



İlk Türk unicorn rol model olacak

Türk mobil oyun firması Peak, şirket hisselerini 1.8 milyar dolara Zynga firmasına devrederek, Türkiye'nin ilk unicorn'u unvanını aldı.

Geçen yıl Japonya'da en çok indirilen oyunun sahibi olan Peak, aynı zamanda ardından geleceklere rol model olacak. **Osman Kuvvet ■ 20**

Melek yatırımcı için BTM programı

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), 'Yatırımcı Kulübü Programı'nın ikincisi için start veriyor. Hedef, 50 mezun melek yatırımcı. Startup yatırımcısı ve mentorluk için açılan programın son başvuru tarihi 28 Haziran. **■ 2'de**



HONG-KONG'un tercihli ticaret statüsü tehlikede

Serif Kılıçlı ■ 12

Online belge yüzde 47 arttı

- Pandemi döneminde İstanbul Ticaret Odası'ndan online verilen faaliyet belgesi sayısı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 46.5 arttı.
- 11 Mart-21 Mayıs'ta 326 bin dış ticaret belgesi, 105 bin faaliyet belgesi, 21 bin ticaret sicil gazetesi sureti işlemi yapıldı.



SALGIN DURDURMADI

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "İlk rakamlar, eğer rehavete kapılmazsak, pandemi sonrası en iyi çıkışı yapacak gücü topladığımızı gösteriyor" dedi. **■ 7**



İSTANBUL TİCARET

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

Ş. Avdagiç

5 HAZİRAN 2020 YIL: 62 SAYI: 3112 ISSN 1300-3666

■ İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI ■

www.itohaber.com

Kalıcı hasara karşı bu yılki öncelik MEVCUDU KORUMA

Bu yıla ilişkin global büyüme tahminleri, koronavirüs sebebiyle yerini küçülmeye bıraktı. Salgını frenleyen hükümetlerin önceliği, üretim ve ticareti canlandırarak, mevcudu korumak oldu. Ancak Türkiye sürpriz büyüme de yapabilir.

ÖZEL PAKETLER

ABD-Çin çekişmesinin gölgesinde kalsa da Türkiye'nin ticaret partneri Almanya'da istihdam 10 yıldır ilk kez düştü. Hükümet, sanayi ve ihracat ligindeki gücünü korumak için 1 trilyon Euroluk paketleri devreye soktu. Otomotivi ve havacılığı korumak için de 130 milyar Euroluk ek paket bu hafta onaylandı.

ŞİRKETLERDE DEĞİŞİM

Hükümetlerin tedbirlerinin yanı sıra şirketler de yılın ikinci yarısını daha verimli kapatmak için yeni üretim, tedarik ve finansman planları ile büyüme bütçelerini yeniliyor. Gerek kamuda gerekse özel sektörde yılın kalanı için öncelik, kalıcı hasara karşı mevcudu koruma şeklinde özetleniyor. **■ 11'de**



Adem ÖRHUN



Piyasaya 4 koldan destek



■ Önceki ay açıklanan Ekonomik İstikrar Paketi'nin ardından desteklere bir yenisi daha eklendi. Kamu bankalarının sunduğu dörtlü kredi paketi piyasaya ek güç verecek. Konut, taşıt, alışveriş ve tatil için kullanılacak düşük maliyetli kredi paketleri, piyasanın hareketlenmeye başlaması için itici güç olacak.

■ Yeni pakette konutta aylık 0.64 oran ve 15 yıla kadar vade, sektöre can verecek. Binek ve ticari araçlar için sunulan paket ise hem bireysel hem kurumsal müşterilere avantajlı ödeme imkanı sağlıyor. Alışveriş kredisi, yerli üretim yapan firmalara yarayacak. Tatil kredisi de iç turizmi canlandıracak. **■ 10'da**

Çalışma düzenine yeni kriterler

Bilimsel Danışma Kurulu'nun hazırladığı 'Covid-19 Salgın Yönetimi ve Çalışma Rehberi' yayımlandı. Rehber, ihtiyaca göre güncellenip geliştiriliyor.

Müge Biber ■ 8-9



Afrika enerjisini güneşten alıyor

Afrika'da büyük sanayi tesisleri için gerekli enerji santrallerinin yanı sıra sıradan evler için de güneş enerjisi sistemleri kuruluyor. Kutada birçok hükümet, güneş enerjisiyle ulusal elektrik ağını güçlendirme planı yapıyor.

Prof. Dr. Ahmet Kavas ■ 13



KOBİ'leri parlatacak 6 dijital adım

Teknolojik sistemde temel noktaları başaramayan işletmenin dijital pazarlama faaliyetleri aksıyor. İşte 6 temel konu:

- 1 Yeni web tasarımı
- 2 Rakip araştırması
- 3 İçerik hazırlama
- 4 SEO uyarlaması
- 5 İnternet reklamları
- 6 e-posta pazarlaması

■ 17'de

Başkanlar Youtube'da

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin Youtube kanalı başkanları ağırlıyor. Serinin ikinci bölümünde İSO Başkanı Erdal Bahçivan, ATO Başkanı Gürsel Baran ve ASO Başkanı M. Nurettin Özdebir konuk oldu. **■ 14'te**



Müzelere temassız giriş

Koronavirüs tedbirleri çerçevesinde 18 Mart'ta geçici olarak ziyarete kapatılan müzeler, yeniden açıldı. Maske kullanımının zorunlu olduğu ziyaretlerde, barkod ile temassız giriş imkanı sağlandı. **■ 19'da**

Kitap üretimi salgında arttı

Yılın ilk 5 ayında yayımlanan kitap sayısı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 15 artarak 143 milyon adede yükseldi. **■ 19**



ECEM ÇUHACI KÜÇÜK

SADECE ekosistemde bulunan girişimcilere değil, aynı zamanda yatırımcılara yönelik de önemli çalışmalar yürüten Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM), ‘Yatırımcı Kulübü Programı’nın ikincisi için start veriyor. Hedef, 50 mezun melek yatırımcı.

Geleneksel ekonomide yer alan önemli isimlerin birer startup yatırımcısı ve mentoru olması için açılan program, 2 Temmuz’da başlayacak. Programın son başvuru tarihi ise 28 Haziran.

10 HAFTA SÜRECEK

Pandemi sürecinde de yatırım ekosisteminin bağımsızlığını güçlendirmeye devam eden

BTM’de, ikincisi başlayacak olan ‘Yatırımcı Kulübü Programı’ için başvurular alınmaya başlandı. Yeni dönemde daha da güçlü bir program hazırlayan BTM, Şirket Ortağım, Keiretsu Forum, Startupfon, 500 İstanbul, StartersHub, TOBB İGKG ve Mentor Effect ile partnerlik üzerine anlaşmalar sağladı. Programda 10 hafta boyunca çeşitli eğitimler alacak yatırımcı adayları, programa katılmak için de hiçbir ücret ödemeyecek.

ONLINE EĞİTİM

Tamamen ücretsiz olan bu program, pandemi sebebiyle bu dönem online olarak yapılacaktır. Program, geleneksel ekonomideki başarısını yeni dünya düzenindeki startup yatırımcılığında denemek isteyen herkese açık.

Programa başvurmak için BTM’nin www.btm.istanbul web sitesini ziyaret ederek ‘Yatırımcı Kulübü’ başvuru formunu doldurmak gerekiyor. Başvurular için son gün 28 Haziran olarak açıklandı.

Startup yatırımcılığını tanıyorlar

Yatırımcı Kulübü Programı, eğitimler, söyleşiler ve atölye çalışmalarından oluşuyor. Programın ilkinde, startup ekosisteminden önemli isimler, startupper, risk sermayesi şirketleri ve melek yatırımcılık gibi konularda eğitimler verdi. Program kapsamında startup ekosisteminde bulunan önemli yatırımcılarla söyleşiler gerçekleştirildi. Bu söyleşilerde geleneksel ekonomiyi temsil eden

katılımcılar, startup yatırımcılığı dünyasını daha yakından tanıma fırsatı elde etti. Atölye çalışmaları kapsamında düzenlenen ‘Kaçan Trenler’ konulu çalışmada, çok fazla bilinmeyen unicornlar ile girişimleri başarısızlıkla sonuçlanan startupper hakkında bilgi verildi. Bunun yanı sıra iş modeli fazla bilinmeyen startupper üzerinden geleneksel yatırımcılara startup yatırımcılığı uygulamalı olarak anlatıldı.

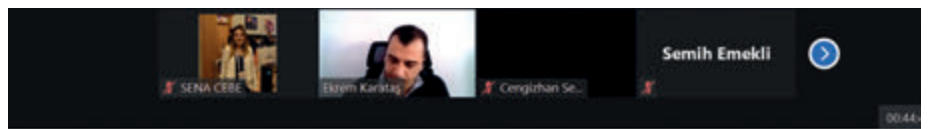
BTM faaliyetleri hız kesmedi

COVID-19 salgını sebebiyle birçok sektörün dijitale pivot ettiği bu süreçte, BTM de tüm hizmet ve faaliyetlerini mart ayı itibariyle online platforma taşıdı. Bir süredir online mecralara ağırlık vererek alt yapı çalışmaları yapan BTM, pandemi döneminde hızlı bir şekilde sürece entegre olarak girişimcilere hiç ara vermeden destek olmaya ve projelerini geliştirmeye devam etti.

BTM tarafından düzenlenen online eğitim ve söyleşilere çok yüksek oranda katılım sağlandı. Nisan ve mayıs aylarında toplam 40 saatten fazla eğitim, 600’e yakın kişinin katılımıyla gerçekleştirildi. Instagram üzerinden yapılan canlı yayın söyleşilerine ise 10 bine yakın kişi izleyici olarak katıldı. Türkçe ve İngilizce olmak üzere

girişimcilere fayda sağlayacak iş planı, pazar analizi, marka ve patent gibi konuların yer aldığı ve toplamda 10 modülden oluşan online eğitim sistemi ise 700’e yakın aktif kullanıcı ile girişimcilere hizmet veriyor. Bunun yanı sıra BTM ekipleri online olarak her hafta girişimcilere danışmanlık sunarken, mentorluk hizmetleri ve yatırımcı görüşmeleri de online ortamda sürdürülüyor.

BTM yerleşkesi, 1 Haziran itibariyle 08.30-23.00 arası girişimcileri ağırlamaya devam ediyor. Eğitim ve söyleşiler ise bir süre daha online olarak gerçekleştirilecek ve bundan sonraki yeni normal süreçte de online kanallardan eğitimler ve söyleşiler devam edecek. Eğitim, söyleşi ve etkinlikler btmistanbul sosyal medya hesapları üzerinden takip edilebilir.



- Google Pazar payı ülkelere göre % 81,5 ile % 92,96
- Masaüstü Arama Trafikinin %72’si Google Kaynaklı
- Google Masaüstü Sonuçlarında İlk Sıranın Tıklama Oranı %34’tür
- Google’da Günde 3.5 Milyar Arama Yapılıyor
- Google’da Yılda 1.2 Trilyon Arama Yapılıyor
- Sitelerin Trafik Kaynağının %44’ü Google’dan
- Google Kullanıcılarının %70’i Reklamla Tıklanıyor
- Ürün Arama Trafikinin %35’i Google’da Başlıyor
- Google’da Yapılan Uzun Kuyruklu Aramaların Oranı %25’dir.



WordPress Kurmak İçin Neler Gerekli?

1- Alan Adı (Domain Name)



En sık kullanılan alan adı uzantıları (ICANN)

.com (Ticari)
.net (İnternet Servis Sağlayıcılar)
.org (Dernek / Kuruluş)
.edu (Eğitim Kurumları)
.gov (Devlet Kurumları)
.co (Şirketler)
.biz (Sektörler)
.info (Bilgi Amaçlı)

.tr uzantılı alan adları Metunic tarafından kontrol edilir. Bazı .tr uzantılı alan adlarını tescil edebilmek için belgeler gereklidir.



Alan Adı Tescil Edildikten Sonra Erişilebilir Olması İçin Bir Hosting’e Yönlendirilmelidir.



Kurumsal firmalar için %

100 destek

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

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

Avantaj Programı nasıl işliyor? Program üyesi firmalar iş seyahatlerinde, daha sonra çeşitli ödüllere dönüşürebilecekleri BenefitPuanları topluyorlar. Zengin ödül yelpazesi ödül bileti veya uçuş sınıfını yükseltme olanaklarının yanı sıra VIP hizmetleri, lounge giriş kartları veya nitelikli Lufthansa WorldShop ürünleri gibi farklı ödülleri de içeriyor. Böylelikle her firma toplamış olduğu BenefitPuanları kendi gereksinimleri doğrultusunda değerlendirime 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 sürdürülebilir ve ayrıca toplanacak BenefitPuanları ile firmanıza ciddi avantajlar sağlama olanağına sahip oluyorlar.

Ayrıca seyahat harcamalarının daha verimli hale getirebilmesi için her firmaya özel bir yetkili tarafından destek veriliyor. Yetkili kişi program üyesi firmaya kişisel danışmanlık hizmeti vermenin yanı sıra programla ilgili tüm soruları 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 biletler
- Upgrade işlemleri
- Ekstra bagaj
- Nakit geri ödeme
- Koltuk rezervasyonu
- WorldShop ödül ürünler
- Hediye dünyası
- ve daha fazlası...

A STAR ALLIANCE MEMBER

Milli yüksek hızlı treni üretecek iktisadi devlet teşekkülü TÜRASAŞ'ın kurulmasına ilişkin Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlandı. TÜRASAŞ, raylı sistem araçlarının yerli ve milli ürettiğiyle tasarımının yanı sıra kritik bileşenlerindeki yerlilik oranının artırılması görevini de üstlenecek.



Milli yüksek hızlı treni TÜRASAŞ üretecek

ULAŞTIRMA ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, TCDD Genel Müdürlüğü'nün bağlı ortaklıkları olan Türkiye Vagon Sanayii AŞ (TÜVASAŞ), Türkiye Lokomotif ve Motor Sanayii AŞ (TÜLOMSAŞ) ve Türkiye Demiryolu Makinaları Sanayii AŞ'nin (TÜDEMSAŞ) birleştirilmesiyle iktisadi devlet teşekkülü olarak Türkiye Raylı Sistem Araçları Sanayii AŞ'nin (TÜRASAŞ) kurulmasının mart ayında kararlaştırıldığını ve konuya ilişkin Cumhurbaşkanlığı Kararı'nın 3 Haziran'da Resmi Gazete'de yayımlandığını söyledi.

YERLİLİĞİN ARTIRILMASI

Motordan vagona, bojilerden tren setlerine kadar yerli ve milli üretim gerçekleştiren TÜVASAŞ, TÜLOMSAŞ ve TÜDEMSAŞ'ı bütün haline getirecek TÜRASAŞ'ın Milli Yüksek Hızlı Tren'i yapacağı bilgisini veren Karaismailoğlu, firmanın 'ana statü'sünün de Resmi Gazete'de yer aldığını bildirdi. Karaismailoğlu, şirketin raylı sistem araçlarının yerli ve milli ürettiğiyle

tasarımının yanı sıra kritik bileşenlerindeki yerlilik oranının artırılması görevini üstleneceğine işaret ederek, "Yeni kurduğumuz şirketin görevleri arasında ayrıca yerli sanayinin Ar-Ge, tasarım ve üretim kabiliyetlerinin geliştirilmesi, her türlü raylı sistem araçlarının ve alt bileşenlerinin imalatı, bakım ve onarımının yapılması ile yaptırılması da yer alıyor" değerlendirmesinde bulundu.

MERKEZİ ANKARA

TÜRASAŞ'ın merkezinin Ankara'da olacağını belirten Karaismailoğlu, "TÜRASAŞ'ın yönetim organizasyonunu bir an önce kuracağız. Böylece Milli Yüksek Hızlı Trenimizi üretecek TÜRASAŞ, yapım çalışmalarına hızla başlayacak. Hedefimiz, milli YHT ile bölgenin en önemli üreticisi haline gelmek" dedi. Karaismailoğlu, milli ve yerli demiryolu sanayinin oluşturulması noktasında TÜRASAŞ'ın kümeleşme çalışmaları yapacağını ve uluslararası birliklere katılacağını bildirdi.

Çok yönlü üretim yapılacak

Raylı sistem altyapısının bakımı, onarımı, yenilenmesi ve yapımı için gerekli çeken ve çekilen araçların da artık TÜRASAŞ tarafından üretileceğini vurgulayan Bakan Karaismailoğlu, "TÜRASAŞ'ın kurulması ve demiryollarının yerleştirilmesi noktasında büyük öneme sahip 3 firmamızın birleştirilmesi ile milli demiryolu sanayimiz çok daha hızlı gelişecek. Milli ve yerli yüksek hızlı tren gibi hedeflerimize de çok daha hızlı bir şekilde ulaşacağız" dedi. Karaismailoğlu, milli ve yerli YHT ile ilgili çalışmaların daha önce 3 firma arasında

kurulan koordinasyonla yürütüldüğünü anımsatarak, her firmanın milli YHT'nin aynı bir bölümüyle ilgili çalışma yaptığını hatırlattı. 'Ana statü'sü belirlenen TÜRASAŞ'ın yönetim organizasyonunu bir an önce kuracaklarının altını çizen Karaismailoğlu, "Böylece Milli Yüksek Hızlı Trenimizi üretecek TÜRASAŞ, yapım çalışmalarını hızlandıracak. TÜRASAŞ ile Milli Yüksek Hızlı Trenimizi üretmekle kalmayacağız. İnaniyorum ki, en yakın zamanda da bölgenin en önemli üreticilerinden biri olacağız" dedi.

Kömür işletmelerinde işçi maliyetine destek

YERALTI kömür işletmelerinde işçi maliyetlerine uygulanacak desteğe ilişkin usul ve esasların belirlendiği, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Maden ve Petrol İşleri Genel Müdürlüğü'nün konuya ilişkin tebliği, Resmi Gazete'de yayımlandı. Tebliğe göre işletmecinin, yeraltı kömür işletmelerinde meydana gelen maliyet artışlarının karşılanması amacıyla verilecek destekten yararlanabilmesi için 11 Eylül 2014 tarihi itibarıyla yeraltındaki maden işlerinde faaliyet gösteren kamu kurum ve kuruluşlarının yeraltındaki maden işlerine ilişkin 4735 sayılı kanun kapsamında devam eden sözleşmelere göre ve 3213 sayılı kanun kapsamındaki rödovans sözleşmesiyle çalışan olması gerekiyor. Bununla birlikte işletmecinin linyit veya taş kömürü ruhsat sahasında yeraltı işletme yöntemiyle üretim veya hazırlık yapıyor olması şartı aranıyor.



Maske kumaşında gümrük tarifesini düzenlemesi

İSTATİSTİK Pozisyonlarına Bölünmüş Türk Gümrük Tarife Cetvelinde Değişiklik Yapılmasına İlişkin Karar ile İthalat Rejimi Kararına Ek Karara ilişkin Cumhurbaşkanlığı Kararı, Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Söz konusu kararla gümrük uygulamalarının daha sağlıklı yürütülmesini teminen maske yapımında kullanılan ve ihracı kayda alınan 'meltblown kumaş' ve diğer benzer kumaşların sınıflandırıldığı dokunmamış mensucatın tarife pozisyonu yeniden düzenlendi. Düzenleme İthalat Rejimi Kararı'na da yansıtıldı.

İçten yanmalı motorlar yönetmeliğinde değişiklik

SANAYİ ve Teknoloji Bakanlığı'nın, 'Karayolu Dışında Kullanılan Hareketli Makinalara Takılan İçten Yanmalı Motorlardan Çıkan Gaz ve Parçacık Halindeki Kirlenici Emisyonlara Karşı Alınacak Tedbirlerle İlgili Tip Onayı Yönetmeliği'nde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik'i Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

DONANIM İMALATÇISI TALEBİ

Yönetmelik, insan sağlığı ve çevrenin korunması için karayolu dışında kullanılan hareketli makinalara takılan motorlardan çıkan gaz ve parçacık halindeki kirlenici emisyonlara karşı alınacak tedbirler kapsamında, bu motorların belgelendirilmesine

(AT tip onayı belgesi verilmesi) ilişkin esasları düzenliyor. Buna göre, orijinal donanım imalatçısının talebi üzerine muhtemel patlayıcı ortamlarda kullanılacak yol dışı hareketli makinalara monte edilmek amacıyla tasarlanmış motorların, 'Faz IIIA' emisyon sınır değerlerini karşılaması kaydıyla piyasaya arzına izin verilebilecek.



Pamuk hasadı için muafiyet

Yönetmeliğin muafiyet hükümleri de düzenlendi. Buna göre Bakanlık, pamuk hasat makinalarına takılan motorlar için yönetmelikte belirtilen en son emisyon sınır değerlerini uygulamayabilecek. Pamuk hasat makinaları için en son emisyon sınır seviyesi 'Faz IIIA' olarak belirlendi.

uyumsoft 24.YIL

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

uyum CRM

ekoTicari

ekoHR

e'UYUM

Banka Bakiyem

ekoCari

3 AY ÜCRETSİZ!

www.uyumsoft.com [facebook.com/uyumsoft](https://www.facebook.com/uyumsoft)

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/29frm04.html** adresini ziyaret etmeniz yeterli.

200 ŞİRKET İFLAS AÇIKLADI

ABD petrol endüstrisi ağır yaralı

Küresel salgın sebebiyle petrol talebinde yaşanan çöküş, dünyanın en büyük üreticisi ABD'deki firmalara ağır hasar verdi. Uluslararası hukuk firması Haynes and Boone'un raporuna göre, ABD petrol sektöründe iflasını açıklayan şirketlerin sayısı 200'ü aştı.

COVID-19 salgını sebebiyle dünya genelinde talebin çökmesi, ardından mart ayında Suudi Arabistan'ın başını çektiği OPEC ile Rusya arasında restleşme yaşanması, petrol piyasalarında sert dalgalanmalara sebep oldu. Restleşmenin, mayıs ayından itibaren başlayan üretim kısıntısı anlaşması ile neticelenmesi ise petrol fiyatlarını yeniden yukarı doğru hareketlendirdi. Ancak geçtiğimiz beş aydaki sert dalgalı süreç ve ham petrol fiyatlarının son 20 yılın düşük seviyelerini görmesi, dünyanın en

büyük petrol üreticisi ABD'de yüzlerce şirketi iflas noktasına getirdi.

REKOR BORÇLANMA

Merkezi Teksas'ta bulunan uluslararası hukuk firması Haynes and Boone'un raporuna göre, yılın ilk çeyreği itibarıyla ABD petrol sektöründe iflasını açıklayan şirketlerin sayısı 200'ü aştı. Rapora göre, aynı dönemde ABD petrol endüstrisindeki firmaların toplam borcu yaklaşık 130 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. ABD'nin Teksas eyaleti, ilk çeyrekte 98 şirketle ülkenin en çok

iflas açıklayan petrol firmasına sahip bölgesi olarak öne çıkıyor. Bunu, iflasını açıklayan 12 şirketle Colorado, 11 şirketle Louisiana, 10 şirketle New York ve 6'şar şirketle Oklahoma ile California eyaletleri takip etti.

170 ŞİRKET SINIRDA

Norveç merkezli bağımsız enerji araştırma kuruluşu Rystad Energy'nin raporunda ise petrol fiyatlarının tekrar ortalama 30 dolar seviyesinde seyretmesi durumunda, gelecek yıl ABD'de 170 şirketin daha iflas edebileceği uyarısında bulunuldu.

Rapora göre, ABD'de petrol ve doğalgaz üreten şirketlerin sayısı 9 bini aşıyor. Çoğu aileler tarafından işletilen bu küçük firmalar, düşük petrol fiyatlarına karşı en savunmasız şirketler arasında yer alıyor. Dolayısıyla petrol kuyularını kapatırlarsa tekrar açmaları çok mümkün görünmüyor.



Petrol sondaj kulesinde büyük düşüş

Houston Üniversitesi Enerji Ekonomisti Ed Hirs, bankalar ve yatırımcılardan yeni kredi çıkmamasının da yaşanan zor süreçte etkili olduğunu söyledi. ABD'li şirketlerin salgından önce sondaj programlarını önemli ölçüde azalttığını belirten Hirs, "Yaklaşık 70 bin çalışanın işini kaybettiği tahmin ediliyor" dedi.

Hirs, ABD petrol endüstrisinin görünümünü ve kısa dönem ham petrol üretimine ilişkin gösterge kabul edilen petrol sondaj kulesi sayısının 9 hafta üst üste düşüş yaşadığını söyledi. Hirs, kulelerin bu dönemde 425 adet azaldığını ve 9-15 Mayıs haftasında 258'e gerileyerek Temmuz 2009'dan bu yana en düşük seviyesini kaydettiğini de aktardı. Sadece petrol sondaj kulesi sayısındaki düşüş nedeniyle ABD petrol sektörünün 60 milyar dolardan fazla zarar ettiğini belirten Hirs, "Petrolün varil fiyatının yeniden 30 doların altında kalması durumunda sektörde aylık 24 milyar dolardan fazla kayıp öngörülmüyor. Sadece Teksas eyaletinin ekonomik zararı günlük 135 milyon dolardan fazla" dedi.

2014-2016 krizinde ne olmuştu?

Petrol fiyatlarının 2014-2016 yıllarında 115 dolardan 30 doların altına düştüğü dönemde, ABD'de 250'den fazla petrol firması iflas etti. Yaklaşık 300 bin çalışan işini kaybetti ve 250 milyar dolardan fazla yatırım yok oldu. Yatırım harcamalarında kısıtlamaya giden ve bulut teknolojisiyle yapay zeka gibi yenilikleri uygulamaya başlayan ABD, Kasım 2018'de Suudi Arabistan ve Rusya'yı geride bırakarak dünyanın en büyük ham petrol üreticisi oldu.



