



Yeni normalde ilk yüz yüze istişare

İstanbul Ticaret Odası, ekonomide salgın sonrası normalleşme sürecinde sektörel istişare

toplantısını ilk kez meclis üyeleriyle bir araya gelerek yaptı. İnşaat, enerji, iletişim ve teknoloji

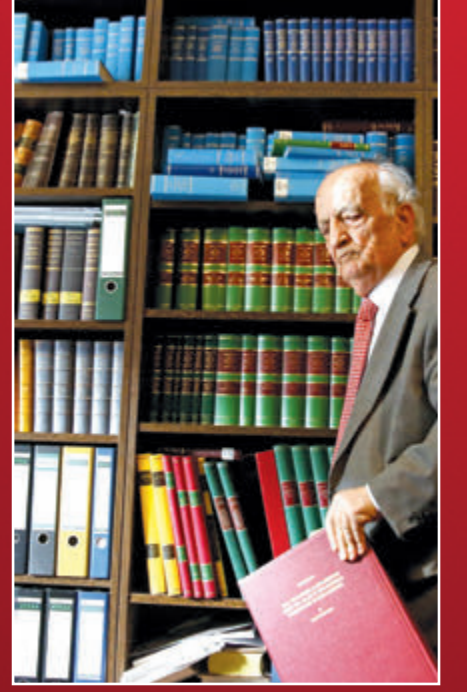
sektörlerinin temsilcileri, piyasadaki canlanmayı destekleyecek önerilerini dile getirdi. **Sümeyra Yarış Topal ■ 8**

Unicorn arayışı mahalleye indi

İş fikirlerinin hayat bulduğu BTM, girişimcilik ekosistemini geliştirecek bir adım daha attı. BTM ile Başakşehir Living Lab arasındaki işbirliği sayesinde yerel girişimciler de hayallerini gerçekleştirme imkanı bulacak. **■ 2'de**

Sezgin'in mirasına DİJİTAL UZLAŞI

■ Ömrünü, İslam bilim tarihine adan Prof. Dr. Fuat Sezgin'in Almanya'da kalan 32 bin kitaplık arşivinin, Türkiye'ye getirilmesi için uzlaşma aşamasına gelindi. Hukuki süreç devam ederken, Sezgin'in kitaplarının dijital ortama aktırılarak, tüm insanlığa sunulması gündemde. **Sümeyra Yarış Topal ■ 19**



Prof. Dr. Fuat Sezgin, 2014 yılında yapılan bir röportajda Frankfurt'taki kütüphanesinde kitaplarını anlatmıştı.



İSTANBUL TİCARET ODASI

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

H. Otatürk

3 TEMMUZ 2020 YIL: 62 SAYI: 3116

ISSN 1300-3666

İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI

www.itohaber.com

Avrupa'ya sağlam tedarikçi Türkiye

Küresel salgında tedarik zinciri sıkıntılarının yüzde 65'i Avrupa ve Çin'den kaynaklanıyor. AB ülkelerindeki sıkıntının çoğu da yine Güneydoğu Asya odaklı. Yeni dönemde, Avrupa'nın güvenli tedarikçisi Türkiye olacak.

YAKINLIK AVANTAJI

Uluslararası üretim ağında yeni yapılanma adımlarıyla 'bölgenin ihtiyacını bölgeden tedarik etme' politikası güç kazanıyor. Bu noktada Türkiye'nin avantajları daha çok konuşulmaya başlandı. Avrupalı firmalar, Uzakdoğu'daki yatırımlarını korurken, ek yeni yatırımlar konusunda Türkiye ciddi adaylardan biri olacak.

ALMANYA FIRSATI

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, AB'nin, tedarik zincirinde pandemi ile su üstüne çıkan Uzakdoğu bağımlılığından Türkiye ile uzaklaşabileceğini söyledi. Avdagiç, "En büyük ticaret ortağımız Almanya'nın 1 Temmuz'da başlayan AB Dönem Başkanlığı bunun için büyük bir fırsat olabilir" diye konuştu. **■ 7-10**



İngiltere ile STA

Birleşik

Krallık

İstanbul

Başkon-

solosu

Judith

Slater, Türkiye ile

bu yıl bitmeden bir

serbest ticaret

anlaşması (STA)

yürürlüğe koyma konusunda son derece istekli

olduklarını belirterek, "Türkiye ile olan ikili

stratejik ilişkiler Birleşik Krallık için son derece

büyük önem taşıyor" dedi. **■ 7'de**



Turizm için ticari diplomasi de devrede

■ Türkiye başlıca turizm pazarlarından ziyaretçilerin tekrar gelmesi için siyasi diplomasi atağı başlatırken, meslek kuruluşları da ticari diplomasi atağına geçti.

■ İTO'nun başkanlığını yürüttüğü ICVB, TripAdvisor ile turistlerin yeni tatil tercihlerini araştırdı. Buna göre turistler en çok iptal sigortası ve hijyene önem veriyor. **Müge Biber ■ 11**



Avrupalı kozmetikçi Türk kirazı istiyor

Afyonkarahisar ve Konya'da yetişen 'gülli' kirazına, Avrupa'dan yoğun ilgi var. **■ 20**



Türk gastronomisi 400 kriterle yıldızlanacak

■ Restoran hijyeni için hazırlanan Gastronomi Hijyen Belgesi'nde sona gelindi. Türk Michelin'i olması öngörülen 400 kriterli belge, restoranlara verilmeye başlandı.

■ Global marka olması beklenen bu belgeyi alan firmalara Cardcert Kart da verilecek. Cardcert, restoranların tüm dünyada online izlenebilirliğini sağlayacak. **■ 15**

DTÖ'den KOBİ'lere reçete

Dünya Ticaret Örgütü, KOBİ'lerin salgından nasıl etkilendiklerini analiz etti. Örgütün raporunda, ticarete engellerin kaldırılması gerektiği belirtilerek, dijitalleşme ve şeffaflığın şart olduğu uyarısı yapıldı. **■ 6'da**

Milli Covid-19 ilacı bu yıl hazır

Teknopark İstanbul'daki Ar-Ge firmalarından RS Research, Covid-19 tedavisi için doğrudan akciğere ulaşmayı hedefleyen 3 akıllı ilaç adayı geliştirdi. Kanser için akıllı ilaç teknolojileri geliştiren Türk start-up, Covid-19 tedavisindeki yan etkileri de azaltacak. İlaç bu yıl bitmeden hastalara ulaştırılacak. **Soyhan Alpaslan ■ 16'da**

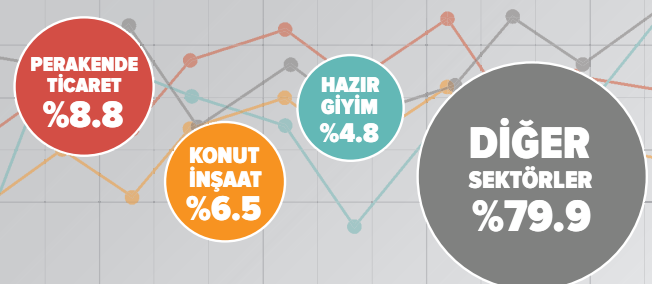
Organik takipçi için 10 adım

Dijital platformlarda organik erişim elde etmek için bile artık para ödemek gerekiyor. Yayınladığı içeriğin daha geniş bir kitle tarafından görülmesini, reklam vermeden takipçi sayısının artmasını isteyenlerin yapacağı işler var. **■ 17'de**



İSTANBUL'DA YENİ KURULAN ŞİRKET SAYILARI VE SEKTÖRLERİ (HAZİRAN)

Toplam	5.772			
	Ltd.Şti.	Şahıs	A.Ş.	Diğer
Türü	3.400	1.534	814	24



BTM ile Başakşehir Living Lab arasında girişimciliği mahallelere kadar yaygınlaştıracak işbirliği protokolü imzalandı. Protokolü İTO Başkanı Şekib Avdagiç ile Başakşehir Belediye Başkanı Yasin Kartoğlu imzaladı.

Unicorn arayışı mahalleye indi



Projeleri ticarileştirme modelinde nihai amaç

İTO'nun sahip olduğu bölgesel ticaret ve sanayi ağı sebebiyle doğrudan İstanbul ekonomisini hedef alan BTM ve bilişim teknolojileri ile tasarım konulu ürün ve hizmetlerin geliştirilip test edildiği Başakşehir Living Lab işbirliği doğrultusunda inovatif projelerle girişimcilerin yerel belediyelerin sorunlarına çözüm sağlayıcı olmaları hedefleniyor. Ayrıca, inovatif

projeler üretmeleri ve bu projeleri ticarileştirilebilir bir model haline getirmeleri bekleniyor. Yerel bazda şehir teknolojilerinin kullanılmasına olanak sağlayacak olan bu işbirliği, fiziki olanaklardan karşılıklı olarak faydalanmayı da kapsıyor. Nihai amaç ise Türkiye'den daha fazla unicorn (değeri 1 milyar doları aşan girişim) çıkarmak.

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) tarafından İstanbul'un küresel ölçekte, girişimcilik potansiyelinin güçlendirilmesi ve yenilikçi iş fikirlerinin ticarileşerek ülkemize katma değer sağlaması amacıyla kurulan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) ile Başakşehir Belediyesi'ne bağlı Başakşehir Living Lab arasında bir işbirliği protokolü imzalandı.

İNOVASYON UYUMU

Girişimcilik ekosistemine önemli katkılar sağlayacak olan Başakşehir Living Lab işbirliği doğrultusunda, gençlerin yerel belediyelerle kolektif bir çalışma yürütmeleri amaçlanıyor. Bu çalışmaya bağlı olarak yerel belediyelerin inovasyon uyumları ile birlikte girişimcilik kültürünün yaygınlaşması hedefleniyor.

KÜRESEL İDDİA YEREL GÜÇTEN GEÇER

Girişimci gençlerin yerel belediyelerle kolektif çalışmalar yürütmelerini ve yeni nesil teknolojilerin yaygınlaşmasını amaçlayan protokolü, İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç ile Başakşehir Belediye Başkanı Yasin Kartoğlu imzaladı.

BTM'nin Fulya'daki yerleşkesinde düzenlenen imza töreninde konuşan İTO Başkanı Şekib Avdagiç, yeni ve farklı bir proje olarak tanımladığı işbirliği hakkında, "Çünkü bu projenin hedefi, girişimciliği, mikro düzeyde yaygınlaştırmaktır. Bu projeye biz; mahalle mahalle, sokak sokak girişimci ve yenilikçi beyinlerin izini sürebileceğiz. Çocuklarımıza kendilerini gösterecekleri bir imkan sunabileceğiz" dedi. Türkiye'de girişimcilik ve yenilikçiliğin tarihinin yazılmasında İstanbul Ticaret Odası'nın büyük payı olduğunu dile getiren Avdagiç,

"Küresel bir iddiaya sahip olmak, ancak yerel bir güce ve potansiyele sahip olmakla mümkün" diye konuştu.

GENÇLERİN GÜCÜNÜ GÖSTERECEK

Ortaya çıkan bu sinerjinin diğer birçok kuruma örnek olacağını ümit ettiğini dile getiren Avdagiç, bu işbirliğinin tek taraflı bir işbirliği olmadığını belirterek, "Karşımızda bugüne kadar önemli işlere imza atan bir belediye var. Ve bizler birbirimize katkı sunma imkanı bulacağız" dedi.

"Şahsen benim bu işbirliğinden en büyük beklentim, gençlerin



yerel belediyelerle kolektif ve verimli bir çalışma yürütmelerinde model oluşturması" diyen Avdagiç, bu model ile gençlerin gücünün İstanbul ve ülke ekonomisine itici güç olarak kazandırılmasını arzu ettiğini kaydetti. Avdagiç, "BTM ile Başakşehir Living Lab işbirliğinde genç girişimcilerimiz çok önemli ve inşallah çok büyük inovatif projeler ortaya koyacak. Bu projelerle yerel belediyelerin sorunlarına çözüm sağlayacaklar" diye konuştu.



PartnerPlusBenefit

Lufthansa

Kurumsal firmalar için %

100 destek

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

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

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

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

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

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

PartnerPlusBenefit Tek bir program, sayısız avantaj

Ödül biletleri
Upgrade işlemleri
Ekstra bagaj
Nakit geri ödeme
Koltuk rezervasyonu
WorldShop ödül ürünler
Hediye dünyası
ve daha fazlası...



Yeter ki gençler bize ulaşsın

Başakşehir Belediye Başkanı Yasin Kartoğlu da konuşmasında, "en"lerin ve "ilk"lerin belediyesi Başakşehir ile dünyanın üç büyük odasından biri olan İTO'nun güçlerinin birleşmesinin önemli olduğunu kaydetti. Bu protokolle gençlere de yeni ufuklar açılacağını belirten

Kartoğlu, "Gençlerimiz maalesef beyin göçü olarak ABD ve uzak ülkelere gidiyor. Burada kalmaları için onlara mekan, finansman ve diğer imkanlar lazım. Son yıllarda bu durum keşfedildi. Living Lab, BTM gibi girişimci dostu oluşumların sayıları giderek artıyor. Bundan sonra da inşallah giderek

büyüyecek" dedi. Gençlere her zaman ulaşacaklarını vurgulayan Kartoğlu, "Yeter ki onlar bize ulaşsınlar. Yeter ki hayal üretsinler, fikir üretsinler. Biz ağabeyleri olarak her zaman onların yanında olacağız. İnşallah genç mucitleri ülkemize kazandıracacağız" diye konuştu.

İhracatçıya yeni kredi penceresi

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, "İhracatçılara 10 yıla varan vadeyle kullanılacak işletme sermayesi ve yatırım harcamaları finansmanı için yeni kredi penceresi açılacak" dedi.

TİCARET Bakanı Ruhsar Pekcan, Türk Eximbank'ın, 26 Haziran'da Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın kontrgarantisıyla Dünya Bankası Grubu üyesi International Bank for Reconstruction and Development'in (IBRD) anapara tutarının yüzde 50'sine garanti sağladığı 380 milyon Euro tutarında kaynak için anlaşma imzaladığını ifade etti.

Standard Chartered Bank, ING Bank ve Societe Generale'nin katılımlarıyla gerçekleşen 2 yıl geri ödemesiz toplam 10 yıl vadeli işlemin toplam maliyetinin 6 aylık Euribor+ yüzde 2.83 civarında gerçekleştiğini belirten Pekcan, söz konusu fonun mevcut koşullarda benzer vadede bir eurobond ihracına göre çok daha uygun

maliyetle sağlandığını kaydetti. **GÜVENİN GÖSTERGESİ**

Pekcan, yeni tip koronavirüs (Covid-19) salgını döneminde 10 yıl vadeli bu işlemin başarıyla sonuçlandırılmasının uluslararası piyasalarda Türkiye'ye olan güveni bir kez daha gösterdiğine dikkati çekerek, "Bu kapsamda ihracatçılarımıza 10 yıla varan vadeyle kullanılacak işletme sermayesi ve yatırım harcamalarının finansmanına yönelik yeni bir kredi penceresi açılacak" değerlendirmesinde bulundu.

DÜNYADA İKİNCİ İŞLEM

Bakan Pekcan, yapılan işlemin özelliğine işaret ederek, şu bilgileri verdi: "Söz konusu

kaynak, bankacılık sektörü açısından Dünya Bankası'nın kısmi kredi garanti yapısı altında Türkiye'de gerçekleşen ilk, dünyada ise benzer yapıda ikinci işlem. Dünyada benzer yapıdaki ilk işlemde daha az garanti oranına sahip olmasına rağmen Türk Eximbank'ın sağladığı kaynakla hem 3 yıl daha uzun vadeye ulaşıldı hem de Covid-19 salgınındaki piyasa koşullarında bankanın benzer vadelerde gerçekleştireceği bir tahvil ihracına göre yaklaşık 400 baz puan fiyat avantajı elde edildi. Kredinin yapısı yaklaşık 3 ay süren müzakereler sonunda Dünya Bankası'na ek olarak yapılandırılmış finansman ve yatırım bankacılığı alanlarında uzman toplam 19 uluslararası finansal kuruluş ile görüşülerek oluşturuldu."



İŞBİRLİĞİ ARTIRILACAK

Pekcan, Dünya Bankası'nın 12 Haziran'da onayladığı azami 250 milyon Euro tutarındaki garantiyle toplam 500 milyon Euro'luk finansman yaratılması çerçevesinde, Türk Eximbank'ın ilerleyen dönemde benzer yapıda 10 yıla kadar vadeli, uygun maliyetli, 120 milyon Euro daha kaynak oluşturmada da mümkün olacağını bildirdi. Bakan Pekcan, Türk Eximbank'ın ihracatın orta/uzun vadeli finansmanına verilen desteğin artırılmasını teminen Dünya Bankası gibi uluslar üstü kurumlarla işbirliğini artırarak uzun vadeli, uygun maliyetli kaynak sağlama çabasına gelecek dönemde de devam etmeyi planladığını vurguladı.

Yüzde 70'i KOBİ'lere

Söz konusu kredinin tamamının Türk Eximbank'ın yeni sürdürülebilirlik süreci kapsamında değerlendirileceğini belirten Pekcan, "Kredinin yüzde 70'i KOBİ'lerin finansmanında kullanılacak. Bu kapsamda yeni ihracatçılar üzerinde yoğunlaşılmasını hedefliyoruz. Kredinin en az yüzde 10'u da cinsiyet eşitliği prensibiyle Dünya Bankası ile geliştirilen yeni 'Kadın Katılımı' tanımı kapsamında değerlendirilecek firmalara kullanılacak" dedi.

400 ithal ürüne gümrük vergisi

SALGININ ekonomi üzerindeki olumsuz etkilerinin azaltılması ve yerli sanayinin ithalat baskısına karşı korunması amacıyla bazı ithal ürünlerde ek gümrük vergisi uygulanmasına karar verildi. Konuya ilişkin İthalat Rejimi Kararına Ek Cumhurbaşkanı Kararı, 28 Haziran 2020 tarihli Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, tekstil, döküm ve kaynak makineleri, takım tezgahları, presler, tarım ve hasat makineleri, pompalar, gemi vinçleri, römorklar, kord bezi, sitrik asit, camlar, ateş tuğlaları, emniyet kemerleri, yapışkanlar, termostat, tartı alet ve cihazları, peruklar, kar küreyiciler, fırınlar, davlumbazlar, demir çelikten eşya, kablolar, kıymetli süs eşyası ile bazı muhtelif ürünleri kapsayan 400'ün üzerinde ürün için 30 Eylül'e kadar geçici olarak ürün bazında yüzde 20'ye kadar, bu tarihten sonra ise 10 puana kadar daha düşük oranlarda ilave gümrük vergisi uygulanacak.

Öte yandan, yayımlanan diğer bir ithalat rejimi kararında yapılan değişiklikle, güneş panellerinde kullanılması kaydıyla ithal edilecek yansıtıcı filmlerde gümrük vergisi



oranının yüzde 10 olarak uygulanması kararlaştırıldı. Ayrıca, plastik kart ve akıllı kart üretiminde kullanılmak üzere ithal edilecek plastik plakalar için de gümrük vergisi yüzde 10 olarak belirlendi. Bu kararlar da 30 Eylül'e kadar geçerli olacak.

NİSAN LİSTESİ GÜNCELLENDİ

Diğer yandan, 30 Haziran 2020'de yayımlanan karar ile de daha önce 21 Nisan 2020'de yayımlanmış listede değişiklik yapıldı. Buna göre 56.03 gümrük tarife pozisyonu ile başlayan eşyalara (tekstil-mensucat ürünleri) ilişkin satırlar değiştirildi.

Maske kumaşı ithalatında vergi sıfırlandı

MASKE kumaşı ithalatında yüzde 20 olan ilave gümrük vergisi oranı, 30 Eylül'e kadar sıfırlandı. Konuya ilişkin Cumhurbaşkanı Kararı Resmi Gazete'de yayımlandı. Kararla, Ticaret Bakanlığı'na Covid-19 salgınıyla mücadelede kişisel maske kullanımının önemi dikkate alınarak, maske üretiminde girdi maliyetlerini düşürmek amacıyla düzenleme yapıldı. Buna göre, maske üretiminde girdi olarak kullanılan 'melt blown' kumaşlarda

uygulanacak ilave gümrük vergisi, 1 Ekim'e kadar yüzde 20'den yüzde sıfıra indirildi. Resmi Gazete'de yayımlanan İthalat Rejimi Kararına Ek Cumhurbaşkanı Kararı ile de sanayicinin girdi maliyetlerini azaltmak, rekabet gücünü desteklemek ve nihai ürün fiyatlarını düşürmek amacıyla Türkiye ve Avrupa Birliği'nde (AB) üretimi olmayan girdi mahiyetinde hammadde ve ara mamullerde uygulanan gümrük



vergileri AB ile eş zamanlı düşürüldü. Bu kapsamda, Türkiye'de üretimi bulunmayan 125 özel tanımlı ürünün gümrük vergilerinin 1 Temmuz'dan itibaren düşürülmesi kararlaştırıldı.

Gümrükte geri verme online yapılacak

QR KODLA BİZE BAĞLANIN
HER GÜN 250 YENİ ŞİRKETİN BİLGİLERİNİ ALIN

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

İTO'da son bir hafta içinde kurulan yeni şirketlerin listesine ulaşmak için **QR kodu taramanız** ya da bilgisayarınızda <http://213.144.102.100/QR/ito345hkjA.html> adresini ziyaret etmeniz yeterli.

TİCARET Bakanlığı, gümrük işlemlerini kolaylaştırmak için yaptığı uygulamalara bir yenisini daha ekledi. Buna göre 'Geri Verme veya Kaldırma Başvurusu Formu' artık elektronik ortamda ibraz edilebilecek. Geri Verme veya Kaldırma Talep Yönetimi Sistemi'ne www.ticaret.gov.tr adresi üzerinde yer alan e-İşlemler bölümünden BİLGİ Sistemi kullanıcı kodu ve şifresiyle erişim sağlanabilecek. Söz konusu belge için elektronik ortamda başvuru yapıldıktan sonra sistemde oluşturulan başvuru çıktısı alınacak ve başvuru numarasını içeren bir dilekçe ile Gümrük Müdürlüğü'ne müracaat edilecek. Formun her beyanname, ek tahakkuk ve ceza kararı için ayrı ayrı düzenlenmesi gerekiyor. Ancak bir beyanname ve bu beyannameye bağlı ceza kararı ile bir ek tahakkuk ve buna bağlı ceza kararı için tek bir başvuru formu düzenlenebilecek. Ayrıca sistemle yükümlü tarafından onaylanan başvurularda onay işleminden önce, başvuru bilgilerinin silinerek, güncellenebilmesi mümkün olacak. Yükümlü-sünce onaylanan başvurular üzerinde güncelleme yapılamayacak. Uygulama Tek Pencere Sistemi ile birlikte kullanılmaya başlanacak.

uyumsoft 24.YIL

EKOĞARI ile Ön Muhasebe Süreçlerinizi Yönetin, Temmuz Kalmadan Ücretsiz e-Belgeye Geçin!

EKOĞARI Alana 1200 Kontör Hediye

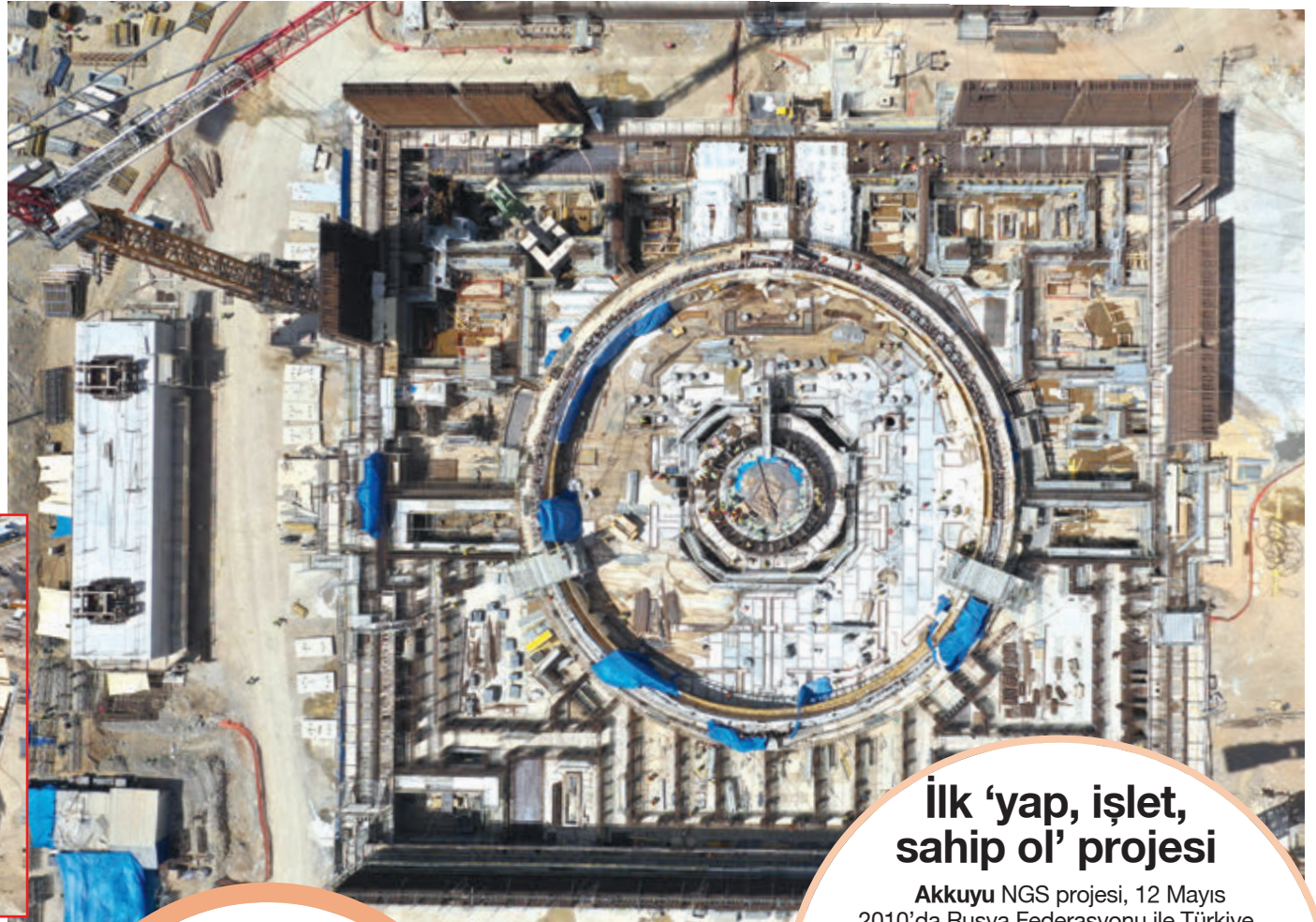
#temassizticaret
#temmuzakalmayın

Kampanya 31.12.2020'ye kadar geçerlidir. Kontör e-Fatura, e-Arşiv Fatura ve e-İrsaliye için geçerlidir.

