Yeni tebliğ ile bez maskeye ihracat kısıtlaması kalkmış oldu. Bez maske pazarının dünya genelinde 2 milyar dolarlık bir büyüklüğü olduğu hesaplanıyor. Hazır giyim ve konfeksiyon ihracatçıları, bu pastadan geçirmeli de olsa pay alabilecek. Ayrıca, yerli firmalar yurt dışından gelen yoğun talebe cevap verebilecek.

Genel kullanım uyarısı

TSE'nin bez maske standartlarının açıklandığı dosyada, şu uyarılar yapıldı: "Yüz maskesi, özellikle epidemik veya pandemik durumlarda enfeksiyonların yayılma riskini azaltmak amacıyla kullanılmalıdır. Bu performans özelliğine sahip maskeler, ameliyathanelerde veya benzer şartlara sahip diğer tıbbi ortamlarda profesyonel sağlık çalışanlarının kullanması için tasarlanmamıştır."

TESCİL BELGENİZİ ONLINE ALIN ZAMANDAN KAZANIN

Bu zor günlerde üyelerimizin ticaret hayatını kolaylaştırmanın ne denli önemli olduğunun bilincindeyiz.

Tescil belgesi almanız gerekiyorsa, siz de dijital hizmetlerimizden biri olan e-imzalı tescil belgesini tercih ediniz.





Kıtanın en doğusundaki Cibuti'den en batısındaki Senegal'e kadar 8 bin km uzunluğundaki Büyük Yeşil Duvar'ın yüzde 20'si gerçekleşti. 11 ülkenin katılımıyla yaklaşık 100 milyon hektarlık alanın ağaçlandırılmasını öngören projenin 2030'da tamamlanması öngörülmüyor.



Projenin temel amacı, kıtada giderek genişleyen Büyük Sahra Çölü'nün daha güneye doğru ilerlemesini bir şekilde durdurmak. Gerçi tamamlanması durumunda küresel iklim değişikliğini de yavaşlatacağı için tüm dünyanın faydalanacağı teşebbüs konumunda.

AFRİKA'DA ÇÖLLEŞMEYİ DURDURACAK

Büyük Yeşil Duvar'ın yüzde 20'si tamamlandı

AFRİKA sahillerinin Avrupalı köle tacirleriyle 16. yüzyılın başlarından itibaren çepeçevre kuşatılması ve 19. yüzyılın ortalarında hız kazanan sömürgecilik faaliyetleri ile de tüm geleneksel iletişim ağları adım adım koparıldı. Tarihi ticaret kervan yolları ile İslamiyet sonrası şekillenen hac güzergâhları birer birer hafızalardan silindi. Kuşaktan kuşağa aktarılan bu ticaret ve hac yolları ağlarının tamamı, 1885 yılı şubat ayında tamamlanan Berlin Konferansı kararları çerçevesinde çöktü. Her bir bölge kimin payına ayrılırsa o sömürgeci ülkenin kapalı bir alanına çevrildi. 21. yüzyıl Afrika'sının içinden bir türlü takip edememesinin ana sebebi budur. Şayet bir an evvel Afrika'nın geçmişteki tabii iletişim ağları yeniden kurulamazsa tüm ülkeler gelecekte daha karamsar dönemlere geçecekler demektir. Her ne kadar kendi



Prof. Dr. Ahmet KAVAS

sömürgecilerinden azami fayda temini için başta Fransa ve İngiltere'nin bu kıtada kurdukları demiryolu ve karayolu ağları varsa da bunlar yerel halkın ihtiyaçlarına göre yapılmadıkları için çok yetersiz kaldılar. Mesela tüm su havasının yüzde 90'dan fazlasını son 60 yılda kaybeden Çad Gölü'nü Kongo Nehri suları ile destekleme fikri henüz uygulanabilir bir projeye dönüşmedi.

ÇÖLLEŞMEYİ DURDURACAK

Bugün acaba kimler bundan kaç bin yıl önce Nijer'de dinazorların yaşadığını biliyor? Bu ülkede İngal kasabası ve çevresinde hayvanlar aleminin bu dev cüsseli hayvanlarının iskeletleri bol miktarda bulunuyor. O halde bu canlılara yetecek yeşillikler bu coğrafyanın bir gerçeği idi. Belki de artık varlığı efsaneden ibaret kayıp kıta Atlantis Büyük Sahra'nın merkezinde bu çevrede yer alıyordu, hatta Tuareg toplumu da oranın halklarından geriye kalanlardı. Kabul edilmesi gereken bir gerçek varsa o da dünyanın bu bölgesindeki çölleşmenin durdurulmasının imkân dahilinde

bir zaruret olduğudur. Kıtanın nimetlerini tüketen çok uluslu dış güçler az da olsa bu konuyu gündemlerine alsalar da bunu Afrikalılar projelendirip uygulamaya aldı.

2005 yılında Etiyopya'nın merkezi Addis Ababa'da toplanan 7. Afrikalı Devlet Adamları Zirvesi'nde, kıtanın en doğusundaki Cibuti'den en batısındaki Senegal'e kadar uzanan ve uzunluğu 7 bin 600 ile 8 bin km. arasında değişen hat üzerinde ve 15 km. çapında Büyük Yeşil Duvar kurulması, yani yaklaşık 100 milyon hektarlık devasa alanın ağaçlandırılması gündeme geldi. 11 ülkenin sınırları içinden geçecek bu proje kapsamında onları çevreleyenler de dahil 20 kadar devletin yakın takibine girdi. Projenin ilk hesaplamalara göre maliyeti 8 milyar dolardı. Bu Büyük Yeşil Duvar için hazırlanan projenin 2007 yılı ocak ayında yine aynı başkentte bulunan ve Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın Başbakanlığı döneminde



şeref konuğu olarak davet edildiği 8. Afrika Birliği Zirvesi'nde de hayata geçirilmesi nihai şeklini aldı. Aynı yıl veya bir sonraki sene her ülke kendi imkanları ile ağaçlandırma faaliyetine başladı.

OKSİJEN KAYNAĞI

Aslında bu projenin Uzakdoğu Asya'dan başlayıp Çin, Hindistan, Arasdeniz üzerinden Afrika'da uzanıp Cibuti'ye ve oradan da Senegal'e kadar devam ettirilmesini isteyenler de var. Bu hat üzerindeki 30 ülkenin her birinde üç şehir belirlenip bunların ağaçlandırılmasıyla dünya karbondioksit birikintisinin büyük bir kısmından kurtulacak. Sadece Afrika Büyük Yeşil Duvarı sayesinde 250 milyon ton karbon bu ağaçlar sayesinde emilmiş olacak.

Büyük Duvar Projesi'nin yapılmasının temel amacı, kıtada giderek genişleyen Büyük Sahra

Çölü'nün daha güneye doğru ilerlemesini bir şekilde durdurmak. Haliyle Sahra-Sahel hattındaki ekosistemi yeniden canlandırmak da hedefler arasında. 1960-1993 yılları arasında kıtada yeterli yağmur yağmaması yüzünden büyük kıtlık ve açlık çekildi. 1994 yılından itibaren tüm bölgede yağışlarda ciddi artışlar oldu. Artık bu proje sayesinde 10 milyondan fazla insana ciddi istihdam alanı açılacak.

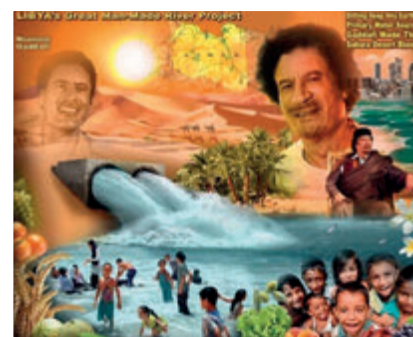
2007'den itibaren aradan geçen 13 yıl içinde projenin hedeflenen miktarının yüzde 20'si gerçekleşti. 2030'da ise büyük oranda tamamlanması için Büyük Yeşil Duvar'ın sınırları içinden geçen ülkelere ağaçlandırma çalışmalarına devam ediliyor. Aynı zamanda Afrika Birliği himayesindeki bu devasa projenin ortakları arasında Birleşmiş Milletler ile Dünya Bankası da bulunuyor. Gerçi tamamlanması durumunda sadece kıtanın değil, tüm dünyanın faydalanacağı bir teşebbüs olduğu için imkân olan her ülkenin ister Asya'dan, ister Amerika'dan ve de Avrupa'dan olsun buna destek verip bir an evvel bitirilmesi gerekiyor.

Afrika gündeminden...

- Namibya, yaklaşık 20 yıl süren müzakerelerin ardından ABD'ye kırmızı et ihraç eden ilk Afrika ülkesi oldu. Devlete ait bir et şirketi olan Meatco, 2025'e kadar 5 bin ton sığır eti ihraç edecek.
- IMF, 2019'da yüzde 6.3 büyüyen Tanzanya ekonomisinin salgından dolayı 2020'de yüzde 2 gerileyeceğini tahmin ediyor. Fakat Tanzanya'da büyümenin bel kemiği olan altyapı projelerinde herhangi bir yavaşlama göstergesi bulunmuyor.
- Cezayir'in Vahran şehrinde demir ve çelik kompleksi bulunan Tosyalı Holding, hidrokarbon sektörü için çelik boru üretiminde uluslararası standartlara uygunluk belgesi aldı.
- Güney Afrika'da Vodacom Telekomünikasyon şirketi 5G mobil ağını 3 şehirde kurdu. Bu vesileyle 5G mobil ağı Afrika'da ilk kez Güney Afrika'da kurulmuş oldu.
- Dünya Bankası, Tunus'a Covid-19'la mücadele kapsamında sağlık sektörünü desteklemek için 20 milyon dolarlık finansal yardım vereceğini duyurdu. Tunus, 2020 Nisan ayında 15 milyon dolar olmak üzere toplamda 35 milyon dolar finansal yardım almış oldu.
- Orta Afrika Cumhuriyeti'ne IMF tarafından koronavirüs ile mücadele için 38 milyon dolarlık yardım yapılacağı.
- Madagaskar'ın ürettiği Covid-19 ilacı talep edilmeye başlandı. Tanzanya ve Komorlar virüs tedavisi için Madagaskar'dan ilaç talebinde bulunduğunu doğruladı.
- Mısır, Etiyopya'nın 'Büyük Etiyopya Rönesans Barajı' hidroelektrik projesini önümüzdeki yazın ve temmuz aylarında rezervuarları doldurma planını protesto için BM Güvenlik Konseyi'ne bir şikayet mektubu sundu.