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

Uluslararası emtia piyasaları



Güncel Haftalık Yıllık

Değişim %

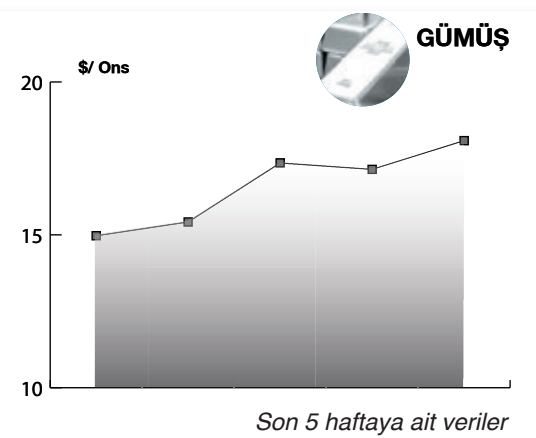
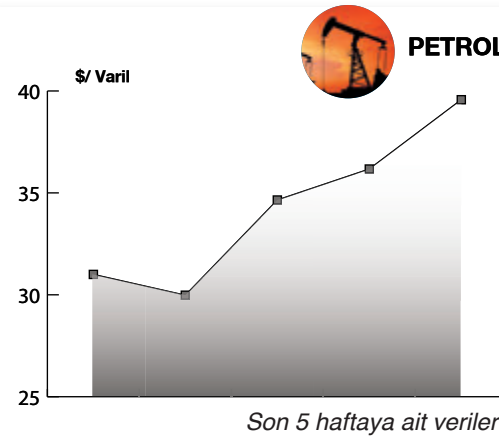
ENERJİ				
	Petrol (Brent, \$/Varil)	39.57	9.4	-37.5
	Doğalgaz (Henry Hub, \$ /MMBtu)	1.79	0.0	-23.5
	Doğalgaz (\$/1000 m3)	63.3		
	Kömür (\$/Ton)	57.0	-0.5	-24.3

METALLER				
	Altın(\$/Ons)	1727	0.9	28.9
	Gümüş (\$/Ons)	18.1	5.4	20.5
	Platin (\$/Ons)	847	0.8	5.0
	Bakır(\$/Ton)	5463	2.3	-5.4
	Alüminyum (\$/Ton)	1547	1.8	-12.3
	İnşaat Çeliği(Çin, \$/Ton)	501	0.6	-19.7
	Demir Cevheri (\$/Ton)	100.3	-0.2	2.5
	Kurşun (\$/Ton)	1663	0.2	-9.8
	Kalay (\$/Ton)	16010	2.7	-17.2
	Çinko (\$/Ton)	2025	2.6	-22.5
	Nikel (\$/Ton)	12680	3.4	9.9

TARIM ÜRÜNLERİ				
	Buğday (\$/Ton)	184	-2.1	2.8
	Mısır (\$/Bushel)	3.23	0.9	-22.4
	Mısır (\$/Ton)	132		
	Pamuk (\$/Lb)	0.6	3.4	-9.1
	Pamuk (\$/Ton)	1323		
	Kakao (GBP/Ton)	1901	-2.4	5.7
	Kahve (\$/Lb)	0.98	-6.7	-3.0
	Kahve (\$/Ton)	2161		
	Şeker (\$/lb)	0.11	0.0	-15.4
	Şeker (\$/Ton)	243		
	Palmye Yağı (\$/Ton)	566	9.9	17.7

Veriler 2 Haziran 2020 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler

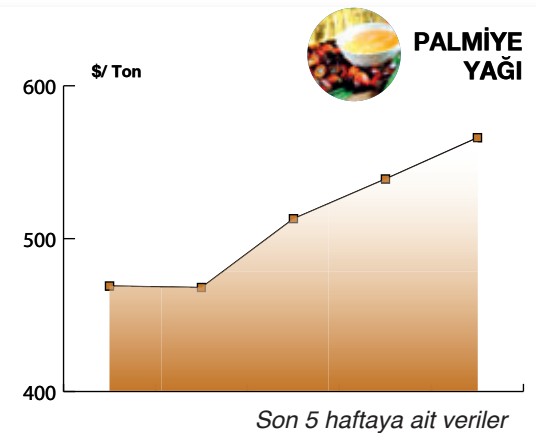
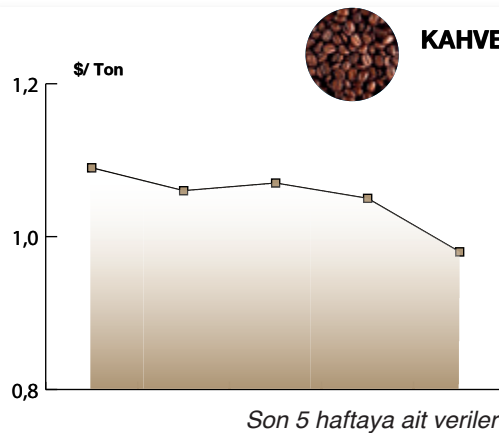


İlave üretim kısıntısı bekleniyor

Temmuz ve ağustos aylarında 9.7 milyon varil günlük ilave kısıntıya gitmek üzere OPEC+Rusya'nın toplantı yapacağı haberi, Brent petrolü son 2.5 ayın en yüksek seviyesine ulaştırdı. Birçok ülkede kısıtlamaların kaldırılması ve Çin'de toparlanmanın devam etmesi, bu artıştaki bir diğer önemli etken.

Altın ile fark kapanıyor

Gümüş fiyatları, yukarı yönlü hareketine devam ediyor. Altın gibi güvenli liman ve yatırım aracı olmasının yanında endüstriyel metal özelliği de gümüşe olan talebi artırdı. Toplam gümüş talebinin yüzde 50'si endüstriyel kullanım, yüzde 30'u kuyumculuk ve kalanı da yatırım amaçlı.



İşsizlik ve evden çalışma talebi düşürdü

Ofis dışı çalışmanın artması, seyahatlerin azalması ve artan işsizlik kalve talebini düşürdü. Talebin bu yıl dünyada yüzde 1'e yakın, ABD'de yüzde 2 düşmesi bekleniyor. AB ülkelerinde ise işsizlik desteklerinin yüksek olması nedeniyle tüketimin geçen yıl ile aynı düzeyde olması öngörülmüyor.

Malezya ile Hindistan ilişkileri belirleyici

Malezya ile Hindistan arasındaki ticaretin yeniden başlaması palmye yağı fiyatlarına olumlu yansıdı. Mayıs ayının ilk haftasına göre fiyatlar yüzde 20 arttı. Hindistan'ın 2020 yılı ilk dört aylık ithalatı yüzde 50 düştü. Ancak ilişkilerin yeniden başlaması ile Hindistan, Malezya'dan 200 bin ton palmye yağı ithal etti.

Türkiye'nin girişimcilerinde iş var!

Geçen hafta girişimcilik adına Türkiye'ye pek yakışan bir gelişme oldu. Mobil oyun pazarında Türkiye'nin marka girişimi Peak, Amerikalı küresel dev şirket Zynga'ya rekor fiyatla satıldı. Böylelikle, Türkiye'nin ilk unicorn'u da doğmuş oldu.

Biliyorsunuz unicorn, mitolojik bir varlık olan tek boynuzlu atlara verilen bir isim. Değeri bir milyar doları aşan startup'lara bu mitolojik varlığın adı veriliyor. Bir mucize olduğuna atfen...

İşte, şimdi yıllar sonra bizde de bir mucize gerçekleşti; Amerikalıların çuvala para vererek satın aldıkları bir unicorn ortaya çıkardık...

★★★

Girişimcilik, önümüzdeki yıllarda Türkiye ekonomisinin esas itici gücü olacak. Hammadde kaynakları sınırlı Türkiye'nin ekonomisini giderek daha fazla girişimciler, hızla büyüyüp serpilip bugünün küçük şirketleri, startup'ları sırtlayacak...

Girişimciliğin ve girişimcilerin bazı ortak özellikleri var. Modern tarihçiliğin ve sosyolojinin olduğu gibi iktisatın da öncülerinden kabul edilen 14. yüzyıl düşünürü ve devlet adamı İbn-i Haldun girişimcinin portresini sadece dört kelime ile çiziyor:



"Husumete kadir, hesap-kitapta mahir..."

Büyük bilginin 700 yıl önce yaptığı bu tanım bugün de geçerli...

Tabii, İbn-i Haldun yüzyıllar öncesinden seslenirken, 'husumet' kelimesini bugünkü anlamıyla 'hasımlık' veya 'düşmanlık' anlamında değil, 'cüret', 'cesaret' anlamında, rekabet kararlılığı anlamında kullandığını da hemen hatırlatalım...

İbn-i Haldun'dan yüzyıllar sonra, geçen yüzyılın en büyük ekonomistlerinden, Batı'da 'iktisadın peygamberi' olarak anılan John Maynard Keynes, farklı sözcüklerle

aynı noktayı vurguluyor:

"Kapitalizmin temelinde kendiliğinden gelen bir cesaret duygusu, bir gözü karalık ve eser yaratma güdüsü vardır. Eğer işteki şevk ve heyecan sönürse ve spontane iyimserlik yok olursa, girişimci kararlarını matematik beklentilere göre verir. Bunun sonu ise şirketin hayatiyetini kaybetmesi ve ölmesidir."

★★★

Şunu da belirtmekte yarar var 'girişimcilik' esas olarak bir ruh halidir.

Girişimcilik için illa bir işin ya da bir varlığın mülkiyetine sahip olmak gerekmez.

Bugün profesyonel yöneticilerin de 'girişimci' özelliklerine sahip olması bekleniyor.

Bundan 30-40 yıl önce profesyonel yöneticilerin patronun veya yönetim kurulunun belirlediği hedeflere ulaşması ve belirlenen stratejiyi uygulaması yeterli sayılıyordu. Bugün ise yöneticilerden girişimci niteliklerinin ağır basması isteniyor. Yeni pazarların keşfedilmesi ve yeni ürünlerin geliştirilmesi gibi görevleri de artık profesyonellerin yerine getirmesi bekleniyor.

Bu nedenle profesyonellerin bir bölümü rutin işler ve geleneksel idarecilik alanlarındaki yetkilerinin bir bölümünü aslarına devrederek, bir patron gibi işi geliştirme amacına odaklanıyor.

Belki de biraz da bu yüzden, girişimcilik yeteneklerini geliştiren profesyonel yöneticiler, zirvedeki görevlerini kaybettiklerinde kendi işlerini kurabilmekte yeni istihdam imkanları yaratabiliyor.

★★★

Tamam, bir unicorn çıkardık diye kendimizi dev aynasında görmeyelim. Sonuçta 2020 yılındayız. Bizden önce unicorn çıkaran başka ülkeler de oldu. Bugün 25 ülkenin



'tekboynuzu' var. Ama şimdi artık bizim de var. Havalara girmeyelim ama yaptığımız işin değerini de bilelim. Olduğu yerde, kocaman kocaman eleştirilerde bulunup, hareket

etmeyenlerden olmayalım. Onun yerine hedefi büyütelim, çıtayı biraz daha yukarıya koyalım. Dünyada 3'ten fazla unicorn'u olan 6 ülke var: ABD, Çin, Hindistan, İngiltere, Almanya ve Güney Kore... Yeni katıldık kervana ama bu gruba girmek için hiçbir şeyimiz eksik değil. Türk girişimcilerinde iş var! Özellikle çağı yakalayıp, hayata dokunabilenlerde...



Özel sektörün tekelinde değil

Nasıl girişimcilik sadece şirket sahipleri değil, yöneticiler ve çalışanlar açısından da bugün geçer akçe ise 'girişimci ruh' sadece özel sektörün tekelinde değil. Bugünün dünyasında siyasal ve sosyal hayatın her alanında girişimciliğe ihtiyaç var. Muhtardan valiye kadar her kamu yöneticisinin girişimci yeteneklere ve niteliklere sahip olması Türkiye'yi farklı ufuklara taşıyacaktır. Keza toplumda giderek ağırlıkları artan sivil toplum kuruluşlarının devlet ve piyasa ile bir kalkınma sacayağı oluşturmalarının yolu da yine girişimcilikten geçiyor. Sadece kendi üyelerinin haklarını kollayan sivil toplum kuruluşları artık eskisi kadar makbul değil...

İç girişimciliğe milyonlarca dolar harcanyor

Tabii, bir şirkette 'girişimci' ruhu taşıma imtiyazı sadece patrona ve üst yöneticide değil... Şirket içi çalışanların girişimci özellikler göstererek ürün, hizmet ya da süreçlerde yenilik ortaya koymasına 'iç girişimcilik' deniyor. İç girişimcilik, çalışanları öncelikle hayal etmeye, düşünmeye ve tabii sonrasında da harekete geçmeye teşvik ediyor. Bugün dünyada koca koca holdingler, dev şirketler bu iç girişimciliği hareket geçirmek için çeşitli ödül ve teşvik mekanizmaları geliştirerek, bu alana milyonlarca dolar harcıyor. Hiç şüphesiz, şirket içi girişimciliğin serpilip gelişmesi için işyerinde demokratik bir ortamın hakim olması gerektiğini söylemeye bile hacet yok. Tabii, adil bir ödüllendirme sisteminin de...

GERMANY
AT ITS
BEST



NORDRHEIN-WESTFALEN



BUSINESS
AT ITS
BEST

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

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



NRW.INVEST
GERMANY



Girişimcinin 3 niteliği

Gerek yıllar içerisinde süzülüp gelen, gerekse bugün konunun uzmanları tarafından yapılan tanımlar girişimcinin başlıca şu üç niteliğini öne çıkarıyor:

■ Girişimci, bir işi herkesten önce ve

'ilk' yapmayı ve bir sorunu çözüme ulaştırmayı amaçlayan kişidir.

■ Başarıya odaklandığında, girişimci tuttuğunu bırakmaz, nihai hedefine adeta yapışır. Özgüveni

güçlü olduğu ve kendini tüm benliği ile işine adanmış için dışa dönük ve ataktır.

■ Girişimci, riskleri herkesten daha iyi algılasa bile cesur davranmak gerektiğini bilir.

Sağlığın da SAHA'sı

Savunma sanayi projeleri ile dikkat çeken SAHA İstanbul üyesi firmalar, yeni normale geçiş sürecinde sağlık sektörüne de destek veriyor. Yıkabilen maske filtrelerinden taşınabilir vücut ısı ölçüm aletlerine, portatif dezenfektan ünitelerinden virüsün bulaş riskini azaltan sistemlere kadar onlarca ileri teknoloji ürünü geliştirildi.



İstanbul'da mayıs ayı fiyat hareketliliği

İSTANBUL'da, mayısta bir önceki aya göre perakende fiyatlar yüzde 2.16, toptan fiyatlar yüzde 0.97 arttı. İstanbul Ticaret Odası (İTO), Mayıs 2020 fiyat indekslerini açıkladı. Buna göre, mayısta İstanbul'da, perakende fiyat hareketlerinin göstergesi olan İstanbul Ücretliler Geçinme İndeksi bir önceki aya göre yüzde 2.16, toptan fiyat hareketlerini yansıtan Toptan Eşya Fiyatları İndeksi ise yüzde 0.97 arttı.

Bir önceki yılın aynı ayına göre artış oranı İTO'nun 1995 bazlı Ücretliler Geçinme İndeksi'nde yüzde 11.79, Toptan Eşya Fiyatları İndeksi'nde ise yüzde 6.83 olarak gerçekleşti.

SEKTÖREL BAZDA DEĞİŞİM ORANLARI

Mayıs 2020'de perakende fiyatlarda bir önceki aya göre, ulaştırma harcamalarında yüzde 9.39, giyim harcamalarında yüzde 7.77, diğer harcamalar grubunda yüzde 3.61, konut harcamalarında yüzde 2.70, sağlık ve kişisel bakım harcamalarında yüzde 0.99, ev eşyası harcamalarında yüzde 0.85, gıda harcamalarında yüzde 0.81 ve kültür, eğitim ve eğlence harcamalarında yüzde 0.17 artış yaşandı.

Mayısta toptan fiyatlar ise bir önceki aya göre, kimyevi maddeler grubunda yüzde 21.06, yakacak ve enerji maddeleri grubunda yüzde 1.61 ve mensucat grubunda yüzde 0.45 arttı. Aynı dönemde madenler grubunda yüzde 1.00, inşaat malzemeleri grubunda yüzde 0.75, işlenmemiş maddeler grubunda yüzde 0.72 ve gıda maddeleri grubunda yüzde 0.48 azalış kaydedildi.

SAHA İstanbul, yeni tip koronavirüs (Covid-19) salgını sürecinde sağlık sektörüne verdiği desteği yeni normale geçişte de sürdürüyor. Yerli kaynaklarla ventilatör üretimine destek veren SAHA İstanbul üyeleriyle birlikte yeni normale geçiş sürecinde de virüsten korunmayı sağlayacak birçok inovatif ürün geliştirdi.

MİLLİ BİRLİK RUHU

Savunma, havacılık ve uzay endüstrisine yönelik

üretim gerçekleştiren SAHA İstanbul üyesi sanayicilerin bu süreçte milli birlik ve beraberlik ruhuyla sağlık alanında üretimlere imza attığını belirten SAHA İstanbul Genel Sekreteri İlhami Keleş, "SAHA İstanbul firmaları, salgın sırasındaki ihtiyaçların karşılanması için yeni normale geçerken ihtiyaç duyulabilecek ürünleri de geliştirdi. SAHA İstanbul, bu sürecin her aşamasında sanayicilerimizin üretim gücünün, milletimizin yararına kullanılmasını destekleyecek" dedi.

İşte o firmalar ve ürünleri

■ YG Yangın Güvenliği, günlük yaşamın vazgeçilmesine haline gelen maskelere dünyada benzeri olmayan bir form kazandı. Sadece 60 gram ağırlığı olan maske, steril silikon ısıyla kürleşen elastomerden üretiliyor. 0.8 mikron 32 mm çapındaki filtre, 200 santigrat dereceye kadar yıkanabiliyor ve değiştirilebiliyor.

■ OBSS'nin geliştirdiği 'Güvenli Alan' uygulaması, Covid-19 pozitif teşhis konan kişilerin temas ettiği insanların tespit edilerek Sağlık Bakanlığı tarafından sağlık ve rehberlik hizmeti almalarına ve virüsün yayılmasını durdurmaya destek



olmayı amaçlıyor.

■ Seesens Elektronik tarafından geliştirilen 'GermBuster aerosol' filtreleme cihazı, dış hekimlerinin güven içinde çalışmasına olanak sağlıyor.

■ ERPA İletişim ve Elektronik, vücut ısını termal ölçme sistemi geliştirdi.

■ Gersan Elektrik, dokunulduğunda riski oluşturan ve tedirgin eden AVM'lerde, hastanelerde, otellerde, restoran ve lokantalarda, havaalanlarında, marketler, perakende mağazalarında, bireysel ev ve ofislerdeki yürüyen merdiven küpeşelerini



virüsten arındıran güvenli bir sistem geliştirdi.

■ DAİ, özellikle kapalı ve alan giriş ve çıkışlarında virüslerden korunmak için tasarlanmış ileri teknolojiye sahip bir dezenfekte ünitesi

geliştirdi

■ Yazkar Klima, raylı sistem ve otomotiv toplu taşıma araçları için 'Covid-19 Virüs Dezenfeksiyon Sistemi' geliştirdi.

■ Makina ve Kimya Endüstrisi Kurumu'nun (MKEK) Maksam Makina ve Maske Fabrikası'nda da sağlık çalışanları için koruyucu ekipmanlar üretildi.



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.



İSTANBUL TİCARET ODASI 1882

444 0 486

ito.org.tr

in

whatsapp

f

@

/itokurumsal



Bankalarca ticari müşterilerden alınabilecek ücretler

Bankalarca Ticari Müşterilerden Alınabilecek Ücretlere İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında 2020/4 sayılı Tebliğ'in amacı; bankaların ticari müşterileri ile gerçekleştireceği işlemlerde öngörülebilirliğin ve şeffaflığın artırılması, kavram ve terim birliğinin sağlanması ve aşırı ücretlendirmenin önlenmesi için sunulan ürün veya hizmetler karşılığ alınabilecek ücretlerin tür ve nitelikleri ile azami miktar ya da oranlarını ve bunlara ilişkin usul ve esasları belirlemektir. (29 Mart 2020 gün ve 31083 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 2020/11 sayılı tebliğ)

Konuya ilişkin tebliğin 5'inci maddesi gereği olarak; ticari müşterilerden alınabilecek ücretlere ilişkin azami tarife ve diğer güncel bilgiler internet sitelerinde açık, anlaşılır ve kolay erişilebilir bir şekilde bankalara ilan edilecektir. Bu bağlamda ilan edilen bilgilerde değişiklik olması halinde değişikliğin yapıldığı tarihe de yer verilerek internet sitesi güncellenecektir. Şöyle ki:

1. Bankaların ücretlere ilişkin bilgileri, toplu olarak erişilebilecek şekilde internet sitesinde Türkiye Bankalar Birliği ve Türkiye Katılım Bankaları Birliği'nce yayımlanacak. İlan edilen bilgilerde değişiklik olması halinde, değişikliğin yapıldığı tarihe de yer verilerek internet sitesi güncellenecek.

2. Bu tebliğ ile azami sınır getirilmiş ücretler hariç olmak üzere ticari müşterilerden alınabilecek ücretlere ilişkin azami tarifelerde değişiklik olması halinde, söz konusu değişiklikler uygulamaya konulmadan önce Merkez Bankası'nca belirlenecek esaslar çerçevesinde Merkez Bankası'na bildirilecek. Bildirilen azami tarifelerin üzerinde herhangi bir ücret tahsil edilemeyecek.

3. Bu tebliğin ekinde yer alan kategoriler kapsamındaki özel ürün ve hizmetler ile söz konusu kategoriler dışındaki ürün ve hizmetler karşılığında alınabilecek ücretlerden niteliği gereği genele ilan edilebilir olmayıp müşteriye/işleme özgü belirlenen ücretler Merkez Bankası'nca uygun görülmesi halinde birinci, ikinci ve üçüncü fıkralar kapsamındaki ilan ve bildirim yükümlülüklerinden istisna tutulabilir.

4. Ticari müşterilerle yapılacak sözleşmelerde, sözleşme kapsamında sunulacak ürün ve hizmetler karşılığında tahsil edilecek ücret kalemlerinin adı ve tanımı ile azami ve varsa asgari tarifelerini içerecek şekilde bilgilendirme formu hazırlanmak zorundadır. Bilgilendirme formu sözleşmenin ayrılmaz bir parçasıdır. Bilgilendirme formu ticari müşteriye, yazılı olarak veya kalıcı veri saklayıcısı yoluyla iletilecek.

5. Bankaca bir ürün veya hizmetin sunulmasından önce ticari müşteriye tahsil edilecek ücret tutarına ilişkin işlemin gerçekleştirildiği kanalın yapısına uygun yöntem ve araçlarla bilgi verilmesi şart. Bu işlemlerin şubede gerçekleştirilmesi halinde bilgilendirme yükümlülüğünün yerine getirilmesi için işlem sonrasında verilen dekont veya işlem fişinin ticari müşteriye imzalanmış olması yeterli. Belli bir süre boyunca aynı ücretin uygulanacağı standart nitelikteki ürün ve hizmetler karşılığında alınacak ücretler için bahse konu bilgilendirmenin yalnızca ilk ürün ve hizmetin sunulmasından önce yapılması yeterli olup bu süre içerisinde ürün ve hizmetlerin sunulmasından önce ayrıca bildirimde bulunma şartı aranmaz.

6. İşlem fişi üzerinde ücret bilgisine açıkça yer verilir. İşlem anında verilecek işlem fişi, ekstre, sözleşme ve bilgilendirmeye ilişkin diğer evrak ayrıca ücretlendirilemez, ancak üçüncü kişilere ödenen tutarlar tahsil edilebilir.

7. Bankada hesabı bulunmayan ticari müşterilerce gerçekleştirilen işlemlerde, ücrete ilişkin bilgilendirme işlemin yapıldığı kanala uygun bir şekilde işlem anında yapılır. Bu işlemlerin şubede gerçekleştirilmesi halinde bilgilendirme yükümlülüğünün yerine getirilmesi için işlem sonrasında verilen dekont veya işlem fişinin müşteriye imzalanmış olması yeterli.

8. Bankalar ticari müşterilerin onayını almadan yaptığı bildirimlerden ücret alamaz. Ticari müşterinin onayı alınarak yapılan bildirimler için alınacak ücret, üçüncü kişilere ödenen tutarı aşamaz. İlgili mevzuat gereği belirli bir şekilde yapılması zorunlu olan bildirim ve işlemlerden maliyetleri kadar ücret alınabilir.

9. Ticari müşterinin bilgilendirilmesine ilişkin yükümlülüklerin yerine getirildiği hususuna ispat yükü bankalara aittir.

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAĞIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Doç. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

Genel Yayın Yönetmeni Tamer Çerçi	Basın ve Yayınlar Müdürü Şükrullah Dolu	Sorumlu 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, Talay Emil**

www.itohaber.com
İlker Başöz, Hamit Eteevrans

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

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

ABONELİK:

Yıllık abone bedeli yurtiçi ve KKTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirkeci 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: 05.06.2020

İSTANBUL TİCARET ODASI / www.ito.org.tr

Adres: Reşadiye Cad. 34112 Eminönü / Fatih - İstanbul

İTO Çağrı Merkezi: 0212 444 04 86 / Santral: 0212 455 60 00

İSTANBUL TİCARET GAZETESİ / www.istanbulticaret.org.tr

Tel: 0212 455 61 23

Baskı: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza

No:11 A/41 Yenibosna / Bahçelievler/Tel: 0212 454 30 00



YENİ EKONOMİ

Doç. Dr. Nurullah Gür

Türkiye G20'yi solladı

Türkiye, 2020'nin ilk çeyreğinde yıllık bazda yüzde 4.5 oranında büyüyerek G20 ülkeleri arasında en hızlı büyüme performansı gösteren oldu. Çin'den ABD'ye, Güney Kore'den Almanya'ya kadar neredeyse bütün G20 ülkeleri yılın ilk üç ayında yıllık bazda ve/veya bir önceki çeyreğe kıyasla negatif büyüme yaşadı. Aslında Avrupa ve Amerika kıtasındaki ülkeler için koronavirüsün ekonomiye ciddi ölçüde yansımaları ikinci çeyrekte görülmeye başladı. Ancak, koronavirüsün gölgesi bile birçok ekonomiyi ilk çeyrekten yere sermeye yetti.