+90 (212) 467 33 33
www.uyumsoft.com [facebook/uyumsoft](https://www.facebook.com/uyumsoft)

Akkuyu NGS 100. yıla hazırlanıyor

Akkuyu Nükleer Güç Santrali'nde (NGS) hedef, Türkiye Cumhuriyeti'nin 100. yılında birinci ünitenin devreye alınması. Takip eden yılda ise ikinci ünitenin devreye alınması planlanıyor. Akkuyu NGS projesi, dünyada 'Yap, İşlet, Sahip Ol' modeliyle inşa edilen ilk NGS olacak.



İlk 'yap, işlet, sahip ol' projesi

Akkuyu NGS projesi, 12 Mayıs 2010'da Rusya Federasyonu ile Türkiye Cumhuriyeti arasında imzalanan işbirliği anlaşmasıyla başladı. Anlaşma çerçevesinde, VVER-1200 reaktörlü dört güç ünitesine sahip, toplam 4800 MW kurulu güç kapasiteli NGS inşa edilecek. Akkuyu NGS, dünyada 'Yap, İşlet, Sahip Ol' modeliyle inşa edilen ilk NGS olacak. Rosatom Devlet Kuruluşu'nun projedeki payı yüzde 99.2. Projenin toplam maliyeti ise 20 milyar dolar seviyesinde.

Türk mühendisler sahada

Proje öncesinde Türk öğrencilerin eğitim almaları için Rusya'ya gönderildiğini hatırlatan Bakan Dönmez, "Bu öğrencilerimizden 143'ü mezun oldu, diplomasını aldı ve şu anda sahada çalışıyor. 102 öğrencimizin de önümüzdeki 1-2 yıl içerisinde mezun olup bu ekibe dahil olmasını bekliyoruz" diye konuştu.

Yerli malı kullanımında mutabakat

Yerli malının kullanımı konusunda da proje firmasıyla bir mutabakat olduğunu hatırlatan Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, kullanılacak malzemelerin mümkün mertebe Türkiye'den temin edilmesinin hedeflendiğini söyledi. Standartlara göre ürünlerin sertifikasyonu için de Türk Standartları Enstitüsü (TSE) ile Rusya bir anlaşma yaptı.

ENERJİ ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, Türkiye ile Rusya'nın işbirliği anlaşması çerçevesinde inşa süreci devam eden Akkuyu Nükleer Güç Santrali'ni (NGS) ziyaret ederek çalışmalarını yerinde inceledi. Türkiye'de yapılan nükleer güç santralinin dünyadaki en güçlü ve güvenlik tarafı en kuvvetli nükleer güç santralleri projelerinden biri olduğunu belirten Dönmez, şu bilgiyi verdi: "Akkuyu NGS'de hedefimiz, birinci üniteyi 2023'te, Cumhuriyetimizin 100. yılında devreye almak. İkinci ünitenin ise temeli atıldı. Birinci ünite devreye girer

girmez inşallah takip eden bir yıl içinde de ikinci üniteyi devreye almayı planlıyoruz."

MESLEK LİSELERİ DE PROJEDE

Proje sahasında 6 bin 700 kişinin çalıştığı bilgisini veren Bakan Dönmez, şöyle konuştu: "Sahada çalışanların yaklaşık yüzde 90'ı Türk vatandaşı ve Türk mühendisi. Bazı uzmanlık gerektiren, kritik işleri yapan Rusya'dan ve dünyanın farklı ülkelerinden uzmanlar da burada bulunuyor. Dört ünitenin de inşaatına başladığımızda santralde 15-16 bin civarında insanımız istihdam edilecek. İşletme

döneminde ise yaklaşık 3 bin kişi çalışacak. Burada sadece mühendisler çalışmayacak. Ara eleman dediğimiz teknisyenler ve teknikerler de görev alacak. O elemanların burada yetiştirilmesi ve buradaki meslek liselerinde eğitimlerini alması için Milli Eğitim Bakanlığı ile protokol yaptık."

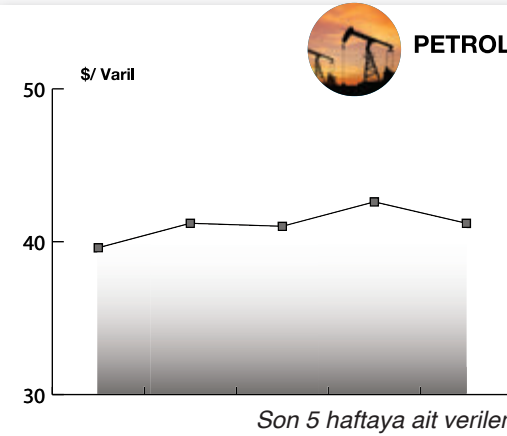
En hareketli ürünler

Uluslararası emtia piyasaları



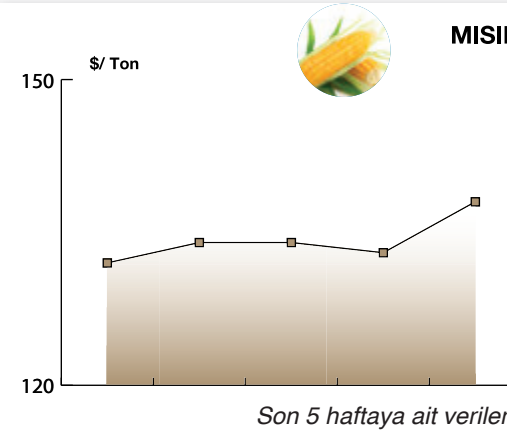
	Güncel	Haftalık	Yıllık
			Değişim %
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	41.15	-3.5
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	1.75	6.7
	Doğalgaz (\$/1000 m³)	61.9	-32.2
	Kömür (\$/Ton)	54.0	0.4
METALLER	Altın (\$/Ons)	1780	0.6
	Gümüş (\$/Ons)	17.52	-1.5
	Platin (\$/Ons)	831	0.1
	Bakır (\$/Ton)	6037	1.4
	Alüminyum (\$/Ton)	1619	1.6
	İnşaat Çeliği (Çin,\$/Ton)	532	1.5
	Demir Cevheri (\$/Ton)	101.5	-1.3
	Kurşun (\$/Ton)	1788	2.5
	Kalay (\$/Ton)	16847	-1.5
	Çinko (\$/Ton)	2036	-0.7
TARIM ÜRÜNLERİ	Buğday (\$/Ton)	180.0	2.0
	Mısır (\$/Bushel)	3.42	5.2
	Mısır (\$/Ton)	140	-21.2
	Pamuk (\$/Lb)	0.61	-3.2
	Pamuk (\$/Ton)	1345	-3.2
	Kakao (GBP/Ton)	1618	-10.3
	Kahve (\$/Lb)	1.0	4.2
	Kahve (\$/Ton)	2205	-8.3
	Şeker (\$/lb)	0.12	0.0
	Şeker (\$/Ton)	265	-5.7
	Kereste (\$/m³)	154	-17.1
	Palmye Yağı (\$/Ton)	547	-6.4

Veriler 30 Haziran 2020 itibarıyla düzenlenmiştir.



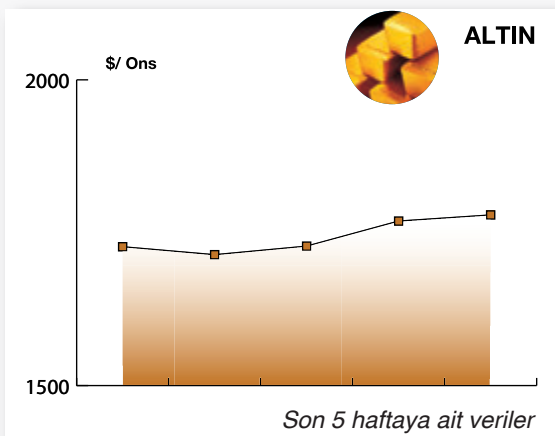
İkinci dalga tedirginliği

Ekonomik toparlanma ve olumlu gelen tüketici güven endeksleri, fiyatlarda yukarı yönlü baskı oluşturuyor. Covid-19 vakalarının yeniden ortaya çıkmasının yol açtığı tedirginlik ve artan petrol stokları ise fiyatlarda aşağı yönlü baskı yaratıyor. Libya petrolünün piyasaya girmesi ile OPEC-Rusya tarafından uygulanan üretim kesintilerinin etkisini azaltması bekleniyor.



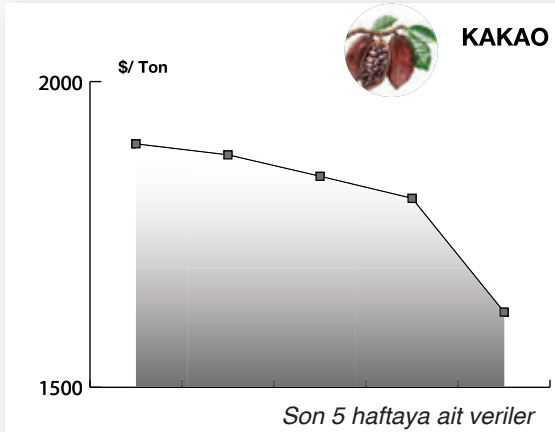
Ekim alanları azaldı

Olumlu hava koşulları, fonların açığa satışları, Çin'in ABD'den ithal edeceği tarım ürünleri için virüs içermediğini gösteren sertifika talep etmesi ile mısır fiyatları hafta boyunca düşük seyretti. ABD Tarım Bakanlığı'nın 95.2 milyon hektar olmasa tahmin edilen mısır ekim alanını 92 milyon hektar olarak açıklaması, mısır fiyatını son üç ayın en yüksek seviyesine çıkardı. Diğer taraftan 9 haftadır düşen etanol stokları nedeniyle artan mısır talebi fiyatlar üzerinde etkili oldu.



Fonlardaki altın miktarı zirvede

Altın, 1.770 sınırını aşarak son 9 yılın en yüksek seviyesine ulaştı. Bir süre daha düşük seyretnesi beklenen bono faizleri ve enflasyon artışı beklentisi de altına talebi artıran diğer etkenler. Borsa yatırım fonlarındaki altın yatırımlarının miktarı son 12 ayda 102.2 milyon ons artarak en yüksek seviyesi olan 3.199,1 milyon ons'a ulaştı.



Talep toparlanamıyor

Covid-19 vakaları nedeniyle birçok işyerinin uzun süre kapalı kalacağı beklentisi, fon satışları, düşük seyreten talep ve artan stoklarla baskı altında olan kakao fiyatları, yılbaşından bu yana en düşük seviyesine geriledi. Ayrıca Fildişi Sahilleri'nin 2020/21 kakao hasadını 300 bin ton olarak açıklaması, fiyat düşüşünün bir diğer nedeni olarak görülebilir.

Moraller yükselirken...

İş dünyasında bir canlanma ve hareketlenme var. Evet, birçok sektörde hâlâ işler normale dönmüş değil. Normalden kastım, Covid-19 öncesindeki duruma dönmüş değiliz. Vatandaşın tüketim sepeti de henüz korona öncesine dönmedi. Ancak gidişatın o yönde olduğu iyice belirginleşti. Bunu ve bazı temel sektörlerde canlanmayı gören iş dünyasıyla vatandaşta da moraller yükseliyor.

Morallerin yükselmesi sadece bir gözlem değil. Veriler de bu yükselmeyi şüpheye yer bırakmayacak şekilde destekliyor.

Mayısta güven endeksleri ile başlayan toparlanma sinyalleri, hazıranda iyice belirginleşti. Elektrik tüketimi ve kapasite kullanım oranlarıyla da desteklendi.

Reel sektör güveni nisanda gördüğü dip noktası 62.8'den mayısta 73.2'den, hazıranda 89.9'a yükseldi. Tüketici güveni 62.8'de ve bu düzey koronanın çarptığı nisandan değil, 2019 nisanından bu yana en yüksek düzey.

Tek tek saymaya ihtiyaç yok. Tüketici ve üreticilerin genel ekonomik duruma ilişkin değerlendirme, beklenti ve eğilimlerini özetleyen bileşik endeks olarak Ekonomik Güven Endeksi'nin yüzde 19.1'lik artışla yüzde 73.5 değerine yükselmesi gidişatı özetliyor zaten...

Öte yandan, elektrik tüketimine de



bilmiyoruz. Ekonomileri tekrar kapatmak, hiçbir ülkenin o kadar gücü olmaması nedeniyle pek mümkün görünmese de, önümüzdeki dönemin zızzaklarla dolu olması bir sürpriz sayılmamalı. Onun için aman tedbiri elden bırakmayalım. Yeni bir ayazda umutlarımız donup kalsın...

★★★

İkinci dikkat çekmek istediğim nokta şu: Evet, Türkiye ekonomisindeki gelişmeleri en olumsuz şekilde analiz edenler bile bizim ekonomimizin bir kriz veya durgunluktan sonra kısa sürede kendini toparlama yeteneği olduğunu bilir. Basketbol terimiyle söyleyecek olursak ekonomimizin 'ribaunt' yeteneği yüksektir. Ancak, bana göre, gelişmeleri her zaman gerekli ciddiyet ile ele almıyoruz. Sorunları soğukkanlı ve olgun bir şekilde ele almak yerine çoğu kez işin cılkını çıkarırcasına tartışıp sulandırmanın, akılcı çözümlere ulaşmamızı zorlaştırıyor. İnsanımız olaylara



baksak, kapasite kullanımına da benzer toparlanma işaretlerini görüyoruz. Bana göre önemli görülebilecek bir başka olumlu veri ise yatırım malları kaleminin nisan ayındaki kaçınılmaz sert düşüş sonrası 51.4'ten iki ayda 67'ye sıçraması oldu.

★★★

Yaklaşık 35 senedir ekonomi gazeteciliği yapıyorum. Belki garipseyeceksiniz ama işler olumlu gitmeye başlayınca, bir yandan seviniyorum, bir yandan da tedirginliğim artıyor. 'Neden' dersiniz, hemen söyleyeyim.

Birinci olarak bilmem katılır mısınız ama bana göre, olumsuzluğu ve belirsizliği yönetmedeki kabiliyetlerimiz yüksek. Ancak iş olumluluğa gelince değişiyor. Olumlu gidişatı yönetmekte zaaflarımız var. Bir ekonomik paket uygulanırken ortaya çıkan ilk olumlu göstergeleri, tam bir iyileşme olarak kabul ediveriyoruz. Hani, mart başında iyi giden havalara aldanıp çiçek açan ağaçlar var ya... Nedense onlar aklıma geliyor. Yanlış anlamayın, ekonomimizin toparlanmaya başladığı bir gerçek. Burada bir aldatıcılık yok. Ancak, uyarılara rağmen unutmak istediğimiz bir başka gerçek ise koronavirüs salgınının etkisi hâlâ sürüyor. Son günlerde vaka sayılarında görülen artış bir istisna değil, temel eğilim olabilir. İkinci dalga gelecek mi,

ya aşırı iyimser ya da aşırı karamsar nitelikte abartılı tepkiler veriyor.

★★★

Dost düşman herkesin bildiği bir başka özelliğimiz üçüncü olarak belirtmek istediğim noktayı oluşturuyor. O da şu: Bazı zaaflarımızı ve hatalarımıza rağmen bu çetin toprakların insanları olarak bizim tüm zorluklara göğüs gerip ayakta kalma ve hayatını sürdürme azmimiz çok güçlü. Tarih bunun yüzlerce kanıtı ile dolu... Ancak bu azmi, sonuna kadar takip edeceğimiz plan, program ve projelerle buluşturmada yeterince başarılı değiliz. Günü idare ediyoruz. Proje üretme notumuz zayıf. Orta ve uzun vadeli hedef belirleyip, bunlara ulaşma konusunda da ayakta ve hayatta kalmak için gösterdiğimiz azmi gösterdiğimizde önümüzde bambaşka bir ufuk açılacak.

Uzun soluklu mücadele

Korona ile başa çıkıyoruz. Ama kolay olmadığını ve olmayacağını da öğrenmemiz gerekiyor. Bu hem ekonomik hem de psikolojik olarak hazır olmamız gereken uzun soluklu bir mücadele... Ve bu mücadele istesek de istemesek de bir değişimi de beraberinde getiriyor.

Hiç şüphesiz, bu değişimin bazı unsurları kalıcı, bazıları ise geçici olacak. Tam olarak ne kadar süreceğini bilmediğimiz bir 'geçiş dönemi' yaşıyoruz. İş planlarımızı buna göre gözden geçirmemiz gerekiyor. Pandemi ile

ziyarete de, ticarete de yeni eğilimler hakim oluyor ve olacak. Yeni tedarik yolları ve yeni pazarlar düşünmemiz gerekecek. Çünkü pandemi öncesine kadar nereden mal ve girdi tedarik ediyor ve ürünlerimizi, hizmetlerimizi kimlere satıyor idiysek, en azından bu geçiş dönemi için bunu aynı şekilde yapmamızda güçlükler olacak.

Ayrıca henüz başlamadıysak, dönemin ortaya çıkardığı yeni ihtiyaçlara uygun olarak yeniden şekillenecek piyasalara, yeni ürün ve

hizmetler tasarlamaya başlamamız gerekiyor. Madem iş insanlarımız zorlukları ve belirsizlikleri yönetmede mahir, bu avantajı hızlıca ön almak için kullanalım. Şu anda her ne yapıyorsak, o ürünü veya hizmeti Türkiye için, dünya için vazgeçilmez hale getireceğiz. İster hazır giyim, ister bilişim, isterse kuruyemiş sektöründe olalım. Ürünlerimizi herkesin ihtiyaç duyacağı, adeta almaya zorunlu hissedeceği ürünlere dönüştüreceğiz.

Böyle karşılırsak, yeni dönem Türkiye için büyük bir fırsat olacak.



TİCARET SİCİLİ BELGELERİNİ MERSİS ÜZERİNDEN ONLINE OLARAK ALABİLİRSİNİZ NASIL MI?



ONLINE ERİŞİM SAĞLANAN BELGELER

• Ticaret Sicil Tasdiknamesi • Merkez Nakli Belgesi • Şube Açılış Belgesi • İflas Konkordato Belgesi

* Belge talepleri mesai saatleri içerisinde gerçekleştirilmektedir.

Merkezi Sicil Kayıt Sistemi (MERSİS) üzerinden söz konusu belgelerin güvenli elektronik imza ile online verilmesine ilişkin T.C. Ticaret Bakanlığı ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğinin ortak yürüttüğü çalışmalar tamamlanmış olup, **09.06.2020 tarihi itibarıyla İstanbul Ticaret Sicili Müdürlüğünde hizmete alınmıştır.**

Belge talep adımları aşağıdaki gibidir;

- 1- Şirket / işletme / kooperatifi temsile yetkili herhangi biri tarafından <https://mersis.gtb.gov.tr>'ye MERSİS kullanıcı bilgileri ile giriş yapılır. Talep sırasında e-imza zorunluluğu bulunmamaktadır.
- 2- "Başvurular" sekmesinden "Belge Başvurusu"na girilerek belge talep edilecek şirket / işletme / kooperatif seçilir.
- 3- Talep edilen belge ve talep gerekçesi yazılarak kaydedilir.
- 4- Başvuru özetindeki "Belge Ödeme İşlemleri"ne giriş yapılarak sanal pos aracılığı ile ödeme yapılır.
- 5- Ödemesi yapılan belge talebi Ticaret Sicili Müdürlüğü onayına düşer.
- 6- Gerekli incelemeler yapıldıktan sonra belge, Ticaret Sicili Müdürlüğü yetkilisi tarafından güvenli elektronik imza ile imzalanır.
- 7- Talep sahibi imzalı e-belgeyi "Belge Başvuruları" adından indirerek yazdırabilir.



DTÖ'den KOBİ'lere dijitalleşme ve şeffaflık reçetesi

Dünya Ticaret Örgütü, Covid-19 krizini ve KOBİ'lerin salgından nasıl etkilendiklerini analiz etti. Raporda, ticarette engellerin kaldırılması gerektiği belirtilerek, bunun için de dijitalleşme ve şeffaflığın şart olduğu uyarısı yapıldı.

DÜNYA Ticaret Örgütü (DTÖ), Covid-19 salgınının KOBİ'lere etkisi üzerine bir rapor yayımladı. 'Helping MSMEs navigate the Covid-19 crisis' başlığıyla yayımlanan raporda, dünya ekonomisini oluşturan şirketlerin yüzde 95'inin KOBİ'lerden oluştuğu hatırlatıldı.

Küresel değer zincirlerine (Global Value Chain-GVC) entegrasyonun yüksek olduğu durumlarda tedarik zinciri aksamaları ya da talep şoklarının ithalatçı ve ihracatçı KOBİ'leri hayati derecede olumsuz etkileyebileceği kaydedildi. Rapora göre çok sayıda KOBİ'nin ürünü, doğrudan ya da dolaylı olarak ihrac edildiği veya üretim amacıyla ithal girdilere güvendiği için uluslararası ticarete bağımlı. Kore'de yapılan bir araştırmaya katılan KOBİ'lerin yansından fazlası Çin'deki fabrika kapanışları sebebiyle teslimatları yapamadı. Ayrıca KOBİ'ler, şoklar sebebiyle maliyetlerin getirdiği sonuçlarla başa çıkmada daha az dayanıklı; krizde hayatta kalmaları büyük firmalardan daha zor.

FINANSAL DESTEK

Raporda, gelişmekte olan ülkelerde ticaret finansmanı eksikliğinin ticaret fırsatlarını ciddi şekilde engelleyebileceği kaydedildi. DTÖ verilerine göre,

DTÖ üyesi 44 ülke nisan ayında KOBİ'ler için acil teşvik ve önlemleri uygulamaya başladı. Bu önlemler temel olarak likidite desteği, devlet kredileri, kredi garantileri, ücret sübvansiyonları ve vergi ödemelerinin ertelenmesini içeriyor.

DEVLETEN KOLAYLIK

DTÖ üyesi bazı ülkeler, KOBİ'ler için mali desteğin ötesinde ticaret fırsatlarını genişletmek için önlemler aldı. Bu kapsamda, gümrük prosedürleri düzenlendi, vergiler azaltıldı. Ayrıca tıbbi malzeme ve tarımsal ürünler üzerinde gümrükle ilgili tedbirler alındı.

Hükümetlerin bazıları belirli ürünler için nakliye hizmetlerinin verilmesini veya Covid-19 temel ürünleriyle ilgili standartlara erişimi destekliyor. Buna devletin kargo uçusları da dahil.

Bazı hükümetler ise aynı zamanda tüm ürünler için geçerli olan ticareti genişletici önlemler getirdi. Birçok hükümet de devlet alımları yoluyla KOBİ'lerin ticareti sürdürmesini destekledi.

UZUN VADELİ

DTÖ'ye göre internet destekli KOBİ'lerin yüzde 97'si ihracat yaparken,

geleneksel KOBİ'lerin ihracat yapma oranı yüzde 2-28 arasında. e-ticaret gibi dijital teknolojileri kullanan KOBİ'lerin Covid-19 pandemisine uyum sağlamak için daha uygun olduğu kaydedildi. Malezya, Singapur, İngiltere ve Japonya, çöküşe karşı dayanıklılığı artırmak ve değer zinciri ortaklarını çeşitlendirmelerine yardımcı olmak için KOBİ'leri bilgi ve iletişim teknolojilerini benimsemeye teşvik edici önlemler aldı. Bu bağlamda DTÖ, KOBİ'leri desteklemek için bir forum sunuyor. DTÖ, KOBİ'ler için Resmi Olmayan Çalışma Grubu 90'dan fazla üyeye sahip. Grubun temel amacı, KOBİ'nin uluslararası ticarete katılımının önündeki engelleri ele almak.