Kaddafi'nin çılgın projeleri



Özellikle Muammer Kaddafi'nin öncülük ettiği tamamı Afrika Birliği'nin tabii üyesi ülkelerini kapsayacak Afrika Bankası ve Para Birliği teşebbüsünün 2014'te yürürlüğe girmesi projesi uygulama safhasına girmek üzereken ölümüyle iptal edildi. Yine Kuzey Afrika'nın Büyük Sahra Çölü ile çevrili olacak Sahra Otoyolu projesi de onun desteğiyle epeyce ilerlese bile henüz yeterli deneyecek seviyeye gelmedi. Belki sadece Libya'nın değil, 20. yüzyılın dünyadaki en

büyük projelerinden biri kabul edilen Sahra yeraltı sularının Akdeniz sahilinde yaptırdığı göletlere yapay nehirlerle taşınması gerçekleşmiş oldu. Beş farklı noktadan çıkarılan suların her biri 7 metre uzunluğunda ve 4 metre çapında 1.5 milyon boru döşenerek binlerce kilometreden taşınıyordu. Yine onun aşırı ısrarıyla Afrika Birliği Teşkilatı adı da Avrupa Birliği örnek alınarak 2002'de Afrika Birliği'ne dönüştürüldü ve en büyük maddi destek veren üye ülkelerden biriydi.

Afrika'nın can simidi

Bölgenin iklim şartlarına uygun Senegal akasyası, mango, çöl hurması ve benzeri 20 farklı çeşit ağaçtan bir kışımın meyvesi, zımmı, yağı ve küspesi gibi daha başka amaçlarla da kullanılarak istihdam edilebilecek. Her ne kadar bölgedeki başıboş hayvanlar yüzünden dikilen ağaçlara bazen ciddi zararlar verile de bu projenin her ne pahasına olursa olsun tamamlanmasını herkes dört gözle bekliyor. Kadın erkek herkes ağaç dikimine ücret mukabili çalışarak katılıyor. Açlığın önlenmesine epeyce katkısı olacak proje, böylece bölgeden göçlerin de önünü mutlaka kesecek. Küresel iklim değişikliğini durduracağı ise ciddi oranda bir beklenti. Hatta yaklaşık 8 derecelik bir hava sıcaklığı değişimine tesir edeceği hesaplanıyor. Temiz su temini, hava kirliliğinin önlenmesi, fakirlikle mücadele gibi faydaları da herkesçe kabul ediliyor.



TİCARET online ile tam kapasite çalışıyor

Korona salgınının Türkiye’de etkili olmaya başlaması üzerine online eğitime geçen İstanbul Ticaret Üniversitesi, idari çalışmalarını da ‘Ticaret Online’ mottosuyla uzaktan yürütüyor. Üniversitenin tüm idari birimleri, çalışmalarını tam bir koordinasyon içerisinde online olarak sürdürüyor.

HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi, Türkiye’de ilk korona vakasının görüldüğü günden itibaren uzaktan eğitime geçen idari çalışanlarına da evden çalışma imkanı tanıdı. Bu süreçte eğitim faaliyetleri ve idari işlerin düzenli ve koordinasyon halinde yürütmesi için de ‘Ticaret Online’ sistemini kurdu.

TOPLANTILAR RAPORLANIYOR

Ticaret Online sistemi içerisinde üniversite senatosu ve yönetim kurulu toplantıları başta olmak üzere genel sekreterliğe bağlı birimlerin tüm toplantıları dijital ortamda yapılıyor ve toplantı çıktıları raporlanıyor.

Ticaret Online sisteminde

genel sekreterliğe bağlı her birim kendi içerisinde haftalık değerlendirme toplantısı yapıyor. Birim sorumluları ve müdürler, genel sekreterin başkanlığında yine haftada bir toplantı yaparak üniversitedeki akademik ve idari faaliyetlerin sorunsuz sürmesini sağlıyor. Sistem içerisinde senato ve üniversite yönetim kurulu toplantıları da online yapılarak akademik faaliyetlerle ilgili kararlar en hızlı şekilde alınıyor.

ÇAĞRILAR KAYIT ALTINDA

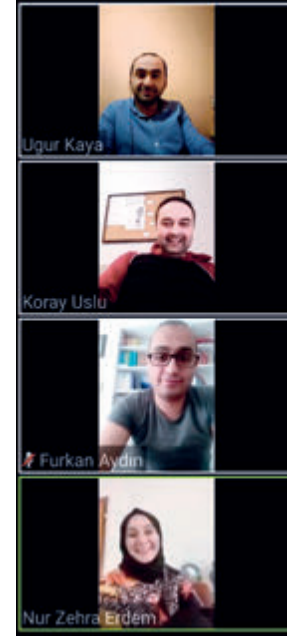
Üniversitenin kampüs hayatının da aksamaması için gerekli çalışmalar yürütülüyor. Uzman çağrı merkezi ekibi ise üniversiteye gelen çağrıları kayıt altına alıyor, talepleri ilgili birimlere ulaştırarak sorunların çözümünü sağlıyor.



Konferans ve seminerlere devam

Üniversitenin Youtube kanalında da her gün çok sayıda seminer, konferans ve söyleşi programı canlı olarak yer alıyor. Söz konusu programlara iş insanları, akademisyenler, yöneticiler ve uzman isimler katılıyor. Her gün en az üç etkinliğin yapıldığı Youtube kanalında ‘Başkanlar İş Dünyasının Üniversitesinde’ başlıklı oturumlara ise İstanbul Ticaret Odası

(İTO) Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, Ankara Ticaret Odası (ATO) Yönetim Kurulu Başkanı Gürsel Baran, İstanbul Sanayi Odası (İSO) Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçıvan ve Ankara Sanayi Odası (ASO) Yönetim Kurulu Başkanı M. Nurettin Özdebir katılarak pandemi sonrası ekonomideki gelişmeleri değerlendirecek.



THY Genel Müdürü Ekşi youtube kanalına konuk oldu

THY Genel Müdürü Bilal Ekşi, havacılık sektörünün koronavirüs nedeniyle zor bir dönemden geçtiğini, ancak daha önceki krizlerde olduğu gibi bu süreçten de başarıyla çıkacaklarını söyledi.

Üniversitenin Youtube kanalında İşletme Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Ömer Torlak’ın sorularını cevaplandıran Ekşi, THY’nin 311 noktaya uçtuğunu, 124 ülkeyi İstanbul üzerinden dünyaya bağladıklarını ve yolcu sayısının bugün yıllık 80 milyona ulaştığını dile getirdi.

Ekşi, salgının başlamasından sonra yurt dışındaki vatandaşların Türkiye’ye dönmesi için çok sayıda sefer düzenlediklerini ve 27 bin insanı ülkeye taşıdıklarını belirtti. Bazı ülkelerde sadece 5-10 Türk vatandaşının olduğunu, ancak bunları da kargo uçakları ile Türkiye’ye getirdiklerini ifade eden Ekşi, Dışişleri Bakanlığı ile tam bir koordinasyon içerisinde ülkeye dönmek isteyen herkesin talebini karşıladıklarını altını çizdi. Ekşi, kargo uçaklarında yolcu taşımanın yasak olduğunu, ancak bunu da özel izinlerle yaptıklarını belirtti.

Toplu ulaşım yasası çıkarılmalı



İstanbul Ticaret Üniversitesi’nin online düzenlediği ‘Covid-19 Sonrası İstanbul’un Toplu Ulaşım ve Trafikinin Değerlendirilmesi’ başlıklı panel yoğun ilgi gördü. Ulaştırma Sistemleri ve Uygulama Araştırma Merkez Müdürü Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı, panelin açılışında, pandemi sürecinde toplu ulaşım güveninin tekrar kazandırılmaması halinde yolların az da olsa özel araca yönleneceğini söyledi. Bunun trafikte önemli sorunlara neden olacağını savunan Prof. Dr. Ilıcalı, “İleride ciddi trafik problemleri ile karşı karşıya kalınmaması için kapsamlı bir çalışma yapıp uygulamaya geçirilmesi gerekiyor. Bu durumu bir fırsat bilip, tedbirleri de kısa, orta ve uzun vadeli düşünerek ülkemize bir toplu ulaşım yasası kazandırılmalı” dedi.

Panelde İstanbul Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreter Yardımcısı Orhan Demir, İstanbul Teknik Üniversitesi Raylı Sistemler Mühendisliği Ana Bilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Turan Söylemez, Galatasaray Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Tankur Acarman, Yıldız Teknik Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Halit Özen, ASİS Genel Müdürü Dr. Fatih Gündoğan, ISSD Genel Müdürü Çağrı Yüzbaşıoğlu ve MCE Genel Müdürü Berkant Güzelkürkçük birer konuşma yaptı. Panelde İstanbul trafiğinde yoğunluğun azaltılması ve toplu ulaşımın konforunun artırılması konuları ele alındı.

Akademisyenlerden sanayi politikaları kitabı

İşletme Fakültesi İktisat Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Yusuf Tuna ile Muhasebe ve Denetim Bölümü Öğretim Üyesi Dr. Ali Altuğ Biçer’in editörlüğünü yaptığı ‘Sanayi Politikaları: Ekonomik ve Sosyal Eğilimler’ kitabı çıktı.

Kitap, sanayileşme alanındaki uygulamaları, ekonomi politik çerçevesinde ticari hayata etkileri üzerinden inceliyor.

21 bölümden oluşan kitabın önsözü, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç tarafından kaleme alındı. Birçok akademisyen ve sektör mensubunun katkı sağladığı kitapta, İstanbul Ticaret Üniversitesi’nden 12 akademisyenin makalesi yer alıyor.



İstanbul Ticaret Üniversitesi’nin başlattığı ‘Başkanlar İş Dünyasının Üniversitesinde’ başlıklı konferans serisinin ilk konuğu, İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç oldu. Üniversitenin Youtube kanalı üzerinden gerçekleştirilen konferansta, pandeminin Türkiye ekonomisine etkilerini anlatan Avdagiç, “Salgın birçok ülkeye göre bizde geç başladı ve kontrollü bir şekilde ilerledi. Sağlıkta geldiğimiz iyi nokta, aslında ekonomide de artık bazı şeyleri kontrol edebildiğimiz habercisi” dedi.