Yılın ilk çeyreği, 2020'nin geneline dair bir ipucu vermeyecek. Yılın ilk üç ayındaki performans, normal şartlarda diğer aylara yönelik ilk sinyalleri vermesi bakımından önemli kabul edilir. Ancak, koronavirüs salgınınun ekonomik koşullarda meydana getirdiği zorluklardan dolayı bu yıl diğerlerinden farklı olacak. Yine de bu pozitif büyüme iki açıdan değerli. Birincisi, diğer ülkelere kıyasla daha moralli olacağız. Psikoloji, ekonomide her zaman için önemli. İkincisi, yılın ilk çeyreğinde yakalanan performans, gelecek çeyreklerde gelmesi kuvvetle muhtemel negatif büyüme rakamlarını belli ölçülerde törpüleyerek böylesi şok edici bir yılı makul sayılabilecek bir büyüme rakamı ile kapatmamıza yardımcı olabilir.

Diğer G20 ülkeleri için de geçerli olacağı üzere, Türkiye ekonomisi yılın ikinci çeyreğinde sert bir daralma yaşayacak. Nisan ayı, koronavirüs salgını ile mücadele etmek için uygulamaya sokulan karantina, sokağa çıkma yasağı ve bazı işyerlerinin kapalı kalması gibi çeşitli sosyal izolasyon önlemlerinin en sıkı şekilde uygulandığı zirve dönemdir. Ekonomik aktivitenin dibi gördüğü ay, büyük ihtimalle nisan olacak.

Nisandan sonra yavaş da olsa bir toparlanma başladı. Öncü göstergelerde de bu durum kendini hissettiriyor. ISO İmalat PMI Endeksi, mayısta bir önceki aya göre 7.5 puanlık bir artış kaydederek 40.9 seviyesine yükseldi. Bloomberg HT Tüketici Güven Endeksi, mayıs ayında yüzde 12.44 oranında toparlanma yaşadı. Bu kıpırdanma, ikinci çeyrek daralmasını belli ölçülerde yumuşatacak. Ancak, negatif büyüme kaçınılmaz.

Normalleşme adımlarının atılmasıyla birlikte üçüncü çeyrekte büyüme rakamlarının biraz daha iyi gelmesi bekleniyor. Yine de ekonominin toparlanmasını konuşmak için henüz çok erken. Yeni normalle eskiyi karşılaştırmak çok doğru değil. Yaz aylarında ekonomik aktivitenin sıcaklığı biraz artacak ama tam olarak ısınmayacak. Salgının sonbahar aylarında izleyeceği seyre göre belki bazı sosyal izolasyon önlemleri tekrardan sıklaştırılabilir. Salgının ilk dalgasında elde edilen deneyim, hastalıkla mücadele konusunda daha hazırlıklı olmamızı sağlayacak. Bu, ekonomi açısından da önemli bir kazanım olacak. Salgınla mücadelede şimdiye kadar gösterdiğimiz başarılı performans önümüzdeki aylara da taşıyabilirsek, Türkiye G20 ülkeleri arasında pozitif ayrılmaya devam eder.

Şirketlerimizin diğer G20 ülkelerindeki şirketlere kıyasla belki finansal açıdan olmasa da zorluklarla mücadele etme ve yeni süreçlere kendini adapte etme becerisi anlamında bazı kritik avantajlara sahip olduklarını düşünüyorum. 2020'yi ne kadar az hasarla atlatabilirsek, Türkiye'nin koronavirüs sonrası süreçte G20 ülkeleri arasındaki ekonomik ve siyasi ağırlığını kayda değer oranlarda artırma ihtimali o kadar yükselir.



PANDEMİ İSTANBUL ŞİRKETLERİNİ DURDURMADI

Online belge sayısı YÜZDE 47 ARTTI



Pandemi döneminde İstanbul Ticaret Odası'ndan online verilen faaliyet belgesi sayısı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 46.5 arttı.



Firmalar, 326 bin 20 dış ticaret belgesi, 105 bin 888 faaliyet belgesi, 1.871 iş makinası tescili ve 768 kapasite raporu için İTO'ya müracaat etti.



İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "İlk rakamlar, eğer rehavete kapılmazsak, pandemi sonrası en iyi çıkışı yapacak gücü topladığımızı gösteriyor" dedi.



İSTANBULLU şirketler 'ticari belge' başvurularına Covid-19 molası vermedi. İstanbul Ticaret Odası (İTO) üyesi firmalar, Türkiye'de ilk koronavirüs (Covid-19) vakasının görüldüğü 11 Mart'tan 21 Mayıs'a kadar A.TR dolaşım belgesi ve menşe şahadetnamesi dahil 326 bin 20 dış ticaret belgesi, 105 bin 888 faaliyet belgesi, 21 bin 726 ticaret sicil gazetesini sureti ve 1.871 iş makinası tescili için İTO'ya müracaat etti.

1.5 MİLYON ZİYARETÇİ

Türkiye'de ilk Covid-19 vakasının görüldüğünün ardından İTO'nun üyelerine yaptığı 'online mesafede' kalma çağrısı da önemli bir karşılık buldu. Hükümetin iş dünyasına yönelik tedbirlerinin de anlık olarak duyurulduğu

ito.org.tr'yi pandemi sürecinde 1 milyon 523 bin 577 kişi ziyaret etti. 416 bin işletmenin üye olduğu İTO'nun Çağrı Merkezi'ne ise 129 bin 40 arama geldi. Firmaların, 11 Mart-21 Mayıs tarihlerinde internet üzerinden aldığı faaliyet belgesi sayısı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 46.5 arttı. Online ticaret sicil gazetesi sureti başvurusundaki artış ise yüzde 52.8 oldu.

548 YABANCI ŞİRKET

Üretim yapan işletmelerin söz konusu dönemde talep ettiği kapasite raporu sayısı 768 olurken, aynı dönemde 4 bin 917 yeni şirketin kuruluşu yapıldı. Yabancı ortaklı kurulan 548 yeni şirket ise 354 milyon lira sermaye taahhüt etti.

EN İYİ ÇIKIŞI YAPACAK GÜCÜ TOPLADIK

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Türk iş dünyasının pandemi korkusuna teslim olmadığını ve onunla mücadele etmeyi tercih ettiğini belirterek, "İlk rakamlar, eğer rehavete kapılmazsak, pandemi sonrası en iyi çıkışı yapacak gücü topladığımızı gösteriyor" dedi. Koronavirüsün faaliyetleri ciddi manada kısıtlayıcı bir etkisi olduğunu söyleyen Avdagiç, "Buna rağmen, İTO olarak üyelerimize sunduğumuz belgelendirme hizmetlerinin pandemide de yoğun çalıştığını söyleyebiliriz. Firmaların belgelendirme müracaatlarındaki yoğunluk, işletmelerin Covid-19 esnasında da birtakım

öncü faaliyet içinde olduklarını gösteriyor" diye konuştu.

Avdagiç, faaliyetlerin devam etmesinde, hükümetin ve İTO'nun, üretimin çarklarının tamamen durmaması yönündeki tercih ve çağrısının etkili olduğunu vurguladı.

Firmaların 11 Mart-21 Mayıs tarihleri arasında internet üzerinden aldığı faaliyet belgesi sayısının, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 46.5 arttığını bildiren Avdagiç, "İTO'nun Covid-19 öncesi online hizmetleri geliştirmek için yaptığı yatırımın bereketini, üyeler birçok hizmeti internet üzerinden kolay ve hızlı bir şekilde alarak görmüş oldu" dedi.

Global satın almalara hazır olalım

Koronavirüsün zayıf bıraktığı küresel marka ve şirketleri Türk sermayesinin satın alması için ortamın müsait hale geldiğini belirten İTO Başkanı Şekib Avdagiç, "Değer katabilecek tüm global satın almalara açık olmak lazım" dedi.

COVID-19'un global marka ve şirket satın almaları için yeni, büyük bir dalga oluşturduğuna dikkat çeken İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "Koronavirüs pandemisi dünya ticaretinde 'pause (durdur)' tuşuna bastıktan sonra şimdi şirket ve marka satın almaları ile birleşmelerin 'play (oynat)' tuşuna basacak gibi görünüyor. Sebebi ister nakde dönmek için olsun, ister şirkete yeni bir yön vermek olsun, dünya genelinde marka el değiştirmeleri yaşanacak. Petro-dolar zenginleri, akbaba fonları ve özellikle Çinli şirketler, Avrupa'da şirket bakıyor. Hava yollarından otellere kadar birçok seçenek masada olabilir. Özellikle moda, lüks sektöründe birçok markanın el değiştireceği haberleri geliyor" dedi.

ALİŞVERİŞİ HIZLANDIRACAK

Avdagiç, Türk sermayesinin de bu yarışta şüphesiz olması gerektiğini vurgulayarak, "Covid-19 küresel değerli marka alışverişini hızlandıracak gibi

görünüyor. Türkiye, Covid sürecinde küresel değerli marka ve şirket satın almada hızlı balık olmalı" dedi.

MARKALARIMIZ KORUNMALI

Uygun fonlarla doğru bir hedef belirlenip harekete geçilebileceğine işaret eden Avdagiç, şöyle konuştu: "Covid-19'un zayıf bıraktığı küresel marka ve şirketleri Türk sermayesinin satın alması için ortam müsait hale geliyor. Önümüzdeki aylarda birçok fırsat doğması bekleniyor. Değer katabilecek tüm global satın almalara açık olmak lazım. Satın almalar konusunda cesur ve sabırlı olmamız lazım. Ama şu kesin ki, global satın almalarda 'daha yüksek seçenek ve daha düşük fiyat' imkanları doğacaktır."

Avdagiç, hem dünyada uygun şartlarla satın alabilecek şirketlerin takip edilmesi hem de Türk markalarının, ucuz bedellerle el değiştirmekten korunması gerektiğini vurguladı.

Bilim Kurulu'na göre çalışma düzeni

○ Sağlık Bakanlığı, Koronavirüs Bilim Kurulu'nun önerileriyle müşterilerle birebir temasta olan sektörlerin alması gereken tedbirleri rehber halinde yayımladı.

○ Yayımlanan yeni 'Salgın Yönetimi ve Çalışma Rehberi'nde her sektör için öncelik sosyal mesafe, hijyen ve maske zorunluluğu oldu.

SAĞLIK Bakanlığı, Koronavirüs Bilim Kurulu'nun önerileriyle Covid-19 sonrası kontrollü normalleşme süreci kapsamında müşterilerle birebir temasta olan sektörlerin alması gereken tedbirleri, rehber halinde yayımladı. Sürekli güncelleme yapılan 'Salgın Yönetimi ve Çalışma Rehberi'nde her sektör için sosyal mesafe, hijyen ve maske zorunluluğuna dikkat çekildi. Rehberde yer alan bazı öneriler şöyle sıralanıyor:



Müge BİBER

AYAKKABI VE ÇANTA SATIŞI

- İş yerlerine misafir alınmamalı.
- Ürün deneme süresi mümkün olduğunca kısa tutulmalı.
- Denenen ürünlere ultraviyole ışınları uygulanmamalı. Avrupa Hastalık Kontrol ve Korunma Merkezi, Amerika Birleşik Devletleri Hastalık Kontrol ve Korunma Merkezi tarafından önerilmeyen bu işlem insan sağlığına zararlı olabilir.
- Ayakkabı denemede kullanılan kolaylaştırıcı aparat (ayakkabı çekeceği) her müşteriden sonra yüzde 70'lik alkol veya 1/100 çamaşır suyu içeren bezle silinerek dezenfekte edilmeli.

BAKKALLAR

- İçeride kalabalık oluşmasını engellemek için dış kapıya içeriye girilmesini engelleyecek basit bir uyarıcı/engelleyici konulmalı. Renkli kordon ya da şerit veya plastik duba gibi bir blokaj materyali bu amaç ile kullanılabilir.

BÜFE, KANTİN VE BAYİLER

- Bahis bayilerinde bahis doldurma işlemi dış mekanda yapılmalı, ortak kullanım amacı ile kalem, broşür vb. materyal bulundurulmamalı.
- Açık ürünlerin paketlenerek satılması, müşterilerin bu ürünlere dokunmasının engellenmesi, mümkünse raflardaki ürünlerin çalışan personel tarafından müşteriye verilmesi sağlanmalı.

GIDA SATIŞ YERLERİ

- Ürünler mümkün olduğunda cam veya tezgâhların arkasında korumaya alınmalı. Ürünlerden uygun olanlar (sebze-meyve gibi) daha önceden farklı miktarlarda paketlenip satışa sunulmalı.
- Paketli olmayan ürünlere müşterinin dokunmaması sağlanmalı. Tek kullanımlık eldivenler kullanarak müşterilere servis yapılmalı. Her müşteriden sonra eldivenler çıkarılmalı ve kapaklı çöp kutusu / çöp torbasına atılmalı.

GIYIM MAĞAZALARI VE TUHAFİYELER

- Deneme kabinleri mümkün olduğu kadar kullanılmamalı, içeride kalma süresi sınırlandırılmalı (10 dakikayı geçmemeli).
- Deneme kabinlerinde kesinlikle maskeler çıkarılmamalı. Her giyim kabinine uyarı yazıları asılmalı.
- Her müşteriden sonra kabin havalandırılarak sık kullanılan yüzeyler uygun şekilde temizlenmeli. Kabinler kullanılmadığı zamanlarda kapı/perdeler açık bırakılmalı ve havalandırmanın sürdürülmesi sağlanmalı. İki kabin fazla

deneme kabini olan iş yerlerinde deneme kabinleri birer atlayarak ve dönüşümlü kullanılmalı. (Örneğin ilk seferde 1, 3, 5, ikinci seferde 2, 4, 6 gibi)

KUYUMCU, BİJUTERİ VE SAATÇİLER

- Ürünler alınmadan önce deneme ve incelemeye muhtaç olduğu için elle temas da yoğundur. İçinde bulunduğumuz süreçte müşteri gereksinimleri mümkün olduğunca telefon ve internet üzerinden karşılanacak hale getirilmeli. İş yerinin görünür bir yerine Covid-19 kapsamında alınması gereken önlemlerle ilgili afişler (el yıkama, maske kullanımı ve iş yeri içinde uyulması gereken kurallar) asılmalı.

OYUNCAK MAĞAZALARI

- Müşteri tarafından incelenip alınmayan raf ürünleri, mümkün olduğu kadar raftaki ürünlerin en altına veya arkasına yerleştirilmeli.
- Mağazalarda çocuklar için oyun-eğlence makineleri varsa bu makineler kullanıma kapatılmalı, çocukların dikkatini dağıtmaması açısından üzeri örtülmeli.

PAZAR YERLERİ

- Tezgâh olmadan yerde satış yapılmamalı.
- Kapalı pazar yerlerinin havalandırılması sağlanmalı.
- Pazar yerlerinde çöpler açıkta bırakılmamalı, kapalı poşetlerle uygun şekilde toplanmalı.

TERZİ VE KURU TEMİZLEMECİLER

Terzi, ayakkabı tadilat işletmeleri ve kuru

temizlemeciler toplum tarafından sıklıkla kullanılan ve ürün temasının yoğun olduğu alanlar. Bu iş yerlerinin küçük olması nedeniyle Covid-19 yayılmasını önlemenin yolu sosyal mesafeye daha fazla dikkat etmekten geçiyor.

TİCARİ TAKSİLER

- Ticari taksilere aynı anda üç kişiden fazla müşteri kabul edilmemeli.
- Ticari taksi şoförleri, kişisel hijyen kurallarına uygun şekilde hareket etmeli ve aracın içinde mutlaka tıbbi maske kullanmalı.
- Temassız ödeme yöntemleri teşvik edilmeli.

KOZMETİK VE PARFÜMERİ

- Özellikle göz kalemi, rimel, ruj ve allık gibi göz, dudak ve yüze uygulanan kozmetik ve makyaj malzemelerinin test ürünleri denenmemeli.
- Parfümler direkt cilde değil, test kağıtlarına uygulanmalı.
- Mağazalarda ürün tanıtımı amaçlı açılacak stantlar önünde sosyal mesafenin korunmasını sağlayacak zemin işaretlemeleri yapılmalı, promosyon amaçlı cilt bakımı ve makyaj uygulamaları yapılmamalı.

AKARYAKIT İSTASYONLARI

- Akaryakıt istasyonu marketlerinde ambalajsız gıda satışı yapan personel tek kullanımlık eldivenler kullanarak servis yapmalı.
- Akaryakıt istasyonlarında mescit bulunması durumunda yayımlanan/yayınlanacak 'Covid-19 kapsamında cami ve mescitlerde alınması gereken önlemler' buralarda da ayrıca uygulanacak.

MARKET VE SÜPERMARKETLER

- Çalışanların iş kıyafetleri günlük olarak değiştirilmeli.
- İçeride sosyal mesafenin korunmasını sağlamak üzere kalabalık olmasını engelleyecek önlemler alınmalı. Reyonlarda bölgesel kalabalık oluşması durumunda müşteriler uyarılmalı.
- Ürünlerden uygun olanlar daha önceden farklı miktarlarda paketlenip satışa sunulmalı.
- Market/süpermarketlerdeki oyuncak ve oyun alanları kapatılmalı.

SERVİS ARAÇLARI

- Mümkünse servisin şoför koltuğu yolculardan uygun malzeme ile ayrılmalı.
- Servise binen yolcular, servise alınma sıralarına göre cam kenarlarından başlanarak, arkadan öne doğru, her gün aynı koltuklara oturtulmalı.
- Servislerde koltuk numarası verilerek oturma listesi oluşturulmalı, bu liste servise görünür bir yerde asılı olmalı.
- Damlacık oluşturması nedeniyle servis içinde konuşulmamalı ve bağırılmamalı.
- Servis araçlarının klima hava filtre bakımı düzenli olarak yapılmalı.

TESİSATÇILAR

- Evlerde/ofislerde hizmet sunulan kapalı ortamlarda, müşterilerle bir arada bulunulan süre mümkün olduğunca kısa tutulmalı.
- Evlerde hizmet alınan kapalı ortamlar hizmet öncesi, süresince ve sonrasında kapı, pencere açılarak havalandırılmalı.
- Çalışan personelin işini yaparken kullandığı araç gereçler (alet, kişisel koruyucu, baret vb.) her kullanımdan sonra yüzde 70'lik alkolle dezenfekte edilmeli.



ÖNEMLİ DUYURU

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

Saygılarımızla



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882**



Kriterler GÜNCELLENİYOR

Bilimsel Danışma Kurulu çalışması olan 'Covid-19 Salgın Yönetimi ve Çalışma Rehberi', yeni ihtiyaçlara göre güncellenip geliştiriliyor. Dokümanda restoran ve kafe gibi yeme-içme sektörüyle ilgili son önlemlere de yer verildi. O önlemlerden bazıları da şöyle...

YEME-İÇME HİZMETİ SUNAN İŞLETMELER

- Tesis girişlerinde el antiseptiği bulundurulmalı ve misafirlerin ellerini antiseptikle temizlemelerinden sonra girişleri sağlanmalı.
- Misafirin yanında maske yoksa verilmek üzere maske bulundurulmalı.
- Sosyal mesafe ve oturma düzeni kuralları, aynı aileden olan veya bir grup olarak gelen misafirler arasında uygulanmaz.
- Yemek servisi verilen masalar arası mesafe her yönden 1.5 metre, yan yana sandalyeler arası 60 cm olacak şekilde düzenlenmeli. Grup halinde gelen müşteriler için masa birleştirmeleri yapıldığı takdirde diğer masalarla aradaki 1.5 metre mesafe korunacak şekilde yapılmalı.
- Masalarda sadece karşılıklı oturma düzeni sağlanmalı. Masa yanlarına sandalye konulmaz ve oturma düzeni oluşturulmaz.
- Karşılıklı oturmada masa eni 70 cm'den küçük masalarda çapraz oturma düzeni uygulanmalı veya karşılıklı oturma mesafesinin artırılması amacıyla iki masa birleştirilerek kullanılmalı.
- Bütün masa düzeni kuralları masa şekline bakılmaksızın (kare, dikdörtgen veya daire) her masa için uygulanır.
- Yan yana tek kişilik oturma düzeni olan bar masası şeklindeki masalarda sandalyeler arası mesafe 1 metre olacak şekilde düzenlenmeli. Personel ile müşterinin doğrudan yüz yüze kaldığı bar masaları kullanılmalı.
- Açık büfe uygulaması

- yapılması halinde açık büfenin misafir tarafına misafir erişimini engelleyecek şekilde pleksiglas veya benzeri bariyer yapılmalı, servis ise mutfak personeli tarafından sunulmalı.
- Yemek masaları ve sandalyeler, servis malzemeleri, şeker, tuz, baharat, peçete, menü gibi malzemelerin her misafir kullanımından sonra silinerek uygun şekilde temizliği ve dezenfeksiyonu sağlanmalı. Mümkünse tek kullanımlık şeker, tuz, baharat ve peçete kullanılmalı.
- Mümkün olduğunca temassız ödeme alınmalı.
- Genel kullanım alanlarının ve genel müşteri tuvaletlerinin girişlerinde, geniş salonların farklı yerlerinde el antiseptiği bulundurulmalı.
- Genel tuvaletlerin giriş kapıları mümkünse otomatik kapı sistemi olarak düzenlenmeli. Düzenlenememesi halinde giriş kapılarının kollarının sık sık dezenfeksiyonu sağlanmalı.
- Tesis içerisinde çocuklara ayrılmış oyun odaları hizmete açılmamalı.

BERBER, KUAFÖR VE GÜZELLİK SALONLARI

- Müşteriler randevu ile kabul edilmeli.
- Müşteriye olabildiğince az sayıda personel ile hizmet verilmeli ve bunlar kayıt altına alınmalı.
- İş yerinde satışa sunulan şampuan, kozmetik gibi ürünler mümkün olduğunca cam veya tezgâhların arkasında korumaya alınmalı.
- Manikür, pedikür, epilasyon gibi işlemlerde kullanılan aletlerin



- kişiyi özel olması sağlanmalı. Kişiyi özel alet kullanımı sağlanamadığı durumlarda, her müşteriden sonra kullanılan aletlerin temizlik ve sterilizasyonu gerçekleştirilmeli. Yapılan işlem eldiven kullanmayı gerektiriyorsa tek kullanımlık eldiven kullanılmalı. Eldivenli ellerle çevreye dokunulmamalı.
- Fön makinası mümkün olduğunca kullanılmamalı. Fön makinası gibi yüksek hava akımı yaratan cihazları kullanırken, düşük hızda, yandaki müşteriyi etkilemeyecek yönde ya da diğer müşterilerden farklı bir alanda kullanılmasına özen gösterilmeli.
- Saç kesimi esnasında yüz ve baş bölgesinde kalan kesilmiş saçların ve kullanılan araç ve gereçlerin geçici süreliğine temizlenmesi için ense fırçasının kullanımı geçici süreliğine durdurulmalı.
- Bayan kuaförleri ve güzellik

- merkezlerinde cilt bakımı, makyaj ve kalıcı makyaj hizmetinin sunumu geçici süreliğine durdurulmalı.
- Kasa önünde sıra beklerken, durulması gereken yerler zeminde sosyal mesafeyi sağlayacak şekilde işaretlenmeli.

ELEKTRONİK VE TELEKOMÜNİKASYON MAĞAZALARI

- Elle temas edilen teşhir ürünleri (cep telefonu, TV kumandası, oyun konsolu, klavye vb.) her müşteriden/müşteri incelemesinden sonra yüzde 70'lik alkolle temizlenmeli.
- Ürünlerin ambalajı açılmamalı, müşterilerin sadece teşhir ürünlerini incelemelerine izin verilmeli.
- Test edilen mikrofonlar (karaoke mikrofonları gibi) mutlaka streç film ile kaplanmalı ve her müşteriden sonra streç film yenilenmeli.
- Merkezi havalandırma sistemleri bulunan iş yerlerinin havalandırması temiz hava sirkülasyonunu sağlayacak şekilde düzenlenmeli. Havalandırma sistemlerinin bakımı ve filtre değişimleri üretici firma önerileri doğrultusunda yapılmalı.

EMLAKÇILAR VE GAYRİMENKUL DANIŞMANLIK OFİSLERİ

- Emlakçılar ve gayrimenkul danışmanları araçla müşterileri ev, dükkân göstermeye götürürken 'COVID-19 Kapsamında Ticari Taksiler ve Taksi Duraklarında Alınması Gereken Önlemler' başlıklı rehberde göre hareket etmeli.



'Covid-19 Salgın Yönetimi ve Çalışma Rehberi' için QR kodu okutunuz

OTO GALERİ VE KİRALAMA İŞLETMELERİ

- Müşterilerden teslim alınan kiralık araçlar da dezenfekte edilmeli ve tekrar kiralandıktan önce en az bir gün bekletilmeli.

OTO SERVİS, TAMİRHANELER VE LASTİKÇİLER

- Oto servislerinde 10 ve üzeri çalışanı olan yerlerde servis girişinde müşteriyi karşılayacak bir personel belirlenerek aracı teslim alması sağlanmalı.
- 10'un altında çalışanı olan tamirhanelerde randevulu çalışma sistemi önerilir.
- Tamirhanedeki dinlenme alanları, iş yeri tuvaleti pencereleri açık tutulmalı.