İşletmelere ilaç öneriler

DTÖ raporunda krizin, KOBİ'ler üzerindeki etkisini sınırlamak ve dayanıklılığı artırmak için gerekli olanlar şöyle sıralandı:

- **KOBİ'ler için uygun maliyetli ticaret finansmanı**
- Gümrük prosedürlerine kolay erişim
- **Düzenleyici kriterler ve piyasa bilgileri**
- Dijital araçlar
- **e-ticaretin daha fazla kullanılması**

Her sektöre etkisi farklı

Tedarik zinciri aksamalarının KOBİ'ler üzerindeki etkisi ekonomilere göre farklılık gösteriyor. Dünya Ticaret Örgütü raporuna göre; mevcut aksaklıklar, KOBİ'lerin GVC'lere yüksek oranda entegre olduğu sektörleri orantısız olarak etkiliyor.

- **Ofis ekipmanları, elektronik, kimya, petrol ve plastik sektörlerinde KOBİ'ler toplam girdilerin yüzde 60'ını ithal ediyor.**
- Otomotiv ve mobilya sektörlerinde KOBİ'ler (özellikle yabancı sermayeli olanlar) toplam satışlarının yüzde 40'ından fazlasını doğrudan veya dolaylı olarak ihrac ediyor. Az gelişmiş ülkelerdeki KOBİ'ler, mobilya sektöründe doğrudan ihracatın yüksek bir payına sahip.
- **Makina ürünleri, ekipman, yayıncılık ve baskı ürünleri, kağıt baskı ürünler ve nakliye ekipmanlarını da içeren diğer imalat sektörlerinde KOBİ'ler GVC'ler aracılığıyla büyük firmalardan daha fazla ürün ihrac ediyor.**



27. TİRAN ULUSLARARASI FUARI

Tiran / Amavutluk
21-24 KASIM 2020
Genel Ticaret

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



İHRACATIN BALKANLARA AÇILAN KAPISI

27. TİRAN ULUSLARARASI FUARI

- Yaklaşık 19.000 ziyaretçi, 20 ülke, 280 katılımçı,
- Arnautluk ve çevre bölgede en etkili genel ticaret fuarı,
- 26 yıl süresince fuarın artan başarı grafiği,
- Profesyonel ikili görüşmeler,
- Balkanların anahtar ülkesi,
- İki ülke arasında yapılan ticaret anlaşmaları,
- Türkiye-Arnautluk ihracatının yüksek potansiyeli,
- Arnautluk'ta Türk firmalarının istikrarlı başarıları,

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma,
- Nakliye, gümrük, sigorta işlemleri,
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgilerinin yayınlanması,
- Türkiye Milli Katılımı Broşürü'nde firma bilgilerinin yer alması,
- Fuar süresince iletişim ve ikram hizmetleri,
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri,

ÖDEME PLANI

Minimum Stand Alanı :	9 m ²
Katılım Bedeli :	3.150 TL/m ²
1. Ödeme :	3.150 TL (başvuru ile birlikte)
2. Ödeme :	Kalan bedelin %50'si
3. Ödeme :	Bakiye bedel

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

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

BANKA BİLGİSİ

Hesap adı :	İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka :	YAPI KREDİ BANKASI
Şube :	SULTANHAMAM - İSTANBUL
Şube kodu :	055
TL hesap no :	6064779
IBAN :	TR29 0006 7010 0000 0060 6147 79

• Ödemelerin Firma hesabından, tam firma unvanı ve **"27. TİRAN ULUSLARARASI FUARI"** ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

Özlem Kılıç / Mustafa Çağlayan / Aylin Odabaş

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

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

Hangi önlemler fırsat doğurdu?

KOBİ'ler için ticaret fırsatlarını genişletmek amacıyla yürürlüğe konulan önlemler:

- **Gümrük vergilerinin azaltılması**
- Kolaylaştırılmış gümrük prosedürleri
- **İthalat lisanslamasının geçici olarak kaldırılması**
- Taşımacılık hizmetlerinin sunumunu kolaylaştırmak
- **Standartlara erişimin kolaylaştırılması**
- Gümrükle ilgili ücretleri azaltmak
- **Piyasa bilgilerine erişim için devlet yardımı**
- Taşımacılık hizmetlerinin sunumunu kolaylaştırmak

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGİÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Doç. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

Genel Yayın Yönetmeni Tamer Çerçi	Basın ve Yayınlar Müdürü Şükullah Dolu	Sorumlu Yazışları Müdürü Doğan Erdoğan
Gazete Yayın Sorumlusu Dilşah Keflioğlu	Yayın Direktörü Canan Bilgin	Dijital Yayın Sorumlusu Fedayi Yıldırım

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

www.itohaber.com
İlker Başöz, Hamit Eteevrns

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 KISMEN 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 (tacitler 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: 03.07.2020

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr
Adres: Resadiye 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



Mali yapıda etkinlik

Hazine ve Maliye Bakanlığı (Gelir İdaresi Başkanlığı), ekonomik aktiviteleri ekonomik ortamda izleme, analiz etme, raporlama, elektronik ortamda denetim alt yapısını oluşturma, kağıt defter ve belge kullanımından kaynaklanan maliyet azaltma, belgelerde standart format oluşturma, düzenlenen belgenin, bilginin düzenleyen ve alıcı tarafları arasında güvenli, zaman ve maliyet tasarrufu sağlayan bir sistem oluşturma, kamu hizmeti kalitesini artırma, mükelleflerin, işlem yapma hızını artırma, mükellefin vergi kanunlarına uyumlarının artırılması ve kayıt dışılığın izlenerek önlenmesi amacıyla yasal mali belgelerin elektronik ortamda elektronik belge olarak oluşturulmasına, düzenlenmesine, iletilmesine, muhafazasına ve ibrazına ilişkin usul ve esasları içeren birden fazla tebliğ yayımlamıştır.

Vergi Usul Kanunu uyarınca düzenlenmesi zorunlu olan belgelerin elektronik ortamda düzenlenmesine yönelik olarak yayımlanan söz konusu tebliğler gözden geçirilmiş, tüm tarafların tek kaynaktan bilgilenmelerinin temin edilmesi ve elektronik belge uygulamalarında bütünlüğün sağlanması amacıyla 509 sıra no'lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğ hazırlanmış ve yayımlanmıştır.

Söz konusu tebliğde; e-fatura, e-arşiv fatura, e-irsaliye, e-serbest meslek makbuzu, e-müstahsil makbuzu, e-gider pusulası, e-bilet, e-sigorta komisyon gider belgesi, e-sigorta poliçesi, e-döviz alım-satım belgesi, e-dekont belgelerinin tanımı ve tanımı yapılmıştır.

Ayrıca Vergi Usul Kanunu'nun 242'nci maddesinin ikinci fıkrası ile Hazine ve Maliye Bakanlığı; elektronik defter, belge ve kayıtların oluşturulması, kaydedilmesi, iletilmesi, muhafaza ve ibrazı ile defter ve belgelerin elektronik ortamda tutulması ve düzenlenmesi uygulamasına ilişkin usul ve esasları belirlemeye, elektronik ortamda tutulmasına ve düzenlenmesine izin verilen defter ve belgelerde yer alması gereken bilgileri internet de dahil olmak üzere her türlü elektronik bilgi iletişim araç ve ortamında Hazine ve Maliye Bakanlığı'na veya Hazine ve Maliye Bakanlığı'nun gözetim ve denetimine tabi olup, kuruluşu, faaliyetleri, çalışma ve denetim esasları Cumhurbaşkanınca çıkarılacak bir yönetmelikle belirlenecek olan özel hukuk tüzel kişiliğini haiz bir şirkete aktarma zorunluluğu getirmeye, bilgi aktarımında uyulacak format ve standartlar ile uygulamaya ilişkin usul ve esaslar tespit etmeye, bu kanun kapsamına giren işlemlerde elektronik imza kullanım usul ve esaslarını düzenlemeye ve denetlemeye yetkili kılınmıştır.

Ayrıca, Vergi Usul Kanunu ve diğer vergi kanunlarında defter, kayıt ve belgelere ilişkin olarak yer alan hükümlerin elektronik defter, kayıt ve belgeler için de geçerli olduğu; Hazine ve Maliye Bakanlığı'nun, elektronik defter, belge ve kayıtlar için diğer defter, belge ve kayıtlara ilişkin usul ve esaslardan farklı usul ve esaslar belirlemeye yetkili olduğu hükme bağlanmıştır.

Diğer taraftan söz konusu kanunun mükerrer 257'nci maddesinin birinci fıkrasının (1) numaralı bendinde Hazine ve Maliye Bakanlığı'nun mükellef ve meslek grupları itibarıyla muhasebe usul ve esaslarını tespit etmeye, kanuna göre tutulmakta olan defter ve belgeler ile bunlara ilaveten tutulmasını veya düzenlenmesini uygun gördüğü defter ve belgelerin mahiyet, şekil ve ihtiva etmesi zorunlu bilgileri belirlemeye, bunlarda değişiklik yapmaya; bedeli karşılığında basıp dağıtmaya veya üçüncü kişilere bastırıp dağıtmaya veya dağıttırmaya, bunların kayıtlarını tutturmaya, bu defter ve belgelere tasdik, muhafaza ve ibraz zorunluluğu getirmeye ve kaldırmaya yetkili olduğu; ayrıca tutulması ve düzenlenmesi zorunlu defter, kayıt ve belgelerin mikro film, mikro fiş veya elektronik bilgi ve kayıt araçlarıyla yapılması veya bu kayıt ortamlarında saklanması hususunda izin vermeye veya zorunluluk getirmeye ve şekilde tutulacak defter ve kayıtların kopyalarının Hazine ve Maliye Bakanlığı'nda veya muhafaza etmeke görevlendirceği kurumlarda saklanması zorunluluğu getirmeye yetkili kılınmıştır.

AB DÖNEM BAŞKANLIĞI 6 AY SÜREYLE ALMANYA'NIN

Avrupa, Çin bağımlılığından Türkiye ile uzaklaşabilir



İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç,

AB'nin, tedarik zincirinde pandemi ile su üstüne çıkan Çin bağımlılığından Türkiye ile uzaklaşabileceğini söyledi.



Avdagiç, "En büyük ticaret ortağımız

Almanya'nın 1 Temmuz'dan itibaren resmen başlayan AB Dönem Başkanlığı bunun için büyük bir fırsat olabilir" diye konuştu.



Gümrük Birliği'ne de dikkat çeken

Avdagiç, "Tam 24 yıl geçti. Gümrük Birliği'nde revizyon, Türkiye ile AB arasında ekonomik açıdan daha geniş bir entegrasyon oluşturacak" dedi.



AB'nin en büyük ortağıyız

Başkan Şekib Avdagiç, Türkiye'nin AB'nin hem ithalatında hem ihracatında en büyük ortağı olduğuna dikkati çekerek, "AB'nin otomotiv, tekstil, beyaz eşya, demir-çelik, züccaciye, gıda ve mobilya sektörlerinde en büyük tedarikçisi Türkiye'dir. Buna rağmen, AB'nin ithalatında Çin'in yüzde 19, Türkiye'nin yüzde 4 payının olması, bu yönde önemli bir değişim yaşanabileceğini de gösteriyor. Salgın sürecini hem Türkiye hem AB iyi değerlendirebilir" diye konuştu.

GB'nin güncellenmesi için iyi bir fırsat

Çok yönlü ilişkilerimizin bulunduğu Almanya'nın AB dönem başkanlığında AB ve Türkiye ilişkilerinde birçok yapıcı adım atılmasını beklediklerini kaydeden Başkan Avdagiç, şunları söyledi: "AB, Çin ve ABD arasındaki ticaret savaşlarında daha korunaklı ve güvenli bir ekosistem oluşturmak istiyor. Türkiye burada yeni bir rol üstlenebilir. Bu dönem Gümrük Birliği ortaklık konseyi kararının zaman kaybetmeden güncellenmesi için de iyi bir fırsat taşıyor. Tam 24 yıl geçti. 1996'nın şartları değişti, farklılaştı. Gümrük Birliği'nde revizyon, Türkiye ile AB arasında ekonomik açıdan daha geniş bir entegrasyon oluşturacaktır. Ayrıca Gümrük Birliği'nin işleyişinde var olan sorunların aşılmasını sağlayacaktır."

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.

NASIL?

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



2 www.ito.org.tr adresindeki "Tescil Başvuru Sonucu Doğrulama" ekranından barkod numaranızı tuşlayın. E-imzalı tescil belgenizi online olarak anında alın.



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

İTHALAT PAYI YÜZDE 4

Avdagiç, Almanya'nın AB Konseyi Dönem Başkanlığı'nın Türkiye'nin küresel tedarikte Çin'e alternatif pozisyonuna olumlu katkıda bulunabileceğine işaret etti. Avdagiç, "AB, küresel tedarik zincirindeki pandemi engelini en yakınındaki Türkiye'nin sanayi kapasitesi ile kırabilir. AB'nin 1.9 trilyon Euro'luk ithalatında Çin'in yüzde 19, Türkiye'nin yüzde 4 payı var. Pandemi sonrasında Türkiye, yüzde 4'ü en az ikiye katlayacak endüstriyel kapasiteye sahip" dedi.

KİLİT SEKTÖRLER

Almanya'nın dönem başkanlığında AB'nin küresel tedarik zincirlerini yeniden yapılandıracağı yönünde bir beklenti olduğunu hatırlatan Avdagiç, 27 üyeli bloğun, kilit sektörlerde Çin'den tedarikinin bir

bölümünü hemen yanı başındaki Türkiye'den sağlayabileceğini kaydetti. İTO Başkanı Şekib Avdagiç, pandeminin küreselleşme oyununu yeniden kurduğuna dikkat çekerek, "Koronavirüs, Avrupa Birliği'nin ürün arz zincirini kısaltmak için üretimi son kullanıcıya daha yakın olduğu yere taşıyacağı 'nearshoring' adı verilen süreci gündeme getiriyor. Bir kez daha vurgulamak isteriz ki, global üretim sisteminin kırılma noktasına karşı, Türkiye'nin iş gücü ve birikimi önemli bir açılım sunmaktadır. Avrupa, arz zinciri bağımlılığından Türkiye ile uzaklaşabilir. Bunun için yapmamız gereken karşılıklı olarak daha çok gayret göstermektir" dedi.

BAŞKANLIK 6 AY SÜRECEK

Türkiye'nin AB'nin ithalatında yüzde 4 payla 6'ncı sıradaki ülke olduğunu belirten Avdagiç, şunları söyledi: "AB, en yakın mesafedeki üyesinden 6 bin 500 kilometre uzakta bulunan Çin'den geçen yıl 361 milyar Euro'luk ithalat yaparken, Türkiye'den ithalatı ise 70 milyar Euro oldu."

Almanya, Hırvatistan'dan devraldığı AB Konseyi Dönem Başkanlığı'nı, 1 Temmuz-31 Aralık 2020 tarihleri arasında 6 ay boyunca sürdürecektir. Bu süreçte, Konsey'in tüm toplantılarına ve komite, çalışma grupları gibi hazırlık mekanizmalarına Almanya başkanlık edecek.

Yıl sonundan önce STA imzalanabilir

Birleşik Krallık İstanbul Başkonsolosu Judith Slater, Birleşik Krallık ve Türkiye'nin bu yılın sonundan önce bir serbest ticaret anlaşması (STA) yürürlüğe koyma konusunda son derece istekli olduğunu belirterek, "STA imzalanması, iki ülkenin ticaretini kolaylaştıracak" dedi.

BİRLEŞİK Krallık İstanbul Başkonsolosu Judith Slater, "AB'den çıkışımız, Türkiye'nin stratejik değerine verdiğimiz önemi etkilemeyecek. Türkiye ile olan ikili stratejik ilişkimiz, Birleşik Krallık için son derece büyük önem taşımaya devam edecek" dedi.

Slater, Birleşik Krallık ve Türkiye'nin bu yılın sonundan önce bir serbest ticaret anlaşması yürürlüğe koyarak mümkün olduğunca sorunsuz bir geçiş sağlamak konusunda son derece istekli olduğunu söyledi. "Devamlılığı sağlayacak bir serbest ticaret anlaşması imzalanması, iki ülkenin gelecekteki ticaretini kolaylaştıracak" diyen Slater, şöyle devam etti: "İkili ticaret ve yatırım teşvik etmeye devam ediyoruz. Firmalarımızın karşılaştığı mevcut piyasa erişim engellerini ele alıp üçüncü



ülkelerde gerçekleştirilecek projelerde işbirliği yapmak konusunda da istekliyiz."

Birleşik Krallık hükümetinin, Türkiye ile ticari ilişkilere çok büyük önem verdiğini ifade eden Slater, ikili ticaretin 2019 sonu itibarıyla 18.9 milyar sterlin seviyesine ulaştığını hatırlattı. Slater, Birleşik Krallık'ın, Türkiye'nin en büyük ikinci ihracat pazarı ve en büyük üçüncü doğrudan yabancı yatırım ortağı olduğunu söyledi.

Judith Slater, AB'den

ayrıldıklarını, ancak Avrupa ülkeleri ile her iki tarafın da yararına olacak şekilde verimli ve yakın ilişkiler kurup geliştirmeye devam edeceklerini aktardı.

AB'den çıkışlarının Türkiye'nin stratejik değerine verdikleri önemi etkilemeyeceğini belirten Slater, Türkiye ile olan ikili stratejik ilişkilerinin Birleşik

Krallık için son derece büyük önem taşımaya devam edeceğini söyledi.

Ortaklıklarını güçlendirmek, her iki ülkenin de refah ve güvencesine devam sağlamak istediklerini ifade eden Slater, şunları kaydetti: "Bu da bölgesel istikrar ve güvenliğin sağlanması için pek çok farklı konuda birlikte çalışmamızı, halklarımız arasındaki iletişimi ve kültürel bağlarımızı artırmamızı, ikili ticaret ve yatırım hacmimizi geliştirmemizi gerektiriyor."



İstanbul Ticaret Odası, normalleşme sürecinde sektörel istişare toplantısını ilk kez meclis üyeleriyle bir araya gelerek gerçekleştirdi. Sektör temsilcileri, normalleşme süreciyle piyasaların canlandığına dikkat çekti.

Yeni normalde ilk yüz yüze istişare

COVİD-19'la birlikte yaklaşık üç ay süren pandemi yasakları, 1 Haziran itibarıyla kısmen kaldırıldı. Yeni normalleşme sürecinde İstanbul Ticaret Odası da sektörel istişare toplantısını ilk kez meclis üyeleriyle yüz yüze gerçekleştirdi. İnşaat, enerji, iletişim ve teknoloji sektörlerini temsil eden İTO Meclis Üyeleri, pandemi yasaklarından sonra sosyal mesafe kurallarına uyarak bir araya geldi. Toplantıya, İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç'in yanı sıra Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay, Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer, Yönetim Kurulu Üyeleri Bahadır Yaşık, Levent Taş, Münir Üstün, Servet Samsama ve Yakup Köç ile Genel Sekreter Doç. Dr. Nihat Alayoğlu katıldı.



İHRACAT EN ÖNEMLİ GÜNDEMİMİZ

Toplantının oturum başkanlığını yürüten İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Şekib Avdagiç, pandemi yasaklarından sonra ilk yüz yüze toplantının mutluluğunu yaşadıklarını belirterek, şöyle konuştu: "Bu dönemde hiç rehavete kapılmadık. Önümüzdeki dönemin hassas olmamız gereken bir süreç olduğu çok açık. Umutsuz değiliz. İkinci büyük pandemi dalgası olmazsa bununla beraber yaşamaya mecburuz. Artık dünyanın hiçbir ülkesinin kapalı kalmaya tahammülü olmadığını görüyoruz. Ticari

Alacak Sigortası, İTO olarak özellikle gündemimizde. Yabancı şirketlerin hegemonyasından kurtulmamız lazım. Türkiye'nin ihracatının çok daha fazla artması gereken bir dönemdeyiz. İhracata verilen desteklerin yanında olacağız. Bankacılıkla ilgili önemli bir noktaya geldik. Üç kamu bankasına çok teşekkür ederiz. Özel bankalar da elinden geleni yaptı. En değerli hamlelerin başında ihracatın artırılması için yapılan çalışmalar geliyor. Bu dönem iş dünyası olarak yaşam tarzımızı da gözden geçirmemiz gereken bir dönem oldu."

kentsel dönüşümün acilen hayata geçirilmesi gerektiği söylendi. Kredili satışlarda yaşanan artışın sektörü memnun ettiği konuşulurken, sektörün bu kredilerin ödenip ödenmemesi konusunda endişe içinde olduğu da belirtildi. KİPTAŞ ve TOKİ gibi devlet kurumlarının ucuz ev satmasının sektörü rekabet olduğu da dile getirildi.

NOTEBOOK SATIŞLARI ARTTI

Bilgi teknolojileri sektörünün bazı bölümlerinin pandemi boyunca çok iyi iş yaptığını anlatıldığı toplantıda, "Ancak sektörün iletişime hitap etmeyen tarafları olumsuz etkilendi" denildi. Özellikle uzaktan çalışma ve konferans sistemleri işi yapanların bu süreçte işlerini katladığı ifade edilirken, yıllardır düşen notebook satışlarının da yüzde 40 arttığı belirtildi. Bu sürecin dönüşüm için tam bir fırsat olduğu söylenirken, Türkiye'de dijital para ile de ilgili hazırlıkların olduğu ve firmaların buna göre pozisyon almaları gerektiği çağrısı yapıldı. Alacak sigortasının yeni dönemde önemine dikkat çekilirken, uzun vadede işsizlik problemi de olabileceği söylendi.

KDV İNDİRİMİ KALICI OLMALI

Toplantıda konuşan mobilya sektörü temsilcileri, kendi sektörlerinin bu süreçten olumsuz etkilendiğini ifade etti. Hafta sonu yasaklarının sıcak satışı engellediğini belirten konunun tarafları, ayrıca yurt dışı yasağının mobilya ihracatına da darbe vurduğunu kaydetti. Yapılan işlerin elde kaldığı ifade edilirken, bununla ilgili ödemelerin de alınmadığı söylendi. Mobilyada KDV'nin yüzde 8'e düşürülmesini büyük bir memnuniyetle karşıladıklarını anlatan sektör mensupları, bunun kalıcı olmasını istediklerini de vurguladı. Ayrıca sigorta ödemelerinin ertelenmesinin eylül ve ekim aylarında devam etmesini istediklerini söyleyen konunun tarafları, kalifiye eleman problemine de dikkat çekti.

EK VERGİ YORDU

Kağıt ve kurtasiye sektöründe faaliyet gösteren sektör mensupları, kurtasiye ayağında pandemi döneminde satışların çok iyi olduğunu söyledi. Özellikle oyuncak ve kitapta çok ciddi bir satış artışı olduğu, ithal kağıda gelen ek

verginin ise sektörü yordduğu ifade edildi. Türkiye'de üretimi olmadığı için pek çok malzemenin hammaddesi konumunda olan kağıtta ek verginin bağlı diğer sektörleri de olumsuz etkilediği konuşuldu.

MATBAA SEKTÖRÜ

Matbaa sektöründe faaliyet gösteren firmalar da bu süreçte gıda ve temizlik sektöründeki firmalara hizmet eden konunun taraflarının işlerinin iyi gittiğini anlattı. Ancak tekstil gibi sektörler için çalışan matbaa sektörü temsilcilerinin zor durumda olduğu bildirildi. Kağıda gelen verginin matbaayı da olumsuz etkilediği konuşulurken dövizle malzeme alıp TL ile satıldığı, bunun da sektörü yaraladığı dile getirildi.

REKLAM KISILDI

Film ve reklam sektöründe faaliyet gösteren konunun tarafları, bu süreçte en çabuk vazgeçilen sektörün reklam olduğunu ifade etti. Çok önemsenmeyen bir sektör olmasına karşın Türkiye'nin tanıtımını sırtlanan sektörün film sektörü olduğunun altı çizilerek, dizilerin de eylül-ekim aylarında başlayacağı söylendi.



Eşitsizliğe dikkat

Krizlerden sonra gelir ve servet dağılımında ciddi kırılmalar yaşanır. Küresel ekonomi tarihinde krizlerin eşitsizlikler üzerindeki yıkıcı etkilerine dair sayısız örnek bulabilirsiniz. Koronavirüs krizi de gelir ve servet dağılımında olumsuz etkilere neden olacak.

Salgından dolayı dünyanın her köşesinde işleri kötüleşen şirketler oldu. Reel sektördeki bu bozulmanın bir yansıması olarak küresel işsizlik artıyor. Şirketler birim maliyetlerini aşağıya çekmek için emek gücünü otomasyonla ikame edebilirler veya bir kısım çalışana yol verip kalanların üzerindeki iş yükünü arttırabilirler. Her iki senaryoda da işsizlik kaçınılmaz olarak yükselir. Bazı insanlar işlerini kaybetmeseler de gelirlerinde azalma yaşadı. Özellikle de hizmet sektöründe çalışanlar. İşsizliğin artması ve vasıfsız iş kollarında gelirin azalması eşitsizliği kötüleştirir.