İTO olarak salgın sürecinde ‘Önce hayatta, sonra ayakta kalmamız lazım’ şeklinde bir motto oluşturduklarını belirten Avdagiç, toplumun zarar görmemesi için de yoğun çaba içerisinde olduklarını söyledi. Avdagiç, İTO’nun hamilik yaptığı 54 meslek lisesi olduğunu

ve pandeminin başlamasından hemen sonra maske ve dezenfektan üretmeleri için bu okullara destek olduklarını anlattı. Avdagiç, mart ayından bu yana salgına rağmen şirket kuruluş rakamlarında beklediklerinden çok daha az bir düşüş yaşandığını dile getirdi.

ÜNİVERSİTELERE BÜYÜK GÖREV

Avdagiç, gençlere de “Ülkenin ilerlemesi için girişimci olun” tavsiyesinde bulundu. Gençlerin mezuniyetten sonra ağırlıklı olarak maaşlı işlerde çalıştıklarına ve masa başı iş talep ettiklerine dikkat çekerek Avdagiç, bunun hem kendileri hem de ülkenin gelişimi için risk olduğunu altını çizdi. “Gençler hazır ve kurulu bir sistemin başına geçmek istiyor” diyen Avdagiç, Türkiye’nin gençlerin müteşebbis olma

konusunda gelişmiş ülkelerin gerisinde kaldığını ifade etti. Avdagiç, bu konuda İstanbul Ticaret Üniversitesi başta olmak üzere üniversitelere büyük iş düşüğünü vurguladı.

ODA BAŞKANLARI AGIRLANACAK

Üniversite-İş Dünyası İlişkileri Uygulama ve Araştırma Merkezi Müdürü Dr. Muhittin Adıgüzel’in yönettiği konferansta Rektör Prof. Dr. Yücel Oğurlu da kısa bir konuşma yaptı.

Üniversitenin pandemi sürecinde internet üzerinden önemli etkinlikler yapmaya devam ettiğini belirten Prof. Dr. Oğurlu, ‘Başkanlar İş Dünyasının Üniversitesinde’ konferansları ile Türkiye’nin en büyük odalarının başkanlarını ağırlayacaklarını söyledi.

Türk Lirası üzerine çirkin oyunlar

Ülke ekonomisinde mal ve hizmet alım satımları için para bir değişim aracı olarak kullanılır. Son düzenlemelere göre dünyada sadece itibari değeri olup arkasında altın vb. hiçbir dayanağı da bulunmuyor. Bir ülke parası itibar kazandıkça değer kazanır ve diğer coğrafyalarda da talep görülür. Burada amaç, söz konusu para ile varlıkları hem likit tutmak hem de değeriyle korumaktır.

Piyasada ne kadar paranın gerekliliğini ise hem fiyatlar genel seviyesi ve ticaret hacmi hem de paranın dolaşım hızı belirler. Söz konusu düşünce 'fisher' tarafından ortaya atıldı.

Para üzerine bir sürü teori bulunsa da, uygulamaya baktığımızda birçok değişkenin paranın değeri üzerinde önemli etkiye olduğunu görürüz. Örneğin enflasyon yani fiyatlar genel seviyesi ne kadar artarsa o kadar paranın piyasaya aktarılması gerekir. Aksi halde ticaret hacmi miktar bazında düşer.

Piyasanın çözümü

Piyasada yeterli para olmadığında piyasa kendi çözümünü uygulamaya başlar. Gerek ödeme vadelerinin uzunluğu gerekse paranın dağılımının yeterince adil olmaması, ihtiyaç duyana paranın ulaşımında tikanıklıklara yol açabilir. Bizim piyasamıza has bir vadeli çek uygulaması var. Yani alışverişlerde çek belli bir vadede ödenmek üzere verilir. Bu uygulama, paranın eksikliğine piyasa tarafından bulunmuş bir çözümdür. Kısacası reel ekonomi için yeterli para stoku bulunmuyor. Para belirli yerlere depo edilmiş ve piyasaya kanallize edilmesinde sorunlar oluşmuştur.

Bu sorunlar uzun süreli yaşadığımız problemlerdir. Ancak son zamanlarda yeni bir problemle

Hikmet
BAYDAR

de karşılaşmaya başladık. Ne zaman Türk Lirası kabul görerek bölge ülkelerde de talep edilmeye başladı, işte o zaman TL çeşitli nedenlerle ciddi oynaklıklara maruz kalmaya başladı. Şimdi şu soruyu sormak lazım. Doları 2 liralardan 7 liralara getirenlerin amacı nedir?

Dövizin yükselmesi ülkemizde maliyet enflasyonu yaratmakla kalmaz, aynı zamanda kamu dış borçlarının da TL bazında yükselmesine neden olur. Kısacası dolarize olan bir ekonomide kurun yükselmesi ekonomiye ciddi zararlar verebilir.

Bu nedenle TCMB kurlardaki yükselişleri engellemek için faizleri yükseltmek zorunda kalır ve faiz geliri elde edenler de amacına ulaşmış olur. Bu oyun yıllardır oynanıyordu.

Şimdi diğer bir soruyu soralım. Doları 2 liralardan 7 liralara getirenler bu kadar TL'yi nereden buluyorlar?

Birinci konu TL cinsi tahvil ihraçlarıdır. Bir zamanlar yurt dışında ciddi miktarda TL cinsi tahvil ihracı yapan yabancı bankalar gördük. Bu bankalar aldıkları TL ile ne yaptılar?

İkinci konu zamana yayılı yavaş yavaş döviz vererek TL alınmasıdır. Yavaş yapılan operasyonlarda kur daha az etkilenir. Bu durumda kur daha yavaş düşer ve istenilen TL elde edilmiş olur.

Üçüncü konu swap, forward, futures, options gibi finansal sözleşmelerle TL kaynağı ele geçirmektir.

Bu alınan TL ile dövizle kısa sürede ciddi talep oluşturduğunuzda, arz gereken esnekliği gösteremeyeceği için kuru yukarı itmiş olursunuz.

Paranın 'senyoraj etkisi'

Gerek BDDK gerekse TCMB son zamanlarda bu son

bahsettiğim ayakta dönen kirli oyunları engellemeye çalışıyorlar.

Paramızın güven kazanması için bu tür manipülatörlerden korunması gerekir. Paranın istikrarlı ve öngörülebilir olması son derece önemli. Konvertibilite adı altında bu tür sözleşmelerle paranın iyice savunmasız hale gelmesi doğru değil. Kurlar her yukarı gittiğinde daha fazla TL'ye ihtiyaç olacak. Bu konuda son derece uyanık olmak zorundayız. Kaldı ki, son zamanlarda faizlerin aşırı düşüklüğünün döviz talebi yarattığı iddiaları gündemi işgal etse de dövizin de getirisinin olmadığı ve TL'nin değer kazancında, dövizde pozisyon alanların ciddi zarar potansiyeli olabileceği de unutulmamalı.

Reel sektörün istediği öngörülebilir, aşırı dalgalanmayan, istikrarlı bir TL'dir. Sakın unutmayalım; dövizin yükselmesi için önce onu alacak TL bulunması lazım. Reel sektör döviz cinsi pozisyonlarının riskini kaldıracak enstrümanları bankalardan istemeli ve buradan oluşan maliyeti de ticari maliyetinin içine finansman maliyeti olarak atmalı. Ticaret ya da üretimle iştigal edenlerin kurdan kazanç peşinden koşacakları bir ortam oluşmamalı.

Büyüyen ekonomiler her zaman daha fazla paraya ihtiyaç duyarlar. Bunun için para basılması gerekir. Eğer paranız kabul görürse dış ülkeler için ayrıca daha fazla para basılmalı. Bu basılan paralar enflasyon yaratmaz. ABD'nin dışında daha fazla dolar olduğunu ve bunun enflasyon oluşturmadığını unutmayalım. Buna paranın 'senyoraj etkisi' denir. İngiltere'nin GBP'den vazgeçip Euro'yu uygulamamasının sebebi de budur.

Son söz; paranız kıymetliyse varlıklarınız kıymetlidir.

İndirimli
hava yollarının
zorlu testi

Havacılık sektörüne yeniden ivme kazandırmaya yönelik uygulamaya konulacak önlemler, ucuz seyahat hizmeti sunan şirketlerin 'varlıklarını sürdürebilmeleri' açısından da belirleyici olacak.

ULUSLARARASI Sivil Havacılık Teşkilatı (ICAO) nezdinde Türkiye'nin Daimi Temsilcisi Suat Hayri Aka, ocak ayında dünya genelinde günlük 114 bin yolcu taşımacılığı seferi düzenlenirken nisan sonunda bu sayının 20 binlere indiğini belirterek, "Sivil havacılık, tarihinin en büyük testiyle karşı karşıya" dedi.

NORMALEŞME PROJELERİ

Havacılık sektörüne yeniden ivme kazandırmaya yönelik çalışmalara işaret eden Aka, "Havalimanlarının yolcu indirme ve bindirme ile check-in prosedürlerini, seyahat sırasındaki koltuk ve oturma düzenini, uçak içi ikramları, hastalığın yayılmasına imkan verebilecek ortamların dezenfeksiyonunu ve uçak içi havalandırma sistem kalitesini yeni koşullara uyumlu hale getirmeyi amaçlayan projeler var. Hangi önlemlerin alınacağı ve hangi oranda uygulamaya konulacağı, salgının izleyeceği seyre ve hükümetlerin alacakları kararlara bağlı" dedi.

YOLCU SAYISI DÜŞERSE

Söz konusu kararların hava yolu şirketlerinin işletme modellerini etkilemesinin yanı sıra şirketlerin varlıkları ve hizmetlerinin sürdürülebilirliğinde de belirleyici olacağını vurgulayan Aka, "Örneğin, Türkiye'de ve dünyada çok sayıda Low-Cost ya da Budget Carrier diye tabir edilen yüksek yolcu

yoğunluğu ve kapasite kullanımına dayalı ama çok büyük sayılarda yolcunun ucuz fiyatlarla seyahat etmesine imkan veren şirketler belirli bir yolcu sayısının altına düşmeleri halinde ucuz seyahat hizmetini sunamayabilirler" diye konuştu.