MADENLERDE ALINACAK ÖNLEMLER

- İş yerinde Covid-19 salgını kontrolü için İş Sağlığı ve Güvenliği Kurulu tarafından belirlenen tercihen hekim veya sağlık personeli bulundurulmalı.
- Yurt içi seyahatten ve/veya izinden döndü sahada çalışması zorunlu olan çalışanların mümkünse 14 gün karantınaya alınmasını sağlayacak imkanlar oluşturulmalı. Bu sürenin sonunda belirti göstermeyenlerin (ateş, öksürük, nefes darlığı ve benzeri şikâyet) işbaşı yapmaları sağlanmalı.
- Bulaş riskini arttıracak parmak izi okutulması gibi sistemler geçici süreyle kullanılmamalı, mümkünse temassız sistemler kullanılmalı.
- Vardiya içinde ateş, öksürük, nefes darlığı ve benzeri şikâyeti olan çalışan tespit edildiğinde maske takarak derhal iş yeri sağlık birimine bilgi verilmeli ve 184 veya 112 aranarak il/ilçe sağlık müdürlüğü ile temasa geçilmeli.
- Tedarikçi olarak sahaya gelenler sağlık risk değerlendirmesi ve ateş ölçümü yapılarak kontrollü bir şekilde içeriye alınmalı. Kargo ve benzeri kutular dezenfekte edilerek içeriye alınmalı.
- Mümkün durumlarda vardiya bölünerek yoğunluk azaltılmalı.
- Ara dinlenmeleri ve yemek molalarını da kapsayacak şekilde çalışanların çalışma süreleri içinde birbirleriyle etkileşimleri asgari düzeyde planlanmalı.



AVDAGİÇ: BANKALARIN DESTEĞİ ÇOK DEĞERLİ

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, düşük faizli kredi destek paketini, ekonominin lokomotif sektörleri olan inşaat,

otomotiv ve turizmi destekleyecek olması bakımından çok değerli bulduklarını söyledi. Avdagiç, yaptığı açıklamada,

“Kamu bankaları, Türk ekonomisini pandemi öncesi canlılığa kavuşturma noktasında anlamlı bir sorumluluk üstlendi. İç talebin

canlandırılmasına, harcamaların artırılmasına yönelik bu hamleyle iş dünyası olarak takdirle karşılıyoruz” dedi.

Dış ticaretten gelen mesajlar

Türkiye İstatistik Kurumu, 29 Mayıs 2020 günü Nisan 2020 itibarıyla dış ticaret istatistiklerini açıkladı. Söz konusu bülten göre; ihracat 2020 yılı nisan ayında, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 41.4 azalarak 8 milyar 990 milyon dolar, ithalat yüzde 25.0 düşüşle 13 milyar 553 milyon dolar olarak gerçekleşti

Ocak-nisan döneminde ihracat yüzde 13.7 azaldı, ithalat ise yüzde 1.0 arttı. Genel ticaret sistemine göre ihracat, 2020 yılı ocak-nisan döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 13.7 azalarak 51 milyar 662 milyon dolar, ithalat da yüzde 1.0 artışla 69 milyar 205 milyon dolar olarak gerçekleşti. Görüleceği gibi dönemsel olarak ithalat rakamlarında ciddi bir değişiklik yokken, ihracatta düşüş yüzde 13.7 ile sınırlı kalmış. Aylık bazda ihracat düşüşünün virüs ile ilgili tedbirler kalktıkça telafi olması ihtimali yüksek. Çünkü bu arada ertelenen bir talep söz konusu.

Nisan ayında dış ticaret açığı yüzde 67.0 artarak 2 milyar 732 milyon dolardan, 4 milyar 564 milyon dolara yükseldi. İhracatın ithalatı karşılama oranı 2019 Nisan ayında yüzde 84.9 iken, 2020 Nisan ayında yüzde 66.3'e geriledi. Rakamlardaki bu oynaklık, alınan tedbirlerin ve salgının en dorukta olduğu zamanı yansıttıyor.

Ocak-nisan döneminde dış ticaret açığı yüzde 02.3 artarak 8 milyar 671 milyon dolardan, 17 milyar 543 milyon dolara yükseldi. İhracatın ithalatı karşılama oranı 2019 Ocak-Nisan döneminde yüzde 87.4 iken, 2020 yılının aynı döneminde yüzde 74.7'ye geriledi.

Görüleceği üzere ihracat bir önceki dönemin aynı ayına göre Nisan 2020'de yüzde 41.4 düşerek 8 milyar 990 milyon dolar olarak gerçekleşirken, ithalat yüzde 25 düşerek 13 milyar 553 milyon dolar oldu.

İkame üretim

Nisan ayında ihracat verisi daha önceki aylarda alınan siparişlerin bir yansıması niteliğinde. İthalat ise elde mevcut siparişlerin bir yansıması olarak düşünülmeli. Aynı dönem ithalat ile ihracat birebir uyum içerisinde gerçekleşmez. Global ekonomilerde korona nedeniyle gerçekleşen izolasyon, ticareti de engellemiş, ihracat gümrük ve ulaşım sıkıntıları nedeniyle yapılamamış. Normalleşme düzenlemeleriyle aradaki farkın ve ulaşımın hızla düzelmesini bekleyebiliriz. Bunun yanında ithalata baktığımızda düşüşün yüzde 25 olarak gerçekleştiğini görüyoruz. Dış ticaret dengesinin yüzde 67 oranında açılması son derece önemli. Bu durum, döviz ihtiyacını da artırır. İthalat profile baktığımızda hammadde, aramalı ağırlıklı olması nedeniyle üretim açısından son derece önemli olduğunu unutmamalıyız. İthalatı azaltmak ancak uzun vadede ikame üretimle sağlıklı bir şekilde yapılabilir. Aksi halde üretim sekteye uğrar.

İletişim aksamamalı

İç tüketicinin desteklenmesi ve dış piyasalarda virüs paniği yaşanması nedeniyle ihracatın ithalatı karşılama oranının düşmesi doğal. Söz konusu oran, 2019 Nisan ayında yüzde 84.9 iken, 2020 Nisan ayında yüzde 66.3 seviyesine düştü. Söz konusu düşüş, üretim için alınan ithalatın daha çok iç talebe yönlendiği sinyali veriyor olabilir. Ancak önümüzdeki aylarda ihracat verilerinde yükseliş gerçekleştiği takdirde içimiz daha rahatlayacak. Çünkü ithalat-üretim-ihracat zinciri tamamlanmış olacak.

Ekonominin virüs tedbirleri nedeniyle sekteye uğradığı bu dönemlerde söz konusu verilerde dalgalanmaların olması doğal. Fakat haziran ayında normalleşme ve açıklanan tedbir paketlerinin ekonomik verilere etkisi son derece önemli. Ancak insanların artık şartların normale dönmesine inanması gerekiyor.

Ocak-nisan dönemine iyi bakmalıyız; Söz konusu dönemde ithalatı neredeyse hiç değişim olmadı. Düşüş daha çok ihracat verilerinde. Dönemsel bazda ihracattaki daralma yüzde 13.7 civarında. İhracatın yükselmesi ise ulaşım ve sınırların normale dönmesiyle sağlanabilir. Her şey normale döndüğünde ihracatta, ertelenmiş talep nedeniyle ciddi sıçramalar yaşayabiliriz.

Her şey koronavirüs ile ilgili alınan tedbirlerin gevşetilip gevşetilmediğine bağlı.

Son sözümüz; ticaret aksayabilir ama iletişim aksamamalı.



Hikmet BAYDAR



Ticarete itici güç



Binek otomobil örnek ödeme

Kredi:	50 bin TL
Vade:	6+54=60 ay
Taksit:	1.253 TL
Toplam:	67.647 TL

Ticari taşıt örnek ödeme

Kredi:	50 bin TL
Vade:	6+54=60 ay
Taksit:	1.233 TL
Toplam:	66.043 TL

Kamu bankaları konut, taşıt, alışveriş ve tatil için 4 özel kredi paketini yürürlüğe koydu. Bu krediler, hem taşıt araçlarının satın alınması hem de konut edinme için uzun vadeli ve düşük maliyetli çözüm oldu. Alışveriş ve tatil kredisi de piyasanın hareketlenmesini sağlayacak.

EKONOMİDE normalleşme sürecinin desteklenmesi ve alışverişin canlanması için 4 yeni kredi paketi hayata geçirildi. Bu kapsamda, kamu bankaları çok avantajlı şartlarda 'konut kredisi', 'taşıt kredisi', 'sosyal hayatı destek' ve 'tatil destek' kredisi sunacak. Bu kredi paketleri, Ziraat Bankası, Halkbank ve VakıfBank tarafından verilecek.

KONUT KREDİSİ

■ Konut kredileri hem yeni (sıfır) konutlar hem de ikinci el konutlar için verilecek.

■ Her iki şekilde de 12 aya kadar ödemesiz dönem, 15 yılı kadar vade ile finansman imkanı sunulacak.

■ İstanbul, Ankara ve İzmir'de 750 bin TL, diğer şehirlerde 500 bin TL'ye kadar kredi verilebilecek.

■ Peşinat oranı düşürüldü, konut fiyatının yüzde 10'u kadar peşinatla başlanılabilecek.

■ Yeni konutlarda aylık vade oranı yüzde 0.64.

■ İkinci el konutlarda aylık vade oranı yüzde 0.74.

TAŞIT KREDİSİ

Taşıt kredisi paketinde yerli üretim yapan anlaşmalı firmalardan alınacak sıfır kilometre araçlar kapsam dahilinde. Binek araçlar, motosikletler veya ticari araçlar için bireysel veya kurumsal müşterilere aylık 0.49-0.69 faiz oranı ile taşıt kredisi imkanı sunulacak.

İkinci el binek ve ticari araçlar da paket kapsamında yer alıyor. 7 yaşına kadar araçlar için bireysel veya kurumsal müşterilere yüzde 0.82 ile kredi kullandırılabilir. Krediler 6 ay ödemesiz 60 aya kadar vadeli, 150 bin TL ile sınırlı olacak.

ALIŞVERİŞE DESTEK

Sosyal hayata destek paketi, bireysel müşterilerin ihtiyaç finansmanı için sağlanacak. Böylece yerli üretim yapan mobilya, elektronik, beyaz eşya, ev boya-seramik-kapı ve pencere sistemleri, ev tekstil, çeyiz ve bisiklet sektörleri de desteklenmiş olacak. Bu kapsamda 3-30 bin TL kredi, 6 ay ödemesiz 60 ay vade, 0.55 faiz oranı ile sunulacak. Anlaşma yapılan firmalar, bankaların web sitesinde yayımlanacak.

Bireysel müşterilerin, anlaşmalı firmalar dışındaki yerli üretim yapan firmalardan satın alacağı mobilya,

Yeni konut örnek ödeme

(İlk 12 ay ödemesiz)	
Kredi:	100 bin TL
Vade:	180 ay
Taksit:	1.019 TL
Toplam:	171.184 TL

İkinci el konut örnek ödeme

(İlk 12 ay ödemesiz)	
Kredi:	100 bin TL
Vade:	12+168=180 ay
Taksit:	1.095 TL
Toplam:	183.925 TL

Yeni konut örnek ödeme

(Ödemesiz dönem yoksa)	Kredi: 100 bin TL	Taksit: 937 TL
	Vade: 180 ay	Toplam: 168.709 TL

kahverengi küçük ev aletleri, ev boya-seramik-kapı ve pencere sistemleri, ev tekstil, çeyiz ve bisiklet ihtiyaçları için faiz 0.82 olacak.

TATİL İÇİN ANLAŞMA

Kamu bankalarıyla anlaşma yapacak seyahat acentelerine tatil paketi satın almak için başvuran müşterilere 10 bin TL'ye kadar 6 ay ödemesiz, 36 ay vade ile uygun şartlarda finansman imkanı sunulacak. Kredinin vade farkı aylık yüzde 0.67 olacak.

Uygulamaya dahil olacak firmalar, bankaların web sitesinde yayımlanacak.

Seyahat acenteleri ile yapılacak anlaşmalar sayesinde tatil paketleri, kredi kartlarıyla 3 ay ödemesiz, toplam 18 ay peşin fiyatına faizsiz satın alınabilecek.

TÜKETİCİYE CESARET

Taşıt kredisi paketini değerlendiren Honda Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Bülent Kılıçer, "Bu son paketi sektörümüzü hareketlendirecek olumlu bir hareket olarak görüyoruz" dedi. Kılıçer, otomotivdeki düşük faiz ortamının devam ettiğini anımsatarak, şunları kaydetti: "Aslında bu destek süreci yaklaşık 8 aydır uygulamada. Ancak bu paketle hem şartları iyileştirilmiş hem de kapsamı genişletilmiş oldu. Bu tarz destekler genel anlamda pazarı pozitif etkilerken, tüketicileri cesaretlendirecek ve talebi de yukarıya çekecek" diye konuştu.



Alışveriş örnek ödeme

Kredi:	10 bin TL
Vade:	6+54 ay
Taksit:	228 TL
Toplam:	12.316 TL

İç turizmi hareketlendirecek

Türkiye Otelciler Birliği (TÜROB) Başkanı Müberra Eresin, "Tatil kredisinin iç turizmi harekete geçirme noktasında itici güç olacağını düşünüyoruz. Tatil kredisinin şehir otellerine etkisi sınırlı olabilir. Küçük otel ve acentelerin uygulamadan yararlanmasa pek mümkün olmayacak. Buna karşılık özellikle resort oteller açısından önemli bir faydası olacak" dedi.

Eresin, yaptığı açıklamada, "Sektörümüz adına iyimseriz. İlk etapta çarkların dönmesi önemli. İlk hareketlenmenin tüm kayıplarımızı kapatmasa da iç turizmde başlamasını öngörüyoruz. Bu bakımdan tatil kredisinin iç turizmi harekete geçirme noktasında itici güç olacağını düşünüyoruz" dedi. Tatil kredilerinin kamu bankalarıyla sınırlı kalmaması talebini dile getiren Eresin, "Misafirlerin otellerden direkt olarak yapacağı rezervasyonlarda da geçerli olmalı. Ayrıca kredi kartı ile ödemeler otellerde de uygulanabilir. Oteller anlaşmalı bankalarla aynı imkanı sunabilir" diye konuştu.

Tatil için örnek ödeme

Kredi:	10 bin TL
Vade:	6+630 ay
Taksit:	421 TL
Toplam:	11.789 TL

noktasında itici güç olacağını düşünüyoruz" dedi. Tatil kredilerinin kamu bankalarıyla sınırlı kalmaması talebini dile getiren Eresin, "Misafirlerin otellerden direkt olarak yapacağı rezervasyonlarda da geçerli olmalı. Ayrıca kredi kartı ile ödemeler otellerde de uygulanabilir. Oteller anlaşmalı bankalarla aynı imkanı sunabilir" diye konuştu.



Düğün alışverişine yarayacak

Züccaciyeciler Demegü (ZÜCDER) Başkanı Mesut Öksüz, kredi imkanı ve kampanyalarla birlikte çeyiz alışverişlerinin artacağını belirterek, "İndirimlerle düğün sezonuna hazırız. Destek kredisi olumlu bir adım. Paket, sektörü hareketlendirecektir" dedi. Yılda 550 bin çiftin evlendiğini kaydeden Öksüz, "Kredi, yerli üretim yapan kahverengi küçük ev aletleri firmaları ile çeyiz satışı yapılan firmalardan alışveriş için

kullanılacak" diye konuştu. Online satışlarda, çeyiz için ürün alanların sayısının yüzde 100 arttığını belirten Öksüz, "Bizim şu anda perakendede baskın olduğumuz satış kanallarından biri de AVM'ler. Üyelerimizin bir kısmı AVM'lerin açıldığı tarihle birlikte, bir kısmı da 1 Haziran'da mağazalarını açtı. Bu noktadan sonra artık mağazalarda düğün alışverişini konusunda hareketlenme olacaktır" dedi.



Türkiye'nin antikorları güçlü

Gayrisafi yurt içi hasıla (GSYH) verilerine göre, geçen yılı yüzde 0.9 büyümeye geride bırakan Türkiye ekonomisi, bu yılın ilk çeyreğinde de yüzde 4.5 oranında büyüdü. İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "Yüzde 4.5'lik 'trend büyüme', Türk iş dünyasının antikorlarının güçlü olduğunu bir kez daha gösterdi" dedi. İlk çeyrekte AB'nin yüzde 3.5, ABD'nin yüzde 4.8 daralmış olmasının, Türkiye'nin büyümesini daha anlamlı kıldığını kaydeden Avdagiç, şunları söyledi: "Yüzde 4.5'lik büyüme, aynı zamanda reel sektörün üretimden kopmadığını, işleri bırakmadığını, zor şartlara rağmen üretimde eksiklik oluşturmadığını gösteriyor. Görünen o ki, ilk çeyrek verisi, 2021 yılı sıçraması için sağlam ve itici bir zemin oluşturacak. 1 Haziran'dan itibaren ertelenen işlerin de devreye girmesiyle birlikte büyüme hızımızın çok daha artmasını bekliyoruz."

Gelişmiş ekonomileri etkileyecek

Uluslararası Para Fonu'nun (IMF) Dünyanın Ekonomik Görünümü Nisan 2020 Raporu'na göre küresel sistemde yüzde 3.03 oranında bir küçülme bekleniyor. Küçülme tahmini, gelişmiş 55 ekonomide ortalama yüzde 6.11 olarak kaydedildi. Raporda, gelişmekte olan ekonomilerde ortalama yüzde 1 büyüme beklentisi dikkat çekiciydi. Ancak IMF Başkanı Kristalina Georgieva, geçtiğimiz günlerde yaptığı açıklamada, küresel gayrisafi yurt içi hasılda daralmanın, daha önce öngörülen yüzde 3.0 düzeyini de aşabileceği uyarısında bulundu.

Almanya'da art arda istihdam operasyonu

Mart ayında fabrika siparişlerinin yüzde 15 düştüğü Almanya'da, ilk çeyrekte yüzde 2.2'lik küçülme yaşandı. Ülkede istihdamı korumak için yaklaşık 1 trilyon Euro'luk destek paketi arz edildi. Buna rağmen mayısta işsiz sayısı önceki aya göre 238 bin kişi daha arttı. Ülkede salgından önce yüzde 5 civarında olan işsizlik, yüzde 6.3'e yükseldi. Bunun üzerine hükümet yeni bir destek paketi hazırladı. 130 milyar Euro'luk yeni paket, politik tartışmalarla yürürlüğe konuldu. Bu adımlar, sanayi ve ihracat devinin kazanımlarını korumak için ne gerekirse yaptığını gösterdi.

2009'dan daha kötü

Almanya'da otomotiv sektörünün iş durumu, salgın nedeniyle mayısta kötümser kalmaya devam etti. Ifo İş Ortamı Anketi sonuçlarına göre, otomotiv üreticileri mevcut iş koşulları hakkında 2009 küresel finansal krizinde olduğundan daha fazla rahatsızlık duyuyor. Ifo'nun son çalışmasına göre Almanya bu yıl yüzde 6.6 küçülecek.



Havacılıkta dev operasyon

Alman hava yolu şirketi Lufthansa Grubu, ilk çeyrekteki net kaybının, küresel seyahat kısıtlamalarına yol açan salgın sebebiyle 2.1 milyar Euro'ya yükseldiğini duyurdu. Şirketin bu sebeple kapsamlı bir yeniden yapılanmaya gideceği bildirildi. İkinci çeyreğe 4 milyar Euro'luk likidite ile giren Lufthansa, 1 Haziran'da hükümetin 9 milyar Euro'luk kurtarma paketini onayladı. Alman Ekonomik İstikrar Fonu'nun (WSF) şirketin yüzde 20'lik hissesini almasını içeren paket, 25 Haziran'da şirket hissedarlarının onayına sunulacak.

Kalıcı hasara karşı mevcudu koruma yılı

Geçen yıl sonunda açıklanan 2020 global büyüme tahminleri, koronavirüs salgını sebebiyle hayal oldu. Salgını frenleyen hükümetler, aksayan üretim ve ticareti yeniden canlandırmak, mevcut ekonomik birikimlerini korumak için devasa destek paketleri uyguluyor.

Şirketler de yılın ikinci yarısını daha verimli kapatmak için yeni üretim, tedarik ve finansman planları ile büyüme bütçelerini gözden geçiriyor, yeniliyor. Gerek kamuda gerekse özel sektörde yılın kalanı için öncelik, kalıcı hasara karşı mevcudu koruma şeklinde özetleniyor.



ADEM ORHUN

KORONAVİRÜS (Covid-19) salgını küresel ekonomiye ciddi bir darbe indirdi. Dünya Bankası'nın Küresel Ekonomik Beklentiler Raporu'nda yer alan bu ifade, 'yeni yeni dünya'nın bir işareti gibi. Halk sağlığını korumak için alınan önlemlerin mali yükünün yanı sıra üretimde aksama ve ticarettaki zayıflama sebebiyle ülke ekonomileri ciddi zarar gördü.

PETROL YETMEYECEK

Raporda, ekonomileri özellikle dış ticaret, turizm ve emtia ihracatına dayalı olanların zorluk yaşayacağına dikkati çekildi. Enerji ilhraç eden ülkelerin de petrol gelirlerindeki düşüşle mali pozisyonlarının kötüleştiği kaydedildi. 2020'ye girerken yapılan yüzde 3.5'lik global büyüme tahminleri, yerini mevcudu koruma çabasına bıraktı. Asya tedarik zincirlerinde önemli dalgalanmalar yaşanırken, Avrupa artık üretim, istihdam ve ticareti koruma planlarına ağırlık vermeye başladı.

KALICI ETKİLER

Dünya Bankası Raporu'na göre salgın; uzun vadede gelişmekte olan ülkelerde yatırımların azalması, eğitim ve iş kaybı nedeniyle fiziksel ve beşeri sermayenin erozyonu, küresel ticaret ve tedarik bağlantılarının azalmasıyla kalıcı hasar bırakacak. Bu etkiler, gelecekte potansiyel

üretim ve iş gücü verimliliğini azaltacak. Raporda, salgının uzun vadeli büyüme beklentileri üzerindeki olumsuz etkilerinin azaltılması için kapsamlı reform çabalarına ihtiyaç olduğu kaydedildi.

MAL TİCARETİ

Salgın ve alınan tedbirler mal ticaretini de olumsuz etkiledi. G20 ülkelerinde ihracat yılın ilk çeyreğinde, 2019'un son çeyreğine göre yüzde 4.3, ithalat ise yüzde 3.9 azaldı. Çin'de aynı dönemde ihracattaki kayıp yüzde 7, ithalattaki düşüş ise yüzde 9.3 oldu. OECD bölgesinde gayri safi yurtiçi hasıla (GSYİH) ilk çeyrekte yüzde 1.8 oranında düştü. Bu durum 2009 yılından bu yana en kötü seviyeye işaret ediyor.

İŞSİZLİKTE ZİRVE

OECD bölgesinde işsiz sayısı mart ayında 2.1 milyon artarak 37 milyona yükseldi. ABD'de iki yıldır yüzde 3-4 civarında olan işsizlik oranı 1948'den bu yana en yüksek zirvesini görerek yüzde 14.7'ye ulaştı. Avrupa Birliği ülkelerinde ortalama işsizlik ise yüzde 7.4 oldu.

Japonya'da işsizlik oranı sadece yüzde 0.1 arttı. Diğer taraftan Almanya'da istihdam 10 yıldır ilk kez düştü. Bu gelişmeler etkisinde pozisyonların ve birikimlerin korunması da büyük önem kazandı. Yılın ikinci yarısının, büyüme yerine mevcutun korunmasına yönelik müdahaleler ve tedbirlerle geçeceği değerlendiriliyor. Bu kapsamda ülkeler bir bir destek ve kredi paketlerini açıklamaya başladı. Türkiye'nin ilk resmi vakanın ardından yürürlüğe koyduğu Ekonomik İstikrar Paketi, birçok sektöre kalkan oldu. Bu hafta ilan edilen ve kamu bankaları aracılığıyla sunulan 4'lü kredi paketi de 'kusa çalışma' arasından sonra üretimi ve alışverişini hareketlendirecek. Böylece istihdamın korunması da sağlanacak.



Sonraki yaza kadar sürer

Ekonomist Dr. Can Gürlesel, İstanbul Ticaret Gazetesi okurları için salgının küresel ekonomiye etkilerini değerlendirdi.

Salgının, küresel çapta yaz aylarında kontrol altına alınmasının beklendiğini belirten Gürlesel, "Ancak bu salgının bittiği anlamını taşımayacak. Bu nedenle normalleşme süreci 'yeni normale geçiş' olarak adlandırılıyor. Yeni normal dönemi aşı bulunana ve dünya genelinde uygulanarak, bağımsızlık kazanılana kadar devam edecek. Yeni normal en azından 2021 yılı yaz aylarına kadar sürecek" diye konuştu.

DARALMA TAHMİNLERİ

Gürlesel, değerlendirmesinde şu görüşlere yer verdi: "Salgına ve yeni normale ilişkin iyimser varsayımlar çerçevesinde dünya ekonomisinin 2020 yılında yüzde 4.0 küçülmesi, dünya mal ticaretinin de değer olarak yüzde 20.0 daralması bekleniyor. Ekonomide ve ticarete küçülme yaşanacak. Yıl içinde ilerledikçe toparlanma olacağı da öngörüldü. Dünya mal ticareti ilk büyümeye 2021 yılının ilk veya ikinci çeyreğinde geçebilecek. 2019'da 18.25 trilyon dolar olan dünya mal ticareti, 2020 yılında 14.5 trilyon dolar seviyesine kadar inebilecek. 2021'de ise 16.0 trilyon dolara ulaşabilecek."



Gürlesel, sanayi ve ihracat konusunda ise şunları kaydetti: "Sanayi ürünlerinin dış ticareti tüketicilerin, sektörlerin ve kamunun yeni normal içindeki talep şekillenmesine bağlı olarak gelişme gösterecek. Öncelikle kamu kesimleri

krize karşı açıkladıkları destek paketleri nedeniyle kaynaklarını bu alana yönlendirecek. Tüketiciler ise iş ve gelir kayıpları ve yeni normal koşulları içinde önemli bir süre zorunlu harcamaları dışında tasarruf eğilimi içinde kalacak. Sektörler de tüketicilerin bu eğilimine paralel olarak kademeli bir talep artışı gösterecek. Tüm bunlarla sanayi malları ticaretinde de 2021 yılı sonuna kadar yayılacak kademeli bir toparlanma olacak."