Servet el değiştirecek

Normalde ciddi bir sıkıntı olmasa da koronavirüsten dolayı nakit akışında sorun yaşayan bazı şirketler rakipleri tarafından satın alınacaklar. Bu satın almalar hem KOBİ hem de büyük şirketler ölçeğinde gerçekleşebilir. Şirket birleşmeleri ve satın almaları, bazı sektörlerde rekabeti azaltacak ve piyasa yoğunlaşmasını arttıracak. Servet bu şekilde el değiştirecek.

Ellerinde ciddi miktarda finansal varlık olan bireysel ve kurumsal yatırımcılar krizin üstesinden daha kolay gelecekler.

Finansal piyasalar toparlanıyor

Dünya borsaları koronavirüs sonrası yaşadığı kayıpları hızlı bir şekilde geri kazanmaya başladı. Birçok ülkede reel sektörün normale dönmeye yavaş ilerlese de finansal piyasalar hızlı toparlanıyor. Finansal piyasalarda irrasyonel bir coşku var. Borsalardaki coşkunun cazibesine kapılarak elindeki az miktardaki tasarrufla kısa yoldan para kazanmak isteyen bir sürü küçük yatırımcı sisteme girdi. Belirsizliğin yüksek olduğu böylesi dönemlerde büyük yatırımcılar kendilerini daha kolay korumaya alabilir; ancak küçük yatırımcılar her zaman şanslı ata oynayamazlar. Günün sonunda hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin borsalarında büyük yatırımcıların artıya geçtiği, küçük yatırımcıların ise ellerindeki tasarruflardan olduğu bir denklemler karşı karşıya kalabiliriz. Böylesi bir senaryo da servet eşitsizliğinde yükselişi tetikleyebilir.

Hangi önlemler alınabilir

Koronavirüs kriziyle mücadelenin en önemli boyutlarından biri, gelir ve servet dağılımında ciddi bozulmaları engellemek üzerine olmalı.

- İstihdam korunmalı.
- Dar gelirli ailelere doğrudan gelir desteği sunulmalı.
- Vergi sistemi reformdan geçmeli.
- Ayakta kalmayı gerçekten hak eden KOBİ'ler desteklenmeli.
- Şirket birleşmeleri ve satın almalarının piyasalar üzerindeki rekabeti azaltıcı etkileri kontrol altında tutulmalı.
- Küçük yatırımcıların bilinçli davranmaya sevk eden düzenlemeler devreye sokulmalı.
- Politika yapımcılar için uygulamaya sokulması zor öneriler bunlar. Bu politikaları hayata geçirmek, sadece kamunun mali koşullarına değil, aynı zamanda siyasi iradenin kuvvetine bağlı. Fransa'daki Sarı Yelekliler Hareketi'nden ABD'deki eylemlere kadar son yıllarda yaşanan büyük sokak gösterilerinin arkasında yatan temel sebep eşitsizliklerle yakından ilgili. Dünya genelinde eşitsizlik mevzuuna daha ciddi yaklaşmamamız gereken bir dönemden geçiyoruz.



Kısa çalışma ödeneğinin süresi, Cumhurbaşkanı Kararı ile 1 Temmuz'dan itibaren bir ay daha uzatıldı. Cumhurbaşkanı Kararı'nda, iş sözleşmesi fesih sınırlaması ve nakdi destek ücret desteğinin bir ay daha devam etmesi de yer aldı.

Kısa çalışma ödeneği bir ay uzadı

CUMHURBAŞKANI Recep Tayyip Erdoğan, Cumhurbaşkanlığı Kabine Toplantısı'nın ardından yaptığı açıklamada, kısa çalışma ödeneğinden faydalanma süresinin bir ay daha uzatıldığını ve bununla bağlantılı nakdi ücret desteğinin de bir ay daha devam edeceğini söyledi. Erdoğan, "Halkımızdan tek isteğimiz, Covid-19 sürecinde kurallara uyarak, işlerine, üretimlerine, ülkelerine sahip çıkarak bize destek olmasıdır. Amacımız, vaka sayısını da vefat sayısını da sıfır noktasına çekebilmektir. Ülkemizi risk grubundan uzaklaştırmakta kararlıyız. İçerideki ve dışarıdaki ortak kanaat, Türkiye'nin salgın sonrası yeniden şekillenecek dünyanın yıldız ülkelerinden biri olacağı yönündedir."

Ayrıca iş fesih sınırlaması bir ay daha devam edecek" dedi.

YENİ BAŞVURU ALINMAYACAK

Kısa çalışma ödeneğinden faydalanma süresinin bir ay uzatılmasıyla ilgili detayları kamuoyuyla paylaşan Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanı Zehra Zümrüt Selçuk ise uzatmadan yararlanabilmek için işverenlerden yeni bir başvuru alınmayacağını ve uzatılan süre için yeni bir uygunluk tespiti yapılmayacağını aktardı. Bakan Selçuk, sadece ilk 3 aylık dönemde kısa çalışma ödeneğinden yararlanan işçilerin, yine aynı dönemde uygulanan çalışmayan süreler kadar bu haktan

yararlanabileceğini söyledi.

13.5 MİLYAR LİRAYI GEÇTİ

Bakan Selçuk, Covid-19 pandemisi nedeniyle dışsal etkilerden kaynaklanan dönemsel durumlar kapsamında zorlayıcı sebep gerekçesiyle bugüne kadar 3.5 milyonu aşkın işçiye 13.5 milyar liranın üzerinde kısa çalışma ödemesi yapıldığını da bildirdi. Selçuk, şu bilgiyi verdi: "Bir aylık uzatma için işverenlerden yeni bir talep alınmayacak. Ancak normal faaliyetine başladığı için bir aylık uzatmadan faydalanmak istemeyen veya daha önce uygulanan çalışmayan süreleri azaltmak isteyen işverenlerimizin bu durumu İŞKUR birimlerine bildirmeleri gerekiyor."

Haksız rekabette kurum ve kişi de taraf olabiliyor

HAKSIZ rekabet davalarında, taraflar arasında dar anlamda bir 'rekabet ilişkisi' olması gerekmediği bildirildi. Konuyla ilgili makale, ticaret hukuku alanında hakemli bilimsel yayın Regesta'da (İstanbul Ticaret Odası, 2020/1) yayımlandı. Makaledeki bilgiye göre, rakip olmayanlar da haksız rekabet davalarının tarafı olabiliyor. Bu davalarda dava açabilecek kişiler yönünden üçlü bir ayrım yapılabilir. Buna göre, haksız rekabete maruz kalan kişiler, müşteriler ve odalarla sivil toplum kuruluşları dava açabiliyor. Dava ise haksız rekabet eylemini gerçekleştiren fail, faili çalıştıran kişi veya basın, yayın, iletişim ve bilişim kuruluşları aleyhine olabiliyor.

MANEVİ ZARAR

Haksız rekabetten kaynaklanan manevi zararın tazmini konulu makalede, "Kişinin itibarına zarar verebilecek haksız rekabet hallerini kötüleme ile sınırlı değildir" denildi. Buna göre, bazı hallerde kişinin itibarından yararlanma amaçlı eylemlerin de kişinin itibarına zarar verebileceği belirtildi. Verilen örnekte de şöyle denildi: "Bir teşebbüsün izni ve uygunluğu olmadığı halde TSE logosunu kullanması hem haksız rekabet teşkil eder hem de Türk Standardları Enstitüsü'nün toplumda oluşturduğu güven ve itibara zarar verir. Dolayısıyla bu tür izinsiz kullanımlar karşısında itibarı zarar gören enstitü, manevi tazminat talep edebilir."

Diğer yandan manevi tazminatın giderim biçiminin hakim tarafından takdir edileceği kaydedilirken, para ile tazminin şart olmadığı belirtildi. Yargıtay'ın 2018 yılındaki bir kararında, haksız rekabeti kınayan bir kararın ulusal bir gazetede yayımlanması ve buna ilişkin giderlerin davalıya yüklenmesi şeklindeki ilk derece mahkemesi kararını onamıştı.



Botaş'tan sanayi ve ticarete destek

BOTAŞ, doğalgazdan elektrik üreten santrallere sattığı gaz fiyatında yüzde 12.5 indirim gitti. BOTAŞ'ın internet sitesinde yer alan '2020 Yılı Temmuz Ayı Doğal Gaz Toptan Satış Fiyat Tarifesi'ne göre, konutlarda kullanılan doğalgazın fiyatında değişikliğe gidilmedi. Doğalgazdan elektrik üreten santrallere satılan gazın fiyatında ise yüzde 12.5 indirim uygulandı. Böylece bin metreküp gazın fiyatı 1.400 lira oldu. Sanayi ve ticarethane abonelerine de yüzde 9.8 indirim yapıldı ve bin metreküp gazın fiyatı 1.400 lira olarak belirlendi. Söz konusu fiyat indirimleri, 1 Temmuz'dan itibaren geçerli oldu.

Kapıkule'de sanal randevu sistemi



Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, "Randevulu Sanal Sıra Projesi, pilot olarak bu ay itibarıyla Kapıkule Sınır Kapısı'nda başlayacak ve Hamzabeyli Sınır Kapısı'nda devam edecek" dedi.

TİCARET Bakanı Ruhsar Pekcan, gümrük kapılarında uygulanacak 'Randevulu Sanal Sıra Projesi'nin pandemi nedeniyle aksadığını, ancak pilot uygulamanın bu ay itibarıyla Kapıkule Sınır Kapısı'nda başlayacağını bildirdi. Pekcan, projenin önemine işaret ederek, şu bilgileri verdi: "İhracatçı olarak gümrük işlemlerini iç gümrükte ya da yetkilendirilmiş yükümlüyseniz kendi tesisinizde bile gümrük yapma imkanı veriyoruz. Gümrük işlemlerini yaptığınız zaman ofisinizden, masanızdan, cep telefonunuzdan, web sitenizden, sınırdan geçmek istediğiniz tarihi ve saati girerek randevulu sıra sistemiyle geçilebilecek. Geldikleri zaman LED panellerde sırası gelen ilan edilecek ve şoförün cep telefonuna da mesaj gelecek. Bunu temmuz itibarıyla tüm kapılarda uygulamayı planlıyorduk ama Covid-19 nedeniyle saha uygulamaları geciktirildi için Kapıkule'de pilot olarak uygulamaya başlıyoruz. Sonra da Hamzabeyli Sınır Kapısı'nda devam edeceğiz ve Türkiye geneline yayacağız."

6 DİJİTAL PROJE DEVREDE

Bakan Pekcan, 1 Ocak itibarıyla 6 yeni dijital projeyi uygulamaya aldıklarını da belirterek, "Bunlardan biri ihracatta devlet destekleriydi. İhracatta devlet destekleri sürecinin tamamını bilgisayarınızdan yapıp, desteğinizi de online olarak alabiliyorsunuz. Bunun dışında blockchain uygulamaları üzerinde çalışıyoruz. Blockchain platformunun tek kamu üyesi biziz. Singapur ve Güney Kore ile dış ticaret dokümanlarının paylaşımı konusunda ortak çalışmalarımız var" diye konuştu.

Kompresör ithalatı için tarife kontenjanı açıldı

ROTATİF tip kompresör ithalatı için 500 bin adetlik tarife kontenjanı açıldı. Bazı Sanayi Ürünlerinin İthalatında Tarife Kontenjanı Uygulanması Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Düzenlemeyle 'rotatif (rotary) tip kompresör, soğutma kapasitesi 2 kilovat ile 8 kilovat arasında olan tek veya üç fazlı motora sahip, R32 veya R410 tip refrijeran sıvı kullanılan kılınların üretimine mahsus olan' şeklinde tanımlanan eşyanın ithalatında 15 Şubat 2021'e kadar geçerli olmak üzere tarife kontenjanı açılması kararlaştırıldı. Tarife kontenjanı doğrultusunda, 500 bin adet eşya sıfır gümrükle ithal edilebilecek. Bu karar çerçevesinde yapılacak ithalat için Ticaret Bakanlığı ithal lisansı düzenleyecek. Ticaret Bakanlığının, söz konusu kontenjanın dağıtımını, yönetimi ile başvuru ve kullanım usul ve esaslarını düzenleyen İthalatta Kota ve Tarife Kontenjanı İdaresine İlişkin Tebliği de yürürlüğe girdi.

FİRMANIZI İŞ DÜNYASINA BİZ TANITALIM!

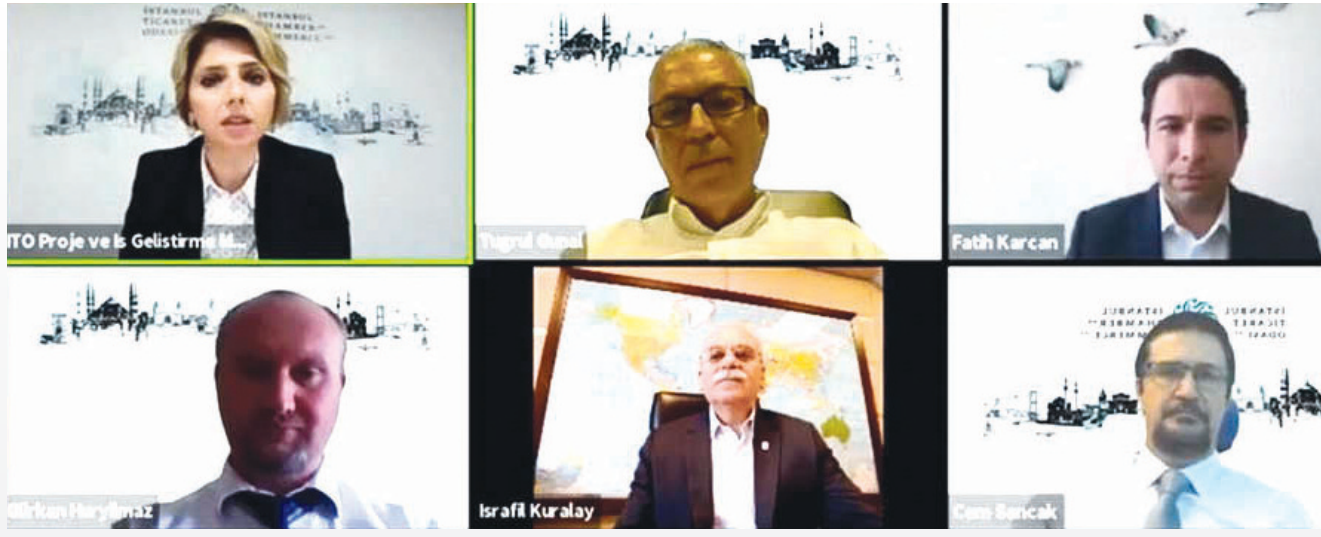
İlanlarınız gazetemizle dünyaya ulaşıyor!

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

444 0 486 | ito.org.tr | [ito.org.tr](#)

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

Satın alma faaliyeti, şirket cirolarının yüzde 40 ila 70'ini, toplam maliyetlerin ise yüzde 80'ini oluşturuyor. Rekabetçiliği korumak için özellikle satın alma birimlerindeki dijitalleşme seviyesinin artırılması kritik önemde. Bu süreçte yol haritasının olması da şirketlere avantaj sağlıyor.



Satın almada dijital dönüşüm hızlandı

ŞEREF KILIÇLI

DİJİTALLEŞME süreci firmaların yeni döneme hızlı adapte olma gerekliliğini de beraberinde getirdi. İstanbul Ticaret Odası da düzenlediği webinarlar ile üyelerinin dikkatini bu noktaya çekiyor. Yine bu çerçevede, Yeni Dönemde Satın Almanın Dijital Dönüşümü Webinar'ı İTO'nun youtube kanalından canlı yayınlı gerçekleştirildi. Açılış konuşmasını İTO Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay'ın yaptığı webinarda, satın alma sürecindeki dijital dönüşüm ve veri analizinin katkıları anlatıldı.

AVRUPA SEVİYESİ

Yeni dönemde satın almanın dijital dönüşümünün diğer birimler için de

itici güç oluşturduğuna dikkat çeken İTO Başkan Yardımcısı İsrail Kuralay, şöyle konuştu: "Türkiye'deki birçok şirket, satın alma birimlerinin dijital dönüşümüne yatırım yapmaya devam edeceğini belirtiyor. PwC araştırmasına göre, Türkiye'deki satın alma süreçleri yüzde 36 oranında dijitalleşti. Bu oran Avrupa genelinde ortalama yüzde 37. Türk şirketleri tedarikten ödeme işlemlerine ilişkin sistem uygulamaları başta olmak üzere satın alma süreçlerinin dijitalleşmesi bağlamında Avrupa ortalamasına yakın bir seviyede. Üretim sektöründe 7 sürecin 2.73'ü, hizmet sektöründe ise 3'ü dijitalleştirildi. Nitekim bu sürecin, içinde bulunduğumuz dönemde daha da

hızlandığını hep birlikte gözlemliyoruz."

NEDEN SATIN ALMA?

Moderatörlüğünü TÜSMOD Yönetim Kurulu Başkanı Gürkan Hürülmaz'ın yaptığı webinarda, Siemens Tedarik Zinciri Direktörü Tuğrul Günel, Ford Satın Alma Müdürü Cem Sancak ve Arçelik Satın Alma Yöneticisi Fatih Karcan sunum yaptı. Satın almanın, cironun yüzde 40 ila 70'ini, toplam maliyetlerin ise yüzde 80'ini oluşturduğunu belirten Tuğrul Günel, şöyle devam etti: "Satın alma başarılı olduğunda sonuçları, inovasyonu, büyümeyi ve stratejik işbirliklerini etkiliyor. Rekabetçiliğimizi korumak için dijitalleşme seviyesini artırmalıyız."

Şirketlerin farkını veri analizi oluşturacak

Satın alma sürecindeki değişimin dönemsel yapısına dikkat çeken Ford Satın Alma Müdürü Cem Sancak ise "Geleneksel satın alma yapısı, stratejik satın almaya, günümüzde ise yeni jenerasyon dijital satın almaya doğru evrildi. Dijitalleşme artık sanayi içinde çalışan tüm şirketlerin bugün ve gelecek yol haritasında çok önemli bir alan oluşturuyor. Dijitalleşme sürecine veri yönetimi, iletişim, şeffaflık, zaman yönetimi, operasyonel işler ve motivasyon sebebiyle ihtiyacı duyuyoruz. Satın alma sürecinde veri analizi çok önemli hale geldi. Çünkü elimizde çok fazla veri oluştu. Bunları doğru şekilde analiz etmek şirketler arasındaki farkı oluşturacak" diye konuştu.

Dijitalleşmeyle TİCARETTE risk azalıyor

Kredi Kayıt Bürosu'nun verilerine göre bir çek, ciro elde etmek amacıyla ortalama beş kez el değiştiriyor. Böylece yılda ortalama 100 milyonun üzerinde ticari işlem, çek ile yapılıyor. Bu nedenle karekodlu çek kullanımı işlemleri hızlandırdığı gibi ticarete riski de azaltıyor.



İmza yetkilisinin değişmesine çözüm

Karekodlu çek kayıt sistemi uygulaması hakkında bilgi veren KKB İş Geliştirme Yöneticisi Doğan Yılmaz, şöyle konuştu: "Uygulama çerçevesinde çeki alan kişi, çeki aldığı anda karekodlu çek kayıt sistemine çeki kaydederse, kaydettiği tarihten sonra keşidecinin imza yetkilisi değişse bile bu değişiklikten etkilenmiyor. Ayrıca keşideci de bu imzayı atan artık yetkili değildir itirazında bulunamıyor. Çeki alan kişinin tek yapması gereken Findex karekodlu çek kayıt sistemine çeki kaydetmek. Dolayısıyla keşideci, imza yetkilisi değişikliğine gitse bile ödeme tarihi geldiğinde ödeme sorumluluğuna devam ediyor. Karekodlu çek kayıt uygulaması 15 Temmuz 2016 tarihi ve 6728 sayılı yasanın 62. maddesinde yer alıyor."

e-teminat mektubu ticareti hızlandırdı

Webinarda, elektronik teminat mektupları da gündeme geldi. Elektronik İmza Kanunu'nun 5. maddesinde yapılan değişiklikle banka teminat mektupları hariç tutularak teminat mektuplarında elektronik imzanın kullanılabilir hale geldiğini belirten KKB İş Geliştirme Yöneticisi Alper Yalçın, "Teminat sisteminin elektronikleşmesiyle kredi süreci tamamlandığında lehtar yeterli kredibiliteye sahipse mektup banka tarafından elektronik ortamda düzenleniyor ve Findex aracılığıyla muhataba elektronik

ortamda ulaştırılıyor. Lehtarın bankaya gidip teminat mektubunun elektronik olarak düzenlenmesini söylemesi yeterli. Muhatabın yani teminat mektubunu alacak tarafın ise banka ile bir defaya mahsus hizmet sözleşmesi imzalaması gerekiyor. Sözleşmeyi bankaya teslim ettikten sonra artık tüm bankalar muhatabı elektronik teminat mektubu alabilir olarak görmeye başlıyor. Uygulama sayesinde lehtar ile muhatabın ticari faaliyetleri kolaylaştı ve hızlandı" dedi.

İSTANBUL Ticaret Odası, pandemi döneminde düzenlediği online seminerlerle dijitalleşme sürecinin ticari hayata getirdiği yenilikleri aktarmaya devam ediyor. Elektronik Teminat Mektubu Platformu ve Kredi Kayıt Bürosu'nun (KKB) Diğer Faaliyetleri Webinarı, İTO'nun youtube kanalından canlı yayınlı gerçekleştirildi. Webinarda, KKB İş Geliştirme Yöneticileri Doğan Yılmaz ve Alper Yalçın; çek, karekodlu çek, karekodlu çek kayıt sistemi, elektronik teminat mektubu ve findex konularında bilgi verdi.



ALTERNATİF FİNANSMAN ARACI

Çek uygulamasının alacakları temsil eden en önemli enstrümanlar arasında yer aldığını belirten KKB İş Geliştirme Yöneticisi Doğan Yılmaz, "Ülkemizde 2019 yılı itibarıyla 500 bin kişi fiili olarak çek keşide etti. 500 bin kişi de en az bir kez çek almış. Yani hamil olmuş. Son 10 yıl ortalamasına bakarsak, yılda ortalama 20 milyon çek keşide ediliyor. Bu çeklerin toplam hacmi de 1 trilyon lira değerinde. Bankacılık sektörünün reel sektöre kullandığı kredilerin toplamı ise 2 trilyon lira. Yani



reel sektör bankacılık sektörünün kendisine kullandığı kredinin yarısı kadarını çek aracılığıyla birbirine kredi olarak kullanıyor. Bir çekin ciro elde etmek amacıyla ortalama beş kez el değiştirdiğini de düşündüğümüzde yılda ortalama 100 milyonun üzerinde ticari işlem, çek ile yapılıyor. Çek, alternatif bir finansman aracı ve doğru çalıştığı sürece faydalı bir sistem" dedi.

KAREKODLU ÇEK UYGULAMASI

Karekodlu çekin 1 Ocak 2017'de uygulamaya alındığını hatırlatan KKB İş Geliştirme Yöneticisi Alper Yalçın da şunları söyledi: "Bankalar çek müşterilerine artık yalnızca karekodlu çek teslim edebiliyorlar. Hamil olacak kişi bu karekodu okutarak çeki keşide edenin ödeme performansıyla ilgili bilgilere erişebiliyor. Findex'in mobil uygulamasına karekodu okutarak ulaşabiliyorsunuz. Okuttuğunuz çek yapıyla ilgili bir ihtiyatı tedbir alınmış mı, keşidecinin mahkemeler tarafından verilmiş bir çek yasağı durumu var mı, son beş yılda arkası yazılan çeki olmuş mu gibi bilgiler de yer alıyor. Alacak riskini yönetmek için oldukça yardımcı bir sistem."



Açığa satış ve Borsa İstanbul

Sermaye piyasası, 1 Temmuz 2020 tarihi itibarıyla XU30 endeksinde yer alan hisse senetlerinde açığa satış yasağını kaldırdı. Aynı gün BIST100 endeksi 117 binlerden 115 binli seviyelere kadar düştü.



Hikmet BAYDAR

Borsanın düşüşü gerçekten açığa satış imkanının geri gelmesiyle mi alakalı? Bu soruya cevap vermek için biraz kontrat alım satım mantığını irdelememiz gerekiyor.

Pay vadeli sözleşmeleri bir hisse senedinin gelecekteki fiyat beklentilerine göre bugünden belirli bir vadedeki değerinden el değiştirme hakkı veren organize bir piyasada işlem gören sözleşmelerdir. Yani bir hisse senedinin fiyatı pay vadeli işlem piyasasında yükseliyorsa, o hisse senedinin fiyatının yükseleceği beklentisinin olduğu anlamına gelir. Hesap yapılırken bugünden vadedeki hisse senedinin vade farkı da fiyatlara dahil edildiğinden fiyatların biraz yüksek olması yatay seyrinde çok bariz taşıma maliyetini gösterir. Vadeli fiyat ne kadar düşükse gelecekteki beklenti o kadar kötüdür.

Kimlerin bu piyasaya ihtiyacı var ve ne amaçla kullanır, biraz da ondan bahsedelim.