Low-Cost şirketlerin dünya turizminin ve ekonomisinin artık vazgeçilmez unsurları olduğuna dikkat çeken Aka, "Bu operatörler, Türkiye'de de özellikle iç hatlarda son 15 yılda hızla gelişen hava taşımacılığında büyük bir paya sahip" dedi.

Yolcu trafiğinde
1.5 milyarlık düşüş

Dünya çapında 65.5 milyon insana iş kapısı olan havacılık sektörünün küresel ekonomiye katkısı yıllık 2.7 trilyon dolar olarak hesaplanıyor. ICAO verilerine göre, uluslararası hava yolu yolcu trafiğinde bu yıl 1.5 milyarlık düşüş olması bekleniyor. Uluslararası koltuk kapasitesinin dörtte üç oranında düşebileceği, bunun daha önceden tahmin edilen faaliyet gelirlerine kıyasla 273 milyar dolarlık bir kayba neden olabileceği öngörülüyor. Uçaklarda ortadaki koltuğun boş bırakılması durumunda, yolcu doluluk oranlarının yüzde 77'lik ortalamasının çok altında gerçekleşmesi bekleniyor. 'İndirimli hava yolları'nda ise bu ortalama yaklaşık yüzde 90 civarında.

SİZ GELMEYİN BİZ GÖNDERELİM!

www.ito.org.tr

Hem pratik hem daha hesaplı!

FAALİYET BELGESİ ve TİCARET SİCİL GAZETESİ SURETİ

E-imzalı belgenizi internetten gönderelim!

İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

444 0 436 | ito.org.tr | in t f @ /itokurumsal

Biraz parasal genişleme hemen enflasyon yaratmaz

Dünyada 2008 yılında yaşanan ekonomik kriz ekonomi kitaplarında yazılı bulunan ekonomi bilgilerini de tartışılır hale getirdi. Bilinen ekonomi kurallarına göre piyasaya karşılıksız para verilmesi enflasyona neden olurdu. Oysa, 2008 dünya ekonomik krizinde hem ABD hem de AB merkez bankaları çok ciddi parasal genişlemeye gitti. Ancak buna rağmen ekonomilerde herhangi bir kayda değer enflasyon gerçekleşmediği gibi koronali günler başlamadan önce dahi dünyada negatif faizlerden bahsedilir hale gelmişti. 2019 yılına girilirken yıl içerisinde kaç faiz artırımı yapılacağı tartışılan ABD Merkez Bankası (Fed) dahil birçok merkez bankası faiz indirimleri yoluna gitti. Geline nokta da Euribor negatif olmaya devam ederken, Fed en son 16 Mart 2020'de faiz oranını 100 baz puan indirerek 0-0.25 puana çekmiş oldu. Korona günleri ile beraber başta ABD olmak üzere gelişmiş ülke merkez bankaları tekrar parasal genişleme kararları almaya başladı. Mart başında sınırsız parasal genişleme kararı alan Fed, bir günde 75 milyar dolara kadar yükselen tahvil alımlarını nisan sonlarından itibaren kısmen yavaşlatmaya başladı. Benzer uygulama AB Merkez Bankası'ndan da geldi.

Türkiye'de durum

Türkiye, korona ile mücadele konusunda işi baştan sıkı tutma noktasında dünyaya örnek bir konumda hareket etti. Bu sayede vaka sayısında kısa bir sürede azalış trendine girilmesi sağlandı. Şimdi yeni bir döneme giriliyor. Şayet bu dönemde de kontrol elden bırakılmazsa inşallah bu illetten kısa sürede kurtulunmuş olur ve ekonominin alacağı tahribat daha fazla ilerlemez. Bu süreçte birçok işletme faaliyetini tamamen durdururken birçok işletmede de faaliyetler durma noktasına geldi. Özellikle hizmet işletmelerinde ve AVM gibi genel kullanım alanlarında faaliyette bulunan işletmelerin koronali günler öncesi hacimlerine ulaşmaları için iyimser bir ihtimalle 3-6 ay zaman gerekecek. Bu noktada devlet hem çalışanlara sağladığı destek ödemeleri hem de vergi beyanları ve ödemeleri ile işletmelerin kredilerinde faizsiz erteleme imkanlarıyla aktif tedbir alma konumunda oldu. Muhtemelen sürecin devamına göre yeni ertelemeler de gerekli olabilecek. Bunu zaman gösterecek. Bu dönemde döviz kurları bir hayli hareketli oldu. İhracatta yüzde 40'ları aşan daralma ve cari açığa tekrar başlayan artış trendine rağmen kur hareketinin tahribatının sınırlı kalmasında, yıllar öncesi kademe kademe uygulamaya konulan; önce bireysel kesimin, daha sonra da döviz geliri olmayan işletmelerin dövizle borçlanmalarını engelleyen düzenlemeler son derece yararlı oldu. Yapılabilecek bir repo anlaşması ile birlikte de kurlarda hızla bir geriye geliş izleyebileceğiz.

Bu günlerde işletmelerin faaliyetlerindeki daralmalar doğal olarak vergi gelirlerinde olumsuz etkilenmeye neden olacak. Bu noktada elbette paramız dolar veya Euro değil, ancak ekonomi normale dönerse kadar kontrollü bir parasal genişleme ile bu sürecin geçilmesi, Hazinenin finansmanında ek vergi getirilmesi gibi bu dönem için son derece sıkıntılı olacak tedbirlere göre çok daha doğru olacak. Bu parasal genişlemenin dünya krizinde gelişmiş merkez bankalarının yaptığı gibi ekonomi canlanmasına bağlı olarak kontrollü bir şekilde geri çekilmek suretiyle daha az bir ekonomik tahribatla bu sürecin atlatılması mümkün olabilecek. Ayrıca bu konuda en son Varlık Fonu'nun kamu bankalarının çekirdek sermayesini 21 milyar dolar artırması ve böylece Vakıflar Bankası'na da sermaye artırımı ile ortak olması, sürecin yükünü taşıyan kamu bankalarına ve dolayısıyla da bankacılık kesimine verilen kayda değer bir destek olmuştur.

Kriz yönetiminde dünyada artık ciddi tecrübe birikimi oldu. Aynı durumu Türkiye için de söyleyebiliriz. Bu dönemde önemli olan soğukkanlılığı elden bırakmadan, minimum maliyetle sürecin atlatılmasıdır. Klasik yöntemlerden ziyade krize özel tedbirlerle gidilmesi önemli. Dünyada süregelen negatif faiz, düşük enflasyon ve düşük petrol fiyatlarının lehimize oluşturduğu fırsatları en iyi şekilde değerlendirmeliyiz.



Osman ARIOĞLU

Nefesten Covid-19 tespit kiti

New Senses firması, dünyanın ilk yapay zeka destekli Covid-19 Tanı Kiti olan CovidNose'i geliştirdi. Virüsü, hastanın nefes kokusundaki kan gazı moleküllerinin dengesizliklerinden teşhis eden biyosensör, 420 hasta üzerinde başarıyla denendi. Firma, Mobil Covid-19 Teşhis Kiti'ni de kasım ayında piyasaya sunmaya hazırlanıyor.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul'da yerleşik New Senses Uzun Teknoloji Sağlık Araştırmaları A.Ş., yapay zekalı ilk kakozmi (kötü koku) ölçeri geliştirdi. CovidNose adındaki Covid-19 Tanı Kiti, hastalığı alveoler yolla yani nefes kokusunda tespit ettiği kan gazı moleküllerinin dengesizliklerini ölçerek teşhis ediyor. Kan alınmadan metabolik alkoloz ve asidozu (asit ve baz denge bozuklukları) tespit eden kit, İstanbul'da çeşitli hastanelerde 420 hastada etik izinle denendi ve başarılı oldu. Sürekli gelişen yapay zekası ile CovidNose, mutant yeni koronavirüsleri ve başka hastalıkları da tespit edebilecek.

İL SAĞLIK'TA BAŞKAN YARDIMCISI

İstanbul Ticaret'in sorularını New Senses'in, Covid-19 için oluşturduğu ekibine liderlik eden Dr. Hasan Gökçeoğlu cevapladı. Yüksek lisansını, Hastane Yönetimi ve Sağlık İşletmesi alanında yapan Dr. Gökçeoğlu, doktorasını Üsküdar Üniversitesi Sağlık Yönetimi ve Hastane İşletmeciliği Bölümü'nde sürdürüyor. Dr. Gökçeoğlu, İstanbul İl Sağlık Müdürlüğü Sağlık Hizmetleri Başkanlığı'nda Başkan Yardımcısı.

SESİ HİSSETTİREN EŞSİZ SAAT

New Senses'i tanıtır mısınız?

New Senses, yapay zeka odaklı projeler üretiyor. Bunlardan biri, uluslararası akıllı saat piyasasında bir ilk olan Sence Watch. Sesleri duymasanız dahi hissetmenizi sağlayan bu akıllı bileklik; işaret dili yerine gerçek seslerden oluşan, daha kolay öğrenilen titreşim diline sahip. Engellilerin hayatını kolaylaştıran bir asistanla donatılan akıllı saatlerimizi TÜBİTAK 1512 Teknogirişim Sermayesi Desteği Programı kapsamında piyasaya verdik. Yüzlerce engelli birey, sosyal medya deneyimi sunan yapay zeka ile donatılmış HissliFil isimli uygulamamızı başarıyla kullanıyor.

EĞİTİM KURUMLARINA HİBE

Turkcell, Vestel gibi büyük firmalar, işitme engellilere eğitim veren kurumlara hediye ettiğimiz Sense Watch'a destek oldu. Ürünümüz halen <https://arikovani.com/projeler/sence-watch/detay> adresinde satılıyor. Sancaktepe Engelsiz Teknoloji Geliştirme Merkezi'nde



ürünümüz ile engelli bireylerin eğitilmesi, teknoloji öğretilmesi ve istihdamının sağlanması ile ilgili çalışmalarımız sürüyor.

YAPAY ZEKA BİYOSENSÖR

Covid-19 projeniz nedir?