YENİ PLANLAMA

Sanayi firmalarının atması gereken adımlar olduğuna dikkat çeken Gürlesel, şunları söyledi: "Firmaların 2021 yılı sonuna kadar sürmesi muhtemel kademeli toparlanma beklentileri çerçevesinde yeni üretim, tedarik, istihdam, ihracat ve finansman planları hazırlamaları gerekir. Firmalar ayrıca karlılıklarını sürdürülecekleri yeni başa baş noktalarına uyum sağlamak için de mali iyileştirmeler yapmalı."

Önce daralma, sonra büyüme

Piri Reis Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Erhan Aslanoğlu, koronavirüs salgınının ikinci çeyrekte, 1929 buhranından bu yana görülün en büyük daralmaları yaratmaya aday görüldüğünü söyledi.

İkinci çeyreğe ilişkin bütün öncü göstergelerin hem Türkiye'de hem dünyanın birçok ülkesinde 0.9 büyüyün dünya ticaretinin, 2020 sonunda yüzde 11 daralması, 2021 yılında ise yüzde 8.4 büyümesi bekleniyor. Bu yılki daralma büyük oranda yılın ilk yarısında yaşadığımız gelişmeler sonucu gerçekleşmiş olacak."

ÖTELENEN ÜRETİM

Prof. Aslanoğlu, şunları söyledi: "Ekonomilerin yavaş yavaş açılmaya başlamasıyla başta imalat sanayi olmak üzere reel sektörün hareketlenmesi, arz yönlü şokun açılmaya başlanması bekleniyor. Önümüzdeki aylarda ötelenen üretimin devreye girmesi büyüme



oranlarını kısmen olumlu etkileyecek. Fakat hizmet sektörleri başta turizm olmak üzere talebin devreye girmesi zaman alacak. Aşı ve ilaç bulunana ve yaygın kullanılabilecek kadar bu beklenmesi gereken bir durum. Şu anda yaşanan ve hizmet sektörlerinden gelecek olan istihdam ve gelir kaybı, reel sektörün imalat sanayi tarafından gelecek olan toparlanmayı da bir süre sonra yavaşlatabilir. İmalat sanayinin U şeklinde fakat hizmet sektörlerinin L şeklinde bir gidişat izlemesi muhtemel."

TİCARET SAVAŞI

Covid-19 öncesi küresel ekonomide yüksek borçluluk ve ABD-Çin arasındaki ticaret savaşının, büyüme ve finansal piyasalar üzerinde baskı oluşturduğunu hatırlatan Prof. Aslanoğlu, "Baz senaryo varsayımlarının tutmadığı bir senaryoda küresel risk iştahı maalesef azalacak. ABD-Çin arasında yaşanan virüs atışmasının ticaret savaşını tekrar artırma ve soğuk savaşa döndürme ihtimali bulunuyor. Bu riskleri göz ardı etmeden, işin hâlâ bilinmeyen çok boyutu olduğunu unutmadan, temkinli bir iyimserlik içinde olmanın doğru olacağı kanaatindeyiz" dedi.

HONG-KONG'UN Tercihli ticaret statüsü tehlikede



ABD, Çin'in Hong Kong'da uygulamayı planladığı ulusal güvenlik yasası nedeniyle yeni yaptırımları gündemine aldı. İngiltere de çalışma vizesi kararı ile sürece dahil oldu. Hong Kong'un ABD'de tercihli ticaret statüsü bulunuyor. Çin, ABD'ye yaptığı ihracatın yüzde 8'ini, ABD ise Çin'e yaptığı ihracatın yüzde 6'sını Hong Kong üzerinden gerçekleştiriyor. Sorunun Hong Kong'un özel statüsünü tehlikeye attığı da tartışılıyor.

KORONAVİRÜS salgını dünyayı sarsmaya devam ederken Hong Kong nedeniyle ABD ile Çin arasındaki ilişkiler yeniden gerildi. Çin Ulusal Halk Kongresi, Hong Kong Özel İdari Bölgesi'nde uygulanacak Ulusal Güvenlik Yasası'nı kabul etti. Yeni yasa, Çin'in ulusal güvenliğine tehdit olarak görülen 'her tür eylem ve etkinliği' yasaklıyor ve suç sayıyor. Çin'deki sürecin tamamlanmasının ardından Hong Kong yerel meclisinin onayı gerekmeksizin yasa yürürlüğe girecek.



Serel KILIÇLI

DÖNÜM NOKTASI OLABİLİR

Çin Ulusal Halk Kongresi'nin kararının ardından ABD, İngiltere, Avustralya ve Kanada yaptıkları ortak açıklamayla Çin'i kınadı. Ortak açıklamada, 'özgürlük kalesi olarak gelişen' Hong Kong'un istikrar ve refahının uluslararası toplum açısından önemine dikkat çekildi. Küresel salgın sırasında Çin'in bu yeni yasayı empoze etmesinin, hükümetlere ve uluslararası işbirliğine güvenin sarsılması riski içerdiği ifade edildi. Durumdan rahatsızlığını bildiren ülkeler, yasayı dünyanın

önemli finans merkezlerinden olan Hong Kong için önemli bir dönüm noktası olarak değerlendirdi ve yarı özerk bölgede, Çin yönetiminin nüfuzunu daha da pekiştirecek önemli bir adım olarak gördü. Çin yönetimi ise iddiaları reddetti ve Hong Kong'un statüsünün korunacağını belirtti.

ABD'DE ÖZEL YASA

Eski bir İngiliz kolonisi ve 1997 yılından itibaren Çin Halk Cumhuriyeti'ne bağlı özel bir idari bölge olan Hong Kong, 'tek ülke, iki sistem' modeliyle yönetiliyor. İngiltere ve Çin'in anlaşması gereğince Hong Kong, kendi para birimine, hukuk sistemine ve parlamenter sisteme sahip bir bölge konumunda. Hong Kong, 1992 ABD-Hong Kong Özel Politika Yasası kapsamında ABD'den özel muamele gördü ve ABD, 1997 devir işleminden sonra da ticaret ve ekonomik kontrol ile ilgili konular için Hong Kong'u Çin'den ayrı olarak ele almaya devam etti.

TERCİHLİ TİCARET

ABD Ticaret Bakanlığı verilerine göre, 2018 yılında ABD'nin Hong Kong'a doğrudan yatırımı 82.5 milyar dolar olarak gerçekleşti. ABD ile Hong Kong arasında 67 milyar ABD doları mal ve hizmet ticareti yapıldı. Hong Kong'un ABD'de tercihli ticaret statüsü var. Verilen özel statü; gümrük, ihracat kontrolleri, finans ve vize gibi birçok konuda Hong Kong'a ayrıcalık sağlıyor. Hong Kong merkezli firmaların hassas teknoloji ürünleri tedarik etme gibi avantajları da var. Bir başka önemli nokta ise 2018 yılında, Çin'in ABD'ye yaptığı ihracatın yüzde 8'i ve Çin'in ABD'den yaptığı ithalatın yüzde 6'sı Hong Kong üzerinden gerçekleşti.

Yuan'ın en büyük offshore merkezi

Hong Kong, aynı zamanda küresel bir offshore RMB (Çin'in resmi para birimi olan Çin Yuanı'nın kısa adı) merkezi. SWIFT'e (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) göre, 2018'de dünyanın en büyük offshore RMB merkezi oldu ve dünyadaki RMB ödemelerinin yaklaşık yüzde 79'unu gerçekleştirdi. Hong Kong, Çin'in yuanı ABD doları ile rekabet edebilen uluslararası bir para birimine dönüştürme hedefinde de önemli bir yere sahip.

Bir Kuşak Bir Yol ve Hong Kong

Hong Kong'un 'Bir Kuşak Bir Yol' projesinde de önemli bir yeri var. Projeyle katılımı ve katkıda bulunması için Aralık 2017'de, Çin Ulusal Kalkınma ve Reform Komisyonu ile Hong Kong Hükümeti arasında anlaşma imzalandı. Anlaşma ile Hong Kong'un 'Bir Kuşak Bir Yol' projesine daha fazla katılım için bir plan da oluşturuldu. Hong Kong, ayrıca Çin için çok önemli bir antrepo. Hong Kong Hükümeti'nin istatistiklerine göre, 2018'de yeniden ihracatın (re-export) yüzde 57'si Çin menşeliydi. Aynı yıl, Hong Kong dünyanın 8. en büyük ticari mal ihracatçısıydı.

Çin'e doğrudan yabancı yatırımın en büyük kaynağı

Hong Kong, küresel firmaların Çin'e açılmasında bir köprü olmasının yanında Çin'in dünyaya açılmasında bir pencere rolü de üstleniyor. Hong Kong, Çin'e doğrudan yabancı yatırımın en büyük kaynağı konumunda. 2018'in sonuna kadar Çin'de onaylanan tüm yurtdışı destekli projelerin yüzde 46.3'ü Hong Kong kaynaklıydı. Hong Kong'dan gelen kümülatif sermaye girişi, 1 trilyon 98 milyar dolar olarak gerçekleşti ve ulusal toplamın yüzde 54.1'ini oluşturdu. Hong Kong, aynı zamanda Çin'in doğrudan yabancı yatırım çıkışında da önde gelen durakları arasında. Çin istatistiklerine göre, 2017 yılına kadar Hong Kong'a giden doğrudan yabancı yatırım stokları 981.3 milyar dolara yükseldi. Bu rakam toplam doğrudan yabancı yatırım çıkışının yüzde 54.2'sine tekabül ediyor.



ABD yaptırım için yasa çıkardı

Geçtiğimiz yıl Hong Kong'da 'suçluların iadesi yasa tasarısı' nedeniyle Çin'e karşı uzun süreli gösteriler yapıldı. O dönemde de ABD ve Çin arasında önemli bir gerginlik yaşandı. ABD Kongresi, 2019 Hong Kong İnsan Hakları ve Demokrasi Yasası'nı çıkardı. Söz konusu yasa gereğince, ABD Dışişleri Bakanlığı yıllık raporlarında Çin'in güvence altına aldığı Hong Kong'un özerklik haklarına riayet edip etmediğini inceleyecek. Hong Kong İnsan Hakları ve Demokrasi Yasası, ABD Başkanı'na, 1992 ABD-Hong Kong Özel Politika Yasası kapsamında sağlanan özel statüyü sona erdirmeye yetkisini de veriyor. ABD Dışişleri Bakanı Mike Pompeo, Çin Ulusal Halk Kongresi'nin

kararının ardından yaptığı açıklamada, Hong Kong'un Çin'den artık özerk olmadığını belirtti. Pompeo, kararın Hong Kong ile ABD arasındaki olumlu ticari ilişkilerini tehlikeye atabilecek ve Çinli yetkililere karşı yaptırımlara yol açabilecek bir hareket olduğunu da söyledi. Uzmanlar, ABD Başkanı Donald Trump'ın vereceği kararın, Hong Kong ve Çin üzerinde nasıl etki göstereceğine bağlı olduğunu vurguluyor. Bazı uzmanlar ise ABD Başkanı Donald Trump'ın konjoktür nedeniyle sert yaptırımlar yerine vizeler ve Çin'in küresel finansal sisteme erişimi konusunda nispeten hafif yeni yaptırımlar uygulayabileceğini söylüyor.

İngiltere'den çalışma vizesi sözü

ABD'nin ardından İngiltere de, Hong Kong konusunda Çin'e karşı tepkisini artırdı. İngiltere Başbakanı Boris Johnson, "Çin, Ulusal Güvenlik Yasası'nı uygularsa, göçmenlik yasasını değiştireceğiz ve Hong Kong'da yaşayan İngiliz Ulusal Denizası (BNO) pasaportu sahiplerine İngiltere'de 12 aylık yenilenebilir çalışma vizesi

vereceğiz. Bu da vatandaşlığa geçmeyi kolaylaştıracak" açıklamasında bulundu. Hong Kong'da yaklaşık 350 bin kişinin BNO pasaportu bulunuyor. Johnson, 'Ulusal Güvenlik Yasası'nın halkın özgürlüklerini kısıtlayacağı ve Hong Kong'un özerkliğini aşındıracağı değerlendirilmesinde de bulundu.

Alternatifi Singapur oldu

Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Örgütü'nün (UNCTAD) Dünya Yatırım Raporu'na göre Hong Kong, küresel doğrudan yabancı yatırım girişlerinde, 2018 yılında 115.7 milyar dolar rakamıyla dünyada üçüncü sırada yer alıyordu. Ancak 2019 yılında yaşanan olaylar Hong Kong'un konumuna önemli bir zarar verdi ve doğrudan yabancı yatırım girişi yüzde 48 azaldı. Doğrudan yabancı yatırım girişinde, 2019 yılında, ABD 251 milyar dolar ile birinci, Çin 140 milyar dolar ile ikinci, Singapur 110 milyar dolar ile üçüncü oldu. Yüzde 42'lik artışla dünya üçüncülüğüne yükselen Singapur, Hong Kong'un alternatifi olduğunu da göstermiş oldu. Çin Ticaret Bakanlığı da ilginç bir veri paylaştı. 2019 yılında Çin'e yapılan doğrudan yabancı yatırımlarda, Singapur'un yüzde 51.1, Hollanda'nın yüzde 43.1, Güney Kore'nin yüzde 21.7 artış sağladığını açıkladı. Söz konusu artışlar, ABD ile Çin arasında geçen yıl Hong Kong üzerinden yaşanan gerginliğe rağmen küresel yatırımların alternatif istasyonlarla Çin'e ulaşması olarak yorumlandı.



Afrika enerjisini güneşten alıyor

Öncü ülkeler

Güneş enerjisinde uygulamaları ile öne çıkan ülkelerden Fas, Cezayir, Güney Afrika, Mısır ve Senegal gibi pek çoğu artık bu alana yöneldi. Fas, 580 MW'lık üretimle dünyada termodinamik güneş enerjisi ile önde gelen bir ülke olup bunun 72 MW'lık kısmını fotovoltaikten elde ediyor. Güney Afrika, 2014'te 145 hektara kurduğu 200 futbol sahası büyüklükteki 325 bin güneş paneli ile dünyada 16. sıraya yükseldi. Cezayir, 2015'te önem verdiği bu alanda 2018'de ciddi mesafe kat etti. Mısır, Şarm eş-Şeyh'te günlük 5 MW enerji üreten yakın gelecekte enerjisinin yüzde 20'sini bu kaynaktan sağlamayı planlıyor.

Afrika'da büyük sanayi tesisleri için gerekli güçlü enerji üretim santralleri yanında sıradan bir ev için farklı kitleler kurulabiliyor. Sıradan güneş panelleri yanında büyük çaplı güneş enerjisi santralleri sayesinde ulusal elektrik ağlarının güçlerinin artırılması hesaplanıyor.

Çin, Almanya ve ABD'nin bu sektördeki yatırımları öncü, ancak tüm yatırımcılara yeni alanlar açılıyor. Güneşin kaynak olarak bedava olması, bunu enerjiye dönüştürürken masrafların en aza indirilmesi çalışmaları artık Afrika için geri dönüşmez hamleleri ardı ardına getiriyor.



TEKNOLOJİNİN hızını takip etme ve sağladığı yararlarından vakitlice istifade yollarını teminin aynı anda herkes için neredeyse imkânsız olduğu bir çağa girdik. Gerçi bilinen tüm insanlık tarihi de bunlardan pek farklı değildi. Eski medeniyetlerin izlerine bol miktarda rastlanılan coğrafyalardan ki bu anlamda Anadolu, Ortadoğu, Akdeniz havzası, hatta Asya'nın birçok bölgesinde günümüze ulaşanları dünyanın pek çok kavmi hiç tanımadan nice asırlar yaşadı. Ama öyle bir zamana girdik ki, uzak kıtalar ulaşım ve iletişim vasıtalarıyla anlık olarak birbirlerine çok yaklaşıp birbirlerini derinden etkiliyorlar. Bu anlamda mesela elektrik enerjisinin 1878 yılından itibaren günlük hayata girmesinin üzerinden henüz bir buçuk asır geçti. Ne var ki, hâlâ yerkürenin birçok coğrafyasında, hassaten Afrika'da 650 milyon insan bunun ne işe yaradığını henüz öğrenmeden yaşıyor.



Prof. Dr. Ahmet KAVAS

Devlet adamlarının bir an evvel toplumlarını elektrikle buluşturma çabaları, diğer taraftan da enerji sektörüne yatırım yapanların olabildiği kadar hızlı hareket ederek yenilenebilir enerji kaynaklarına yönelmelerini takip etmek bile ciddi bir uğraşıdır. Devasa barajlardan hidroelektrik santraller yanında termal, kömür, doğalgaz ve petrole dayalı enerji üretimleri ve bunları farklı yerleşim yerlerine taşımak için yüz binlerce kilometre dikilen elektrik direkleri ve kablo ağlarıyla taşımak yerine rüzgâr ve güneş enerjisine dayalı üretimde ısrar edenlerin sayıları giderek artıyor.

YENİ GÜNDEM

Afrika'da hemen hemen her devlet adamı tüm toplantılarda ülkelerinde yılın 325 günü enerji kaynağı olarak güneşten istifade edilebileceğini dile getiriyorlar. Bunun kadar olmazsa da

çok farklı noktalarda ki belli yükseklikler, çöller ve özellikle okyanusa sınır sahillerinde rüzgârın şiddetli ve devamlı esmesi sebebiyle bunun da enerjiye dönüştürüldüğü bir dönemdeyiz.

İrili ufaklı her boyutta yenilenebilir enerji sektörü yatırımcıları artık bu kıta ülkelerini adeta merkez seçtiler. Çok net bilinen bir şey varsa Afrika, 21. yüzyılın ortasına enerji ihtiyacını en azından her ferdine ulaştıracak bir seviyeyi yakalayarak girme niyetinde. Bunu sağlarken de aleyhte propagandaların etkisiyle ve de gittikçe azalan ve iklim değişikliğine verdiği zarar sebebiyle diğer kıtaların bile kurtulmaya çalıştıkları fosil kaynaklarla bu süreci sıfırdan başlatma devirleri Afrikalıların çoğu için başlamadan bitecek gibi. Her ne kadar Etiyopya'da yapılan Rönesans Barajı ve benzerleri yeni projeler olarak bazıları gün yüzüne çıksalar da bu ve benzeri çözümlerin aşırı maliyetleri sebebiyle ve de birçok ülkede yeterli akarsu kaynakları olmaması, bunlara eğilimleri de devre dışında bırakıyor.

GÜNEŞ DOĞUYOR

Güneş enerjisinin Afrikalılar için 21. yüzyılın elektrik üretiminde en kısa yoldan tercih edilen temel kaynak olma eğilimi giderek bu alanda büyük bir pazar fırsatı sağlıyor. Ufak bir cihaz çalıştıracak bir düzeneğe ile başlayanlar dahil bir köy, hatta bir şehirdeki bir mahallenin aydınlatılması giderek hayalden uygulanabilir seviyeye getirilip yaygınlaştırılıyor. Şehir merkezleri kadar ülkelerin en ücra köşelerindeki taşra yerleşim yerlerine bile bunun için yeni imkânlar sunulabiliyor. Sıradan güneş panelleri yanında büyük çaplı güneş enerjisi santralleri sayesinde ulusal elektrik ağlarının güçlerinin artırılması hesaplanıyor.

Afrika'da büyük sanayi tesisleri için gerekli güçlü enerji üretim santralleri yanında sıradan bir ev için farklı kitleler kurulabiliyor. Çoğu zaman bunun birkaç güneş paneliyle beslenmesi yanında pil depolama düzeneğine

sahip olunması artık zor değil. Tasarruflu enerji için LED ampullerinin tercihi, radyo, telefon, el feneri, buzdolabı ve benzeri günlük hayatın birer parçası aletlerin şarjları için prizlerin beslenmesi giderek zaruret haline aldı. Güneş enerjisi ile taşıma vasıtalarının kullanımı, su pompalarının çalıştırılması ve depolarının doldurulması, içecek suların arındırılması ve bağ, bahçe ve tarlaların sulanması da artık sıradan ihtiyaca dönüşmüş vaziyette. Artık her kullanıcı bu sektöre yönelik malzeme tüketimine ciddi ihtiyaç duyuyor.

30 MİLYAR DOLAR YATIRIM

Afrika'da yıllık 25-30 milyar dolarlık yatırım fırsatı sunan güneş enerjisi henüz dünya genelinin sadece yüzde 8'lik bir payına sahip. Denizde güneş enerjisi projeleri Dünya Bankası tarafından desteklenmekte olup Paris İklim Anlaşmaları sonrasında bu sektöre yönelik üretimde ciddi artışlar yaşanıyor. Çöl bölgesinde kurulacak her 2.5 km'lik güneş paneli alanında 1.5 milyon varil tüketilere elde edilecek enerjiye ulaşabileceği hesap ediliyor. Bu anlamda çöllerin sağlayacağı bu imkân değerlendirildiğinde dünyada kullanılan enerjinin yüzlerce katını sağlayacak güçte olduğu görülüyor. Coğrafi anlamda ve nüfus olarak da kıta henüz yüzde 80 kırsal kesime bağlı bulunuyor. Güneş enerjisi hedef olarak bu devasa kesimin sosyo-ekonomik hayatını kökten değiştirmeye talip görünüyor. Çin, Almanya ve ABD'nin bu sektördeki yatırımları, özellikle birincinin gerekli malzeme üretimi ile açık ara önde olmasına rağmen tüm yatırımcılara yeni alanlar açılıyor. Güneşin kaynak olarak bedava olması, bunu enerjiye dönüştürürken masrafların en aza indirilmesi çalışmaları artık Afrika için geri dönüşmez hamleleri ardı ardına getiriyor.

Girişimcilere ödül

Şimdilerde kimse güneş enerjisine nasıl sahip olunacağını konuşmuyor. Bu aşama geçildiği için daha ötesinde neler yapılacağını yolları aranıyor ve sektöre yeni buluşlarla en etkili ve faydası yüksek katkı sağlayan yatırımlar ödüllendiriliyor. Bu anlamda mesela Afrika'da Güneş Enerjisi Derneği Güneş Ödülleri (AFSIA Solar Awards) ile alanın en başarılı girişimcileri ve sektöre yenilik getirenlere ödül vererek her türlü teşvik edici girişimin önünü açmış bulunuyor. Artık enerji alanında yatırımın ölçüsü sunulan hizmetin daha etkin uygulanabilirliği, bu alana mesleki anlamda hakim olma, kalite, güvenliğin sağlanması ve hepsinden de önemlisi her yıl kim daha yenilikçi projesiyle farkındalık temin edebiliyor bunlar belirleniyor. Temel amaç sadece en güçlü olanı tespit etmek değil, yenilikçi, katkı sağlayan en ufak üretim imkânından ulusal şebekeleri besleyebilecek güçtekilere kadar yelpazenin iki ucu arasında yer alan her girişimcinin en son bir yılda yakaladığı başarıyı ödüllendirmektir. Kıta içi özendirci ödülleri olduğu gibi diğer kıtalardaki yatırımcılar da yeni buluşları ile Afrika'ya katkılarının boyutunu fark edecekler. 2020 için başvurular 1 Mayıs 2019-30 Nisan 2020 arasında alındı. Bu sene güneş enerjisi sektöründe en yenilikçi ve daha geniş kitlelere elektrigi ulaştırabilenler 2 Temmuz 2020'de Barcelona'da belirlenmiş olacak.

Taşıma maliyeti yok!

Afrika, 21. yüzyılda güneş enerjisini rüzgâr enerjisiyle destekleyip her ikisinin gücünün azaldığı anlarda da jeneratörlerin devreye girmesiyle hayat alanı olan her yeri elektriksiz bırakmama için kıyasıya bir rekabeti getiriyor. Günlük tüketimleri 15/20 kilovat gibi çok düşük orandan birkaç megavata kadar olan sistemler artık şehirler için kuruluyor. Böylece enerji üretim mahalli ile taşınacak şehir arasında kilometrelerce ağ kurarak bunu ağır maliyetlerle taşıma yerine doğrudan yerinde basit üretim düzenleri döneme geçiliyor. Hatta 24 saat kesintisiz enerji temini için akülerle gerekli depolama her ne kadar pahalı olsa da yine uzak mesafeler arası taşıma kadar masraf gerektirmiyor. Dahası Afrika'da özellikle Sahra ve çevresindeki yerleşim yerlerinin küçük ve aralardaki mesafelerin de çok uzak olması üreticileri bu girişimlere yönlendiriyor.

Afrika gündeminden...

- Afrika'da son yıllarda uzay çalışmalarına yatırımlar artış eğiliminde. Son 21 yılda 8 ülke tarafından 32 uydu fırlatıldı. Tunus menşeli TELNET şirketi Rusya'nın desteğiyle 15 Kasım'da 2; 10 yıl içinde de 30 uydu fırlatmayı planlıyor.
- Senegal'de yeni gelişmekte olan e-ticaret

sektöründeki yemek şirketi Club Kossam salgınla birlikte satışlarını ikiye katladı. Salgından önce aylık ortalama 30 milyon CFA olan satışlar nisan ayında 62 milyon CFA (103.000 \$) oldu.

- Uganda, Kasım 2019'da Bilgi ve İletişim Teknoloji Fabrikası'nın açılışını yaptı.

Çin'in teknoloji firması SIMI ile anlaşma yapan Uganda, 18 bin akıllı telefonu Fas'a ihraç etti. SIMI S300'ün maliyeti sadece 20 bin UGX (5.24 \$)

- Tunus'un güneyindeki Tatavin'de güneş enerjisinden yılda yaklaşık 31.1 GW tahmini üretim kapasitesi olan iki proje

tamamlandı. Projeleri Tunus'un güneyindeki çeşitli hidrokarbon alanlarında faaliyet gösteren İtalyan şirketi ENI yaptı.

- Kenya, Covid-19 nedeniyle ekonomik sorunları gidermek amacıyla Dünya Bankası'ndan 1 milyar dolar kredi aldı.



Başkanlar pandemi sürecini değerlendirdi

İstanbul Ticaret Üniversitesi, 'Başkanlar İş Dünyasının Üniversitesinde' başlıklı konferans serisinde, İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç'ten sonra Ankara Ticaret Odası (ATO) Başkanı Gürsel Baran, İstanbul Sanayi Odası (İSO) Başkanı Erdal Bahçivan ve Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı M. Nurettin Özdebir'i ağırladı.