Pay vadeli işlem sözleşmeleri 100 payı temsil eder ve alınan veya satılan her kontrat 100 pay işlemi ve değerini içerir. Bunu alan/satanları 3 grupta toplayabiliriz:

1. Riskten korunmak isteyenler. Elleriinde bu hisse senedi bulunanlar, borsa düşecek beklentisine sahip olanlar, ellerindeki hisse senedini satmak yerine burada kontrat satarak düşüş zararından etkilenmezler. Aynı şekilde hisse senedi almak isteyenler, ancak henüz alamamış olanlar da buradan sözleşme alarak çıkış fırsatını kaçırmamış olurlar.

2. Arbitraj yapanlar. Piyasadaki dalgalanmaları kullananlar, iniş ve yükselişlerden para kazanmak isteyenler, sözleşme ve hisse senedi fiyatlarındaki aşırı farklılıkları kullanarak para kazanabilirler. Çünkü vade sonunda fiyatlar eşitleniyor.

3. Spekülasyon yapanlar, hisse senedi trendlerini değerlendirerek para kazanmak amacıyla çıkış beklentisiyle alım, düşüş beklentisiyle satım yaparak trendleri değerlendirmeye çalışırlar.

Görülebileceği üzere alım yapanların alım yapabilmesi için sözleşme satan birilerinin olması gerekir. Ya da tersten bakarsak, satış yapacak olanın satım yapabilmesi için bir alıcının olması gerekir. Burada ilginç olan, her zaman alıcı ve satıcının eşit olduğudur. Dolayısıyla fiyat tescilinde bir taraf kazanırken, diğer taraf da kaybeder.

Yukarıda kısaca özetlemeye çalıştığımız vadeli sözleşme işlem mantığından sonra sorumuzu tekrar soralım. Borsa, 1 Temmuz günü açığa satış yasağının kalkmasından dolayı mı düştü?

Bir süredir kalkan yasakla birlikte XU30 hisse senetlerinin düşeceği beklentisi olduğu takdirde söz konusu hisse kontratlarında satış gelme ihtimali var. Ancak 3 ay sonra sözleşme fiyatı piyasa fiyatıyla eşitleneceğinden fazla anlamsız fiyat farklarının oluşması beklenmemeli. Eğer oluşuyorsa derinlik problemi vardır ve alıcı/satıcı muhakkak incelenmeli. Burada bir oyun dönebilir ve kontrat tutanların stoplanması yani pozisyonunun otomatik kapatılması hedeflenmiş olabilir.

Uzun zamandır bekleyen kontrat satış yöntünde pozisyon almak isteyenlerin satış gelmiş olabilir. Ancak XU30 hisse senetleri içerisinde yer alanlar, derinliği olan holdingler ve bankalar ile büyük çapta firmalardır. Böyle hisse senetlerinde manipülatif hareket yapmak için ciddi rakamlara ihtiyaç var. Bu işlemlerin manipülatif amaçlı olup olmadığı da her zaman incelenebilir. Çünkü sistemde her hareket kayıt altına alınıyor.

30 Haziran günü TÜİK tarafından açıklanan dış ticaret rakamlarında ihracatta ocak-mayıs döneminde yüzde 19.7, mayıs 2019/2020 karşılaştırmasında yüzde 40.9 oranında düşüş piyasadaki satışın asıl nedeni olabilir.

Şunu unutmamalıyız. Makro veriler ve yatırımlar ile ilgili haberler orta vadeli trendleri belirlerken, vadeli sözleşmelerle pay piyasası arasındaki fiyat farklılıkları farklı amaçlı oyuncular tarafından hemen değerlendirilerek kâr amaçlı kullanılır.

Borsalarda gerçekler satılırken beklentiler alınır. Pandemi nedeniyle gerçeklerin ne durumda olduğunu aşağı yukarı biliyoruz. Olumsuz etkilenenler çoğunlukta olsa da fırsatı lehine çevirenler de az değil. O yüzden o hisse senetleri fiyatları tarihi zirvelerini test etti. Ancak yara alanların gelecekte ne kadar performans göstereceğini tahmin edenler, bugünkü verilere göre değil, beklentileri gerçekleştiklerinde zaman verilerini baz alarak işlem yapacak. Bir şirkete yatırım yapılırken bugünden sonra ne olacağına bakılarak karar verilir.

Orta ve uzun vadeli düşününler, ciddi şekilde ve güvenilir kişiler tarafından yönetilen hisse senetlerini tuttuklarında para kaybetme ihtimali çok düşük. Bunun için olağanüstü öngörülemeyen şartların oluşması gerekir.

Son sözümüz; riski iyi analiz eden hedefini daha iyi belirler.

Turizm için ticari diplomasi de devrede

TURİZM sektörü, 2019'da 51 milyon 860 bin ziyaretçi ile 34 milyar 520 milyon 332 bin dolar gelir sağladı. Bu yıl ise 58 milyon turist hedefleniyordu. Ancak koronavirüs salgını bu hedeflere ulaşmayı zorlaştırdı, turizmde hem siyasi hem ticari diplomasi devreye girdi. Avrupa Birliği, 1 Temmuz'dan itibaren seyahat serbestisi getirdiği listede, Türkiye ve Rusya'yı liste dışı bıraktı.



Müge BİBER

GÖZLER AB GÜNCELLEMESİNDE

Pandemi sürecinde Dünya Sağlık Örgütü ve uluslararası toplum tarafından örnek gösterilen Türkiye, bu konuda lobi çalışmalarına daha da hız vererek Almanya nezdinde bir dizi diplomatik girişimde bulundu. Dışişleri Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu, Almanya'da mevkidaşı Heiko Maas ile görüşti. Olumlu geçen görüşme sonrası gözler Avrupa Birliği'nin bir sonraki seyahat güncellemesine çevrildi.

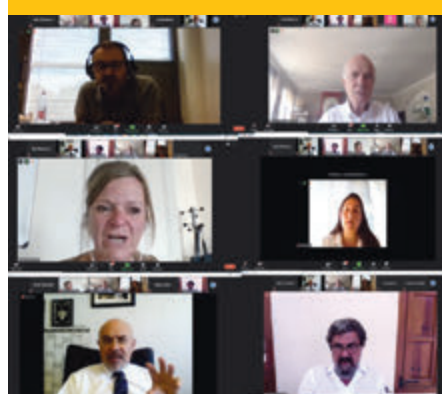
Rusya ise Türkiye'ye turist göndermeye oldukça sıcak bakıyor. Rusya Ulaştırma Bakanı Yevgeniy Diriti, Türkiye'nin 15 Temmuz'da Rusya ile hava yolu ulaşımını tekrar başlatmaya yönelik teklifini değerlendirdiklerini söyledi.

UKRAYNA İNİŞ YAPTI

Yoğun devam eden turizm diplomasisi sonucunda Ukrayna'nın Ankara Büyükelçisi Andriy Sibiga, Marmaris'e gelerek bir dizi temasta bulundu. Türkiye ile Ukrayna arasında koronavirüs tedbirleri kapsamında ara verilen uçuşların başlamasıyla 189 turisti taşıyan ilk uçak, 1 Temmuz'da Antalya Havalimanı'na indi. Ukrayna'nın Antalya Konsolosu Viacheslav Khomenko da turistlerin artık gelmeye başladığını dile getirdi. Herkesin kurallara uymasını isteyen Khomenko, "Her yıl Ukrayna'dan gelen turist sayısında yüzde 20 artış görüyoruz" dedi.

EN DOĞRU YER TÜRKİYE

Türk hükümetinin, sürecin en başından beri şeffaf bir iletişimle mevcut durumunu ve ulaşılmak istenen hedefin ne olduğunu kamuoyuyla paylaşan SunExpress üst yöneticisi Max Kownatzki ise tatil için en doğru ülkenin Türkiye olduğunu söyledi. Kownatzki, Covid-19 sonrası seyahat trendlerine göre Avrupa'nın birçok yerinde ekonomik toparlanmanın zaman alacağına işaret ederek, krizin galibinin, 'güvenli, hijyenik ve uygun maliyete karşılık yüksek değer sunan ülkeler' olacağını söyledi. Kownatzki, birlikte çalıştıkları uluslararası turizm kuruluşlarının Türkiye'ye bakışını şöyle özetledi: "İş ortaklarımızdan aldığımız geri bildirimler uzun vade için çok olumlu. Avrupalı misafirlerimiz Türkiye'nin iklimini, tatil bölgelerini çok beğeniyor. Yasakların kaldırıldığı Avrupa ülkelerinden Türkiye'ye turist getirmeye başladık."



Hedef 2021

Devletler arasında turizm diplomasisi sürerken, sivil toplum kuruluşları da ticari diplomasilere devam ediyor. İstanbul Ticaret Odası'nın başkanlığını yürüttüğü İstanbul Kongre ve Ziyaretçi Bürosu (ICVB), İstanbul'un liderliğinde dünyanın en büyük kongre şehirlerini online olarak bir araya getirdi. Brüksel, Lüksemburg ve Paris'in kongre ve ziyaretçi bürolarının genel müdürlerinin katıldığı toplantıda, pandemi sürecinin kongre şehirlerine etkisi değerlendirildi. Toplantıdan çıkan ortak düşünce, 2021 itibarıyla büyük çaplı ve yoğun katılıma sahip kongre ve toplantıların çeşitli önlemler alınarak başlayabileceği yönünde oldu.

Tesislere sertifika zorunluluğu

Turizm sektörüne yönelik alınan önlemler kapsamında, Kültür ve Turizm Bakanlığı yeni değişiklikler yaptı. Buna göre, 50 oda ve üzeri kapasitedeki tüm konaklama tesislerine 'Güvenli Turizm Sertifikası' alma zorunluluğu getirildi. Bakanlık belgeli olan veya olmayan, 50 oda ve üzeri kapasitedeki tüm konaklama tesislerince sertifika alınması zorunlu olacak. Halen faaliyette olan konaklama tesislerine 'Güvenli Turizm Sertifikası'nı alabilmeleri için 15 Temmuz 2020 tarihine kadar süre tanındı. Sertifika alma zorunluluğu getirilen konaklama tesislerinin, sertifikasız faaliyet gösterdiği takdirde işletme faaliyetlerine son verilecek.



Otelde izolasyon imkanı

Bakanlığın yayınladığı genelgeye göre ikametgah adresi yurt dışında olan misafirin, Türkiye'ye girdikten sonra veya konaklama süreci içerisinde Covid-19 teşhisi konulması ve sağlık kuruluşuna hastanede tedavisi gerekmediğinin belirlenmesi halinde, konaklama sözleşmesinde belirtilen süre ve koşullarda tesiste konaklaması sağlanacak. Covid-19 teşhisi konulan misafir ile aynı aileden olan veya birlikte aynı odada kalan kişiler dahil konaklama süresince misafir izolasyon odalarında kalacaklarına ve odalarının dışına çıkmayacaklarına ilişkin imza karşılığı yazılı bilgilendirme ve bildirim yapacak. Otellerin oda sayısına göre izolasyon oda sayısı değişiyor.

Türkiye başlıca turizm pazarlarından ziyaretçilerin tekrar gelmesi için siyasi diplomasi atağı başlatırken, meslek kuruluşları da ticari diplomasi atağına geçti.

İTO'nun başkanlığını yürüttüğü ICVB, TripAdvisor ile turistlerin yeni tatil tercihlerini araştırdı. Buna göre turistler en çok iptal sigortası ve hijyene önem veriyor.

İstanbul ilk 10 şehir arasına girecek

TUGEV ve ICVB Başkan Vekili Bahadır Yaşık, yeni normalde 2021'den itibaren tüm ertelemeleri telafi edecek yeni bir kongre ve toplantı takvimi üzerinde çalıştıklarını belirtti. Yaşık, dünya konjonktürünü yakından takip edip şimdiden çalışma yapılması ve artık sadece 'turizm' ya da 'kongre turizmi' değil, turizmin farklı alanlarında sektörel anlamda uzmanlaşılması gerektiğinin altını çizdi. Özellikle kongre turizmiyle birlikte el ele gidebilecek olan yeşil turizm ve sağlık turizmi gibi İstanbul'u öne çıkarabilecek alanlara odaklanıldığını söyleyen Yaşık, "ICVB olarak, Uluslararası Kongre ve Konvansiyonlar Demeği'nin (ICCA) 2021'den itibaren tüm ertelemeleri fazlasıyla telafi edecek yeni bir kongre ve toplantı takvimi üzerinde çalışıyoruz. İlk olarak, kongre şehirleri sıralamasında İstanbul'un önümüzdeki 5 yıllık sürecin sonunda ilk 10'a gireceğinden hiç şüphemiz yok" şeklinde konuştu.



SIAL 2020 ULUSLARARASI GIDA FUARI

Paris-Fransa
18-22 Ekim 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

TÜRKİYE MİLLİ İŞTİRAKİ İLE SIAL 2020'DE YERİNİZİ ALIN!

KATILIMCI

- 119 ülkeden 7.200 katılımcı
- %87 uluslararası katılımcı
- **Katılımcı ilk 10 ülke**
- Fransa
- İtalya
- İspanya
- **Türkiye**
- Hollanda
- Çin
- Belçika
- Yunanistan
- Almanya
- Polonya

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

- Genel gıda
- Bisküvi, çikolata, şekerleme
- Dondurulmuş gıda
- Gıda teknolojileri ve ekipmanları
- İçecekler
- Et ve kümes hayvanları
- Organik gıda

ZİYARETÇİ GRAFİĞİNDE ÖNE ÇIKAN COĞRAFYALAR

- 200 farklı ülkeden ziyaretçi
- %73 uluslararası ziyaretçi
- Afrika
- Asya Kıtası
- Orta Doğu
- Amerika
- Avrupa Birliği

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant inşaatı ve aydınlatma
- Nakliye, gümrikleme ve sigorta işlemleri
- Fuar kataloğunda ve web sayfasında firma bilgilerinin yer alması
- Türkiye Milli İştirak Kataloğu'nda firma bilgilerinin yer alması
- Fuar süresince ofis, iletişim araçları ve ikram hizmetleri
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri takibi

SIAL 2020 KATILIM BEDELİ

- Katılım bedeli 5.670 TL/m²
- Talep edilen her m² için ön ödeme olarak 2.000 TL ödenmelidir.
- Minimum stant alanı 12 m²'dir.
- İlk ödemeye ilişkin örnek : 12 m² talep ediliyor ise 2.000 TL x 12 m² = 24.000 TL ödenmesi gerekmektedir.
- Banka dekontu üzerinde yer alan tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, bu sıralama çerçevesinde firmalarımıza stant seçim hakkı tanınacaktır.
- Ödemelerde tam firma unvanı ile "SIAL PARIS 2020" belirtilmeli ve ödemeler katılımcı firmanın banka hesabından Oda'mız hesabına havale ile yapılmalıdır.

BANKA BİLGİLERİ

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

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Şeyma Pekcan / Sibel Tayanç / Aylin Odabas

Tel : 455 65 07 - 455 61 11 - 455 61 07
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : seyma.pekcan@ito.org.tr - sibel.tayanca@ito.org.tr
aylin.odabas@ito.org.tr

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



TURİSTLER seyahate hazır

Pandemi sürecinde ICVB'nin gerçekleştirdiği webinara katılan TripAdvisor Destinasyon Satış Müdürü Chad Shiver, TripAdvisor kullanıcılarıyla gerçekleştirdiği pandemi sonrası seyahat anket sonuçlarını açıkladı. Ankete göre;

■ Turistlerin yüzde 63'ü Mayıs ayının ilk haftasını olası seyahat araştırmaları yaparak geçirdi.

■ Turistlerin yüzde 89'u kriz sonrası ilk 6 ay içerisinde, yüzde 48'i ise ilk 3 ay içerisinde yurt dışı seyahatine çıkmak istediğini belirtti.

■ Seyahat kısıtlamaları kaldırıldığında en çok dinlenme, doğa gezisi, tarihi keşif ve plaj tatillerinin tercih edileceği belirtildi.

■ Katılımcıların yüzde 76'sı bir sonraki seyahatleri için rezervasyon yaptıkları her şeye ilişkin esnek iptal politikalarının şart olduğunu söyledi.

■ Bir konaklama yerinde kalmak için en önemli hususların temizlik, iptal sigortası ve indirim olduğu bildirildi.

Zafer OSB'den işbirliği çağrısı

ORGANİZE sanayi bölgelerinde (OSB) yer alan parsellerin tamamen veya kısmen bedelsiz tahsisine dair yönetmelik kapsamında, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile mahsuplaşma yapılabilir. Bu kapsamda OSB'lerde, işletmeler ve fabrikalar için maliyet avantajı doğuyor. Kuruluş süreci 2017'de tamamlanan ve altyapı çalışmalarına başlanan Kütahya Altıntaş Zafer OSB'de de böyle bir imkan oluştu. Bu durum, bölgede işbirliği fırsatları arayan İstanbullu sanayiciler ve yatırımcılar için de mevcut avantajları artırdı.

YÜZDE 51 İNDİRİM

Yeni gelişmeye göre, 11 dönümden başlayan yatırım



alanlarının sunulduğu OSB'de altyapı katılım bedelinde yüzde 51 oranında indirim kararı alındı. Birinci etaptaki bütün

parsellerin altyapı katılım bedelinin bu yıl için metrekare başına 27 TL'ye indirildiği, kalan kısmın

6 ayda bir 4 taksitle tahsil edileceği bildirildi. Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı İsmet Özoğuz, "Burası, 4'üncü kademe teşvik bölgesinde. Ulusal ve uluslararası yatırımcıları işbirliğine ve yeni OSB'mizde yatırıma davet ediyoruz" dedi.

LOJİSTİK VE İŞGÜCÜ

Kütahya Zafer Havalimanı karşısında bulunan OSB içinde, Devlet Demiryolları ile yapılan anlaşma gereği yükleme istasyonu inşa edilecek. Ayrıca OSB içinde inşaatına başlanan meslek lisesinin 2020-2021 eğitim öğretim yılında hizmete açılacağı kaydedildi.



İhracatın sürdürülebilirliği ve 'Ekoteks'

Ekonomik Güven Endeksi, reel sektör, inşaat, hizmetler ve tüketici güven endekslerinin bir kanşımı olarak, mayıs ayına göre yüzde 19.1 artarak 73.5 puana yükseldi. Cumhurbaşkanlığı Hükümeti'nin ve ekonomi yönetiminin 'Covid-19' sürecini başından itibaren koordineli ve etkili yönetmesi sayesinde pek çok ülke neredeyse ekonomiyi durdurma noktasında ağır tedbirler uygulamak zorunda kalırken, Türkiye'nin üretime ara vermemesi, mayıs ayının son haftasından itibaren Avrupa başta olmak üzere bölgemizdeki 1. ve 2. kuşak komşu ülkelerden siparişlere hızla cevap vermemizi sağladı.

Üretimi neredeyse durdurma noktasına gelip ancak haziran ayından itibaren kademeli olarak piyasaların açılmasına izin verseydik, pek çok ülkenin siparişlerini rakiplerimize kaptırmış olacaktık. Nitekim, ihracatçılarımız haziran ayında bir kez daha Türkiye'nin ticaret diplomasisinin saha neferleri olarak, verdikleri mücadelenin sonuçlarını gördü. Türkiye'nin ihracatı, geçtiğimiz mayıs ayına göre yüzde 35.17 artarken, geçtiğimiz yıl küresel ticaretin en hareketli olduğu, küresel virüs salgınınun esamesinin bile okunmadığı haziran ayına göre ise yüzde 15.77'lik bir 'alkışlanacak' artış başarıyla gösterdi. Sadece haziran ayında ABD pazarına yüzde 52.4, ilk 6 ayda yüzde 6.6'lık artış oranı, böyle bir küresel virüs salgını döneminde müthiş bir başarı. Ticaret Bakanı Pekcan başkanlığında, bakanlığın ve TIM'in adeta 24 saat emek sarf ettiği süreçte, 'temassız ticaret'le elde edilen başarı, Irak pazarında haziran ayında yüzde 17'lik ihracat artışı getirdi.

TİM Başkanı Güllü ve ekibinin, ihracatçı birliklerimizin olağanüstü gayretleriyle hızla hayata geçirilen 'elektronik ticaret heyetleri', 'elektronik fuarlar', 'TİM Export Talks' buluşmalarıyla önemli ihracat pazarlarımızdaki büyükelçilerimiz ile ticaret müşavirleri ve ataşeleri ile ihracatçılarımıza aktarılan fırsatlar, Bakanlığımızın '360 Derece' dijitalleşme çalışmalarıyla ihracatın sürdürülebilirliği noktasında önemli fırsatları ve hamleleri de beraberinde getiriyor. İhracatımızın sürdürülebilirliği adına 'gizli kahramanlar'ı da unutmamak lazım; 'Ekoteks' gibi. İHKİB iştiraki ile 1998'de kurulmuş olan Ekoteks Laboratuvar ve Gözetim Hizmetleri A.Ş., özellikle küresel virüs salgını döneminde sağladığı uluslararası akreditasyon ve sertifikasyonla Türk ihracatçısının rekorlar kırmasını sağladı.

Zamana karşı yarışarak, Avrupa ve dünyadaki örneklerine göre dörtte bir maliyetle Türk ihracatçısına çok kıymetli destek sağlayan Nilgün Özdemir ve ekibi, Ekoteks olarak, maske ihracatında ilk 6 aydaki yüzde 418'lik rekor artışa katkısı boyutunda haklı bir gurur taşıyor.

Türkiye'nin pek çok sektörde Ekoteks'e benzer uluslararası akreditasyon ve sertifikasyon sağlayan kurumların sayısını artırması, ihracatının sürdürülebilirliğini daha da peçinlemek adına kritik önemde. Önümüzdeki dönemin önemli bir gündem maddesi de bu olacak.

TCMB faiz indirimini sürdürebilirdi

Finansal piyasalardaki profesyonellerin ve ekonomistlerin ağırlıklı bir bölümü TCMB Para Politikası Kurulu'ndan (PPK) en az 25 baz puanlık bir faiz indirimi beklerken, PPK para politikası faiz oranını sabit tutmayı tercih etti.

Görünen o ki, TCMB'nin her ay düzenli olarak gerçekleştirdiği ve bu ay 64 ekonomistin cevaplandığı 'Beklenti Anketi'nde, 2020 sonuna yönelik yıllıklandırılmış enflasyon beklentisinin yüzde 9.38'den yüzde 9.54'e yükselmesi; 12 ay sonrasının enflasyon beklentisi iyileşmeye devam ederken, 24 ay sonrasının enflasyon beklentisinin de bir miktar yükselmesi, TCMB üst yönetimi açısından 'enflasyon beklentilerinin yönetimi' boyutunda radara girmiş. Bu hususa, çekirdek enflasyon oranlarındaki eğilimin bir miktar yükselişe işaret etmesini de eklememiz gerekiyor.

TCMB üst yönetiminin, dezenflasyon ile de desteklenmiş bir 'sıkı duruş' tercihi, yıllıklandırılmış manşet enflasyonda aşağı yönde yeni bir kırılmayı tetikler ise bu durumda, sonbaharda gerçekleşecek 50 baz puanlık indirimin reel sektörün kaynak maliyetleri üzerindeki etkisi de pozitif olacaktır. Bu nedenle, 'indirebilirdi' desem de, PPK'nın kararını, gelecek sonbaharda 'yeni adımlar'ın müjdecisi olması umuduyla destekliyorum.

Kırsal kalkınma için 970 milyon lira hibe

Tarım ve Orman Bakanlığı, Kırsal Kalkınma Yatırımlarının Desteklenmesi Programı kapsamında, son iki yılda 2 bin 859 projeye 855 milyon lira hibe desteği verdi. Bu yıl ise toplamda 2 bin 745 projeye 970 milyon lira daha hibe desteği sağlanacağı belirtildi.



TARIM ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli, 2006 yılında başlatılan Kırsal Kalkınma Yatırımlarının Desteklenmesi Programı ile 81 ilde üretici gelirlerini artırmak, yeni teknoloji içeren, tarıma dayalı küçük ve orta ölçekli sanayinin gelişmesine katkı sağlamak amacıyla destek verdiklerini kaydetti. Pakdemirli, bu çerçevede bitkisel, hayvansal ürünler ile su ürünlerinin işlenmesi, paketlenmesi ve depolanması, çiftçilik faaliyetlerinin geliştirilmesi, seralarda yenilenebilir enerji kullanılması, el sanatları, soğuk hava deposu ve kırsal turizm gibi konularda yatırımcılara yüzde 50 hibe desteği sağladıklarını vurguladı.

KAPSAM GENİŞLEYECEK

Son iki yılda, 2 bin 756'sı tamamlanan 2 bin 859

projeye 855 milyon lira hibe desteği verdiklerini belirten Bakan Pakdemirli, şu bilgileri paylaştı: "Bu destek sayesinde kırsalda yaklaşık 1.8 milyar liralık yatırım yapıldı. Bu yıl ise 13'üncü etap kapsamında, 1063'ü ekonomik yatırımlar, 1682'si de kırsal ekonomik altyapı yatırımları olmak üzere toplamda 2 bin 745 projeye 970 milyon lira daha destek sağlayacağız."

Pakdemirli, 2021-2025 yıllarına ilişkin 4'üncü Dönem Kırsal Kalkınma Destekleri çerçevesinde 'Tarıma Dayalı Ekonomik Yatırımlar ve Kırsal Ekonomik Altyapı Yatırımlarının Desteklenmesine İlişkin Cumhurbaşkanlığı Kararı'na yönelik çalışmaların devam ettiğinin de altını çizerek, yeni dönemde kapsamın daha da genişleyeceğini bildirdi.