Tamamen yerli ve milli bu projemizin adı CovidNose, yapay zeka destekli Covid-19 Tanı Kiti. Yapay zeka ile tanımlanan verileri analiz edip Covid-19'u teşhis edebiliyor ve hastalığın klinik takibinde başarıyla kullanılıyor. Hedefimiz; kolay uygulanabilen, Covid-19 teşhisini basitleştirip, tedavi sürecini hızlandıran yapay zeka destekli biyosensörler içeren bu test cihazlarını seri üretmek.

420 HASTADA DENENDİ

Hastalarda denendi mi?

CovidNose Tanı Kiti, İstanbul'da çeşitli hastanelere başvuran ve Covid-19 sonuçları pozitif 420 hastada etik izin dahilinde denendi. Hastaların pH, pCO2, HCO3 gibi kan gazı değerleri saptandı ve kan gazı ölçümlerinde hastalığın erken evresinde tespit edilebilecek ciddi dengesizlikler gözlemlendi.

HASTALIKLARIN KOKULARI

Nefes kokusundan hastalık tespitini nasıl yapıyor?

Hastalıklara sebep olan mikroorganizmalar ve maddeler ayrı ayrı kokular oluşturur. Akciğerlerdeki etkin konakçı savunma sistemi ve hastalığa yol açan mikroorganizmalar nedeniyle nefes kokusu değişir. Mesela, diyabet hastalarında aseton kokusunu andıran bir nefes kokusu olur. Herhangi bir tümör nedeniyle bozulan veya ölen dokularda oluşan uçucu gazların nefes ile atılmasıyla kötü ağız kokusu ortaya çıkar. Çeşitli kanser türlerinin erken tanısında eğitilmiş köpeklerden ve elektronik burunlardan faydalanılarak yapılmış çalışmalar mevcut. CovidNose'un çalışma sistematiği de aynı.

KAN ALMAYA GEREK YOK

Kullanımı kolay mı?

CovidNose, kokunun türünü de tespit edebilen yapay zekalı bir biyosensör. Kan almaya gerek kalmaksızın hastaların arter

kan gazı izlenimlerini yapıyor. Kolay kullanımı ile hastalığın erken tespitinde, önleyici olarak havaalanı ve sınır kapısı gibi yerlerde kullanılabilir.

HAZIRLIKLIL OLMALIYIZ

Covid-19'dan kurtulacak mıyız?

Temennimiz yayılmanın durması ve hastalarımızın ivedi şifa bulması. Ancak pandemi alanında uzman kişiler ekim ve kasım aylarında virüsün yeniden salgın oluşturma ihtimalinden bahsediyor. Bu ihtimale, tüm sahalarda bir uyum



Dünyada tek

Dr. Hasan Gökçeoğlu, "Literatürde yapay zeka ile donatılmış ve Covid-19'u halitozis yani kötü koku ile teşhis edebilen yerli ya da yabancı bir ürün bulunmuyor" bilgisini verdi.

Mobil teşhis kiti yolda

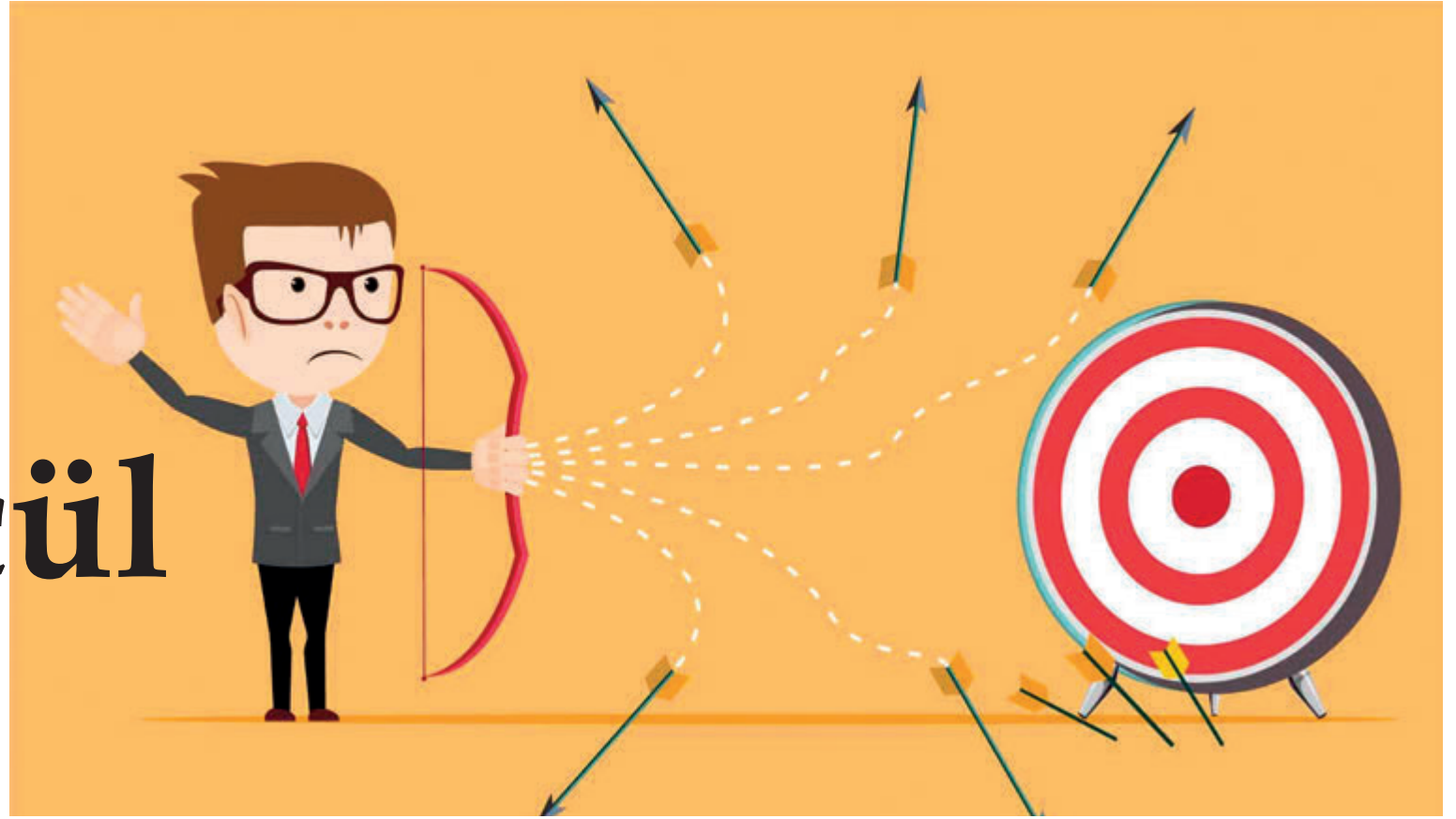
New Senses'in yeni çalışması, Mobil Covid-19 Teşhis Kiti. Kit, mobil cihazlara kılıf gibi takılacak. Telefon uygulaması özel bluetooth bağlantısını tanıyarak cihazı eşleyip kullanıma hazır hale getirecek. İsteyenlerin mobil cihazlarına takacakları bu kit; nefesten tanı koyabilecek, tüm virüs evrimini yapay zeka ile izleyecek, öğrenecek, yeni semptomları ve hastalıkları teşhis edebilecek. Firma en geç 2020 Kasım'ında kiti pazara sunacak. Mobil teşhis kitinin her gelir grubunun ulaşabileceği bir fiyatta olması hedefleniyor.



Mutant virüsü de tespit edecek

Yerli Covid-19 erken teşhis kitinin maliyetleri düşüreceğini belirten Dr. Hasan Gökçeoğlu, "Ayrıca hem iç hem dış pazarda ilk defa bir teşhis kiti yapay zeka entegrasyonu ile yer alacak. Yapay zeka sürekli gelişerek, mutasyona uğrayan virüsleri, kronik hastaları, bağışıklık sistemi düşük kişileri belirleyip, ulusal sağlık koruma politikalarının daha az maliyetle, etkin şekilde yürütülmesini sağlayacak" dedi.

Müşteri kaçırır 9 ölümcül hata



Dijital pazarlamada gözden kaçırdığınız her detay, potansiyel müşterilerin bir kısmının daha kaçması anlamına geliyor. Önceliği, ürünlerin özelliklerini uzun uzun anlatmaya değil de sağladığı faydaları göstermeye verenler, dijital pazarlamada sonuç alıyor. Pek, işletmelerin en sık tekrarladığı hatalar neler? İşte onlardan 9 ölümcül olanı...

BİR gün sakın bir kafayla bilgisayar başına oturun, hatta, pazarlama ve dijital ekiplerinizi de işin içine katarak, firmanızın global müşterilere açılan pencereleri olan dijital varlıklarını yakın merceğe alın. Dijital varlık derken neyi kastettiğimiz malum, internet siteleriniz, sosyal medya hesaplarınız, mobil uygulamalarınız... Eksik kalmış, henüz hiç yapılamamış veya yanlış yapılmış o kadar çok madde bulacaksınız ki, yapılacaklar çetelesi uzadıkça uzayacak.



Yakup KOCAMAN
yakup.kocaman@realmarketstrategy.com

SONUÇ ALMA İŞİ

Eğer bunu yapamıyorsanız aşağıda dijital pazarlamada işletmelerin en sık tekrarladığı 9 ölümcül hata listesine bir göz atın. Aşağıdaki maddelere geçmeden hatırlatmakta yarar var. Dijital pazarlama bir hedef koyma ve

sonuç alma işidir. Yazılı somut hedefler koymuyorsanız başarıya ulaşmak imkansızdır.

- 1. Müşteriyi çekmek yerine ürünü itmek:** Önceliği ürün özelliklerinin tanıtımına değil, ürünlerin hangi sorunu çözdüğüne, ne tür faydalar sağladığına verin.
- 2. SEO'yu basite almak:** Arama motoru optimizasyonu her geçen gün zorlaşıyor. Bu konuda uzman desteği şart.
- 3. Tüketici davranışını yanlış okumak:** Zorlamayın. Tüketicileri tek tek telefonla aramak, toplu SMS atmak, TV ve gazete reklamı vermek, kapılara ve pencerelere broşürler sıkıştırmak gibi taktikler işe yaramıyor artık. İnsanlar satın alma kararını internete bakarak veriyor. Araştırıyor, soruyor. Tek yönlü iletişimi değil, anlık karşılıklı iletişimi tercih ediyor.
- 4. Sosyal medya hesabı açmamak:** İlgielenmiyoruz, vakit kaybı vb. gerekçelerle işinizi sosyal

medyadan uzak tutmak sizi müşteri nezdinde soğuk bir organizasyona dönüştürür.