HAMİT KARDAŞ

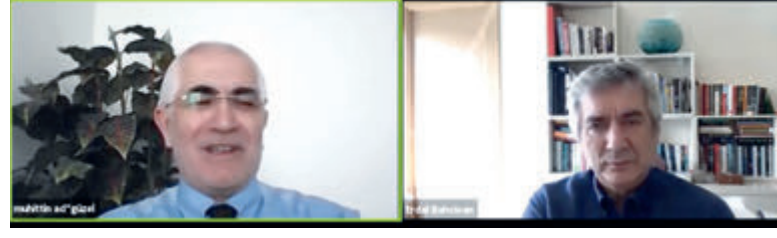


Türkiye sağlıkta artık bir marka

İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin Youtube kanalında her gün yapılan canlı yayınlarda farklı alanlardaki birçok uzman gündemi değerlendiriyor. Üniversite İş Dünyası Araştırma ve Uygulama Merkezi Müdürü Dr. Muhittin Adıgüzel'in moderatörlüğünü yaptığı 'Başkanlar İş Dünyasının Üniversitesinde' başlıklı konferans serisinin ikincisine ATO Başkanı Gürsel Baran konuk oldu. Pandemi sürecinin çok zor olduğunu, ancak Türkiye'nin bunu çok iyi yönettiğini belirten Baran, "Avrupa ülkeleri ve ABD'nin durumunu gördükten sonra

Türkiye'de yaşamaktan mutluluk duyuyorum. ABD ve Çin süreci iyi okuyamazken, Türkiye en başından beri çok iyi yönetti ve pek çok ülkeye de yardım etti. Türkiye, artık sağlık alanında da bir marka haline geldi" dedi.

Hükümetin esnaf ve tüccara yönelik desteklerinin önemine dikkat çeken Baran, özellikle istihdamın azalmaması için alınan önlemlerin yerinde olduğunu vurguladı. Gürsel Baran, ihracat ortalamasında Ankara'nın Türkiye'nin üzerinde olduğunu, bu süreçte de şehrin ihracatında ciddi bir eksilme olmadığını dile getirdi.



Sanayi cankurtaran oldu

İstanbul Ticaret Üniversitesi'ni kendi üniversiteleri olarak gördüğünü ve konuk olmaktan duyduğu memnuniyeti dile getiren İSO Başkanı Erdal Bahçivan, konferans serisinin üçüncü konuğu oldu.

Konuşmasında Meslek Komitesi ve Meclis Üyeleri ile yoğun istişare içinde olduklarını söyleyen Bahçivan, sokağa çıkma yasağında muaf olacak sektörler ya da şehir değiştiren işçilerin izinleri gibi mikro konularda çözüm sağladıklarını anlattı. Sağlıklı ve hijyenik bir iş ortamı oluşturmanın önemine değinen Bahçivan, sektör sektör bir çalışma planı hazırlayacaklarının bilgisini verdi.

"Virüs hayatımızda ve bir süre daha bizimle yaşayacak" diyen Bahçivan, bu yüzden her iş kolunda tedbir alınması gerektiğinin altını çizdi.

Erdal Bahçivan, tüm sektörleri inceleyerek kısa ve orta vadeli SWOT analizi içeren bir rapor hazırladıklarını da dile getirdi.

Türkiye'nin kaynak sorunundan çok kaynakları doğru kullanma sorunu olduğunu ifade eden Bahçivan, kaynakların doğru aktarımı konusunda nasıl hareket edilmesi gerektiğine yönelik bir rapor olacağını kaydetti.

Sanayinin son yıllarda bazı sektörlerin gerisinde kalan bir konuma döndüğüne dikkat çeken Bahçivan, "Sanayi, her zor dönemde cankurtaran sektör oldu. Bu nedenle sadece zor günlerde değil, her daim sanayiye önem verilmeli. Tedarik zinciri konusunda algıların farklılaşacağı bu dönemde Türkiye, geleneksel olarak iyi olduğu sektörleri teknoloji ile buluşturarak önemli başarılar elde edebilir" dedi.



Akademisyenlerden YENİ YAYINLAR

Güçlü bir akademik kadroya sahip olan İstanbul Ticaret Üniversitesi'nde öğretim üyelerinin akademik literatüre yaptığı katkılar her geçen gün artıyor.

YAPAY ZEKA

İşletme Fakültesi Uluslararası Ticaret Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. N. Öykü İyigün ve İbn Haldun Üniversitesi Yönetim Bilimleri Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Mustafa K. Yılmaz'ın editörlüğünü birlikte yaptıkları 'Oyun Değiştiren Güç: Yapay Zekâ' kitabı basıldı.

Kitap, alanında uzman farklı disiplinlerden bilim insanlarının kaleme aldığı, iş dünyasından yapay zeka temelli örnekleri sektörler ve fonksiyonlar (bankacılık, sağlık, otomotiv, perakende, reklam, lojistik, ticaret, hukuk, vb.) kapsamında Türkiye özelinde inceleyen ilk bilimsel kitap olması açısından da önem taşıyor.

REKLAM ÇEKİCİLİKLERİ

Öğretim Üyeleri Prof. Dr. Figen Yıldırım ve Dr. Didem

Zeynep Bayazit'in yeni kitabı, artan rekabet ortamında markalara etkili iletişimin yol haritasını sunuyor. Küresel salgının tüm dünyayı etkisine aldığı ve tüm sektörlerin ciddi bir sınav verdiği bir dönemde yayınlanan 'Reklam Çekicilikleri: Marka İletişiminin Sihirli Anahtarı' başlıklı kitap, markaların varlıklarını sürdürebilmeleri ve rekabet edebilmeleri için reklam iletişiminin nasıl bir yaşamsal öneme sahip olduğunu anlatıyor.

YENİ MAKALELER

Finans ve Bankacılık Bölümü Öğretim Üyesi Doç. Dr. Ayben Koy'un karbon piyasalarını ele alan 'Are Carbon Leader Indexes Related with Carbon Prices under Different Regimes?' ve kırılma beşi ekonomilerindeki döviz kuru borsası ilişkilerini inceleyen 'The Relationship between Exchange Rates and Stock Markets for the Fragile Five Countries' isimli makalesi yayınlandı. Makale yazarları arasında Finans Enstitüsü öğrencileri de yer alıyor.

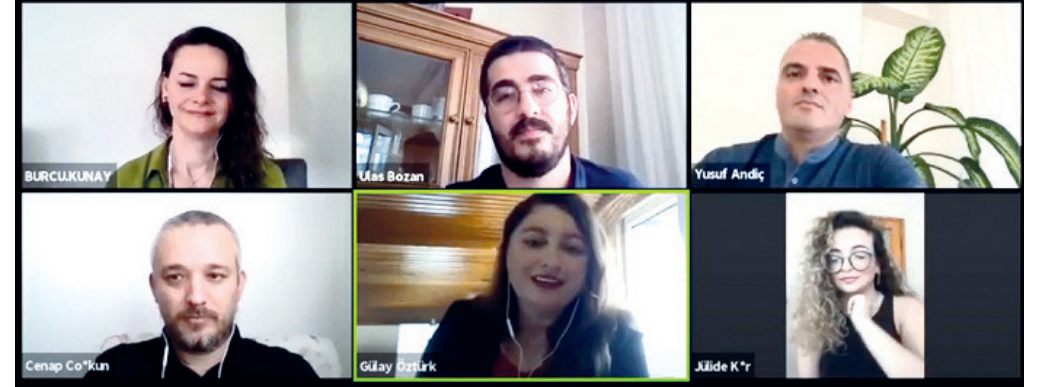
Belirsizlikler korkutuyor

Konferans serisinin dördüncüsüne katılan ASO Başkanı Nurettin Özdebir, pandeminin Türkiye ekonomisine etkilerini değerlendirdi. Özdebir, Türkiye'de Covid-19 vakalarının olmadığı dönemde hastalığın etkilerini yaşadıklarını, çünkü üretimin önemli ölçüde ithalata dayandığını söyledi. Özdebir, pandemi döneminde hükümetin

aldığı tedbirlerin ve iş dünyasına verdiği desteğin önemli olduğunu da kaydetti.

Virüsün ne zaman biteceğinin ve tedavinin henüz bilinmediğini belirten Nurettin Özdebir, "Bu belirsizlikler insanları korkutuyor. İzolasyon sağlık için şart, ancak ekonomi açısından olumsuz yönleri de mevcut. Bunun derecesi iyi ayarlanmalı" dedi.

Markalar itibar yönetimine odaklandı



Pandemi sürecinde haber sitelerinin okunma oranı ve online toplantıların sayısı önemli ölçüde arttı. İstanbul Ticaret Üniversitesi'nin düzenlediği webinar da yeni normal şartlarda markaların reklam çalışmaları gündeme taşındı.

İletişim Fakültesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Gülay Öztürk'ün moderatörlüğünde gerçekleşen webinara katılan People Initiative Stratejik ve İçerik Bölüm Başkanı Ulaş Bozan, virüsün tüm dünyayı etkisi altına almasıyla insanların fizyolojik ve güven ihtiyacına odaklandığını söyledi. Bozan, "Bu dönemde markalar, toplum adına yaptıkları faaliyetlerle kenetlenme duygusunu artırmaya yönelik bir iletişim yaklaşımı izledi ve özellikle hijyen konusuna odaklandı" dedi. Bozan, krizlerin aslında bir fırsat dönemi olduğunu, tüm markaların sosyal medyanın

gücünün farkında olarak itibar yönetimine ağırlık verdiklerini ifade etti.

MOBİL FAALİYETLER

Melon Reklam Dijital Reklam Başkanı Cengiz Coşkun, salgın sürecinde içerik incelemelerinin



yoğunlaştığını ve mobil faaliyetlerin arttığını belirterek, şöyle konuştu: "Mobilde özellikle haber sitelerinin tıklanmasında önemli bir artış görüldü. Ayrıca webinar ve Instagram canlı yayınlarının arttığını ve bunların alışkanlık haline bile

geldiğini söyleyebiliriz. Bunun yanı sıra yemek tarifleri aramaları podcastler, sosyal medya canlı yayınları ve genel olarak mobilde agresif artışlar söz konusu."

MÜŞTERİ HİZMETLERİ

Salgın sürecinde anlaşmalı markaların satışlarını artık online kanallara yönlendirdiklerini anlatan Dijital İçerik Üreticisi Influencer Jülide Kır, "Marka ve e-ticaret sitelerinin anlaşmaları çerçevesinde içerikler artık evlerde üretilmeye başlandı" dedi.

GeMedya Ajans Başkanı Yusuf Andıç ise salgın sürecinde müşteri hizmetlerinin arttığını, satış kısmının ikinci plana atıldığını dile getirdi. Turkuvaz Dergi ve Dijital Satış Koordinatörü Burcu Kunay da pandemi döneminde dergi okuma oranının yüzde 160 arttığını kaydetti.

FAALİYET BELGENİZ 3 FARKLI DİLDE

www.ito.org.tr'de

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



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



Tüketimde de ‘normalleşme’ adımı

1929 Büyük Buhranı, dünya ekonomisi açısından gerek 1. Dünya Savaşı, gerekse de hemen sonrasındaki 1918-19 İspanyol gribinin sebep olduğu etkiden çok daha büyük bir tahribata sebep oldu. İspanyol gribi 53 milyon insanın yaşamını yitirmesine ve 800 milyar dolarlık bir ekonomik kayba sebep olurken, ABD’nin 1. Dünya Savaşı’ndaki kaybı ise 32 milyar dolar oldu. Buna karşılık 1913-1918 döneminde, savaşa rağmen kümülatif yüzde 13 büyüdü. 1929 Büyük Buhranı’nda ise 1929-1933 arası ABD ekonomisi yüzde 50 daraldı; işsizlik yüzde 25’e çıktı ve konut fiyatları yüzde 67 düştü. ABD ekonomisini 1933 ile 1938 yılları arasında ABD Başkanı Roosevelt’in uyguladığı ‘New Deal’, yani ‘Yeni Ekonomik Düzen’ programı kurtardı.

Direkt kontrol politikaları

Ekonomik programın özü, ‘rahatlama, iyileşme ve reform’du. Anlamı, o günün koşullarında, 1930’ların dünyasında, işsiz ve yoksullar için rahatlama; normal seviyelere gelerek ekonominin toparlanması ve tekrar çöküşü önlemek için finansal sistemin reformuydu. Ünlü iktisatçı Keynes, 1936’da, para ve maliye politikalarının da ötesinde hükümetlerin ‘direkt kontrol politikaları’nın vazgeçilmezliğine işaret etti; ekonomide üretim ve tüketimin canlandırılması adına kamunun müdahalesinin vazgeçilmezliğini vurguladı.

1990’lı yıllarda, Soğuk Savaş sonrası dönemin yükselen ekonomik anlayışı olarak ‘Neoliberaler’, ne yazık ki, ‘direkt kontrol politikaları’nı ısrarla unutturdular ve hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeleri salt ‘para’ ve ‘maliye’ politikası ile baş başa bıraktırtılar. Bu nedenle, bilhassa gelişmekte olan ekonomiler, sık sık IMF’nin kapısını çalmaya mahkum edildi. Direkt kontrol politikalarının unutturulması, ülkelerin krizden, resesyondan çıkış süreçlerinin uzamasına, sürekli borçlanmalarına ve uluslararası finans sistemine daha bağımlı hale gelmelerine sebep oldu.

Doğrudan üretici destekleri

Bugün, Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak’ın liderliğinde, ‘direkt kontrol politikaları’ çok şükür ki tekrar ‘devrede’. Tarım, imalat sanayi ve hizmetler sektöründeki milyonlarca firmayı yaşatacak, onların ‘Covid-19’ sürecini atlattıklarını sağlayacak ‘direkt’, yani ‘doğrudan üretici destekleri’ devrede. Üretime yapılan bu güçlü desteği, çarpan etkisi ile katlayacak olan ise ‘tüketim’e, ekonominin ‘talep’ tarafına da ‘direkt’, ‘doğrudan’ destektir.

Hem kamu bankalarımızın hem de kamu katılım finans kuruluşlarının 4 yeni ‘talep destek paketleri’, hane halkının satın alma gücünü destekleyerek, talebin canlandırılmasını ve satın alma gücü üzerinden ‘yerli üretim’in desteklenmesini hedefliyor.

‘Stratejik başlıklar’ için düğmeye basıldı

‘Covid-19’ salgını, etkilediği 205 ülkenin tümünde, bundan sonra küresel ölçekte yaşanması muhtemel yeni krizlere karşı ‘kendini kendine yetebilen’ ülke olma noktasında kritik başlıkları öne çıkardı. Ülkeler, tarım ve gıda, internet altyapısı, ülke vatandaşlarının genel sağlık taraması ve ‘sağlık okuryazarlığı’, sağlık alt ve üst yapısı ile yetişmiş insan kaynağı, tedarik zincirleri, üretim teknolojilerini araştırma ve geliştirme alanında imkan ve kapasitelerini ciddi manada gözden geçirdi ve hiç şüphesiz ki, önümüzdeki 5 ile 10 yıl bu alanlara yoğun bir şekilde odaklanmayı sürdürecekler.

13 Nisan 2019’da Resmi Gazete’de, Cumhurbaşkanlığı Erdoğan’ın imzasıyla yayınlanan ve olası bir küresel virüs salgınına karşı ulusal bazda ve iller bazında tüm hazırlık planlarının ivedilikle oluşturulmasını talimatlandıran genelge, bugün ‘Covid-19’la mücadelede tüm dünyanın alkışladığı başarının, hiç şüphesiz ki, tesadüf olmadığını gösteriyor. Bu nedenle, Cumhurbaşkanlığı Bilim Teknoloji ve Yenilik Politikaları Kurulu’nun, ‘gıda arz güvenliği’, ‘biyogüvenlik’, ‘siber güvenlik ve iletişim altyapısı’, ‘tıbbi cihaz’ ile ‘ilaç ve aşı’, ‘stratejik başlık’larında çalışmaları başlatması kritik önemde bir adım.

2 milyon fide dağıtıldı



Fırat Kalkınma Ajansı’nın desteğiyle 25 bin metrekarelik İpek Yolu Gençlik ve Çocuk Çalışmaları Merkezi’nde organik tarım alanında yerli tohumdan 2 milyon fide yetiştirilerek 20 bin vatandaşa dağıtıldı.

SANAYİ ve Teknoloji Bakanlığı’na bağlı faaliyetlerini sürdüren Kalkınma Ajansları Genel Müdürlüğü, yeni tip koronavirüs (Covid-19) salgını sürecinde önemi gittikçe artan tarımda arz güvenliği konusunda kritik adımlar attı. Genel Müdürlük koordinasyonunda çalışmalar yapan Fırat Kalkınma Ajansı, Elazığ’da organik tarıma uygun alanda yerli domates, patlıcan, salatalık ve biber ekimini destekledi. Ajans, 25 bin metrekarelik İpek Yolu Gençlik ve Çocuk Çalışmaları Merkezi’nde organik tarım alanında yerli tohumdan 2 milyon fide yetiştirilerek, sokağa çıkma kısıtlaması nedeniyle fide temin edemeyen çiftçiler başta olmak üzere 20 bin vatandaşa dağıttı.

YENİ MERKEZLER KURULACAK

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, projenin sürdürülebilirliğini sağlamak amacıyla bölgede

yetiştirilen yöreye özgü meyve ve sebze tohumlarının kayıt altına alınması, muhafaza edilmesi, fide tedarikinin sağlanması ve Ar-Ge çalışmalarının yapılabilmesi için bir merkez kurulacağını açıkladı. Böylece Ata Tohumu ve Fide Ar-Ge Merkezi ile yöreye ait ata tohumlarının gelecek nesillere aktarılması sağlanacak. Elazığ İl Milli Eğitim Müdürlüğü ile de işbirliği yapılarak gençlere ve çocuklara fide ekim merkezlerinde uygulamalı fide ekimi ve bakımı eğitimleri verilecek.

20 YAŞ ALTINA ODULLU YARIŞMA

Projeye ayrıca bir kesimi sınırlı günlerde sokağa çıkabilen 20 yaş altı gençlere ve çocuklara yönelik olarak ‘Bizdeyiz’ adıyla bir uygulama oluşturuldu. Mobil cihazlardan ücretsiz indirilen bu uygulamayla 20 yaş altına yönelik ödüllü yarışmalar düzenleniyor. Her gün başan gösteren 20 genç, bilim kitiiyle ödüllendirilecek.

Orkinos avcılığında kota artırıldı

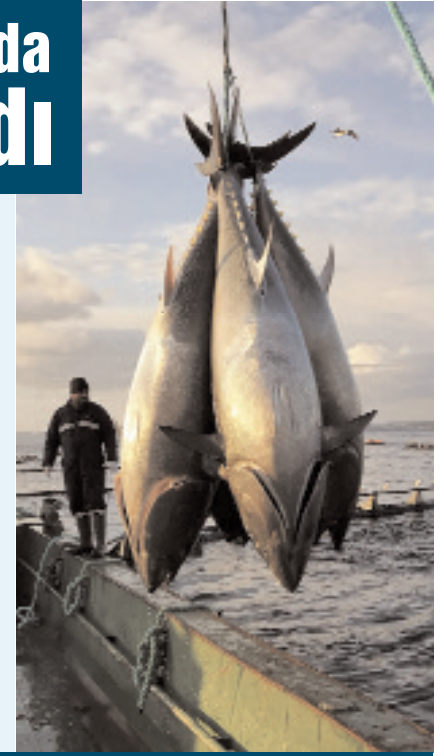
TARIM ve Orman Bakanlığı, mavi yüzgeçli orkinos avcılığının Akdeniz’de 30 Haziran’a kadar devam edeceğini bildirdi.

Mavi yüzgeçli orkinos avcılığı ve kota miktarı, merkezi İspanya’da bulunan uluslararası bölgesel balıkçılık yönetim örgütü olan Uluslararası Atlantik Orkinoslarını Koruma Komisyonu (ICCAT) tarafından belirleniyor. Tarım ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli, kotanın bu yıl yükseldiğini belirterek, 2 bin 305 ton orkinosun avlanabileceğini açıkladı. Pakdemirli, orkinosların Bakanlık tarafından belirlenen şartları yerine getirerek avlanma hakkına sahip 27 balıkçı gemisi tarafından avlanacağını söyledi.

2 BİN KİŞİYE İSTİHDAM

Pakdemirli, “Yakalanan orkinosların kafeslerle taşınarak çiftliklere ulaştırılması için 50 balıkçı gemisi de avcılık faaliyetinde yer alacak. Bu faaliyetler sırasında yaklaşık 2 bin kişiye istihdam sağlanacak” dedi.

Mavi yüzgeçli orkinos balıklarının hemen hemen tamamının başta Japonya olmak üzere ABD ve Uzak Doğu ülkelerine ihraç edildiğinin altını çizen Pakdemirli, “Orkinos avcılığından her yıl ülkemize 100 milyon dolar ihracat geliri sağlanıyor” dedi.



Balık ve deniz ürünleri ithalatına yeni kayıt

İTHALATI kayda alınması gereken balık ve deniz ürünleri listesi yeniden belirlendi. Ticaret Bakanlığı’nın ithalat Gözetim Uygulanmasına İlişkin Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliği’ne göre, su ürünleri ithal etmek isteyenler, konuya ilişkin bilgileri ithalattan önce Ticaret Bakanlığı tarafından yetkilendirilen kayıt merkezlerine kaydedecek. Bu kapsamda ithal işleminin kayda alındığına dair bir kayıt belgesi düzenlenecek. Gümrük beyannamesinin tescilli sırasında gümrüklerce tespit ve kabul edilen kıymet veya miktarın, kayıt belgesinde kayıtlı kıymet veya miktarı, toplam yüzde 5’ten (yüzde 5 dahil) daha az bir oranda aşması ithalatın yapılmasını engellemeyecek.

Öte yandan, hamsi ve çeşitli balıklar ile yengeç, karides ve istakoz gibi deniz ürünleri ithalatında gözetim uygulanmasına ilişkin iki ayrı tebliğin yürürlükten kaldırılmasına karar verildi.

27. TİRAN ULUSLARARASI FUARI

Tiran / Arnavutluk
21-24 KASIM 2020
Genel Ticaret

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu



İHRACATIN BALKANLARA AÇILAN KAPISI

27. TİRAN ULUSLARARASI FUARI

- Yıllık 19.000 ziyaretçi, 20 ülke, 280 katılımcı
- Arnavutluk ve çevre bölgede en etkili genel ticaret fuarı,
- 26 yıl süresince fuarın artan başarı grafiği,
- Profesyonellik ve görülmeler,
- Balkanların anahtar ülkesi,
- İlk ülke arasında yapılan ticaret anlaşmaları,
- Türkiye-Arnavutluk ihracatının yüksek potansiyeli,
- Arnavutlukta Türk firmalarının istikrarlı başarıları,

ÖDEME PLANI

Minimum Stand Alanı:	9 m²
Katılım Bedeli:	3.150 TL/m²
1. Ödeme:	3.150 TL (başvuru ile birlikte)
2. Ödeme:	Kalan bedelin %50’si
3. Ödeme:	Bakiye bedel

- Katılım sözleşmesi ile ödeme detaylarının Oda’ya iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçiminde öncelik verilecektir.

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

- Stant dekorasyonu ve aydınlatma,
- Naldye, gümrük, sigorta işlemleri,
- Fuar kataloğu ve web sayfasında firma bilgileri nin yayınlanması,
- Türkiye Milli Katılımı Broşürü’nde firma bilgileri nin yer alması,
- Fuar süresince iletişim ve ilaam hizmetleri,
- Fuar giriş kartı
- T.C. Ticaret Bakanlığı teşvik işlemleri,

BANKA BİLGİSİ

Hesap adı:	İSTANBUL TİCARET ODASI
Banka:	YAPI KREDİ BANKASI
Şube:	SUL TANHAMAM - İSTANBUL
Şube kodu:	055
TL hesap no:	60614779
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

Özlem Kılıç / Mustafa Çağlayan / Aylin Ocalbaş

Tel : 0212 455 65 12 / 455 61 03 / 455 61 07

GSM : 0533 959 30 67

Faks : 0212 520 15 26

E-posta : ozlem.kilic@ito.org.tr / mustafa.caglayan@ito.org.tr

aylin.ocalbas@ito.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | 0212 455 61 03 / 455 61 07



Geleneksel sermaye yeni işlerle buluşmalı

TOBB bünyesinde faaliyetlerini sürdüren İstanbul Genç Girişimciler Kurulu (İGGK), geleneksel sermaye çevrelerini yeni işlerle buluşturma-tanıştırma çalışmalarına devam ediyor. Yıllık Olağan Genel Kurul toplantısını İstanbul Sanayi Odası’nda yaptıklarını hatırlatan İGGK Başkanı Kemal Karabel, girişimcilik ekosisteminin geliştirilmesi ve ülkemizde olmayan girişimlerin oluşturulması ile ilgili çalışmalar yürüttüklerini vurguladı.

365 ÜYESİ BULUNUYOR

Kemal Karabel; İstanbul Sanayi Odası, İstanbul Ticaret Odası ve İMEAK Deniz Ticaret Odası ile İstanbul Ticaret Borsası’nın 18-40 yaş temsilcilerinden oluşan kurulla ilgili şu bilgileri verdi: “İstanbul Genç Girişimciler Kurulu, Aralık 2009 tarihi itibarıyla İstanbul Sanayi Odası koordinatörlüğünde faaliyetlerine başladı. Üye kontenjanımızın yüzde 20’si öğrenci, akademisyen ve özel üyelerden oluşabiliyor. Şu anda 365 üyemiz var. Amacımız, genç girişimci potansiyelinin nicelik, nitelik bakımından artırılması ve daha donanımlı hale getirilmesi için politikalar geliştirmek.”