Devlet destekli tarım sigortasında poliçeler arttı

TÜRKİYE İstatistik Kurumu, 2019 yılına ilişkin devlet destekli tarım sigortaları istatistiklerini açıkladı. Buna göre, devlet destekli tarım sigortalarında toplam sigorta bedeli geçen yıl bir önceki yıla göre yüzde 30.7'lik artışla 55 milyar 166 milyon 348 bin 492 lira olarak hesaplandı. Branş özelinde en yüksek yıllık artış yüzde 74.3 ile küçükbaş hayvan hayat sigortasında görüldü. Devlet destekli tarım sigortalarında toplam poliçe sayısı da yıllık yüzde 18.9 artışla 2 milyon 87 bin 860'a çıktı. Bu dönemde, toplam prim tutarı yüzde 19.3 artarak 2 milyar 447 milyon 64 bin 788 lira, toplam devlet destek prim tutarı da yüzde 19 artışla 1 milyar 275 milyon 313 bin 836 lira olarak gerçekleşti. Sigorta ettirilen alan (sera dahil) geçen yıl bir önceki yıla göre yüzde 5.7 artış göstererek 26 milyon 149 bin 859 dekara ulaştı. Sigorta ettirilen büyükbaş ve küçükbaş hayvan sayısı ise sırasıyla yüzde 22.6 ve yüzde 52.6 arttı.

Haziran ayı fiyat hareketleri açıklandı

İSTANBUL'da, haziranda bir önceki aya kıyasla perakende fiyatlar yüzde 0.07 artarken, toptan fiyatlar yüzde 2.29 azaldı. İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) 1995 bazlı verilerine göre, Haziran 2020 itibarıyla İstanbul'da perakende fiyat hareketlerinin göstergesi olan İstanbul Ücretliler Geçinme indeksi aylık yüzde 0.07 arttı. Bu dönemde toptan fiyat hareketlerini yansıtan Toptan Eşya Fiyatları indeksi ise yüzde 2.29 düşüş kaydetti. Söz konusu verilere yıllık bazda bakıldığında ise perakende fiyatlarda yüzde 12.97, toptan fiyatlarda yüzde 6.61 artış yaşandığı görüldü. Perakende fiyatlar, haziranda bir önceki aya göre kültür, eğitim ve eğlence yüzde 3.20, konutta yüzde 1.75, giyimde yüzde 1.32, ev eşyasında yüzde 0.97, sağlık ve kişisel bakımda yüzde 0.54 arttı. Bu dönemde ulaştırma ve haberleşme yüzde 2.39 ve gıdada yüzde 1.15 azalan perakende fiyatlar, diğer harcamalar grubunda değişim göstermedi. Toptan fiyatlar ise haziranda aylık bazda madenler grubunda yüzde 2.19, inşaat malzemelerinde yüzde 0.95, yakacak ve enerji maddelerinde yüzde 0.34, mensucatta yüzde 0.04 artarken, kimyevi maddelerde yüzde 12.07, gıdada yüzde 3.48 ve işlenmemiş maddelerde yüzde 1.72 azaldı.

FAALİYET BELGENİZ 3 FARKLI DİLDE

www.ito.org.tr'de

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

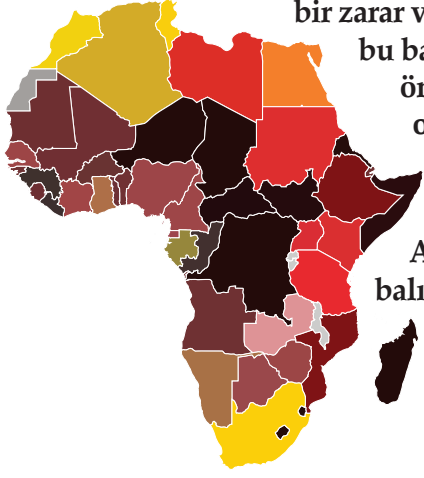


444 0 486

ito.org.tr

in f t i g a /itokurumsal

İnsan gıdası balıklar endüstriyel yem yapıyor



■ Yabancı balıkçı teknelerinin Batı Afrika kıyılarında avlanıp, kurallara uymamaları ve gerekli denetimlerden kaçmaları, çevreye ciddi bir zarar veriyor. Daha tehlikelisi bu balıkçıların, insanlar için önemli bir besin kaynağı olan balığı hayvan yemi haline getirmeleri.

■ Son 10 yılda Batı Afrika'da tutulan sanayi balıkçılığında elde edilen gelir 8.3 milyar dolar. Bunun dörtte birinin yani 2 milyar dolarının devletlere ödenmesi gerekiyordu. Ancak bu ödemenin 500 milyon doları aşmadığı ifade ediliyor. Balık yoğunluğunu azaltan aşırı avlanma ile balıkçılık artık sürdürülemez hale geliyor.



akavas@tdmail.com

Prof. Dr. Ahmet KAVAS

AFRİKA ülkelerinin verimli ve ziraata elverişli topraklarının, 21. yüzyılda gıda yatırımlarının iştahını şimdiden fazlasıyla kabarttığı dikkatlerden kaçmıyor. Yaklaşık 30 bin kilometreyi bulan sahilleri ise bir taraftan yerel denizcilerin geleneksel balıkçılıklarına fırsat verirken, diğer taraftan da özellikle yabancı büyük balıkçı teknelerinin buralara aklanması her geçen gün artırıyor. Doğu Afrika'nın Büyük Göller Bölgesi ve Çad Gölü yanında Nil, Nijer, Kongo, Zambesi, Logon ve Şari gibi birçok büyük ve küçük nehirleri, şimdilerde bunlar üzerinde inşa edilen barajları da çevrelerinde yaşayan insanlar kadar tüm canlıların da içme su ihtiyacını karşılıyor. Dahası buralardan da belli oranlarda tatlı su balığı avlanıyor. Kutada çiftlik balıkçılığı da giderek yaygınlaşıyor. 2011 yılında dünya genelinde denizlerden tutulan ve üretim balıkçılığı toplam 154 milyon tondur. Bunun 131 milyon tonu gıda için kullanılmıştı. Şimdilerde açık denizlerde tutulan balık oranı düşerken, kültür balıkçılığı giderek artıyor. Sanayi balıkçılığının Afrika sahillerine girişi 1970'li yıllara rastlıyor. Genelde Avrupalı ve Asyalı gemiciler hiçbir kural dinlemeden burada yıllarca avlandılar.

YASAK BÖLGEDE AVLANMA

Bağımsızlık öncesinde Afrika, çepeçevre Avrupalılarla kuşatılmış, yerli toplulukların dünyayla tüm bağları koparılmış, nice zenginliklerinin sadece sömüren devletlerce az veya çok bilindiği devasa bir coğrafyaydı. Bunların fark edilmesi çok sürmedi ve 1970'li yıllardan itibaren de kıtayı çevreleyen denizlerin balıkları adeta verimli araziler gibi belli ülkelere kapışıldı. Çoğu Fransız ve İspanyol Avrupalı balıkçı gemileri dışında Ruslar, Koreliler ve de Çinliler çoktan devreye girmişti. Bilhassa sonuncular o kadar çok göze battılar ki, hemen bir yolunu bulup teknelerine çevre ülkelerin bayrakları altında yüzdürdüler. Liman ile avlama arasında gidip gelirken çarptıkları küçük kayıklarda her yıl 250 civarında balığın öldüğü iddiası var. Ülkelere tuttıkları balığın tonu için 35 ila 120 Euro arasında ücret ödedikleri tahmin ediliyor. Somali gibi devletler iç kargaşa ile mücadele ederken yabancı balık

teknelerinin yüzde 90'ı yasaklanan bölgelerde rahatça avlanıyorlardı. Atlas Okyanusu'nun özellikle Moritanya açıklarından başlayıp Gine Körfezi'ne kadar uzanan Senegal, Gambia, Gine Bissau ve Gine sahilleri özellikle birer balık deryasıydı. Uzun yıllar Avrupalı balıkçı tekneleri sessiz sedasız bunların kendilerine yeteceğinden fazlasını tutup Afrika pazarları da dahil her tarafa bol bol paketleyip göndererek büyük kazançlar elde ediyordu. "Kıtaya medeniyet getiriyoruz, burayı dünyaya açıyoruz" diyenler, aslında sadece kendi keselerine çalışıyorlar, servetlerine servet katıyorlardı. Kıta insanı onların açık denizlerinde ne yaptıklarından haberdar bile değildi.

GELENEKSEL BALIKÇILIK

Afrika'nın öz evladı kendi balıkçıları ne yapıyordu? Sahillere yakın sularda basit ahşap tekneleriyle gündelik ihtiyaçlarını avlayıp yerel pazarlarda müşterilerine ulaştırıyorlardı. Geleneksel balıkçılık meslekleri ile hem kendileri hem de limanlarda akşam üzeri dönüşlerini bekleyen kadınlar, bunları müşterilerinin isteklerine göre temizleyip satıyor, kusacası herkes geçimini bundan sağlıyordu. Kıtanın sadece bu sahillerinde bugünlerde bile takriben 7 milyon yerlinin bu işle hayatını kazandığı tahmin ediliyor. Pazarlardaki satıcılar, lokantalar, ulaşımı sağlayanlar gibi daha birçok hizmet kolundakilerle belki 20, hatta 30 milyon insan bu ticaretten hayatını kazanıyor. Sadece 600 bin kişinin doğrudan veya dolaylı geçimini elde ettiği Senegal'in milli gelirinin de yüzde 16'sı bu faaliyete dayalı. Zira bu ülke ve Moritanya açıklarında 2017'den bu tarafa yıllık 500 bin tondan fazla balık avlanıyor. Çok değil, 2000'de sadece başkent Dakar açıklarında 40 bin ton balık tutulabiliyordu. Bunun yüzde 90'ı geleneksel balıkçılarla, geriye kalanı ise sanayi için avlananlarca elde ediliyordu. Ama şimdilerde elde edilen balıkların yüzde 80'i, bundan un ve yağ yapılan fabrikalara sevk ediliyor.

ÇEVRECİLER TEPKİLİ

1990'lı, özellikle de 2000'li yıllar, artık değeri olan ne varsa onun peşinde mutlaka bir Çinli var demektir. 2020'de ise başta

Müşteriler Avrupalı şirketler

Avrupalı bazı firmalar, özellikle Greenpeace gibi çevre duyarlılığı ile hareket eden örgütlerin baskısıyla bu alandaki yatırımdan vazgeçseler bile piyasanın ihtiyacını fazlasıyla temin edenler faaliyetlerini kesintisiz sürdürüyor. Sahipleri Çinli veya yerel balık unu ve yağı fabrikalarının belli başlı müşterilerini Avrupa'da faal

şirketler oluşturuyor. Aslında bir anlamda işin hamaliye kısmını Çinli balıkçılar ve onların neredeyse avladıklarının tamamını verdikleri kendi fabrikaları bu işi sadece para kazanmak için yapıyor. Çok değil, yakın geçmişte Kuzey Avrupa'da Danimarka'da, Güney Amerika'da Peru ve Şili'de, Güney Asya'da Vietnam ve Çin'de bulunan bu tür

fabrikaların Batı Afrika'da Moritanya, Senegal, Gambia ve Gine'de sayıları giderek artıyor. Sadece Moritanya'da 2011'de kurulan Polyhondone isimli balık unu fabrikasının yıllık balık işleme gücü 100 bin ton iken, 2017'de kurulan Sunrise Oceanic Ressources Exploitation Company'nin ise bunun dört misli bir üretim yapacağı ifade ediliyor.

Çin tekel durumunda

Büyük balıkçı tekneleri arasında her ne kadar İspanyol ve bazı diğer Avrupa ülkelerine ait olanlar varsa da artık bu alan neredeyse Çin'in tekeline geçmiş durumda. 1985'te 13 gemi ile balık tutarken bu sayı 2013'te 462 gemiye çıktı. Genelde Çinli olmayanların, hatta yerli balıkçıların ürününü almayan ve de fabrikalarda yerel işçi çalıştırmayan Çinli şirketler, Batı Afrika ülkelerinin devlet adamlarının ve özellikle bu avcılıktan geçimini sağlayanların tepkilerini fazlasıyla çekiyor. Bir taraftan bunlara karşı tepkilerin arkasında Avrupa'daki bazı çevreler varken, diğer taraftan en büyük alıcı olarak da bilhassa Birleşmiş Milletler'in bile bu bölgenin kalkınmasında öncelikli iş kolu olarak teşvik edilen balık unu üretim tesisleri ciddi bir ikilem oluşturuyor. Türkiye'den son yıllarda Batı Afrika bölgesine gelen balıkçı teknelerinin başlangıçta ciddi sıkıntılarla karşılaşmalar da en kolay faaliyet gösterdikleri ülke Moritanya oldu. 50 kadar balıkçı teknesi ve şimdilerde üç balık unu fabrikaları ile Çinli meslektaşlarının karşısına ciddi rakip olarak çıktılar. Yerel halkla içiçe faaliyetleri ile de daha rahat kabullenildiler. Ancak Çinli onlarca balıkçı gemisinin Senegal bayrağı altında avlanmaları, 2020 yılı için de 52 yeni gemi için avlanma istemeleri, onlarla aynı dönemde talepte bulunan sadece iki Türk teknesini de Senegaliler nezdinde hedef haline getirmiş durumda. Oysa ki Türk tekneleri daha Senegal sularında avlanmadan hedefe kondu. Şimdilik Gambia sularında avlanıp bunları Senegal'de balık unu fabrikalarına satarak bölgede varlık göstermeye çalışıyorlar.

Avrupalılar olmak üzere herkesi bir telaş sarmaya başladı. Çünkü adına endüstri balıkçılığı dedikleri avlanma usulleri ve bunların nasıl değerlendirildiğine ilişkin artık çevrecilerden yerel balıkçılık derneklerine, siyasetçilere kadar giderek artan tepkilerin önu alınabilecek gibi görünmüyor. Şimdilerde 500 civarında uzak balıkçılık için denizlerde dolaşp bu işi yapan ve çoğu ait oldukları Çin yerine başka bir ülkenin bayrağını takarak Afrika sularında avlanan teknelerin uluslararası deniz hukuku kurallarına ne kadar uyup uymadıkları birçok araştırmaya konu oluyor. Eğer yapılan takiplerde suç işleyenler tespit edilirse devletleri bunlarla ilgili hiçbir işlem yapmıyor. Çünkü o teknelerin kendilerine ait olmadığını ifade ediyorlar.

BALIK UNU FABRİKALARI

Geleneksel balıkçılıkla en büyük rakibi balık unu ve balık yağı yapmak üzere ciddi anlamda teşvik edilen sanayi balıkçılığı arasındaki aç, her geçen gün birincinin aleyhine büyüyor. Deniz dibinde irili ufaklı tüm balıkları kendilerine avlanma sahaları

olarak belirlenen yaklaşık 45 km açıkta yakalamaları gereken büyük tekneler, çoğu zaman sadece balığın bulunduğu yere yöneliyorlar. Böylece küçük balıkların imkânları nispetinde ağlarına takılan balıkların sayısı giderek azalıyor. Yakın geçmişte sadece insanların besin ihtiyacı için sahil ülkeleri pazarlarına sunulan balıklar ve buzhanelerde muhafaza edilen veya konserve yapıp uluslararası pazarlara sevk edilenler giderek azalıyor. Haliyle fiyatlar da yerel müşterilerin alabileceği rakamların çok üzerine çıkıyor. Moritanya özelinde yüzlerce büyük teknenin tuttuğu balıklar artık insan gıdası olmanın çok ötesine geçti. Çoğu bu ülkede olmak üzere onlarca balık unu fabrikaları faaliyete geçirilerek elde edilen ürünler başta domuz ve tavuk yetiştiriciliğinde ve çiftlik balıkçılığında yem olarak uluslararası pazarlara gönderiliyor. Balık yağı fabrikaları ise ilaç sanayi ve kozmetik üretimi yapan şirketlere gerekli malzemeyi sağlıyor. Sanayi balıkçılığı, balığı bir anlamda fakir ve fukara sofralarından alıp hayvan çiftliklerinin vazgeçilemez yemlerine dönüştürüyor.



Kişi başı balık tüketimi düşüyor

Batı Afrika ülkeleri, yabancı balıkçı teknelerinin bölgeye gelmelerini teşvik etmiş. Sanayi balıkçılığında da gelir elde etmeleri, kendilerine önemli katkı sağlıyor. Gerçi son 10 yılda Batı Afrika'da sanayi balıkçılığında elde edilen 8.3 milyar doların dörtte biri olan 2 milyar doların ilgili devletlere ödenmesi gerekirken, bu ödemenin 500 milyon doları aşmadığı ifade ediliyor. Asıl mesele yüksek oranlarda avlanmak da değil, kurallara uymamak, denetimlerden

kaçmak, çevreye atıklarla ciddi zarar vermek, yerel kazanç kapılarının kapanmasına sebep olmak, Senegal özelinde yıllık balık tüketiminin 35 kilodan 23 kiloya kadar düşmesine neden olmak. Balık, şimdilerde daha ziyade hayvan yemi olarak tüketiliyor. Çinlilerin bu sektöre aşırı yüklenmeleri yüzünden kıtanın bu bölgesinde balık yoğunluğu giderek azalıyor. Yakın gelecekte ne geleneksel, ne de sanayi balıkçılığının varlığını sürdürmesi imkansız hale gelecek gibi.

Pandemi sürecinde Avrupa'nın üretim üssü olabiliriz

TİCARET

akademisyenlerinin Covid-19'a ilişkin hazırladığı yeni raporda, Türkiye'nin krizlere karşı artık dirençli olduğu, pandemi sürecinde de Avrupa'nın üretim üssü olmayı hedeflemesi gerektiği belirtiliyor.

HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi akademisyenleri tarafından hazırlanan Covid-19 raporlarına bir yenisi daha eklendi. Prof. Dr.

Yusuf Balci ve Dr. Öğretim Üyesi Güldenur Çetin'in kaleme aldığı 'Türkiye Ekonomisinde İstihdam ve Çalışma Hayatı Üzerindeki Etkileri' başlıklı rapor, pandemi sebebiyle Türkiye ve dünya ekonomisinde meydana gelen hızlı ve köklü değişimleri, makroekonomik yapıdaki aksaklıkları ve sorunları ortaya koyarken, çözüm önerileri de sunuyor.



Raporda, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin mevcut ekonomik yapılarının karşı karşıya kaldığı tehditlerin yanı sıra Türkiye ekonomisinin pandemi sonrası muhtemel durum tahlilleri yapılıyor.

KRİZLERDEN DERS ALDIK

1970'li yıllarda yaşanan petrol krizi, 1994 finans krizi ve 2001 krizinin, küresel krizlerle baş etmede Türkiye ekonomisi açısından birer ders niteliğinde olduğu belirtilen raporda, 2008 küresel kriz sonrası ekonomi gidişatı ve uygulanan politikaların bugün yaşanan pandemiyi tetiklediği küresel kriz bakımından son derece önemli olduğu vurgulanıyor.

Raporda pandemiyin maliyetini net olarak öngörmenin mümkün olmadığı belirtilerek, şu ifadeler kullanılıyor: "Ekonomik faaliyetlerin tamamıyla durmaması, ülke ekonomisi açısından bir avantaj teşkil etmekle beraber, kısmen yavaşlamasıyla da GSYİH açısından belirli oranda azalmanın kaçınılmaz olduğunu söylemek mümkün. Özellikle üretim sürecinin devamlılığının sağlanması üzerine atılan adımlar, üreticiyi desteklemek için alınan kararlar bu noktada önem arz ediyor."

FİRSATA ÇEVİRİLEBİLİR Mİ?

Her krizin ortaya çıkardığı ağır sorunların yanında fırsatlar sunduğuna da işaret edilen raporda, şu önerilerde bulunuluyor: "Pandemi sonrası oluşacak yeni ekonomide ve çalışma hayatında gelir ve istihdam kayıpları olmaması hedefinin yanında, Türkiye'nin bütün dünyanın yaşadığı bu krizden avantajlı çıkabilmesi için kamu ve özel kesim el ele vererek akıl ve güç birliği yapmalı. Türkiye bu noktada Avrupa'nın ve bölgenin üretim üssü olmayı hedeflemeli."

Rapora İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin internet sitesinden ulaşılabilir.



Özel sektöre kolaylık sağlanmalı

Raporda salgın döneminde yapılan kamu harcamalarının tolere edilebileceğinin altı çizilirken, özel sektöre de bazı kolaylıklar sağlanması gerektiği şu sözlerle vurgulanıyor: "Özel sektör açısından da hızlı bir tedbir ve uygulama sürecine girilmeli. Özellikle internetten satış ve faaliyet alanına sahip olmayan işletmelerin bu süreçten zarar görmemesi ya da tam anlamıyla kapanma yoluna girmeden çıkabilmeleri açısından online platformlarda varlık göstermelerine yönelik bir dizi düzenleme yapmaları ve hızla uygulamaya geçmeleri gerekiyor."

Tedbirler ve çözümler

Pandemi sebebiyle oluşan krize karşı alınacak tedbirler ve sunulacak çözümlere de değinilen raporda, bu süreçte kamu kesiminin özellikle sağlık ve sosyal güvenlik alanlarındaki önemini daha iyi anlaşıldığının altı çiziliyor. Raporda, kamunun alması gereken tedbirler konusunda şu önerilerde bulunuluyor: "Covid-19 pandemisine karşı ve sonrasında alınacak tedbirleri belirlemek, koordine ve takip etmek amacıyla

Cumhurbaşkanlığı'nda 'Pandemiye Karşı Önlemler, Planlama ve Koordinasyon Birimi' oluşturulmalı. Ayrıca 'Pandemi Sonrası Ekonomik Yapılanmaya İlişkin Tedbirler' konulu bir Cumhurbaşkanlığı Genelgesi de yayınlanmalı. Hijyen ve istihdam gibi konuları da içerecek bu genelge, tüm bakanlıklara, kanunla kurulmuş kamu kurum ve kuruluşlarına ve meslek örgütlerine, tüm ilgili kesimlere şamil olacaktır."

Kamunun düzenleyici rolüne ilave olarak denetleyici rolüne de atıfta bulunulan raporda, "Önümüzdeki dönemde önemli çok daha artacak denetim, tarafların, ilgili kesimlerin, işverenlerin, çalışanların ve özellikle meslek kuruluşlarının da katılımıyla konunun eğitici boyutunu öne çıkararak gerçekleştirilmeli. Bu alanlarda gerekli normlar ve standartlar, birincil ve ikincil yasal düzenlemeler yapılmalı" önerilerinde bulunuluyor.

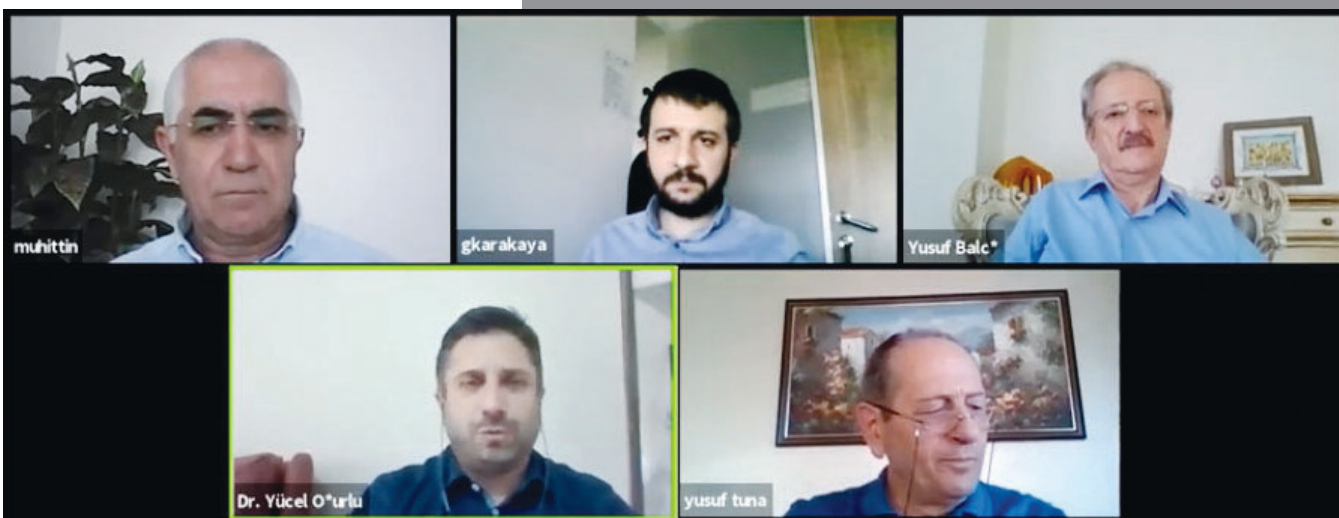


Online etkinlikler sempozyumla taçlandırıldı

İstanbul Ticaret Üniversitesi, pandemi sürecinde düzenlediği 150'yi aşan dijital etkinliklerini bir sempozyumla taçlandırdı. Üniversitenin Youtube kanalında tam gün süren 'Covid-19 Pandemisinin Türkiye'ye Etkileri Sempozyumu'nda, pandemiyi Türkiye'ye yönelik etkileri farklı açılardan ele alındı. Sempozyumun açılışında konuşan Rektör Prof. Dr. Yücel Oğurlu, pandemiyi başlattığı ilk günlerden itibaren üniversite olarak hem online eğitimde hem de topluma açık online etkinliklerde önemli başarı sağladıklarını söyledi. Dört oturum olarak planlanan sempozyumda pandemi sürecinin küresel ekonomi, Türkiye ekonomisi, istihdam, finansal raporlama, İslam iktisadi, dış politika ve büyüme politikalarına etkisine dair 13 tebliğ sunuldu.