- 5. İçerik üretimini ıskalamak:** Ürün ve hizmetlerinizle ilgili bilgilendirici, eğitici ve yararlı içerikler (videolar, resimler, infografikler, makaleler) üretip sitenizde ve sosyal medyada dağıtmıyor musunuz? Rakipleriniz aldı başını gidiyor, haberiniz olsun.
- 6. Sitenizde blog açmamak:** Veriler, içerisinde blog bulunan sitelerin daha fazla ziyaretçi çektiğini, ziyaret süresinin daha uzun olduğunu gösteriyor. Düzenli içerik girilmeyen, pasif sitelerin arama motorları tarafından hiç sevilmediği kesin.
- 7. Yanlış hedef kitle seçimi:** Siteniz binlerce tıklama alıyor ama bu bir türlü satışlarınıza yansımıyorsa yanlış ata oynuyorsunuz demektir. Doğru hedef kitleye ulaşmak için SEO çalışması başlatın. Paralı reklamlarınızı gözden

geçirin. Herkesi değil, sadece ürününüzü kullanacak kitleyi hedefleyin.

- 8. 5 saniyeden geç açılan siteler:** Araştırmalara göre online ziyaretçilerin yüzde 50'den fazlası, 5 saniye geçtiği halde hâlâ açılmayan bir siteyi anında terk ediyor.
- 9. Segmentlere ayırmamak:** Müşteri listenizdeki herkese aynı emaili göndermeyin.



Gençler için tarım projeleri yolda

TARIM ve Orman Bakanlığı, tarım sektörüyle ilgilenen gençler için projeler geliştiriyor. Yeni tip koronavirüs süreciyle birlikte pek çok insanın tarım sektörünün içinde yer almak istediğini belirten Tarım ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli, "Biz de bu işe girecek olanlar için projeler geliştiriyoruz. Tarım işi aslında çok kârlı. Badem ya da ceviz dikince kendini 6 yılda amorti ediyor. Ancak bu bilinmiyor. Herkes şehirlerde kurulan hayatın sentetik bir hayat olduğunu anladı. Pandemi durumunda ertelenmesi mümkün olmayan iki ihtiyaç, sağlık ve gıdadır. Bu anlamda ciddi geri dönüşler alıyoruz. Tarımla ilgilenen gençler il müdürlüklerimize giderek oradan bilgi alabilir" dedi.

Türkiye'nin tohum üretiminde genel olarak sıkıntısı olmadığını, sadece sebzelik tohumda bir miktar ithalat yaptığını kaydeden Pakdemirli, şunları söyledi: "Sertifikalı tohum üretimi yıl sonunda 1 milyon 150 bin ton olacak. Tohum ihracatı da 149 milyon dolara geldi. Türkiye'den Türk Cumhuriyetleri, Rusya, Avrupa ülkeleri hatta İsrail'in dahi tohum aldığı oluyor. Türkiye'nin GDO'suz ürünler üreten bir ülke olması nedeniyle bizim yurt dışına daha katma değerli olarak bunları pazarlamamız lazım."



Elektrikli traktör fabrikası yıl sonunda üretime geçecek

Dijital Tarım Pazarı ile Tarım ve Orman Akademisi'ni hayata geçirdiklerini anlatan Bekir Pakdemirli, "Bakanlığımız elektrikli traktör çalışmalarını da yürütüyor. Elektrikli traktörünü 10-20 liralık şarjla geçiriyor, 200-250 liralık mazotla değil. Prototipten sonra şu anda fabrika kurulma aşamasında. Marmara Bölgesi'nde kurulacak fabrika bu senenin sonuna kalmadan üretime başlar" diye konuştu.

FAALİYET BELGENİZ 3 FARKLI DİLDE

www.ito.org.tr'de

Faaliyet belgenizi İngilizce, Fransızca ve Almanca olarak, kolayca e-imzalı alabilirsiniz.

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

İş sözleşmesi
fesih yasağı
değerlendirmesiHUKUK
GÜNDEMİ

Av. Muhammet AKSAN

Yeni Koronavirüs (Covid-19) Salgınının Ekonomik ve Sosyal Hayata Etkilerinin Azaltılması Hakkında Kanun İle Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair 7244 sayılı Kanun'un 17 Nisan 2020 tarihinde ilan edilmesinden itibaren 3 ay süresince iş sözleşmelerinin ahlak ve iyi niyet kurallarına uymayan haller haricinde işveren tarafından feshi yasaklandı.

Düzenlemeye yer almayan ihbar süreli fesihler için ise farklı yorumlar ortaya çıkmaya başladı.

Bildirim süreli fesih

Önümüzdeki süreçte pek çok iş uyuşmazlığına neden olacağı öngörülen bildirim süreli fesih bakımından, Yargıtay 9. Hukuk Dairesi Üyesi Şahin Çil'in Türkiye Barolar Birliği'ne yaptığı açıklamalar ise oldukça önem taşıyor. Çil, işverenin ihbar öneli vererek iş sözleşmesini feshetmesi bakımından ikili bir değerlendirme yaptı. Verilen ihbar süresi, 3 aylık fesih yasağı süresinin sonuna denk geliyorsa, yasak kapsamında olmayacağından feshin geçerli kabul edilebileceğini ifade etti. Fakat verilmiş ihbar süresinin bitimi fesih yasağı kapsamında kalırsa, fesih bildiriminin geçerli olduğunun kabul edilmesi halinde, işçi açısından arabuluculuk süresine başvuru ve işe iade davası açma sürelerinin başladığının altını çizdi. Kanun koyucunun amacı ile böyle bir dönemde işçi için başvuru sürelerinin başlatılması sonucunu doğuracak yorumların uyuşmadığını

belirtti. Çil, 3 aylık yasak süresi içinde bildirim öneli fesih yapıldığı takdirde, yasak süresince bu ihbar süresinin işlemeyeceğini, ancak fesih yasağının kalktığı tarihten itibaren işlemeye başlayacağını kabul edilmesi yönünde görüş bildirdi.

İdari para cezası

Fesih yasağı düzenlemesinden önce bildirilen fesih iradesi bakımından ise yine öncelikle yasanın yürürlüğe girmesi ile ihbar süresinin duracağı ve yasağın bitişine denk gelen 17 Temmuz 2020 tarihinden itibaren işlemeye başlayacağını değerlendirilebileceğini ifade etti. Bu durumda kanunun ilanına kadar ihbar süresi işleyecek, 3 ay boyunca duracak ve yasağın bitiş ile kaldığı yerden işlemeye devam edecek. Fakat bu durumda, fesih yasağı süresi uzatılması ihtimali de göz önüne alındığında işverenin yasaktan önce bildirdiği fesih iradesinin uzun bir süre sonuç doğurmasının kanun koyucunun amacıyla uyuşmadığını belirtti. Bu görüşe göre yasaktan önce yapılan fesih bildirimi bakımından, kanun tarihi itibarı ile de ihbar süresi işlemeye devam edecek ve bildirim sonuçlarını doğuracak. Çil işverenlerin, önel sonunda ilgili kurumlara fesih bildirimini yaparken, idari para cezası ile karşılaşması ihtimalinin de yüksek olduğunu belirtti. Fakat idari para cezası ile karşılaşan işveren, iş sözleşmesinin, fesih yasağından önce feshedildiğinden bahisle cezaya itiraz edebilme imkanına sahiptir.

Tereyağda 10 yılın
en yüksek üretimi

Türkiye'de tereyağ üretiminde 20.1 bin tonla son 10 yılın en yüksek ilk çeyrek verisine ulaşıldı.

TÜRKİYE İstatistik Kurumu (TÜİK) verilerinden derlenen bilgilere göre, ocakta 6 bin 770, şubatta 6 bin 251 ve martta 7 bin 125 ton tereyağ üretildi. Türkiye'de bu yılın ilk çeyreğinde tereyağ üretimi 2011'in ilk çeyreğine göre 2.1 katına çıkarak 20 bin 146 ton ulaştı. Söz konusu rakam son 10 yılın en iyi ilk çeyrek verisi olarak kayıtlara geçti. 2011'in ilk çeyreğinde 9 bin 477 ton tereyağ üretilmişti.

PEYNİR ÜRETİMİ DE ARTTI

Aynı dönemde toplanan inek sütü miktarında da artış görüldü. Yılın ilk çeyreğinde toplanan süt miktarı 2011'in ilk çeyreğine göre yüzde 42.8 artışla 2 milyon 477 bin 722 tona ulaştı. İnek sütündeki artış, inek peyniri üretimine de yansıdı. Türkiye'de ocak ayında 58 bin 329 ton, şubatta 58 bin 87 ton ve martta 63 bin 700 ton inek peyniri üretildi. Böylece bu yılın ilk çeyreğinde 180 bin 116 ton inek peyniri üretilmiş oldu. Bu rakam 2011'in ilk çeyreğinde 119 bin 167 ton seviyesindeydi.

Türk makarnası
160 ülkeye ulaşıyor

MAKARNADA, yeni tip koronavirüs önlemleri kapsamında iç piyasa talebine öncelik verilmesine rağmen yılın ilk çeyreğinde, geçen senenin aynı dönemine göre yüzde 12.23'lük ihracat artışı kaydedildi.

Türkiye Makarna Sanayicileri Derneği Başkanı Abdülkadir Külahçıoğlu, Covid-19'un dünya gündemine gelmesiyle makarna başta olmak üzere temel gıda ürünlerine talebin arttığını söyledi. Külahçıoğlu, her sene ilk 3 ayda yüzde 20'lik ihracat artışı hedeflediklerini vurgulayarak, 2020'nin ilk 3 ayında miktarda 12.23'lük, değerinde yüzde 21.77'lik artış olduğunu, ihracatın 138 milyon dolardan 170 milyon dolara çıktığını belirtti.