FARKLI ÇALIŞMA GRUPLARI

TOBB İstanbul Genç Girişimciler Kurulu olarak toplumda farkındalık oluşturacak girişimcilik faaliyetlerinin yürütülmesi misyonuyla çalışma grupları oluşturduklarını vurgulayan Karabel, networking, proje ve inovasyon, yatırım ve destekler, mentori ve mentorluk, medya ve tanıtım, girişimci öğrenciler çalışma gruplarının, problemle karşılaşan girişimcilerle çözüm üretmesi konusunda destek verdiğini anlattı. Karabel, İstanbul Oda ve Borsa’larının seçkin üyelerini genç girişimciler kurullarıyla veya ekosistemdeki diğer fon ve melek yatırımcılık ağlarını kullanarak sermayelerinin bir kısmını bu alanda değerlendirmeye davet etti.

Kambiyo muamele vergisi uzun süreli olmayabilir

Bu bayram alışlagelmiş Ramazan bayramlarından bir hayli farklı oldu. Bu bayramda teknoloji ile bayram kutlama daha çok hayatımıza girdi. Bu nedenle Ramazan Bayramı'nın ilk günü GSM hatları ve internet servisinde aşırı yüklenmelerden dolayı zaman zaman kesintiler yaşandı. Ama sonuçta yine farklı da olsa bir Ramazan Bayramı daha geri kaldı. Ümit ederiz ki, artık Covid-19'lu günler hızla sona erer ve eskiden olduğu gibi her şey tekrar normale döner. Ülke insanımız olarak yapılan fedakarlıklar semeresini verir ve normale ilk dönen ülkelerin başında Türkiye gelir.

Korona sürecinde elbette Türkiye ekonomisinde de ciddi bir etkilenme söz konusu oldu. Nisan ayında ihracatımızda bir önceki yılın nisan ayına göre aylık bazda yüzde 40'ın üzerinde gerileme görüldü (yüzde 41.4). Sanayi ürünleri ihracatındaki gerileme yüzde 49.3 oldu. En fazla gerileme yüzde 77.4 ile otomotiv sektöründe olurken, onu yüzde 74.7 ile gemi ve yat sanayi izledi. Ana ihracat sektörlerinden bir diğeri olan tekstil sektörü de yüzde 61.7 ile hazır giyim ve konfeksiyon sektöründe gerçekleşti. Dört aylık olarak da ihracatımız bir önceki yılın ilk dört ayı toplamına göre yüzde 13.6 gerileme yaşadı. Mayıs ayında da maalesef bu gerileme sürecinin devam ediyor olduğunu gözlemleyeceğimizi söylemek sürpriz olmayacak. Ümidimiz haziran ayından itibaren bu gerileme trendinin hızla azalmasıdır.

Bu dönemde elbette üretim ve ticaret hacminde ve dolayısıyla da vergi gelirlerinde de bir gerileme söz konusu oldu. Aylık bazda bütçe açığı önemli boyutlara geldi. Bu konuda tüm dünyada olandan bir farklılık yok elbette. Önemli olan bu süreçten hangi ülkenin daha hızlı çıkacağı konusu. Ümit ediyoruz ki, Türkiye bu süreçten hızla ve tabii ki sıhhatli olarak normalleşen ülkelerin başında gelir.

İstisnalar korundu

Ekonomide alınan tedbirler de normalin dışında olmaya başladı. Önce fiziki kıymetli madene bağlı olmayan hesaplar kambiyo işlemi sayıldı. Bayramın ilk günü yayınlanan bir Cumhurbaşkan Kararı ile de kambiyo işlemlerinde kambiyo satışlarından alınan kambiyo muamele vergisi oranı, binde 2'den yüzde 1'e çıkarıldı. Daha önce olan istisnalar yine korundu. Buna göre;

- Sanayi sicil belgesi sahiplerine yapılan kambiyo satış
 - Döviz borcu ödemesi için döviz borcu bulunanlara,
 - İhracatçı birliklerine üye ihracatçılara,
 - Hazine ve Maliye Bakanlığı'na,
 - Bankalar ile aracı kurumlara yapılan kambiyo satışları üzerinden bu vergi alınmayacak.
- Şu konunun da altını çizmekte yarar var: Vatandaşlar veya şirketler tarafından kendi hesaplarında bulunan dövizlerin bankalara veya yetkili müesseselere satışları bu vergi kapsamına girmeyecek. Zira bu vergi, banka ve sigorta muamele vergisi mükelleflerince yapılan kambiyo satışlarına uygulanan bir vergidir. Dolayısıyla da vatandaş veya şirketlerin banka veya aracı kurumlara yaptıkları TL karşılığı döviz satışları bu verginin kapsamında değil.

Tamamen dövizle olan talebin azaltılmasına yönelik olağanüstü dönemin getirdiği bir olağanüstü tedbir olan bu düzenlemenin uzun süreli olmayacağını bekleyebiliriz.



Osman ARIOĞLU

GDS Mühendislik, Türkiye'nin ilk yerli ve dünyanın da uzaktan eğitime uygun tek Gemi Makina Dairesi Simülâtörü olan SERS'i geliştirdi. Firmanın, SERS deneyimi ile hayata geçirdiği dünyanın ilk sanal fizik laboratuvarı yazılımı (SFL), Türkiye Covid-19 Ortak Akıl Platformu'nun en iyi 20 girişimi arasına yerleşti. Temmuzda piyasaya çıkacak yazılım, sahip olduğu deney talimatları ile literatürde de tek...



teknopark istanbul **MILLİ SANAYİ İÇİN GÖREVE 86**

Dünyanın ilk sanal fizik laboratuvarı

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul'da yerleşik GDS Mühendislik Ar-Ge Sanayi Ticaret Limited Şirketi, ilk yerli Gemi Makina Dairesi Simülâtörü (Ship Engine Room Simulator- SERS) geliştirdi. SERS, uzaktan değerlendirme sistemi ile amaca uygun dünyadaki tek simülâtör. Firmanın, SERS deneyimi ile hayata geçirdiği sanal fizik laboratuvarı yazılımı (SFL), TR Covid-19 Ortak Akıl Platformu'nun seçtiği en iyi 20 girişim arasında. Yazılım, sahip olduğu deney talimatları özelliği ile literatürde tek.

ABD'DEN TERSİNE BEYİN GÖÇÜ

İstanbul Ticaret'in sorularını GDS Mühendislik Genel Müdürü Dr. İsmail Çiçek cevapladı. Dr. Çiçek, Türkiye'ye tersine beyin göçünü gerçekleştirmeden önceki 15 yılını ABD'de geçirdi. Amerikan Hava Kuvvetleri Komutanlığı'nda ve özel sektörde önemli görevlerde bulunan Dr. Çiçek, 2012 yılında Türkiye'ye döndü. TÜBİTAK'ın aynı yıl yayınladığı 'Türkiye'nin Yurt Dışındaki 1500 Kişilik Beyin Gücü' listesinde yedinci sırada gösterilen Dr. Çiçek, halen İstanbul Teknik Üniversitesi Denizcilik Fakültesi'nde Öğretim Üyesi.

ABD VE TÜRKİYE DENEYİMLERİ

GDS Mühendislik'i tanıtır mısınız?
Üniversite-sanayi işbirliği ile yüksek teknoloji gerektiren sistem, ürün, tasarım ve mühendislik çözümlerini sunabilmek amacıyla kurulduk. Mekanik tasarımlar, mühendislik analizleri, dizel motor simülasyonu yapıyoruz. Ürün

geliştirme ve Ar-Ge projelerinin süreçleri, yönetimi, test ve sertifikalandırmasında ABD'de ve Türkiye'de gerçekleştirdiğimiz projelerle tecrübe kazandık. Bu konuda danışmanlık ve eğitim hizmetleri de veriyoruz.

20 FİKİR ARASINA GİRDİK

Covid-19 projeniz nedir?
Ticarileştirme aşamasına geldiğimiz Türkiye'nin ilk yerli Gemi Makina Dairesi Simülâtörü olan SERS ile önemli deneyimler kazandık. Bu yazılımımıza Japon Klas Kuruluşu Class NK ile uluslararası sertifika kazandırdık ve kullanıma başlandı. Salgın tüm dünyada Fizik I ve II laboratuvar derslerini de aksattı. Derslerin uzaktan verilebilmesi için Sanal Fizik Laboratuvarı tasarlayıp, geliştirdik. Projemiz, Türkiye Covid-19 Ortak Akıl Platformu'na başvuran 172 fikir arasından seçilen 20 fikirden biri oldu.

SANAL FİZİK LABORATUVARI

Sanal laboratuvarın hedefi ne?
Burak Çavuşoğlu liderliğinde geliştirilen projemizdeki hedefimiz; üniversite öğrencilerinin fizik derslerinde yaptıkları deneyleri bir yazılım platformu üzerinde geliştirebilmeleri. Böylece fizik dersleri uzaktan eğitim ile gerçekleştirilebilecek. Eğitim

sektöründe uzaktan veya online eğitimlere yeni bir bakış açısı kazandırılacak. Diğer laboratuvar uygulamalı dersler için de sanal laboratuvarlar geliştirilmesine katkıda bulunacak.

YAPAY ZEKA'DAN HOCAYA RAPOR

Sanal fizik deneyi mümkün mü?
SFL yazılımında; talimatlar, deney bilgisi, interaktif deneyler ve hoca tarafından gerçekleştirilen deneyin videosu ile değerlendirme sistemi var ve bu özellikleri ile literatürde tek. Sanal ortama cihazların görüntülerini birebir koyup, öğrencinin cihazların bağlantılarını kurarak deney yapmasını sağlıyoruz. Gerçekle birebir aynı değil ama defalarca tekrar edilebilir olması açısından faydalı. Yapay zeka; deney uygulamasında doğru adımların gerçekleştirilmesini ve öğrencinin bilgi seviyesini değerlendiriyor. Doğru sıralamada cihazları hangi değerlere getirdiği, hangi sonuçları okuduğu, interaktif tabloları doğru doldurup doldurmadığı kaydediliyor. Yapay zekanın arka planda yaptığı kayıt, eğitim raporu olarak hocaya gönderiliyor.

FİZİKSEL GERÇEKLİK İLE UYUMLU

SFL gerçeklikten uzaklaşmayı nasıl engelleyecek?
Etkin ve dinamik grafik arayüzleri ile gerçeğe benzer ortam oluşturduk. Ayrıca SFL'deki deneylerin fiziksel cihazlar ile olan arayüz bağlantıları ile fiziksel laboratuvar ortamındaki eğitimlerde de kullanılabilmesini sağlıyoruz. Bu özelliği ile SFL, pandemi sonrası dönemde de etkin olarak kullanılmaya devam edecek.

KURUMLAR KÂR EDECEK

SFL ile laboratuvar giderleri ciddi oranda azalacak. Sadece sanal fizik laboratuvarı kullanan kurumların laboratuvar giderleri sıfırlanacak. Geleneksel laboratuvarlarda deney şansı bulamayan öğrenciler, deney yapma becerisi ve tecrübesi kazanacak. İmkânları kısıtlı okullar bile öğrencilerine rahatlıkla deney yaptırabilecek ve aynı eğitim fırsatını sağlayabilecekler.

Kaynak sıkıntısı

Dünyadaki bütün mühendislik fakültelerinde kullanılabilecek bir modül oluşturduklarını söyleyen Dr. İsmail Çiçek, "Ancak kaynak bulmakta çok zorlanıyoruz. Daha iyisini yapabiliyorken, sadece kaynak bulamamak yüzünden projelerimizin desteklenememesi, yabancı ürünlere mahkum kalmak çok üzücü" şeklinde konuştu.

Uzaktan eğitime uygun tek simülâtör

Türkiye'nin uluslararası sertifikaya sahip ilk yerli Gemi Makina Dairesi Simülâtörü'nü (Ship Engine Room Simulator-SERS) geliştirdiklerini belirten Dr. İsmail Çiçek, şu bilgileri paylaştı: "Dünyada dördüncü, Türkiye'de ise ilk olan bu yazılımımız, uzaktan eğitime uygunluk özelliği ile ise dünyada tek. Malta'da bir eğitim merkezi ve İTÜ Kuzey Kıbrıs, SERS'i kullanmaya başladı. Türkiye'de denizcilik eğitimi veren 120'yi aşkın kurum ve kuruluş var. Gemi makina işletme mühendisi olabilmek için gemi makina dairesi simülâtörü eğitimi almak zorunlu. Hepsinin bu simülâtöre ihtiyacı var. Şu ana kadar yurtdışı menşeli yazılımlar kullanılmak zorunluluktaki. Artık yerli ürünümüz ile yeni bir döneme girildi."

Fizik, oyunla öğrenilecek

Dr. Çiçek, "Artık üniversitelerde web kuşağı öğrencileri var. Tabletle büyüyen bu kuşak her şeyi elektronik olarak algılıyor. Yani öğrenciler başrolde ve online eğitim, klasik eğitim haline dönüşmeye başladı. Öğrenciler SFL ile oynayarak ders öğrensin istiyoruz" dedi.



Yok olmak ya da olmamak: Covid-19 sonrası bütün mesele bu!

2025 yılına geldiğimizde bilinen iş modelleri ile iş yapma biçimlerinin yarısından fazlası tarihin derinliklerine gönderilmiş, diğer yarısı da gönderilmek üzere sırası bekliyor olacak. Böyle bir ortamda sadece öngörü sahibi, gelecek hazırlığı yapmış olanlar ayakta kalacak. O halde biz de bugünden geleceği görmeye çalışalım.

■ Çoğu şirketin operasyonunda ciddi yavaşlama var.

■ Likidite durumu ile borç ödeme gücünde hızla artan zorluklar, pek çok endüstriyi derinden sarsıyor.

■ Sağlık krizi, büyük bir ödeme krizine dönüşüyor.

■ Tüm çevrelere, kişisel gelirlerde son yüzyılın en büyük çöküntüsünü yaşamak üzere olduğumuzun sinyalleri yayılıyor.



Salih
KESKİN
www.inovasyonuzmani.com

■ Büyük Buhran'dakinden (1929) çok daha büyük bir gelir kaybı yaşanması bekleniyor. Hülâsa ülkeler ve piyasalar bu yeni duruma çok hazırlıksız yakalanmış gözüküyor.

Hangi değişimlere sebep olabilir?

■ Tedarik zincirlerinde ortaya çıkacak belirsizlikler, bundan sonraki rekabette belirleyici olacak, fakat aynı zamanda birçok fırsatı da ortaya çıkaracak.

■ İş gücünden yararlanılmadığı bu dönem, insansız teknolojiye adaptasyon çalışmalarını, yani 4.0 ve 5.0 sürecini hızlandıracak.

■ Çevrim içi dünyadaki temassız ticaret, tüketicinin alışveriş tercihlerini değiştirecek ve bu değişiklik birçok firmayı tarihe gömerken süreci spontane bir Ar-Ge süreci olarak yaşayan ve her şeyi

gözden geçirme şansını yakalayan firmaların performansını artırmasına da vesile olacak.

■ Teknolojiyi kullanma biçiminin yaşama olan etkileri konusunda ise yeni bir pencere açmakta fayda var.

Taşlar yerinden oynayacak

Dünya ticaretinde taşların yerinden oynayacağı kesin. Virtütün küresel sistem üzerinde pek çok açıdan şaşırtıcı etkileri olacağı ve yeni bir sistem doğuracağı herkesin ittifakıyla öngörüldüğü. Özetle, kavrama yetisi ve öngörüsü güçlü olan şirketler, bu değişimleri yeniden tasarlayarak çok daha güçlü büyüme ve gelişim fırsatları yakalayabilecek. Finans, ekonomi sisteminin yöneticileri ve politikacılar, küresel krizlere dayanacak şekilde sistemi güçlendirmek zorunda. İşte 21. yüzyılın ilk çeyreği için bütün mesele, yok olmak ya da olmamak!

Türkiye fırsatları değerlendirmeli

- Covid-19 sonrası ulus devletlerin güçleneceği, küreselleşmenin gerileyeceği bir döneme doğru gidiyoruz. Dolayısıyla bizi yerel kılan her ne varsa onu öne çıkarıp güçlendirmenin yolunu bulmamız şart.
- 'Kendine yetebilen bir ülke olma' üzerine çalışmalıyız. Bunun için de en avantajlı olduğumuz tarım ve gıda politikalarının yeniden düzenlenmesi ve bu alanda stratejik atılımlar yapılması gerekiyor. Tarım, üretime endeksli olarak sübvansede edilmeli.
- Ülkemizin lojistik ve depolama üssü olma avantajı öne çıkarılmalı; Avrupa'ya yakın olmasının beraberinde getirdiği olanaklar kullanılmalı.
- e-ticaret ve online platformların hızla büyümesine yönelik destekleyici altyapılar acilen desteklenmeli.
- Hizmet sektörünün kayıpları ile fırsat alanları üzerine online çalıştaylar düzenlenmeli.
- Turizmde sürümden kazanma dönemi sona erdi. Kısa vadede çözüm odaklı bir

strateji üretilebileceğini düşünmeyelim; çünkü hem müşteri sayısı azalacak hem de hizmet daha da pahalılaşacak. Bundan kurtulmanın yolu, konvansiyonel hizmet anlayışını geride bırakmak, konsept ve kişiye özel -incentive- turizme daha fazla yatırım yapmaktan geçiyor.

■ Önümüzdeki döneme yönelik bürokratik ve ekonomik tedbirler hızla alınmalı, rekabetçi olacağımız konulara yönelik teşvik sistemleri derhal devreye sokulmalı.

■ İhracat stratejileri tüm den gözden geçirilmeli ve bu, ihracat gelirlerinin hem kısa hem orta vadede önemli oranlarda düşüş gösterebileceği hesaba katılarak hızla yapılmalı.

■ Avantajlı olduğumuz inovasyon alanlarını belirleyip buna yönelik stratejiler geliştirilmeli.

■ İş dünyası için 'yeni normal'e uyum politikaları ve regülasyonlar öngörmeliyiz. (Bu da bazı sektörler için ayrıca sıkıntılar oluşturabilir; sosyal mesafe konusunun ulaşımında yaratacağı olumsuz etki gibi.)



KOBİ'leri parlatacak 6 dijital adım

Herhangi bir Küçük ve Orta Ölçekli (KOBİ) işletmenin dijital dünyada rüştünü ispatlayabilmesi için 6 temel süreci başarıyla geçmesi gerekiyor. Bu aşamaların üstesinden gelemeyen işletmelerin dijital pazarlama faaliyetleri mutlaka aksıyor. İşte o 6 temel süreç:

1 Web sitesi tasarımı

Web siteniz yıllar önce oluşturulmuş ve tekrar dokunulmamışsa, maalesef web siteniz muhtemelen arama motorlarının çöp kutusundadır. Yani ilk 5 sayfa içerisinde değildir. İlk sayfada yer almak için istikrarlı bir dijital yatırım sürecini uygulamak gerekiyor.



Yakup
KOCAMAN
yakup.kocaman@realmarketstrategy.com

kullanıyorlar gibi sorular cevaplandıktan sonra başlayan fark atar.

3 İçerik pazarlaması

Rakiplerin web sitesi tasarımlarını araştırdınız ve harika bir yeni web sitesi oluşturduunuz, ancak önemli bir şey eksik: İçerik... Eğer internet bir orman olsaydı, içerik onun kralı olurdu değil mi? Web sitenizde ve sosyal kanallarda düzenli olarak bloglar, makaleler, kullanım kılavuzları, kullanıcı deneyimi videoları üretiyor ve yayınlıyor musunuz? Potansiyel müşterilerin Google'da hangi sorularla arama yaptığını araştırıyor musunuz?

2 Rakip araştırması

Görsel olarak mükemmel bir web sitesi sipariş etmiş olabilirsiniz, ancak başarılı rakiplerinizin siteleri hakkında derinlemesine hiçbir araştırma yapmadıysanız yarışa oldukça geriden başlıyorsunuz demektir. Rakipler, Google'ın ilk sayfasına nasıl ulaştılar, müşterilerine ne gibi site içi deneyimler sunuyorlar, dijital pazarlama stratejileri ne ve sosyal medyada en fazla hangi kanalları

4 Arama motoru optimizasyonu (SEO)

İşletmenizin uzun yıllara dayanan itibarı ve sektörünüzdeki otoritesi, kesinlikle çevrimiçi ortamlara yansıtılması gereken temel bir avantajınızdır. Ayrıca anahtar

kelimeler, başarılı bir SEO kampanyasının önemli bir bileşenidir. Google, Bing veya Yahoo gibi arama motorlarının herhangi bir arama yapıldığında ilk sayfada gösterdiği sitelerin içeriklerini ve özelliklerini örnek almak iyi bir çözüm yolu olabilir. Anahtar kelimeler buzdağının üzeridir. Buzdağının altı ise o anahtar kelimeleriyle arama yapan kullanıcıların niyetidir. O niyeti okuyabilen SEO'nun sırlarını çözer.

5 İnternet reklamları

Ücretli reklamlar, müşterileri kısa yoldan çekmek için harika bir yoldur. Online varlığını Facebook, Instagram, LinkedIn ve Youtube gibi sosyal medya kanallarında ücretli reklamlarla bir anda geniş ve ilgili kitlelere ulaşabilir. Tıklama başına ödeme reklamları, Google aramalarındaki görünürlüğünüzü büyük ölçüde artırır. Doğru yapılandırılmış bir internet reklam kampanyası sonucunda yaptığınız yatırımın ortalama 8 katı kadarı geri dönüş almak mümkün olabilir.

6 e-posta pazarlaması: Gizli bir pazarlama kahrmanı

Son olarak, e-posta pazarlaması, dijital pazarlamanın en fazla hafife alınan, ancak aksine en güçlü araçlarından biridir. Yüksek potansiyelli müşterilere e-mail ile ulaşmak oldukça kolay ve bir o kadar da ucuzdur. Haber bültenleri ve nokta atışı ürünleri gerçekten ilgili kişilere gönderirseniz işinize olumlu yansımaları hemen görürsünüz. Müşteri veritabanınızın ölü bir havuz haline gelmesine izin vermeyin. e-posta pazarlaması, yıllardır biriktirdiğiniz kartvizit listelerinizi nakit üreten bir makineye dönüştürebilir.

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

ŞEKİB AVDAGİÇ
İSTANBUL TİCARET ODASI
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

(Signature)

www.itohaber.com



Dilerseniz Türkçe, Dilerseniz İngilizce

www.istanbulticaret.org.tr

444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Sokağa çıkma yasağı ile çalışılmayan süreler

4857 sayılı İş Kanunu madde 40 ile işçi veya işverenden kaynaklanmaksızın çalışmanın mümkün olmadığı hallerde 'zorlayıcı sebepler' denilerek ücret düzenlenmesi yapıldı. Buna göre zorlayıcı sebepler dolayısıyla çalışılmayan veya çalıştırılmayan işçiye bu bekleme süresi içinde bir haftaya kadar her gün için yarım ücret ödenecek. Koronavirüs salgınının önlenmesi sebebi ile idarenin tek taraflı yetkisi ile ilan ettiği sokağa çıkma yasakları da zorlayıcı bir sebep olarak değerlendiriliyor. İşverenlerin dikkat etmesi gereken husus ise madde kapsamından anlaşıldığı üzere işçinin yarım ücretinin ödenmesinin yeterli olması için zorlayıcı sebep olarak adlandırılan sürecin bir hafta ile devam etmesi gerekiyor. Yaşadığımız süreçteki gibi genelde iki ile dört gün arasında ilan edilen yasakları bu

madde kapsamında zorlayıcı sebep olarak değerlendirip yarım ücret ödemek kanuna aykırılık teşkil edecek. Bu sebeple yasak kapsamı bir haftayı bulmadığı durumda işçinin çalışmadığı günler için tam ücretinin ödenmesi gerekir. Kanunda işverene zorlayıcı sebebin bir haftayı aşması halinde iş sözleşmesini tek taraflı fesih hakkı tanınmışsa da getirilen fesih yasağı sebebi ile bu hakkı yasak sürecinde kullanabilmek de mümkün değil. İşçi, günlük ücret karşılığında çalışıyor olsa dahi zorlayıcı sebep dolayısıyla kesintiye gidilemeyecek, tam ücret ödenecek. Yine evden çalışmaya devam edenler bakımından zorlayıcı sebep olduğu söylenemeyecek ve tam ücretlerinin ödenmesi gerekecek. Zorunlu sebebin oluştuğunun kabulü için bir hafta gerekmiyor, sadece yarım ücret

ödemesi için bu şart aranıyor.

Telafi çalışması

İş Kanunu madde 64'te tanınan imkân ile zorunlu nedenlerle işin durması halinde, işveren dört ay içinde çalışılmayan süreler için telafi çalışması yaptırabilir. Günlük en çok çalışma süresini aşmamak koşulu ile günde üç saatten fazla telafi çalışması yaptırılmaz. Yine işçiye yasal olarak izin hakkı verilen günlerde ve sözleşme ile kararlaştırılmış tatil günlerinde telafi çalışması yaptırılmaz. Telafi çalışması yaptırılması işçinin rızasına bağlı değilse de öncelikle verilen iznin telafi çalışması karşılığı olduğunun işverence işçiye bildirilmesi ve olası bir uyumsuzlukta da bu bildirimin yapıldığının işverence ispatlanabileceği durumda olması gerektiğine dikkat edilmesi gerekiyor.



HUKUK GÜNDEMİ

Av. Muhammet AKSAN

Milli uydu İmece'nin testleri başlıyor



Türkiye'nin ilk yerli ve milli yüksek çözünürlüklü yer gözlem uydusu İmece'nin son montajı yapıldı. Uydunun gelecek yıl uzaya fırlatılması planlanıyor.



TÜRKİYE'nin ilk yerli ve milli yüksek çözünürlüklü yer gözlem uydusu İmece'nin son montajı, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Milli Savunma Bakanı Hulusi Akar ile Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu tarafından gerçekleştirildi. Testlerin başarıyla tamamlanmasının ardından son üretim aşamasına geçilecek uydunun gelecek yıl uzaya fırlatılması planlanıyor. İmece uydusunun Isıl Yapısal Yeterlilik Modeli (IYYM) montaj entegrasyon faaliyetleri, salgın hastalık şartlarına rağmen 4 ay gibi kısa sürede başarıyla tamamlandı. Projeye Türkiye'nin askeri ve sivil yüksek çözünürlüklü görüntü ihtiyaçlarını karşılamak üzere metre altı çözünürlüklü gözlem uydusunun geliştirilmesi amaçlandı.