Süper babalar ve kızları

Kadın ve Aile Uygulama ve Araştırma Merkezi, iş hayatında başarılı olan iş insanlarını ve kendileri ile çalışan kızlarını bir araya getirdi. Üniversitenin Youtube hesabından yayınlanan programda, 5 iş adamı ve kızları, iş dünyasında birlikte nasıl çalıştıklarına dair tecrübelerini aktardı. Merkez Müdürü Prof. Dr. Aşkın Asan'ın yönettiği programa Akman Holding Başkanı Ali Akman ve kızı Melisa Akman, Yenigün İnşaat A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Mithat Yenigün ve kızları Aygen-Figen Yenigün, Ethica Sigorta A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Murat Akdoğan ve kızı Cansın Akdoğan Hacısoy, Spor Yapı İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Mürsel Meral ve kızı Feyza Meral, SMB Grup Yönetim Kurulu Başkanı Sabri Gül ve kızı Büşra Gül katıldı.



3 dergi okuyucularıyla buluştu

Hakemli dergi Sosyal Bilimler'in 37 ve 38'inci sayıları ile Intermedia dergisinin 12. sayısı çıktı.

Her yıl bahar, yaz ve güz olmak üzere üç sayı çıkan Sosyal Bilimler'in 37. sayısı, Covid-19 Sosyal Bilimler Özel Sayısı olarak yayımlandı. Dergide Covid-19 pandemisini farklı yönleri ile ele alan 20 makale var. Derginin Hukuk Özel Sayısı olarak yayınlanan 38. yaz sayısında da pandemiyi etkisiyle hukuki sorunların yaşandığı farklı alanlardaki 11 makaleye yer veriliyor.

Intermedia dergisinde de iletişimin farklı alanlarını ve unsurlarını ele alan 17 makale bulunuyor.

Dergilere dergi park web uygulaması üzerinden ve İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin internet sitesinden ulaşılabilir.

Gastronomi 400 kriterle

YILDIZLANACAK



Gastronomi Turizmi Derneği (GTD) tarafından çalışmalarına iki yıl önce başlanan 'Gastronomi Hijyen Belgesi'nde sona gelindi. Türk Michelin'i olması öngörülen 400 kriterli belge restoranlara verilmeye başlandı.

TÜRKİYE, geçtiğimiz yıl gastronomi turizminden 6 milyar dolar gelir elde etti. Gastronomi turizminin olumsuzdan elde edilen gelir deniz ve kum turizminden elde edilen gelirin yaklaşık iki katı. Ancak bu yıl Covid-19 nedeniyle gastronomi turizminin olumsuz yönde etkileneceği öngörülüyor. Daha önce de gastronomi turistin Türkiye'ye güvenle gelebilmesi için hijyen sertifikası çalışmalarına başlayan Gastronomi Turizmi Derneği, Covid-19'la bu çalışmalarına hız verdi. Dernek tarafından belirlenen 400 kriteri uygulayan restoranlar, 'Gastronomi Hijyen Belgesi' almaya başladı.



Sümeyra Yarış TOPAL

200 SORU, 400 KRİTER

Gastronomi turizmi için gelen ziyaretçilerin restoran seçiminde hijyen ilk sıralarda yer alıyor. Türkiye'yi gastronomi turizminde dünya markaları arasında ilk sıralara taşımak isteyen Gastronomi Turizmi Derneği, bundan iki yıl önce hijyen sertifikası çalışmalarına başlamıştı. Covid-19, bu sürecin daha da hızlanmasına vesile oldu ve çalışmalar tamamlanarak 'Gastronomi Hijyen Belgesi'

verilmeye başlandı. Belgeyi alabilmek için öncelikle restoranlarda çok incelikli bir temizlik başlatılıyor. Belirlenen 400 kriteri geçen restoranlara ABD menşeli hijyen danışmanlık firması Diversey tarafından 40 saatlik hijyen eğitimi veriliyor. Ardından da Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından belirlenen 200 soru ile sahaya çıkılıyor. Saha denetlemesini de geçen restoranlar bu belgeyi almaya hak kazanıyor.

ONLINE İZLENEBİLİRLİK

Türk Michelin'i olarak dünyada marka olması beklenen 'Gastronomi Hijyen Belgesi' alan firmalara Cardcert Kart da verilecek. Cardcert, restoranların tüm dünyada online izlenebilirliğini sağlayacak. Ayrıca bu sertifika ile birlikte yurt dışından onaylı GT hijyen kartları, fotoğrafı ve barkodlu şekilde kişiye özel olarak hazırlanacak. Bu sertifikayı

alan kurumlar sertifika aldıklarına dair bilgileri Kültür ve Turizm Bakanlığı Sertifikalandırma Birimi ve Türkiye Seyahat Acentaları Birliği'ne de bildirecek. Bunun ardından belgeyi alan restoranlar 'http://gthijyenbelgesi.com' internet sayfasında da duyurulacak.

SÜREKLİ YAYINLANACAK

Bu belge tesislerin girişlerinde yer alacak. İstanbul, Ankara ve İzmir'de bazı restoranlara verilmeye başlanan hijyen belgesi, zamanla tüm Türkiye'ye yayılacak.

Belgeyi alan restoranlar GTD'nin sitesinden sürekli yayınlanacak. Bu belgeye sahip olan restorana giden kişiler; müşterinin de kontrolü ve hijyeni dahil olmak üzere mal tedarikinden soğuk hava deposuna, şefinden garsonuna, müşterinin önüne gelecek tabağın temizliğine kadar tüm konularda garantiyi verebilen restorana gitmiş olduklarından emin olacaklar.

Michelin yıldızı nedir?

Michelin yıldızı, 1900 yılından beri Fransız araç lastiği üreticisi Michelin tarafından otel mutfaklarına ve restoranlara verilen bir saygınlık ödülü olma özelliği taşıyor. Bir yıldızla başlayan puanlama sistemi üç yıldız kadar çıkıyor. Dünyada en çok Michelin yıldızı sahibi restoran Fransa'da bulunuyor. Bunu Almanya ve İtalya takip ediyor. Türkiye'de Michelin yıldızına sahip restoran bulunmuyor.

GT Anadolu Belgesi geliyor

GTD tarafından yapılan açıklamaya göre, bu yıl turizmin içinde yıldızı en çok parlayan alan gastronomi turizmi olacak. Grup ve tur gezileri çok olmayacağı için ziyaretçilerin bireysel olarak gastronomi için gelebilecekleri öngörülüyor. Ayrıca Anadolu'da faaliyet gösteren restoranların talebi üzerine önümüzdeki günlerde GT Anadolu Belgesi gelecek. Bu belge ile tüketicinin Anadolu'nun en nadide yerel ürünlerini rahatlıkla güvenilir bir şekilde internetten veya marketlerden satın alması sağlanacak.

Yerel yemekler üst sırada

Gastronomi turizminde tercih edilişinin bir diğer önemli göstergesi de yerel mutfakların ön planda olması. 18 yıldan bu yana The World's 50 Best Academy tarafından dünyanın en iyi 50 restoranı farklı kriterlere göre belirleniyor. Türkiye ilk defa 2018 yılında listeye bir restoranla 44. sıradan girmişti. Gastronomi turizmi için önemli bir hareketlilik oluşturacak bu listeye geçtiğimiz yıl İspanya'dan 7, ABD'den 6, Fransa'dan 5 restoran girmeye hak kazanmıştı. Bu restoranların menülerinin tümünde bölgelerine özgü yerel yemeklerin ön plana çıktığı görülüyor.

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!



Ekonominin canlanması en önemli konu

Şu günlerde tüm ülkelerin birinci öncelikli konusu ekonomilerin canlanması ve sosyal hayatın tekrar normale dönmeleridir. Bu konuda ülkeler kısmen farklı uygulamalar yapsa da genel itibarıyla kademeli olarak sosyal hayatın normale dönmesi ve sonucunda da ekonominin normal işleyişine kavuşması birinci öncelik durumunda.



Osman
ARIOĞLU

Neredeyse tüm ülkelerde futbol maçlarının seyircisiz oynatılmaya başlanması, maske kullanmak kaydıyla çalışma hayatının belli ölçüde normale döndürülmesi, etkinliklerin kademeli biçimde yapılır olmaya başlaması buna örnek gösterilebilir. Bir yandan normalleşme süreci yürütülürken hemen tüm ülkelerde acaba ikinci korona dalgası ile karşılaşılır mı, sorusu gündemin baş sırasını işgal etmeye devam ediyor. Ülkemizde de bu sürecin başarılı ve kısa sürmesi konusunda en büyük emek sahibi olarak Sağlık Bakanımız her akşam ya programlara çıkarak veya Twitter hesabından yaptığı vaka sayısı açıklamaları ile değerlendirmede bulunuyor. Bu konuda herkesin düstur edinmesi gereken temel kural, kısaca maske ve mesafe diye özetlenen kurala dikkat etmekten geçiyor.

Kesintisiz iyileşme

Normalleşme sürecine geçişte sosyal mesafe kuralına dikkat etmek, hareketlik durumunu mümkün olduğunca minimize etmek önemli. Elbette, bunu yaptığınız zaman da özellikle hizmet sektörü bu işten ciddi anlamda olumsuz etkilenecek ve bu etkilene de maalesef ki genel normale dönüşüye kadar devam edecek. Temmuz ayı itibarıyla ülkemizde daha önce kapalı olan bazı hizmet işletmeleri de faaliyete başlayacak. Ancak özellikle hizmet işletmelerinin korona öncesi döneme dönmesi herhalde bu yılın sonunu bulabilecek, belki de önümüzdeki yılın ilk çeyreği sonuna kadar uzayabilecek. Bu noktada önemli olan, sürecin ikinci bir korona dalgası ile kesintiye uğramaması ve iyileşmenin kesintisiz devam etmesi.

Firmaların sorumluluğu

Bu süreçten etkilenen firmaların ve çalışanların salgını minimum düzeyde hasar ile atlatabilmesi için 30 Haziran tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan Cumhurbaşkanlığı Kararı'yla kısa çalışma ödeneğinin temmuz ayında da verilecek olması önemli bir adım oldu. Aynı tarihte yayınlanan bir başka karar ile çalışanların işten çıkarılmamalarına yönelik süre de bir ay daha ötelendi. Tüm işletmeler ve çalışanlar bir an önce işlerinin normale dönmesi ve fiilen çalışma hayatına katkı vermeye başlıyor. İçerisinde bulunduğumuz süreç bunun biraz zaman alacağını çok net bir şekilde gösteriyor. Elbette bu süreç tüm yetkili kurumlar tarafından gün ve gün çok yakından takip ediliyor. Ekonominin bir an önce ivme kazanması ve işletmelerin zor duruma düşmemesi için azami gayret gösteriliyor.

Özellikle konut alımlarında getirilen düşük faizli kredi uygulaması ve birçok büyük inşaat firması tarafından başlatılan bugün al, üç yıl sonra ödemeye başla kampanyaları ekonominin canlanmasında birçok sektörü doğrudan etkileyen inşaat sektörü için çok önemli adım. Burada firmaların da üzerlerine düşen sorumluluğa uygun davranmaları, verilen bu destekler nedeniyle canlanan piyasada suni fiyat artışlarına girmeme konusunda eski tecrübelerini unutmamaları da gerekiyor.

Sözün kısası, bu süreçte tüm toplum olarak bir an önce normale dönmek için fedakarlıkta bulunulması gerektiğini söylemeye dahi gerek yok. Toplumumuzun duyarlılığı dikkate alındığında bu zor olmayacaktır.



Türkiye'de geliştirilen bir ilaca ilk onay

Prof. Dr. Sanyal, "Geliştirdiğimiz ilaç taşıma platformlarına farklı etkin maddeleri ve hedefleme modülleri eklenip, çıkartılabilir. Böylece farklı kanser türlerine yönelik çalışmalar yapılabilir. Bu teknolojiyi temel alan ilaç adaylarımızdan ilki için Sağlık Bakanlığı tarafından Türkiye'de laboratuvarında geliştirilmiş bir ilacın klinik denemelere geçişine dair verilen ilk onayı aldık. Bu onay insan üzerindeki etkileri deneme aşamasına geçebilmemizi sağlıyor. Türkiye'de sıfırdan geliştirilerek, molekülden insana ulaşma yolculuğunda bu onayı alan ilk şirket olmanın gururunu yaşıyoruz" dedi.

Milli Covid-19 ilacı 2020 sonunda hazır

RS Research, Covid-19 tedavisi için doğrudan akciğere ulaşmayı hedefleyen 3 akıllı ilaç adayı geliştirdi. Kanser için geliştirdiği akıllı ilaç teknolojisiyle Covid-19 tedavisindeki yan etkileri de azaltmayı planlayan Türk start-up, ilaç adaylarını hayvanlar üzerinde deneme iznini aldı. Farklı kanser türleri için geliştirdiği ilaç adaylarından biri de insanlar üzerinde denenmek için gün sayıyor.

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul firmalarından RS Research, Covid-19'u solunum yoluyla, doğrudan akciğere ulaşarak tedavi edecek 3 akıllı ilaç adayı geliştirdi. Akıllı yerli Covid-19 ilaç adaylarının bu ay içerisinde başlayacak hayvan test çalışmaları için Koç Üniversitesi Etik Kurul onayı hazır. Onkoloji alanında yürüttüğü hedefli ilaç taşıma çalışmalarından edindiği uzmanlığı Covid-19 ilacı geliştirmek için kullanan RS Research, farklı kanser türlerine yönelik ilaç adaylarından birinin insanlar üzerinde etkilerini denemek için gerekli olan Sağlık

Bakanlığı izinlerini de almış durumda. İstanbul Ticaret'in sorularını RS Research Kurucu Ortağı Prof. Dr. Rana Sanyal cevapladı.

TÜRKİYE'NİN MARIE CURIE'Sİ

Prof. Dr. Rana Sanyal, Boğaziçi Üniversitesi Kimya Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. Boston Üniversitesi Kimya Bölümü'nde organik sentez alanında doktora yaptı. ABD'de biyoteknoloji şirketi Amgen'in onkoloji ve nöroloji bölümlerinde araştırmacı olarak çalıştı. Boğaziçi Üniversitesi'nde kendi laboratuvarını kuran Prof. Dr. Sanyal, halen Boğaziçi Üniversitesi Yaşam Bilimleri ve Teknolojileri Merkezi Müdürü olarak görev yapıyor. AB'nin 6. Çerçeve Programı kapsamında Marie Curie Uluslararası Yeniden Bütünleşme (Reintegration) Fonu'nu Türkiye'den alan ilk kişi olması sebebiyle medyada adı 'Türkiye'nin Marie Curie'si' olarak anıldı. 50'yi aşkın uluslararası tescilli patent ve patent başvurusunda buluş sahibi olan Prof. Dr. Sanyal, yurt içinde ve yurt dışında birçok başarı ödülüne layık görüldü.

ABD'DEN TERSİNE BEYİN GÖÇÜ

Türkiye'ye dönmeye nasıl karar verdiniz?

Başından beri hedefim, kendimi alanımda geliştirip Türkiye'ye dönmek,

İlaç doğrudan akciğere gidecek

Hedefleme teknolojisi sayesinde Covid-19 ilacının direkt akciğere inerek etki edebileceğini belirten Prof. Dr. Sanyal, "Inhaler (solunum yoluyla) olarak kullanımını sağlayıp ilacın yan etkilerini de azaltmayı başardığımızda, kalp gibi diğer organların olumsuz etkilenmesini engelleyebileceğiz" şeklinde konuştu.



Üretimi yerli şirketler yapacak

HCQ etkin maddesi üzerindeki tecrübelerinin RS Research'e hız kazandırdığını dile getiren Prof. Dr. Sanyal, sözlerini şöyle sürdürdü: "İlacın klinik çalışmalarına başlamadan, yani insanlar üzerindeki etkileri gözlemlenmeden önce öngörülebilecek tüm risklerin ortadan kaldırılması çok önemli. Hedefimiz, 2020 yılı sona ermeden ilacı hastalara ulaştırmak. İlacımızı üretecek yerli ilaç şirketleriyle görüşmelerimiz sürüyor. İçinde bulunduğumuz süreç, bugüne kadar jenerik ilaçlar geliştiren Türk ilaç endüstrisi için dünyaya açılma yolunda önemli bir fırsat."



çalışmalarını ülkemizde sürdürmektir. ABD'de geçirdiğim 10 yılın ardından, 2004'te geri döndüm ve Boğaziçi Üniversitesi'nin akademik kadrosuna katıldım. Laboratuvarında geliştirdiğim gelecek vadeden ilaç adaylarını insanlara ulaştırabilmek için Sena Nomak ile 2015 yılında RS Research'ü kurduk.

EN BÜYÜK RİSK SERMAYESİ YATIRIMI

RS Research'ü tanıtır mısınız?

Start-up modeli ile ilaç geliştirmeyi hedefleyen bir akademik spin-off şirketiyiz. 2017'de, bugüne kadar biyoteknoloji alanında Türkiye'de gerçekleşen en büyük risk sermayesi yatırımını aldık. Araştırmalarımız için Teknopark İstanbul'da devam eden bir altyapı yatırımlarımız var. Ticarileştirme faaliyetlerimiz için ise İsviçre'nin Lozan kentindeki Biopole'da yer alıyoruz.

KEMOTERAPİNİN ZARARINI AZALTIYOR

Kemoterapi sırasında ilacın yan etkilerini azaltmak için etkin maddeyi doğrudan tümör hücrelerine ulaştıran ilaç taşıyıcı platformlar üzerinde çalışıyoruz. Bu sayede kemoterapinin hızlı üreyen sağlıklı hücreler üzerindeki etkilerini azaltıp, verdiği zararı kontrol edebiliyoruz.

SITMA İLACINI ÇOK İYİ TANIYORUZ

Hidroksiklorokin üzerinde çalışmaya ne zaman başladınız?

5 yılı aşkın süredir hidroksiklorokin (HCQ) etken maddesinin farklı hastalıklar üzerindeki etkilerini araştırıyoruz. Farklı kompozisyonlarda nasıl kullanılacağını ve farmakokinetik özelliklerini çok iyi biliyoruz. Biyolog, kimyager, eczacı ve hekimlerden oluşan araştırma ekibimiz, onkoloji çalışmalarında deneyimimiz ve akciğer hastalıklarına dair bilgi birikimimiz sayesinde Covid-19 çalışmalarına hızla başladı. İlacı doğrudan akciğere ulaştırarak, muhtemel yan etkilerini azaltan teknolojiler üzerinde çalışıyoruz. Koç Üniversitesi'nden aldığımız Etik Kurul onayı ile hayvan çalışmalarına başlamaya hazırız.

TEDAVİYİ TÜRKİYE BAŞLATABİLİR

Türkiye'de Ar-Ge projeleri hakkında ne düşünüyorsunuz?

İlaç geliştirme alanında söz sahibi paydaşlarımızla çeşitli Ar-Ge projeleri sürdürüyoruz. Ayrıca TÜBİTAK TEYDEB'in Sanayi Yenilik Ağ Mekanizması (SAYEM) kapsamında bir projeye liderlik ediyoruz ve bilgi birikimimizin yeni araştırmacılara transfer edilmesi için çalışıyoruz. Girişimci ve akademisyenlerin yürüttüğü çalışmalar her geçen gün artıyor. Covid-19 sürecinde kamu, akademi, sanayi ve start-up'ların işbirliğinin güçlendiğini görmek çok önemli. Güçlerimizi birleştirmeye devam eder ve bu dönemde kazandığımız alışkanlıkları içselleştirebilirsek, tedaviyi dünyaya ulaştıran Türkiye olabilir.

ORGANİK OLARAK Sosyal medyada takipçiniz nasıl artar



Sosyal medya kuruluşları, ücretli reklamları kullanmadığınız her gün organik olarak bulunma şansınızı azaltarak sizi cezalandırıyor. Buna rağmen organik erişim ve takipçi sayısını artırmak için uygulayabileceğiniz birçok seçenek mevcut. İşte bu seçeneklerden 10 tanesi...

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

ŞEKİB AVDAGİÇ
İSTANBUL TİCARET ODASI
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

www.itohaber.com



Dilerseniz Türkçe, Dilerseniz İngilizce

www.istanbulticaret.org.tr

444 0 486

ito.org.tr

in /itokurumsal



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

FACEBOOK, Twitter ve

LinkedIn gibi sosyal medya kuruluşları uzun süredir organik erişimleri kısıtladı. Eskiden sayfanıza yazdığınız her şey tüm takipçilerinize gösteriliyordu. Bu kalktı... Artık yazdıklarınız sadece yapay zekaların izin verdiği kişilere gösteriliyor. Öğrenen makinalar sizin internetteki gezinme eğilimlerinizi tespit edip sosyal medyada karşınıza ona göre bir mesaj yığını çıkarıyor.

ORGANİK BAĞ KOPTU

Twitter, hoşunuza gitse de gitmese de daha önceden takip etmediğiniz hesapların gündemini size dayatıyor. Yani takipçileriniz ile mesajlarınız arasındaki organik bağ sona erdi. Aynı şekilde, yayınladığınız her içerik de sizi takip eden herkese gösterilmiyor. İçeriğiniz, takipçilerinizin ilgi alanına giriyorsa gösteriliyor. ‘Yayınladığım içeriği daha geniş bir kitle görsün’ istiyorsanız, buyrun ücretli reklamlara. Kredi kartınızı Facebook ve Twitter’a teslim etmeniz şartıyla istediğiniz hedef kitleleri belirlemeye, gündeminizi onlara ulaştırmaya izin var. Sosyal medya kuruluşları, ücretli reklamları kullanmadığınız her gün organik olarak bulunma şansınızı azaltarak sizi cezalandırıyor. Organik erişim elde etmek için bile artık para ödemek zorundasınız.

Her ne kadar tek başına önemli olmasa da insanların sizi takibe almadan önce takipçi sayınıza baktığı bir gerçek. Yani organik çalışmalar veya ücretli reklam faaliyetlerine yüksek bir takipçi sayısı ile başlamak bir avantaj.

10 ADIMLA YENİ TAKİPÇİ

Yazılımla sanal ortamda üretilen bot takipçi satın almak firmanın-markanın kurumsal imajını zedeleyecektir. Çin, Hindistan gibi ülkelerdeki tıklama çiftliklerinden (click farms) gerçek takipçi veya beğeni satın almanın da firmanın-kurumun sosyal medya imajına itibari bir katkısı olmayacaktır.

O halde organik olarak takipçi sayısını artırmanın yöntemlerine göz atalım:

1-Takip edin: Herkesi değil, sizinle etkileşime girmesi yüksek ihtimal olan hesapları araştırın ve takip edin. Sayfanızın ve akışınızın kendisi için ilgi çekici metin, resim ve video içeriklerle dolu olduğunu gören bu hesap, sizi takibe alacaktır.

2-Nüfuz sahibi kişiler tarafından takip edilin: Örneğin 228 bin kişi takipçisi olmasına rağmen sadece 300 kişiyi takip eden nüfuz sahibi hesaplar (influencers) tarafından takibe alınmaya çalışsın. Bu hesapların profillerini ve akışlarını incelediğinizde, kendi hesabınızı da nüfuz sahibi bir hesap haline getirmek için neler yapılması gerektiğine

dair ipuçlarını göreceksiniz.

3-Telefon trafiği: Sizi fiziki dünyada tanıyan ancak sosyal medyada takip etmeyen kişileri bire bir arayarak beğeni ve takip talebinde bulunun.

4-Rakiplerin takipçilerine göz kırpin: Pazarda en etkili rakiplerinizin sosyal medya takipçilerini takibe alın.

5-Analiz edin: Sprout Social, Buffers, Hootsuit, Social Bakers ve Facebook Insights gibi analiz araçlarını kullanarak şu ana dek yayınladığınız mesajların hangi yaş grubuna, lokasyona, ilgi alanına dahil olan insanlar tarafından görüldüğünü öğrenin. Sonuç sizin ulaşmak

istediğiniz kitleyi doğru yansıtmıyorsa içerik stratejinizde bir hata var demektir.

6-Sosyal medya hesap linklerini yayın: Hesaplarınıza ait ikon linklerin, e-mailerinizin altındaki unvan bölümünde yer aldığuna, sitenizin her bir sayfasına konulduğuna, broşür ve gazete ilan gibi reklam materyallerine yazıldığına emin olun. Listeleme ve sarı sayfalar benzeri sitelere girmeyi unutmayın. Yazdığınız her bir blogda sosyal medya paylaşım butonları bulunsun.

7-# Hashtag kullanmadan mesaj atmayın: Twitter’da, o gün sosyal medyada revaçta olan konulara (trend topic) ait hashtag’leri kullanabileceğiniz içerikler üretin.