**EN FAZLA
VENEZUELA**

Dernek verilerine göre Türk makarnası 160 ülkeye ulaşıyor. Yılın ilk 3 ayında en



fazla ihracat Venezuela'ya yapıldı. Aynı dönemde Avrupa ülkelerine ihracat yüzde 21 arttı. Kuzey ve Güney Amerika ülkelerine dış satımda yüzde 125'lik, Asya ve Pasifik ülkelerine ürün gönderiminde de yüzde 14'lük bir artış var. Daha önceki yıllarda sektörün en fazla ihracat yaptığı Afrika ülkelerine ise dış satımda yüzde 6'lık düşüş yaşandı.

Tüketici raf
ömrüne baktı

TÜRKİYE Perakendeciler Federasyonu'nun hazırladığı rapora göre, pandemi sürecinde tüketiciler ilk hamlesini hijyenik ürünlere yaptı. Daha sonra çok satan ürün un oldu. Şubat ayına göre martta un satışında yüzde 170'lik artış yaşandı.

Makarnada ise yüzde 143'lük artış oldu. Aynı dönemde beyaz ette yüzde 56'lık, kırmızı ette yüzde 55'lik artış yaşandı. Sıvı yağda yüzde 75'lik, konserve ve salçada yüzde 45'lik artış görüldü. Temizlik ürünlerinde de sıvı ve katı sabunlar yüzde 160 arttı.



artış görülen tatlı ve pasta reyonlarında bu sene artış olmadı.

Nisanda, şubata kıyasla baharatta yüzde 75, kırmızı ette ise yüzde 80'lerin üzerine artış gözlemlendi.

Tüketiciler Covid-19'un başladığı mart ayında kuru gıdaya nisanda ise raf ömrü kısa günlük ürünlere yöneldi.

FİRMANIZI İŞ DÜNYASINA BİZ TANITALIM!

İlanlarınız gazetemizle
dünyaya ulaşıyor!

İstanbul Ticaret Gazetesi'ne vereceğiniz ilanlar iPhone, iPad ve Android uygulamaları ile şimdi tüm mecralarda!



444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal

İstanbul Ticaret Odası Kurumsal İletişim Müdürlüğü, Merkez Bina / Eminönü - İstanbul
Cengiz Kazan (cengiz.kazan@ito.org.tr) Tel: 0212 455 65 42

İstanbul'u
özlemek

Sana dün bir tepeden
baktım aziz İstanbul!
Görmedim
gezmediğim,
sevmemişim hiçbir yer,
Ömrüm oldukça,
gönül tahtıma keyfince kurul!
Sade bir semtini sevmek bile bir ömre
değer.
Nice revnaklı şehirler görünür dünyada,
Lakin efsunlu güzellikleri sensin yaratan,
Yaşamamıştır derim, en hoş ve uzun
rüyada
Sende çok yıl yaşayan, sende ölen, sende
yatan.

Yahya Kemal

★★★

İstanbul'u İstanbul dışında
yaşayanların özlemeleri gayet doğaldır.
Yalnız İstanbul'da yaşayıp da
İstanbul'un özlendiğini hep birlikte
yaşıyoruz.

Birkaç ay öncesine kadar insan ve
araç trafiği sebebiyle adeta ambulans
hızıyla yaşadığımız ve pek çok
güzelliğini kaçırdığımız şehrin sıradan
sokaklarını bile özledik.

Yerli ve yabancı edebiyatçıların, iş
adamlarının, sanatçıların, insan ile
münasebeti olan her meslekten her
insanın hayran olduğu, bir saat bile olsa
uğramak istediği İstanbul, belki de
dünyada nadir özlünen şehirlerdendir.
Meğer ne aziz bir şehirmiş. Dünya
şehirleri içerisinde elbet bir benzeri yok
ama İstanbul gibi meşhur olan şehirlere
'yıldız şehirler' denilir.

Bu manada her medeniyetin bir veya
birkaç yıldız şehri vardır. Bunlar tarihin
muhtelif devirlerinde ve talihin
cilvelerine göre bazen parlak ve cazibeli,
bazen sönük ve donuk olabilirler ama
yine de yıldız şehirlerdir.

İstanbul 8.500 yıllık tarihi içerisinde
ve yıldız olma özelliğini asla
kaybetmemiş, 29 Mayıs 1453 tarihinden
itibaren, yeni bir çağın açılmasıyla tüm
dünyanın yıldız şehri olma şerefini hep
sürdürmüştür.

Napolyon'un ünlü sözünü hepimiz
biliriz. Bir kez daha hatırlatalım:
"Dünya bir ülke olsaydı, başkenti
İstanbul olurdu."

İstanbul Ticaret Odası'nın üyeleri,
Oda'nın düzenlediği fuarlara katılırlar.
Benim de iştirak ettiğim fuarlarda en
çok gözlemlenen husus şu olmuştur:
Fuara gelen o ülke insanları, İstanbullu
firmaların standlarına uğrarken,
mutlaka tebessüm ederek gelir ve hiçbir
ihtiyaçları yoksa bile görevlilerle
konuşmaktan zevk duyar, İstanbul'un
vazgeçilmezliğinden ve özleğinden
söz ederlerdi.

Başkalarının özlemlerinden söz
ederken, kendi adıma da şunu
söylemeliyim: Hayat normale
döndüğünde artık İstanbul'un hiçbir
caddesinde, sokağında yere bakarak
değil, İstanbul'u seyrederek yürümek
istiyorum.

Çünkü insanın kendisini huzurlu ve
güvende hissetmesi için sahip olduğu
medeniyet değerlerini paylaşan bir
şehirden yaşamayı icap ediyormuş.
Covid-19 bunu anlattı bize.

Tabii bu olgu sadece maddi değil,
fizyolojik şartlardan tamamen bağımsız,
manevi boyutu olan da bir husustur.
İstanbul maddi ve manevi bakımdan da
yıldız şehirlerdendir.

★★★

Burada sözü yine Yahya Kemal'in
'Hayal Şehir' şiiriyle noktalayalım:
Git bu mevsimde, gurbu vakti,
Cihangir'den bak!
Bir zaman kendini karşıdaki rüyaya bırak!
Başkadır çünkü bu akşam bütün
akşamlardan;
Güneşin velhmi saraylar yaratır camlardan;
O ilah isteyip eğlence hayalhanesine,
Çevirir camları birden peri kâşânesine.

Som ateşten bu saraylarla bütün karşı yaka
Benzer üç bin sene evvelki mutanın şarka.
Mestolup içtiği altın şarabın zevkinden
Eldi bir kırmızı kâseyle ufuktan çekilen
Nice yüz bin senedir şarkın ışık mimarı
Böyle mamur eder ettikçe hayal Üsküdar'ı.

O ilahın bütün ilhamı fakat anidir;
Bu ateşten yaratılmış yapılar fanidir;
Kaybolur hepsi de bir anda karamakla batı.
Az sürer gerçi fakir Üsküdar'ın saltanatı;
Esef etmez güneşin şimdi neler yıktığına;
Serviler şehri dalar kendi iç aydınlığına,
Ezeli mağfiretin böyle bir ikliminde
Altının göz boyamaz kalbi kadar halisi de.

Halkın hilâfati her semtini bir cennet eden
Karşı sahilde karanlıkta kalan her tepeden,
Gece birçok fukara evlerinin lambaları
En sahil ayından aksettiriyor Üsküdar'ı.

Hüseyin
ÖZTÜRKSanal müze uygulaması
ziyaretleri dörde katladı

Kültür ve Turizm
Bakanlığı, salgın tedbirleri
kapsamında müzeleri geçici
olarak ziyarete kapattı, ancak
'sanal müze' uygulamasını
açtı. Uygulama, evde kalan
vatandaşlardan büyük ilgi
görürken, Göbeklitepe
Arkeolojik Alanı'nı sanal
olarak gezenler, geçen yılki
ziyaretçi sayısını dörde
katladı.

KÜLTÜR ve
Turizm
Bakanlığı
verilerine göre
geçtiğimiz yıl müze
ve örenyeri ziyaretçi
sayısı 35 milyon 48 bin
oldu. Koronavirüs salgınına karşı
alınan tedbirler gereği 18 Mart'ta
müze ve örenyerlerini ziyarete
kapatan Bakanlık, evlerinde vakit
geçirenlerin internet üzerinden
müzeleri görmesi için 25 Mart'ta
'sanal müze' uygulamasını hayata
geçirdi. Uygulama ile iki ayda
geçtiğimiz yılki ziyaretçi sayısının
yaklaşık yüzde 15'ine denk gelen
sanal gezinti gerçekleşti.

ÜÇ BOYUTLU ZİYARET

Sanal müze uygulaması
dahilinde müze ve örenyerlerinin
üç boyutlu gerçek modelleri
etkileşimli olarak ziyarete açıldı.
Sanal müze ile yaklaşık iki ay
gibi bir sürede 5 milyon 350 bin
ziyaretçi, müze ve örenyerlerini
gezme, detayları inceleme
heyecanını yaşadı.

EN ÇOK GÖBEKLİTEPE

Sanal müze uygulaması ile en
çok ziyaret edilen örenyeri



Göbeklitepe oldu. Geçtiğimiz yıl
419 bin ziyaretçinin aklın ettiği
Göbeklitepe'yi, sanal uygulama ile
1 milyon 619 bin kişi ziyaret etti.
Göbeklitepe'nin ziyaretçi sayısı
uygulama ile dört kat arttı.
Göbeklitepe'nin ardından sanal
olarak en çok ziyaret edilen müze
897 bin ziyaretçi sayısı ile
Kurtuluş Savaşı Müzesi oldu.
Bu iki müzeyi 636 bin ziyaretçi
sayısı ile Efes Müzesi, 513 bin
ziyaretçi ile Troya Müzesi, 474 bin
ziyaretçi ile Anadolu Medeniyetler
Müzesi takip etti.

13 müze
internetten
gezilebiliyor

Sanal müze uygulaması
kapsamında Türkiye'nin en
çok ziyaretçi çeken 13 müze
ve örenyeri, gezi severlerin
hizmetine sunuluyor.
Buna göre Göbeklitepe
Örenyeri, Kurtuluş Savaşı
Müzesi, Efes Müzesi, Anadolu
Medeniyetleri Müzesi, Troya
Müzesi, Cumhuriyet
Müzesi, Gazi Müzesi
Samsun, Etnoğrafya
Müzesi, Antalya
Müzesi, Çorum Boğazköy
Müzesi, Gaziantep Arkeoloji
Müzesi, Zeugma
Müzesi, Gaziantep ve Çorum
Müzesi sanal olarak ziyaret
edilebilen yerler arasında.