2021'DE UZAYDA

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank'ın ev sahipliğinde gerçekleşen toplantıda, TÜBİTAK Uzak'ın yürüttüğü yerli ve milli uydu projelerinin son durumu masaya yatırıldı. Bakan Varank, Milli Savunma Bakanlığı'nın ihtiyaçları doğrultusunda yerli ve milli olarak TÜBİTAK Uzak'ın diğer paydaşlarıyla beraber geliştirdiği İmece uydusunun ısıl yapısal testlerine başlayacaklarını söyledi. Varank, "Buradaki testler eylül ayına kadar başarıyla neticelendirilirse 2021 yılında uzaya fırlatılacak şekilde

İmece gözlem uydumuzun son üretimin aşamasına geçmiş olacağız. Uydumuzu 2021 yılında başarıyla uzaya fırlatmak istiyoruz" dedi.

Uzay alanındaki çalışmaların çok önemli ve değerli olduğunu ifade eden Varank, "Uzay alanında kazandığınız kabiliyetleri sanayinin ve teknolojinin birçok alanına yayabiliyorsunuz. Bugün Türkiye'nin kendi uydusunu üretebiliyor olması, bu kabiliyetleri kazanmış olması gerçekten çok değerli. İnşallah bu uydularımızı uzayda da göreceğiz ve başarıyla bunları ülkemizin imkanları için kullanacağız" diye konuştu.

VİZYON PROJELERİMİZ

Milli Savunma Bakanı Hulusi Akar da, Silahlı Kuvvetlerin ihtiyaçlarının büyük ölçüde yerli ve milli olarak karşılandığını belirterek, "Yerlilik ve millilik oranının yüzde 70'lere varması, bizler için büyük bir gurur ve övünç kaynağı" dedi.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu ise "Yerli ve milli uydularımız gelişen, büyüyen Türkiye'nin altyapısında önemli yer alacak. Bunlar ülkemize gurur veren vizyon projeler" diye konuştu.

4 ayda tamamlandı

TÜBİTAK Uzak Teknolojileri Araştırma Enstitüsü tarafından geliştirilen İmece uydusunun Isıl Yapısal Yeterlilik Modeli (IYYM) montaj entegrasyon faaliyetleri Ocak 2020'de başladı. Çalışmalar, salgın hastalık şartlarına rağmen 4 ay gibi kısa bir sürede başarıyla tamamlandı. Isıl Yapısal Yeterlilik Modeli, bu aşamadan sonra 3 ay boyunca zorlu çevresel testlere tabi tutulacak ve uzay şartlarına uyumluluğu test edilecek.

ortamı simüle edilecek şekilde testleri yapılacak. İlk olarak vakum ortamında ısı koşulları dayanımı test edilecek uydunun, daha sonra da uzay aracı üzerindeki titreşim testi gerçekleştirilecek. Isıl yapısal yeterlilik testlerini eylülde tamamlayacak İmece uydusunun bundan sonra da uçuş modelinin montajı yapılacak.

FİRMANIZI İŞ DÜNYASINA BİZ TANITALIM!



İlanlarınız gazetemizle dünyaya ulaşıyor!

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



İSTANBUL
TİCARET
ODASI

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

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

Sivil ve askeri ihtiyaçları karşılayacak

Ocak 2017 tarihinde başlatılan İmece Projesi ile Türkiye'nin askeri ve sivil yüksek çözünürlüklü görüntü ihtiyaçlarını karşılamak üzere metre altı çözünürlüklü İmece Yer Gözlem Uydusu'nun geliştirilmesi amaçlandı. Büyük ölçüde yerli ve milli imkanlar kullanılarak geliştirilen metre altı platformunda kullanılmasıyla

Türkiye'nin sivil ve askeri yüksek çözünürlüklü görüntü ihtiyacının yerli kaynaklarla karşılanmasına yönelik önemli bir adım atılmış oldu.

Proje kapsamında yüksek çözünürlüklü elektro-optik kameraya ek olarak kritik ekipmanlar, yazılımlar ve ilgili teknolojiler milli imkanlarla geliştiriliyor.

İmece uydusunun bundan sonra uzay

Ruhumu eritip de kalıpta dondurmuşlar

İstanbul denilince gözleri parlamayan insan yok gibidir. Rüyaların, hayallerin, gerçeklerin şehridir. Ve bir gün mutlaka görülmesi ve yaşanması gereken bir şehirdir.

Bu yüzden İstanbul tüm dünya insanlığının görmek, bilmek, tanımak ve soluklanmak istediği yerküre cenneti olduğu gibi vatanımızın, bayrağımızın, devletimizin, milletimizin göz bebeğidir.

Necip Fazıl İstanbul'a seslenirken "Canım İstanbul" diyerek; duygularını, düşüncelerini, özlemlerini dile getirir.

İstanbul'u anlatmayan şair, romancı, hikâyecisi, seyyah, ressam, film ve belgeselci yoktur. Her sanat dalının merkezinde mutlaka İstanbul vardır.

İstanbul'un fethinin konuşulduğu günlerdeyiz. Biz de söze "Canım İstanbul" şiiriyle yol verelim istedik. Şiirin ilk iki mısraı ile Fatih Sultan Mehmet'in kastedildiği söylenir. Fatih Sultan Mehmet de fethe bu inanç ve samimiyetle başlamıştır.

Canım İstanbul

"Ruhumu eritip de kalıpta dondurmuşlar;
Onu İstanbul diye toprağa kondurmuşlar.
İçimde tüten bir şey; hava, renk, eda, iklim;
O benim, zaman, mekân aşip geçmiş
sevgilim.

Çiçeği altın yıldız, suyu telli pulludur;
Ay ve güneş ezelden iki İstanbulludur.
Denizle toprak, yalnız onda ermiş vîsale,
Ve kavuşmuş rüyalar, onda, onda misale.
İstanbul benim canım;
Vatanım da vatanım...
İstanbul, İstanbul..."

★★★

Bir İstanbul aşığı olan Necip Fazıl'ın "Canım İstanbul" şiiri elbet bu kadar değildir. Daha uzundur, biz bu kadarıyla iktifa edip, şiiri son mısralarıyla bitirelim:

"Ana gibi yar olmaz, İstanbul gibi diyor;
Güleni şöyle dursun, ağlayamı bahtiyar...
Gecesi sümbül kokan,
Türkçesi bilbil kokan,
İstanbul, İstanbul..."

★★★

İstanbul'un fetih müjdesini belirten hadis-i şerifi bilmeyenimiz yoktur. Bütün bir dünyadan İstanbul'a çevrilen gözlerin sebeplerinden biri de bu hadis-i şerifin müjdesiyle fethedilmiş olmasıdır.

Bizim medeniyetimizin temeli "önce barıştır". İşte İstanbul'un fetih hareketi de bir barış teklifiyle başlar. Savaşmadan şehrin teslimi istenir.

Fatih Sultan Mehmet, 6 Nisan 1453'te İstanbul surlarının önüne gelir ve muhasaraya başlamadan önce Veziri Mahmut Paşa'yı, İmparator Konstantin'e elçi olarak göndererek şehrin teslimini ister.

İmparator sulh-barış teklifine olumlu karşılık vermez, hatta alay eder ve böyle bir teklifi düşünmenin dahi imkânsız olduğunu söyler.

Fatih görevini yapmış, barış yolunu seçmişse de İmparator bu seçeneğin yolunu kapatır. Hal böyle olunca fetih kaçınılmaz olur.

11 Nisan'da başlayan hareket, 29 Mayıs 1453 günü sona erer. Fatih, aynı gün öğle vakti, Akşemseddin Hz'leri başta olmak üzere tüm maiyetleriyle Ayasofya'nın önüne gelir.

Ayasofya'da önünde atından iner ve o büyük mabedi gezerken mabedin iç ve dış bakımsızlığına üzülmek, "Kayserlerin sarayında baykuşlar ve örümcekler yuva yapmış" deyip, derhal içinin ve dışının temizlenmesini emrederek cami olarak hizmet vermesini söyler.

Yukarıda da belirttiğimiz gibi bizim medeniyetimiz "insan merkezli bir medeniyettir". Fethin daha ikinci gününde özellikle ticaret erbablarına ferman yayınlanır.

Şehirde bulunan Rumlara, Cenevizlilere ve diğer inançlara mensup kimselere; dinlerinde, ticaretlerinde, adetlerinde hür ve serbest oldukları belirtilir. Bir taraftan da şehrin imarı için harekete geçilmesi sağlanır.

Ayrıca İstanbul'a Türk nüfusunun da getirilmesi elzemdir. Bunun için de harekete geçilir ve özellikle ticaretle uğraşanlarla, çeşitli meslek sahiplerinin ikameti istenir.

Balkanlar/Üsküp ve Anadolu'nun hemen her yerinden kafileler halinde aileler getirilerek geldikleri yerlerin isimleriyle mahallelere yerleştirilirler.

Bu sebeple, "İstanbul Anadolu'dur, Balkanlar'dır" sözü buradan gelir. Şimdi ise artık İstanbul dünyadır.



Hüseyin ÖZTÜRK



75 GÜN SONRA

300'ü aşkın müze yeniden açıldı

Yeni tip koronavirüs (Covid-19) tedbirleri çerçevesinde 18 Mart'tan itibaren geçici olarak ziyarete kapatılan Milli Saraylar İdaresi Başkanlığı'na bağlı müzeler, 1 ve 2 Haziran'dan itibaren kapılarını yeniden açtı.

Geçen yıl 33 milyonun üzerinde ziyaretçi ağırlayan, koronavirüsle mücadele tedbirleri kapsamında 75 gündür kapalı bulunan Kültür ve Turizm Bakanlığı'na bağlı 300'ü aşkın müze ve ören yeri, yeni dönemde ziyaretçilerini bekliyor.

CUMHURBAŞKANLIĞI Milli Saraylar İdaresi Başkanlığı'ndan yapılan açıklamaya göre, koronavirüs salgını nedeniyle geçici olarak ziyarete kapatılan Milli Saraylar'a bağlı müzeler, normalleşme sürecine giriyor. Pandemi sürecinde 75 gün kapalı kalan başta Topkapı Sarayı, Dolmabahçe Sarayı ve Beylerbeyi Sarayı olmak üzere tarihi kasırlar, ziyaretçi kabul etmeye başladı. İlk ziyaretler, Topkapı Sarayı'nda 1 Haziran, Dolmabahçe Sarayı ve Beylerbeyi Sarayı'nda ise 2 Haziran'da gerçekleşti.

ETİKETLERLE ZİYARET

Uluslararası müzecilik kriterleri çerçevesinde müzelerde yapılacak gezileri güvenli kılan birtakım tedbirler alınırken, müzelere 'Sosyal mesafeyi kontrol etiketi' yerleştirildi. Bilet gişesinden başlayarak bahçe alanlarının sonuna kadar yerleştirilen bu etiketlerle, sosyal mesafenin korunması zorunlu kılındı.

ZİYARET KRİTERLERİ

Tedbirler kapsamında ziyaretçiler, müze girişlerindeki güvenlik noktalarında ateş ölçerle kontrol ediliyor. Ziyaretçinin maskesi yoksa Milli Saraylar personeli tarafından kendilerine maske tedarik ediliyor. Değerleri normal olan ziyaretçi, X-Ray denetiminden sonra bilet gişesine geçebiliyor. Sesli rehber cihazları, ziyaretçilere tek kullanımlık kilitli poşet içerisinde veriliyor.

Ayrıca, ziyaretçi ile doğrudan temas kuran Milli Saraylar personeline maske,



eldiven, siperlik ve dezenfektan kullanımı da zorunlu hale getirildi.

ÖZEL ATIK ALANLARI

Müzelerin açık alanlarına koronavirüs ile ilgili özel atık alanları da kuruldu. Ziyaretçiler, maske, eldiven, siperlik ve dezenfektan gibi atıklarını sadece bu noktalardaki kutulara atabilecek. Müzelerin girişlerindeki led ekranlara, normalleşme sürecinde alınan tedbirlerle ilgili uyarılar eklendi. Böylece ziyaretçilerin geziye başlamadan önce bilgilendirilmesi sağlandı. Normalleşme sürecinde saray ve kasırların dezenfekte edilme planı da yeniden düzenlendi. Bu kapsamda iç ve dış mekanların dezenfekte edilmesi işleminin günlük olarak gerçekleştirilmesi planlandı.



Temassız giriş

Ziyaretçilerin gişeye uğramadan barkod ile giriş yapabilmelerini sağlayan Bakanlık, 'www.muze.gov.tr' internet adresine karekod ile ulaşılıp e-bilet ve MüzeKart alımına imkan tanıyacak. Bilet ve e-bilet kontrolleri, özel terminaller ile temassız olarak gerçekleştiriliyor.

7/24 sanal ziyaret

Türkiye ve dünyada, Covid-19 önlemleri kapsamında kapılarını kapatan çok sayıda müze, online olarak sanatseverlerle buluştu. Londra'daki British Museum, salgın sürecinde eserlerini dijital ortama taşıma çalışmalarını hızlandırdı ve 4,5 milyon sanat eserini ücretsiz olarak tüm dünyanın erişimine açtı. Google'ın çevrimiçi platformu 'Google Art&Culture' ise 'artsand culture.google.com' adresi üzerinden farklı ülke 500'den fazla müze ve galeriye erişim imkanı sağlıyor. British, Louvre, Van Gogh ve Vatikan

müzelerinin yanı sıra Mısır ve Giza Piramitleri, Kolezyum ve Machu Picchu gibi dünyaca ünlü birçok müzeye online ziyaret, bu platform üzerinden yapılabiliyor. Türkiye'de de salgın nedeniyle geçici olarak kapatılan müze ve ören yerleri, 'www.sanalmuze.gov.tr' adresinden 2 ayda yaklaşık 6 milyon kez ziyaret edildi. Müzeler fiziki olarak açılrsa da sanal ziyaretler 7/24 devam ediyor.



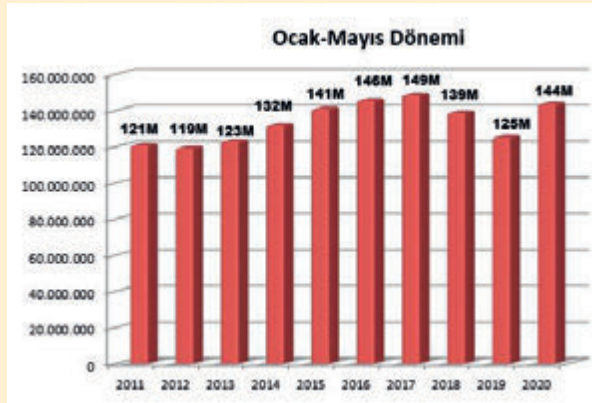
Kütüphaneler de açıldı



Türkiye'nin en büyük arşiv kütüphanesi olarak nitelendirilen, Kültür ve Turizm Bakanlığı'na bağlı Milli Kütüphane, Covid-19 tedbirleri kapsamında bir süredir kapalı olan kapılarını okuyucularına

yeniden açtı. Milli Kütüphane'de ilk gün sessizlik hakim olsa da öğrenciler sınavlarına çalışmak için kütüphaneyi tercih etti. Tedbirli olarak diğer kütüphaneler de kapılarını kitapseverlere açtı.

İlk 5 aydaki kitap yayını yüzde 15 arttı



Türkiye'de 2020'nin ilk 5 ayında yayımlanan kitap sayısı, 125 milyon adetten 143 milyon adede yükseldi. Yayımcı Meslek Birlikleri Federasyonu verilerine göre, ocak-mayıs döneminde yayımlanan kitap sayısı 2019 yılında 125.438.567 adet iken, 2020'de yüzde 15 artarak 143 milyon 844 bin 367 adet oldu. 2020 yılı Mayıs ayında alınan bandrollerin kategori dağılımına göre yayımlanan kitapların yüzde 21.6'sını yetişkin inceleme araştırma kitapları, yaklaşık yüzde 6.9'unu yetişkin edebiyat sanat kitapları, yaklaşık yüzde 7.4'ünü çocuk ve gençlik kitapları, yüzde 11.7'sini inanç kitapları, yüzde 0.7'sini akademik yayınlar, yaklaşık yüzde 51'ini eğitim alanındaki kitaplar ve yüzde 0.7'sini ithal kitaplar oluşturdu. Pandemi sürecinde daha fazla kitap okunurken, e-ticaret üzerinden satılan kitap sayısı da yüzde 100 arttı.

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Sağlık hizmetleri yönetiminde karar verme teknikleri

Üç bölümden oluşan kitabın birinci bölümünde; sağlık hizmetleri kavramı ve sağlık ekonomisi, sağlık hizmetleri piyasasında talep ve arz ile sağlık hizmetlerinin genel özellikleri yer alıyor. İkinci bölümde; maliyet kavramı, sağlık hizmetlerinde maliyet kavramı, maliyetleme amaçları ve ortaya çıkan bazı maliyet kalemleri irdeleniyor. Üçüncü bölümde ise karar teorisi, çok kriterli karar verme teknikleri ve uygulamaları aktarılıyor. **Ayhan Demirci/Gazi Kitabevi**



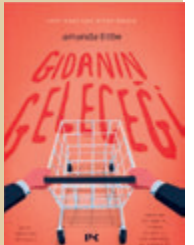
Finansal yönetim

Kitapta, uzmanlar tarafından şu konular ele alınıyor: Finansal yönetime ilişkin genel ilkeler, finansal tablolar ve finansal planlama, paranın zaman değeri, tahvil değerlendirme, hisse senedi değerlendirme, sermaye yapısı, temettü politikası, sermaye maliyeti, finansman kaynakları, çalışma sermayesi yönetimi, yatırım kriterleri ve sermaye bütçeleme, portföy yönetimi ve analizi, işletme risk yönetimi ve kurumsal yönetim. **Kolektif/Beta Yayınları**



Gıdanın geleceği

İklim modelleri, küresel gıda üretiminin her 10 yılda bir azalacağını gösteriyor. Dünya nüfusunun da yüzölçümü ortalarında yüzde 30 artması bekleniyor. Gıda fiyatlarının ise 2050 itibarıyla neredeyse iki katına çıkabileceği tahmin ediliyor. Peki, gelecekte 9 milyar insanın beslenmesini eşit ve sürdürülebilir bir şekilde nasıl sağlayacağız? Yazar, bu kitabında yeni fikirleri ve ihtimalleri keşfetmemiz, gıda konusundaki yanlışla-rımızdan kurtulmamız ve kaynaklarımızı koruyup geleceğe hazırlayabilmemiz için üç yıl boyunca 11 ülkeye ve ABD'nin 13 eyaletine yaptığı seyahatlerinde gördüklerinden bizi haberdar etmek istiyor. **Amanda Little/Profil Kitap**



Sermaye şirketleri hukukunda güncel gelişmeler

Kitap, Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Ticaret Hukuku Anabilim Dalı tarafından 19 Haziran 2019'da gerçekleştirilen 'Sermaye Şirketleri Hukukunda Güncel Gelişmeler Sempozyumu'nda sunulan tebliğ metinleriyle tartışmaları içeriyor. Sempozyumdaki sunumlarda açıklanan tespit ve değerlendirmeler, tartışma kısımlarındaki sorular ve cevaplar, teori ve uygulama itibarıyla Türk hukukuna katkılar sağlayıcı nitelikte. **Murat Alışkan /On İki Levha Yayıncılık**





İlk Türk unicorn rol model olacak

Türk mobil oyun firması Peak, şirket hisselerini 1.8 milyar dolara Zynga firmasına devrederek, Türkiye'nin ilk unicorn'u unvanını aldı. Peak, aynı zamanda ardından geleceklere rol model olacak.

ABD merkezli oyun şirketi Zynga, Türk mobil oyun şirketi Peak Games'i 1.8 milyar dolara satın aldı. Böylece Peak, değeri 1 milyar doları geçen bir startup için kullanılan 'unicorn' tabirini alan ilk Türk şirketi oldu. Satış tutarının 900 milyon dolarının nakit, kalan kısmının ise Zynga hissesi olarak ödeneceği açıklandı. Peak, faaliyetlerini ekibinde ve yönetiminde hiçbir değişiklik olmadan kendi markası altında sürdürecektir.

Daha önce İzlesene.com ve Trendyol.com gibi ünlü online platformlarda imzası bulunan girişimci Sidar Şahin tarafından kurulan Peak, bir rüyayı gerçekleştiren firma oldu.

ÇOCUKLARA İNANIN

Peak Kurucusu ve CEO'su Sidar Şahin, yaptığı açıklamada, "Bugün geldiğimiz nokta, tüm Türkiye için gurur verici. Biliyoruz ki, bu daha yolun başı. Türkiye'den büyüyen, ilerleyen ve gelişmeye devam eden bir ekip olmayı



Sidar ŞAHİN



sürdüreceğiz" dedi.

Anlaşmanın, imkansızın



başarılabilirliğini somut olarak ortaya koyduğuna dikkat çeken Şahin, şöyle devam etti: "Türkiye'de anne babalar çocuklarına inanmalı, sevdikleri işi sürekli ilerleterek yaptıkları zaman başarabileceklerine inansınlar. Çocuklar da gençler de kendilerinin başarabileceklerine inansınlar. Çünkü her şey inanmakla başlar."

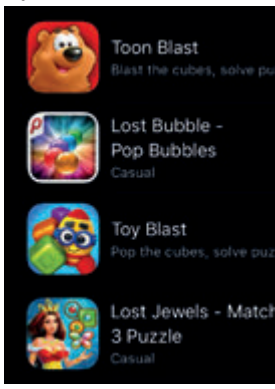
TUTKULU TAKIM

Zynga CEO'su Frank Gibeau ise

konuyla ilgili açıklamasında, "Peak'e 'Aramıza hoş geldin' demekten gurur duyuyoruz. Böylesine yaratıcı ve tutkulu bir takımla yeteneklerimizi daha da ileri taşıyacak olmak bizi heyecanlandırıyor" ifadelerini kullandı.

İNANAN BAŞARIR

Peak ekibi, oyunlarını İstanbul'daki ofislerinde geliştiriyor. Geçtiğimiz 10 yılda 193 ülkeden 100 milyonlarca kişiye ulaşan Peak, mühendislik, sanat, tasarım, işletme ve sosyal bilimler dallarında eğitim görmüş 100 kişilik genç bir ekipten oluşuyor. Peak Strateji Direktörü Ömer

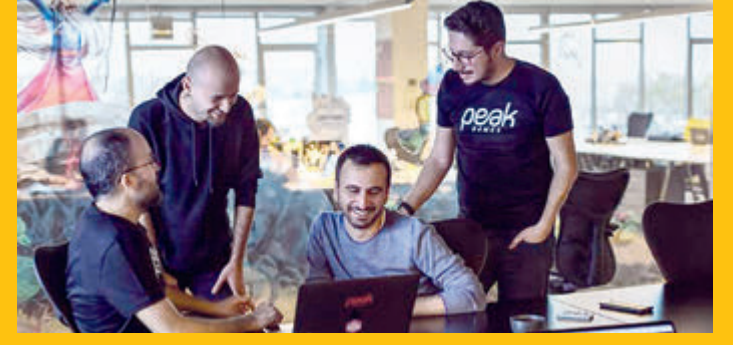


İnönü, "Bu anlaşma, güzel insanların bir arada büyük hayallere inandığı zaman her şeyi başarabileceğini somut bir şekilde vurguluyor. Başarının mimarı ise Türkiye'nin dört bir yanından aynı amaç ve değerler etrafında birleşmiş olan, genç ve müthiş heyecanlı ekibimiz" dedi.

BTM ile 10 turcorn hedefi

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Peak'in tarihi anlaşması üzerine, "Sıkı dur dünya, oyun yeni başlıyor. Türk oyun stüdyosu Peak Games, en büyük alkışı hak ediyor. Bu başarı, yeni çıtamızdır" mesajı ile girişimcileri tebrik etti.

Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi (BTM) ile girişimcilik ekosistemini desteklediklerini belirten Avdagiç, "2017'de 30 startup ve 100'e yakın girişimciyle yola çıktık. Bugün 300'den fazla startup ve 1000'e yakın girişimimiz var. Hedefimiz 2023'e kadar bu alanda en az 10 turcorn çıkarmak" dedi.



Sidar Şahin'in kariyer adımları

Peak'in kurucusu Sidar Şahin'in girişimcilik ruhu, iş hayatına da yansdı. Şahin, üniversitede okurken girişimciliğe adım atarak, Boğaziçi'ni yarıda bıraktı ve 2003'te mobil oyun stüdyosu Funpac'ı kurdu. Şahin, bu girişimle, oyunlarını 30 ülkede,

20'den fazla operatör ve portal üzerinden kullanıcılara ulaştırmayı başardı.

Şahin'in kariyerinde şu önemli adımlar bulunuyor:

- 2001-2008 Founder GameGarden Inc
- 2003-2005 Founder funpac mobile
- 2006 Founder İzlesene.com
- 2010 Founder & CEO Peak
- 2010-2012 Co-Founder Trendyol.com

PEAK'in unicorn yolculuğu

- 2010'da İstanbul'da kurulan Peak Games, bugüne kadar uluslararası yatırım şirketlerinden yüksek miktarda yatırımlar aldı. Yatırımcıların, Peak'te en az 18 kat kazandığı belirtildi.

- Peak, 2017'de Spades Plus, Gin Rummy Plus ve 101 Okey Plus gibi oyunlarını geliştiren stüdyosunu Zynga'ya devretti. Bu operasyonla Peak, dünya genelinde mobil uygulamalardan en çok gelir elde eden firmalar listesi App Annie,

2017 Top-52 listesine 37. sıradan girdi.

- Peak, mobil platformlar için geliştirilen Toy Blast ve Toon Blast oyunlarıyla dünya pazarlarına odaklandı.
- Peak, Türkiye'de en çok vergi veren 3 girişimden biri oldu.



- Toy Blast, oyunuyla 1 milyar doların üzerinde gelir elde eden Peak'in, Nisan 2020 geliri ise 36 milyon dolar oldu.

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!