8-Yazısız resim ve video içeriklere yönelin: Facebook, alanının yüzde 20’den fazlası yazı içeren bir fotoğraf yayınlamanızı istemiyor. Facebook ve Instagram, çarpıcı resim ve video hikayeleri daha fazla kişiye gösteriyor.

9-Başkalarını beğenin ve yorum yayın: Sadece kendi yazdıkların okunsun ve yorumlansın istiyorsanız yanlıyorsunuz. Sosyal medya, yüksek düzeyde etkileşim gösteren hesapların içeriklerini daha fazla kişiye göstererek ödüllendiriyor.

10-Organik gönderi hedeflemesi yapın: Her mesajınızı herkes görmek zorunda mı? Facebook ve Instagram’da doğru içeriği, doğru zamanda, doğru hedef kitleye ulaştıracak şekilde bir planlama ile ücretsiz şekilde organik hedefleme yapabilirsiniz. Eğer açık değilse Facebook sayfa ayarlarında Gönderiler İçin Hedef Kitle Optimizasyonu seçeneğini aktif hale getirin. Gönderi kutusunun altında, Herkese Açık sekmesini açarak, Kısıtlı Hedef Kitle veya Haber Kaynağı Hedeflemesi ile gönderilerinizi yaşa, cinsiyete, lokasyona ve dillere göre kısıtlayarak yayınlayın.





Dünya Bankası, Türkiye Demiryolu Lojistiği İyileştirme Projesi için 314.5 milyon Euro tutarında kredi verecek. Projeyle taşımacılık maliyetinin düşürülmesi ve demiryolu bağlantılı lojistik merkezlerini yönetme kapasitesinin güçlendirilmesi hedefleniyor.

Dünya Bankası'ndan demiryoluna kredi

DÜNYA Bankası'ndan yapılan açıklamada, Türkiye Demiryolu Lojistiği İyileştirme Projesi ile seçilen demiryolu yük taşımacılığı koridorlarında taşımacılık maliyetlerinin düşürülmesinin hedeflendiği bildirildi. Projeyle Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nun demiryolu yük taşımacılığı bağlantılarını gerçekleştirme ve demiryolu bağlantılı lojistik merkezlerini yönetme kapasitesinin güçlendirilmesinin de amaçlandığı belirtildi. Açıklamada, bankanın İcra Direktörleri Kurulu'nun Türkiye Demiryolu Lojistiği İyileştirme Projesi için 314.5 milyon Euro (350 milyon dolar eşdeğeri) tutarındaki krediye onay verdiği aktarıldı.

ÜÇ BİLEŞENLİ PROJE

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından uygulanacak Türkiye Demiryolu Lojistiği İyileştirme Projesi'nin üç bileşeni bulunuyor. Birinci bileşen, Filyos Limanı, Çukurova Bölgesi Sanayi

Bölgeleri, İskenderun Körfezi Limanları ve uygulama sırasında seçilecek ilave öncelikli yerler dahil olmak üzere öncelikli demiryolu ağı düğüm noktalarında demiryolu iltisak hatlarının ve çok modlu bağlantıların yapımını içeriyor. İkinci bileşen, ilave yük taşımacılığı düğüm noktalarındaki son kilometre bağlantı altyapısı için fizibilite etütlerinin, detay mühendislik projelerinin, çevresel ve sosyal dokümanların hazırlanmasını ve kontrolörlük hizmetlerinin sunulmasını kapsıyor. Üçüncü bileşen ise demiryolu teknik standartlarında yeknesaklığın sağlanmasına yönelik teknik yardım, demiryolu yük taşımacılığı sektörünün performansının iyileştirilmesine yönelik bir strateji belgesinin hazırlanmasına destek, lojistik merkezler için bir işletme ve yönetim planını hedefliyor. Öte yandan Devlet Demiryolları'nun desteklenmesi, proje uygulama desteği, kurumsal güçlendirme, kapasite oluşturma ve ikinci aşama Covid-19 müdahale desteği sağlanması da öngörülmüyor.

Startup ekonomisinin likiditesi artacak

DÜNYA Melek Yatırım Forumu (WBAF) Başkanı Baybars Altuntaş, startup'ların ve girişimcilerin pandemi sonrası dünya ekonomisine ilişkin beklentilerini içeren 'Küresel Girişimcilik Ekosisteminin Mevcut Durumu' araştırmasının sonuçlarının açıklandığı online sunum toplantısında konuştu. Covid-19'dan sonra geleneksel paranın, akıllı bir para olma yolunda değişeceğini belirten Altuntaş, "Geleneksel iş sahipleri, sektörlerdeki girişimcilik ve startup ekonomisinin erken fırsatlarını keşfetmeye çalışıyor. Startup'lar için muazzam bir fırsat var. Startup ekonomisinin likiditesi artıyor. Yeni para startup'lara, girişimcilere ve yenilikçilere geliyor" dedi.

AKILLI PARA KAVRAMI

Avrupa'da, 2019 yılında 320 bin melek yatırımcı tarafından 9.8 milyar Euro yatırım yapıldığına dikkat çeken Altuntaş, "Bu rakamlar gelecek senelerde daha da artacak. Çünkü geleneksel para, akıllı para olma yolunda ilerliyor. Akıllı para, know-how,



rehberlik, iş ağı ve finans anlamına geliyor. Bugünün girişimcileri küresel rekabet ile karşı karşıya" diye konuştu.

STARTUP TABANLI TEKNOLOJİ

Geçen sene Avrupa'da yatırım yapılan 9.8 milyar Euro'nun yüzde 25'inin bilgi iletişim teknolojilerine, girişimci ve startup tabanlı mobil teknolojiye gittiğini dile getiren Altuntaş, "Bütün ülkeler ve ekonomiler dijital değişimi, bilgi teknolojisinin gelişimini destekliyor ve dijital alanda daha fazla yenilik yapmaları için davet ediyor. Covid-19'un

kazananları tabii ki akıllı şehirler, online eğitim, sağlık ve teknoloji ile ilişkili iş alanları olacak" değerlendirmesinde bulundu.

Öğrencilere bilgisayar sağlamanın da çok önemli olduğunu vurgulayan Altuntaş, "Son 3 ayda bütün devletler eğitimi online olarak sağlama yoluna gitti. Ancak, bütün öğrencilerin bir laptopunun ya da bilgisayarının olduğundan emin miyiz? ABD'de bile 3 ile 18 yaşındaki öğrencilerin yüzde 17'sinin bir bilgisayarı ya da laptopu bulunmuyor. 11 milyon öğrenci online eğitim için gerekli teçhizatı sahip değil" dedi.



CEMİLE SULTAN KORUSU'NDA

TOPLANTINIZ BAŞKA GÜZEL!

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

R 216 308 49 43

cemilesultan.com CemileSultanKrs CemileSultanKorusu Itocemilesultankorusu İTO Cemile Sultan Korusu

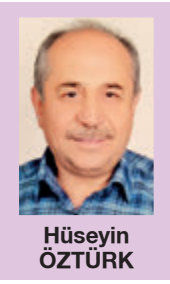
Cemile Sultan
KORUSU



İSTANBUL
TİCARET
ODASI
— 1882 —

İstanbul'da olmak mı
İstanbullu olmak mı?

"Gecesi sümbül kokan
Türkçesi bülbül
kokan, İstanbul..."



Hüseyin
ÖZTÜRK

"İstanbul şehrinin rakibi yoktur." İstanbul'a yolu uğramış bütün seyyahların ortak sözüdür bu ifade. "Dünya bir tek ülke olsaydı, başkenti İstanbul olurdu" diyen Napolyon'dan tutalım da "Dünyaya bir kez bakma imkânım olacaksa, İstanbul yeter" diyen Lamartine'ye kadar nice edebiyatçılar, seyyahlar, şairler, roman ve hikâyeciler ve tabii her sınıftan, her ticari sahadan tacirlere, tüccara kadar İstanbul, asla vazgeçilebilecek bir şehir değildir. İstanbul'u en güzel tarif eden de bizim insanımız olmuştur. Bugün bütün Türkiye'nin köylerinden, kasabalarından vilayetlerine kadar neredeyse mahalle mahalle varlıklarını sürdüren insanımızın İstanbul'u tarifi şöyle olmuştur: "Taşı, toprağı altın İstanbul..."

★★★

Yerkürenin nadide ve gözde şehirlerinden olan İstanbul; coğrafi konumu, dünya ticaret sahasındaki ekonomik önemi ve taşıdığı büyük tarihi mirasıyla yine tarihi boyunca asla önemini kaybetmeyen ve her geçen gün de bu önemini artırarak katlayan bir şehirdir.

Hatta şehirden öte yine tüm insanlığın; "Ben de orada olmalıyım" diye rüya gördüğü, hayal ettiği, imkânı olanların rüyalarını ve hayallerini gerçekleştirdiği bir şehirdir.

Dünya ticaret odaları içerisinde, dünya ekonomisinin nabzının nerede ve nasıl attığı ve atacağı hesaplanırken, İstanbul en başta müracaat edilen bir şehirdir.

Dünyanın hemen bütün ülkelerinde ve toplumlarında insana ve emeğe dair ne tür sanat ve meslek varsa, yine hepsinin de İstanbul'da toplandığı bir hakikattir.

Bu sebeple ve hangi gerekçelerle, hangi şartlar içerisinde olursa olsun, bir kez dahi olsa İstanbul'a ayağı uğrayan her insanın içerisinde önce İstanbul'da olmak vardır, sonra İstanbullu olmak arzusu doğar.

★★★

Günlük 5 milyon ziyaretçi

Buraya kadar olumlu gelen ifadelerimizi biraz sitemle sürdürelim. Yazımızın başlığındaki "İstanbul'da olmak mı İstanbullu olmak mı" sorusunun cevabını arayalım.

Yapılan araştırmanın doğruluk ve netlik derecesi nedir tam olarak bilinmese de tahminlere göre İstanbul'a gelen ve giden insan sayısı günde 4.5 ila 5 milyon civarında imiş.

Şöyle kaba taslak bir gözlem yaptığımızda, bu rakamın doğruluk derecesine hak verilebilir. Çünkü karayolu, havayolu ve demiryolu dışında, hususi araçlarla yapılan seyahatleri de hesaba kattığımızda bu rakama yaklaşıyor.

"Dünya üzerinde bu kadar hareketli nüfusu olan bir şehir var mıdır" sorusu aklımıza gelebilir. Yine araştırmalara göre yok olduğu ifade ediliyor. Çünkü İstanbul sadece bizim değil tüm dünya insanlığının kendisinden bir şeyler bulduğu bir şehir.

Burada esas olan, emsalsiz böyle bir şehre öncelikle sahip çıkması gerekenler, İstanbul'da bulunanlar ile İstanbullu olma erdemine ermiş olanlardır.

★★★

Ahilik ve lonca teşkilatları

İnsanoğlu, kâinatın en şerefli yaratılanı olma şerefini önce kendi korumalı ve "Aslan yattığı yerden belli olur" ilkesince, ister İstanbul'da bulunalım, ister İstanbullu olalım, şehre her konuda sahip çıkma vazifesi, fert fert bu şehirde nefes alıp veren hepimizin üzerine düşüyor. Nemelazımlıklıkla ötelenecek bir şehir değildir.

İstanbul'un ticari hayatını arşivler ve seyyahlardan araştırmış biri olarak şunu söyleyebilirim ki, 'Ahilik ve lonca teşkilatları', İstanbul'da olanlar ile İstanbullu olanların arasındaki dengeyi çok güzel tesis etmiş.

Şehre sahip çıkmayı 'ibadet' mesabesinde sayarak, İstanbul'da olanları ve kendilerini İstanbullu yapmışlar.

Maalesef geçmişte yaşanan İstanbul'da olanlar ile İstanbullular arasındaki muhteşem ahenk her geçen gün zayıflıyor. Bu hususta yeniden neler yapılabileceğini için ehil ellerine bırakalım.



Prof. Dr. Fuat Sezgin ve Dr. Ursula Sezgin Bilimler Tarihi Kütüphanesi'nde Sezgin'in Almanya'dan getirdiği kitapların da bulunduğu önemli eserler yer alıyor.

Fuat Sezgin'in kitapları
için sevindiren uzlaşma

Ömrünü İslam bilim tarihine adayan Prof. Dr. Fuat Sezgin'in Almanya'daki 32 bin kitaplık arşivinin Türkiye'ye getirilmesi için uzlaşma aşamasına gelindi. Hukuki süreci devam eden kitapların, dijital ortama aktararak tüm insanlığa sunulması gündemde.

SÜMEYRA YARIŞ TOPAL

DÜNYANIN en iyi İslam bilim tarihi araştırmacılarından Prof. Dr. Fuat Sezgin'in her birini kendi parasıyla aldığı ve Almanya tarafından el konulan kitapların Türkiye'ye getirilmesi için uzlaşmaya varılmak üzere. Araştırmalarını yapmak için gittiği Almanya'da oluşturduğu 50 bin kitaplık kütüphanenin bir kısmı, Fuat Sezgin İslam Bilim ve Tarihi Araştırmaları Vakfı aracılığıyla İstanbul'a getirilmişti. Ancak önemli bir kısmına, araştırma yaptığı enstitü tarafından bu kitapların kendilerine ait olduğu gerekçesiyle el konulmuştu.

KENDİ
BÜTÇESİ

Fuat Sezgin, 1980 yılından bu yana edindiği bütün kitapları çok titiz bir şekilde tasnif ediyordu. Kiminin üzerine sarı etiket koyuyor, kimine de beyaz etiket yapıyordu. Sarı etiketli kitaplar araştırmalarını gerçekleştirdiği ve kendi himayesinde bulunan Frankfurt Goethe Üniversitesi Arap-İslam Bilimleri Enstitüsü'nün bütçesiyle alınan kitaplarıydı. Beyaz etiketli olanlarsa kendi bütçesiyle aldığı kitapları ifade ediyordu. Sezgin, Almanya'da faaliyet gösteren enstitüde gelecek göremediği için kitaplarını Türkiye'ye taşımaya karar verdi. Kitaplarından daha fazla insanın faydalanması için başlattığı bu girişim ona, "Enstitünün kitaplarını yurt dışına kaçırıyor" suçlaması yapılmasına neden olacaktı.

İKİ İHBAR

Kendi bütçesi ile edindiği kitapları Fuat Sezgin İslam Bilim ve Tarihi Araştırmaları Vakfı'na getirmek isteyen Sezgin, 18 bin kitabını kargo ile İstanbul'a gönderdi. Sezgin daha sonra enstitü çalışanlarına artık Almanya'dan gideceğini ve kitaplarını da Türkiye'ye göndereceğini tebliğ etti. Bunun üzerine enstitü çalışanlarından ikisi Sezgin'i üniversiteye şikayet ederek kitapları kaçırdığını iddia



Fuat Sezgin'in Müslüman bilim insanlarının icat ettiği ve geliştirdiği eserlerinin modellemelerinden oluşan yaklaşık 600 eser, Gülhane Parkı'nda yer alan İslam Bilim ve Teknoloji Tarihi Müzesi'nde sergileniyor.

etti. Ardından Sezgin'in kendi kitapları için zimmete geçirme davası açıldı.

Daha sonra mahkeme Fuat Sezgin'in lehine karar verse de Sezgin'in kitaplarının iadesi

henüz gerçekleşmedi. Son aşamada bu kitapların dijitalize edilmesi yoluyla tüm insanlığa kazandırılması gündeme geldi. Bununla ilgili de maliyet çalışmalarını devam ediyor.



Çalışmaları men edildi

İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi'ni bitirdikten sonra Arap Dili ve Edebiyatı alanında 'Buhârî'nin Kaynakları' başlıklı teziyle doktorasını tamamlayan Fuat Sezgin, 1960 darbesinin ardından üniversitedeki görevinden alındı. Çalışmaları daha rahat yürütmek için Frankfurt Üniversitesi'ne gitti. Burada profesör unvanı olan Sezgin, alanında en geniş eser olma özelliği taşıyan 17 ciltlik Arap-İslam Bilimler Tarihi'ni yazdı. Üniversite bünyesinde Arap-İslam Bilimleri Enstitüsü'nü kurdu. Hayatı boyunca çok çeşitli ülkelerden farklı ödüllere layık görülen Sezgin'in öncülüğünde kurulan İstanbul İslam Bilim ve Teknoloji Tarihi Müzesi üstün nitelikli bir eser oluşu ve ortaya konan özgün çalışmalarından dolayı kurum statüsünde Kültür ve Turizm Bakanlığı 2016 Özel Ödülü ile ödüllendirildi. Sezgin; Arapça, Süryanice, İbranice, Latince ve Almanca başta olmak üzere 27 dili çok iyi derecede biliyordu. Fuat Sezgin, 30 Haziran 2018'de İstanbul'da vefat etti ve Gülhane Parkı'ndaki İstanbul İslam Bilim ve Teknoloji Tarihi Müzesi'nin bahçesine defnedildi.

2.700 yıllık Tieion
Antik Kenti'nin
kriptosuna ulaşıldı

ZONGULDAK'ın Çaycuma ilçesine bağlı Filyos beldesindeki Tieion Antik Kenti'nde kaledeki sarnıcın yanı sıra 5 bin kişilik tiyatro gibi eserler gün yüzüne çıkartıldı. 20 kişilik ekibin devam ettirdiği çalışmalarda, Karadeniz'in kıyısındaki tek antik kent olma özelliğini taşıyan Tieion Antik Kenti, bölge tarihi konusunda önemli bilgiler sundu.

M.Ö. 6 ve 7. yüzyıllar arasında kurulduğu tahmin edilen Tieion Antik Kenti'ndeki kazı çalışmalarında tapınağın kriptosuna ulaşıldı.

Çalışmalarda yazılı eserlerin yanı sıra liman, madeni para, tapınak, kilise, hamam gibi eserler tespit edilirken, kalede yaşayanların su ihtiyacının karşılanabilmesi için yapılan su sarnıcı dikkat çekiyor. 4 metre derinliğindeki sarnıcın ardından 60 hektarlık alanda önemli bulguların, yapılacak çalışmalarla gün yüzüne çıkartılması planlanıyor.

VİTRİNDEKİ
İŞ KİTAPLARI

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

KOBİ'ler için etkili dijital
pazarlama teknikleri

KOBİ'leri merkeze alarak hazırlanan kitap, küçük ve orta boy işletmeler için dijital pazarlama teknikleri hakkında etkili ve pratik bir rehber olmayı amaçlıyor. Kitaptaki uygulanabilir tekniklerin her biri, işletmelerin dijital pazarlama hedeflerini gerçekleştirmelerine ilham verecek biçimde düzenlenmiş. En iyi dijital pazarlama stratejisi entegre edilmiş, hedefleri belirlenmiş ve müşteri merkezli bir yaklaşımla mümkün.

Bora Kurum
Sunru Yayınevi

Bilişim teknolojilerinin
iş sözleşmesi fesih
hakkına etkisi

Bilginin toplanması, işlenmesi, depolanması ve kullanılmasını sağlayan bilişim teknolojiler yanında kişiler arası iletişime imkân tanıyan ve bünyesinde birçok farklı özellik taşıyan cihaz ve yazılımlar artık hayatımızın birer parçası. Bu çalışmada, başta bilgisayar ve internet olmak üzere bilişim teknolojilerinin kullanımının işçi ve işverenin fesih hakkına etkisi, Yargıtay kararları ve doktriner tartışmalar ışığında sistematik bir şekilde ele alınıyor.

Efe Yamakoğlu
On İki Levha Yayıncılık

Yatırımın
dört temel taşı

Kitap, klasik finans teorisinin temellerinden pratikte verimli bir portföyün nasıl oluşturulacağına kadar uzanan ve her yatırımcının anlaması gereken dört temel konuyu içeriyor. Bernstein, yalın anlatımı ve gerçek yaşamdan aldığı zengin örneklerle, uzun vadeli yatırımların başarısı için gerekli, adım adım ilerleyen, izlenmesi kolay bir program sunuyor.

William Bernstein
Scala Yayıncılık

Spor ve rekreasyon
işletmeleri yönetimi

Günümüzde insanların spor ve boş zamanlarını değerlendirme ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik her geçen gün büyümeye devam eden bir endüstri oluştu. Her tür ve boyuttaki spor ve 'eğlen-dinlen' işletmeleri, küresel spor yönetimi

kültürünün ayrılmaz bir parçası. Kitap, bu alanda eğitim veren akademisyenlere, spor ve rekreasyon işletmelerinde çalışanlara, yöneticilere ve girişimcilere yol gösterici bir kaynak.

Sabri Kaya
Gazi Kitabevi

İSTANBUL TİCARET



Türkiye’de Afyonkarahisar ve Konya’da yetiştirilen ‘gilli’ kirazına, Avrupalı kozmetik firmaları yoğun ilgi gösteriyor. Bölgede üretilen 5 ton kiraz, 30 ülkeye ihraç ediliyor.



Avrupalı kozmetikçi GILLİ’Yİ SEVDİ

TÜRKİYE’de neredeyse tamamı Afyonkarahisar ile Konya’da yetiştirilen ve genellikle kozmetik firmaları tarafından tercih edilen ‘gilli’ kirazı, başta Avrupa olmak üzere 30 ülkeden yoğun talep görüyor. Afyonkarahisar’ın Çay ve Sultandağı ilçeleri ile Konya’nın Akşehir ilçesinde yetiştirilen yöresel kiraz çeşidi ‘gilli’, bölgedeki Napolyon (Ziraat 0900) cinsi kiraz bahçelerinde dölleyici rol üstleniyor. Hasadına başlanan ‘gilli’ kirazına genellikle kozmetik, boya ve gıda sanayinde kullanılmak üzere Avrupa ülkeleri ile ABD, Japonya ve Çin Halk Cumhuriyeti’ndeki dev firmalar ilgi gösteriyor.

5 BİN TON ÜRETİM

İl Tarım ve Orman Müdürü İbrahim Acar, Afyonkarahisar’da 41 bin dekar arazide kiraz üretimi yapıldığını ve bu bahçelerde de dölleyici özellikte yetiştirilen yöresel ‘gilli’ çeşidinin bulunduğunu söyledi. ‘Gilli’nin diğer kirazlara göre aromasının yoğun olduğunu belirten Acar, “Bu kiraz türümüz genellikle dondurulmuş ve kurutulmuş gıda olarak yurt dışına gönderiliyor. Oralarda da kozmetik, boya ve gıda sanayinde kullanılıyor. Bölgemizde 5 bin ton civarında ‘gilli’ çeşidi kiraz üretimimiz var. Geçen yıl bu kiraz çeşidini, 20-30 ülkeye ihraç ettik. Bunların başında Avrupa ülkeleri ile ABD, Japonya ve Çin Halk Cumhuriyeti geliyor. Buradaki dev kozmetik firmalarından, gilliyi yoğun talep var. Talepten memnunuz” dedi.

İHRACAT KALEMİ

Acar, alımı yapılan ‘gilli’nin Çay ile Sultandağı ilçelerindeki tesislerde dondurularak ihracata hazır hale getirildiğini aktararak, “Bu kiraz türümüz yöreye özgü, Türkiye’nin farklı noktalarında bulunan bir tür değil. ‘Gilli’ çeşidimiz, kirazda başka bir önemli ihracat kalemimizi oluşturuyor. Yine bu yıl da gelen taleplere göre Avrupa ülkeleri ile ABD, Japonya ve Çin Halk Cumhuriyeti’ne de ‘gilli’yi ihraç edeceğiz” dedi.



Antep fıstığında 388 bin tonluk tarihi rekolte bekleniyor

GAZİANTEP Ticaret Borsası (GTB) Meclis Başkanı Ahmet Tiryakioğlu, Türkiye genelinde tahmini Antep fıstığı rekoltesinin 388 bin ton olarak gerçekleşmesini beklediklerini belirterek, “Bu rakam inşallah Cumhuriyet tarihimizin en yüksek rekoltesini oluşturacak” dedi. TÜİK verilerine göre, Türkiye’de 3 milyon 662 bin dekar alanda Antep fıstığı yetiştiriliğinin yapıldığına dikkati çeken Tiryakioğlu, “Antep fıstığı üretimi en fazla Gaziantep, Şanlıurfa, Siirt, Adıyaman, Kahramanmaraş ve Kilis illerinde yapılıyor. Bu iller, Antep fıstığı üretiminin yüzde 96’sına sahip. Kalan yüzde 4’lük kısmı ise diğer iller sağlıyor” diye konuştu.

Rekolte tespit komisyonun, hazırladığı Antep fıstığının en yoğun olarak yetiştirildiği 6 ilde 23 ilçe ve 480 köyde incelemeler yaparak değerlendirmelerde bulunduğuna işaret eden Tiryakioğlu, şunları kaydetti: “Türkiye genelinde tahmini Antep fıstığı rekoltesinin 388 bin ton olarak gerçekleşmesi bekleniyor. Bu rakam, inşallah Cumhuriyet tarihimizin en yüksek rekoltesini oluşturacak.”

66.Yıl

83 Milyon’un varsa başaramayacağın hiçbir şey yok

66 yıldır sizden ilham alıyoruz, 66 yıldır Türkiye için çalışıyoruz.

VakıfBank, daima seninle.



#daimaseninle

444 0 724 | vakifbank.com.tr

 /vakifbank



VakıfBank
Burasi Sizin Yeriniz