86 bin eseri
restore ettiler

Kültür Varlıkları ve Müzeler Genel Müdürlüğü envanterine
kayıtlı yaklaşık 86 bin eser, 'tarihi eser doktorları' tarafından
restore edildi. Ayasofya Müzesi ikonaları, Sümela Manastırı
ile Kaya Kiliseleri'nin duvar resimleri, Zeugma Mozaik
Müzesi'ndeki Menderes mozaikleri ve Perge heykelleri,
restorasyonu tamamlanan eserlerden sadece birkaçı...

TÜRKİYE'nin eşsiz
güzelliğindeki tarihi eserlerinin
restorasyon ile konservasyon
çalışmaları, Kültür ve Turizm
Bakanlığı Kültür Varlıkları
ve Müzeler Genel Müdürlüğü
bünyesindeki Restorasyon
ve Konservasyon
Bölge Laboratuvarı
müdürlüklerinde görevli
'tarihi eser doktorları'
olarak bilinen restoratör ve
konservatörlerce titizlikle
gerçekleştiriliyor.

7 YILDA
TAMAMLANDI

Farklı medeniyetlerin
izlerini taşıyan eserlere
adeta doktor hassasiyetiyle
dokunuşlar yaparak, bunların
gelecek nesillere aktarılmasını
sağlayan restoratörler, son
7 yılda müzelerin envanterine
kayıtlı yaklaşık 86 bin eserin
bakım ve onarımını



tamamladı. Covid-19
tedbirleri kapsamında
uygulama faaliyetleri asgari
düzeye inmesine rağmen yılın
ilk 3 ayında 2 bin 612 eserin
restorasyonu yapıldı.

ZİYARETÇİ
BEKLİYORLAR

İstanbul Ayasofya Müzesi
ikonaları, Trabzon Sümela
Manastırı ile Kapadokya
Kaya Kiliseleri'nin turistleri
hayran bırakan duvar
resimleri, koleksiyon içeriği
bakımından dünyanın en
büyük mozaik müzelerinden
Gaziantep
Zeugma Mozaik
Müzesi'ndeki
Menderes
mozaikleri,
Antalya Müzesi
koleksiyonundan
Perge heykelleri,
restorasyonu
tamamlanarak
sergilenmeye
başlandı.

Sanal
müze
yalnızca
yurt içinden
müze ve
örenyerlerini
ziyaret etmek
isteyenlere
hizmet
sunmuyor.
Pandemi
nedeniyle
Türkiye'ye
gelemeyen
turistler de
uygulamadan
yararlanarak
müzeleri
ziyaret
edebiliyor.

VİTRİNDEKİ
İŞ KİTAPLARI

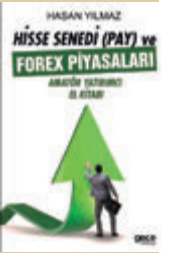
Hazırlayan: TOLUNAY DAYI | tolunay.dayi@ito.org.tr

Yönetim sanatı
ve işletmelerin
yönetimsel sorunları

Tarihsel süreçte
yönetim, tüm bilim
dallarında önem arz etti ve
yöneticilerin başarısı için
birtakım ilkelere öne çıktı.
Kitapta, yönetim bir bilim
olarak ele alınıyor ve
başarısı için neler gerektiği
ortaya konuluyor. Yönetimin
fonksiyonları olan planlama, örgütleme,
yönetme, koordinasyon ve denetim
kapsamında sorunlar tespit ediliyor ve
karşılaşılabilecek sorunlar bir uygulama
ile belirlenmeye çalışılıyor.
Nilüfer Yörük Karakılıç
Nobel Bilimsel Eserler

Amatör yatırımcı
el kitabı

Birçok insan, çabuk ve
kısaca yoldan zengin olma
hayaliyle reklamlara
ve/veya az sayıda da olsa
bu piyasalardan kazanç
sağlayanlara bakıp, hisse
senetleri ve/veya forex
piyasasına giriş yapar.
Ancak söz konusu piyasalar hakkında
yeterli bilgiye sahip olmadığından yazılı
ve görsel medyada her gördüğünü,
her işittiğini değerlendirmeye çalışır.
Kitap, okuyucuyu belirtilen konuda
bilgilendirmeyi amaçlıyor.
Hasan Yılmaz
Gece Kitaplığı

Finansal tabloların
karşılaştırmalı
analizi

Kitap, finans
kurumlarında kredi
değerlendirme ve mali
analist olarak çalışanlarla
ekonomik faaliyetteki tüzel
kişiler için hazırlandı. Bu
kapsamda firma analizleri;
finansal analiz ve finansal olmayan analiz
başlıkları altında ayrı ayrı inceleniyor;
aktarma ve arındırma işlemlerine
değinildi. Ayrıca farklı sektörlerden
firmaya özgü çalışma şartları, çeşitli
düzenlemelerin etkileri gibi birçok
faktörle birlikte finansal tabloların
yorumlanmasına ağırlık verildi.
Şahap Kavcıoğlu
Nobel Akademik Yayıncılık

Teorik ve pratikte
sanal ortam folkloru

Dijital değişimin
etkisiyle gündelik
yaşamda görülen hızlı ve
radikal dönüşümler,
gelenek kültürünün
dışavurum ve
somutlaştırma işlevi gören
folklorik üretimde de
gözlemleniyor. Kitapta
sanal ortama özgü pratiklerin ve kültürel
üretilerin şekillenmesinde gelenek
kültüründen bir rezerv olarak nasıl
yararlanıldığı ortaya konuyor.
Erol Güllüm
Grafiker Yayınları



İSTANBUL TİCARET

Pandemi döneminde, daha önce online alışveriş yapmamış kesim de e-ticaret hizmetleriyle tanıştı. Online kanallarda yaklaşık iki aydır yükselen talep, anneler günü haftasında birçok üründe siparişleri ikiye katladı.



Online ticarete ANNELERİN GÜNÜ

En çok alınan hediyeler

Kozmetik, güzellik ürünleri, moda ve aksesuar ürünleri, bahçe mobilyaları, mutfak gereçleri, kahve makinası, elektrikli süpürge, robot süpürge, cep telefonu, akıllı bileklik, tablet, spor ayakkabı, çanta, terlik, takı, gözlük.

Çiçekçiler bayram etti

Anneler günü denilince ilk aklı gelen sektörlerin başında çiçekçiler yer alıyor. Uzun süre sonra dükkanlarını açabilen çiçekçiler, hem telefon hem de internet üzerinden aldıkları siparişleri yetiştirmek için yoğun şekilde çalıştı. Siparişlerin kendilerini memnun ettiğini belirten çiçekçiler, yıllardır yapamadıkları satışları bir günde yaptıklarını kaydetti. Çiçekçiler, kısıtlamalar sebebiyle trafik yoğunluğu yaşanmamasının, teslimat için kendilerine avantaj sağladığını belirtti. İstanbul'daki sektör temsilcileri de 10-11 Mayıs tarihlerinde çiçekçilerin açık olması yönündeki taleplerini ilgili mercilere ulaştırdığı için İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagic'e teşekkür etti.



Online kanallarda nisan sonunda başlayan anneler günü kampanyaları büyük ilgi gördü. Çiçek ilk düşünülen hediye olurken, cep telefonu hariç tutulduğunda genel ürün grubunda ortalama harcama 300 TL'ye ulaştı.

KORONAVİRÜS salgınına karşı alınan tedbirler sebebiyle online perakende alışveriş hacmi arttı. Alışveriş merkezlerinin ve mağazaların büyük kısmının kapalı olması, anneler günü alışverişlerinde online kanallarda kapasiteleri zorladı. Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği (ETİD) Başkanı Emre Ekmekçi, pandemi sürecinde daha önce online alışveriş yapmamış bir kesimin de e-ticaret hizmetleriyle tanıştığını kaydetti. Ekmekçi'nin verdiği bilgiye göre pandemi sürecinde online kanallarda, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 60'a varan talep artışı yaşandı.

MUTFAK ALETLERİ

Bu yıl anneler günü kampanyalar dönemi için online sektörün toplam hacim tahmininin 3.9 milyar TL olduğunu kaydeden Ekmekçi, "Anneler günü haftasında, geçen yıl 250 TL olan sepet tutarı 300 TL'ye yükseldi. Bu yıl alınan hediyeler de farklılaştı. Evde yemek yapma tercihinin yüzde 80 arttığı bu dönemde, annelerimize de yoğun bir şekilde küçük elektrikli ev ve mutfak aletlerinin alındığını gözlemledik. Yanımızda olmayan ama uzaktan görüşme yaptığımız annelerimiz için ise bu görüşmelerde kullanım için cep telefonu ve tablet gibi ürünlerde de artış gördük" diye konuştu.

36-40 YAŞINDAKİLER

TOBB E-Ticaret Meclisi Başkanı Öget Kantarcı da siparişlerde geçen yıla göre ortalama yüzde 50, çeşitli kategorilerde yüzde 100 artış yaşandığını söyledi. Bu dönemde en çok 36-40 yaş grubundakilerin alışveriş yaptığına dikkat çeken Kantarcı, "En çok alışveriş yapılan iller ise İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa ve Antalya" dedi.

CEP TELEFONU

Elektronik tüketici ürünlerinde ise sektörün hem fiziki hem online mağazası olan iki grubunda akıllı telefon satışlarının ilk sırada yer aldığı bildirildi. Sepet miktarı 1500 TL'nin üzerine çıkarken, sepette geçen yıla göre yüzde 60, nisan ayının başına göre yüzde 5 artış oldu.



Bu topraklarda küçük iyilikler karşılıksız yapılır

İşte bu yüzden **Mobil Şube** ve **İnternet Şube**'den yapılan **EFT, havale gibi birçok bankacılık işlemi** ile 20 bini aşkın kamu bankası ve **PTT ATM**'lerinden yapılan pek çok işlem **BİZDE ÜCRETSİZ**.

**ŞART
YOK
KOŞUL
YOK**



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