

e-ticarette yollar açık

Koronavirüs salgınınun etkilerine karşı çıkış arayan KOBİ'ler e-ticarete yöneldi. Son bir ayda e-ticarete başlamak isteyen KOBİ sayısı yüzde 50 arttı. Ticaret Bakanlığı da 'e-Ticaret Olarak KOBİ'lerin Yanındayız' kampanyasıyla sürece destek oluyor. **Şeref Kılıçlı ■ 6'da**



Geç sezona sertifikalı açılış

■ **Turizm**, seyahat ve konaklama şirketleri mayıs sonundan itibaren iç turizmin başlaması için gün sayıyor. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nun sertifikasyon projesi ile sektör yeniden canlanmaya başlayacak. İlk önce, tatil beldelerinde sertifika alan oteller açılacak. Tesisler, kapasitelerinin yarısını doldurabilecek. Açık büfe uygulaması da kaldırılacak. Ulaşım da ise temizlik ve yolcu sınırlamasıyla seferler başlayacak. **Müge Biber ■ 15'te**

138 YILLIK
TARİHİNDE
İLK KEZ
ONLINE
TOPLANDI

'Üreterek hayatı yeniden açacağız'



İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "Covid-19'un esiri olmadan hayata dönmemiz gerekiyor. Üreterek hayatı yeniden açacağız" dedi.

DAYANIKLILIK ÖNEMLİ

Avdagiç, İTO'nun aylık Meclis Toplantısı'nda, "Ekonomi zincirimizin hassas halkalarının kopmaması için üretime devam etmeliyiz" dedi. Küresel değer zincirlerinin değiştiğini belirten Avdagiç, "Artık en geçerli sözcük kâr değil, 'dayanıklılık' olacaktır" diye konuştu.

KABİLİYETİNİ GÖSTERDİ

Türk iş dünyasının medikal ekipman üretim performansı ile başarılı bir sınav verdiğini belirten Avdagiç, "İş dünyası, devletimizin kurumlarıyla el ele verip sadece cerrahi maske üretmedi, onu imal eden makineyi de, yazılımını da üretme kabiliyetini gösterdi" dedi. **■ 10'da**



İSTANBUL TİCARET

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

H. Otutürk

1 MAYIS 2020 YIL: 62 SAYI: 3108

ISSN 1300-3666

■ İSTANBUL TİCARET ODASI YAYINI ■

www.itohaber.com

İŞLETMELERE YENİ NEFES

Üretim ve istihdamın kaynağı olan işletmeler, koronavirüsün olumsuz etkilerine karşı yeni Nefes Kredisi ile destek alıyor. Firmalara 100 bin TL'ye kadar kredi sağlanıyor.



İmalatta stratejik yatırım fırsatı var

■ **İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç**, iş dünyasının Covid-19 sonrası dönemde yeni normale kontrollü geçişinin, hazırda başlayacağı konusunda iyimser bekleyiş içinde olduğunu söyledi.

■ **Avdagiç**, "Türkiye, bu süreçte Çin'den ayrılacak bazı imalat alanlarında 'stratejik bir yatırım durağı' olma fırsatını değerlendirmeli. Yeni normalde, ekonomik kazanımlarımızı yükseltmeyi başatabiliriz" dedi. **■ 8'de**



ODALARIN DESTEĞİYLE

Oda ve borsaların katkısıyla üyeler için 6 milyar TL hacminde kredi sağlandı. Yıllık cirosu 25 milyon TL'nin altında olan küçük işletmeler sektör ayrımı olmaksızın, İTO'dan online aldıkları Faaliyet Belgesi ile Denizbank şubelerine başvuruyor.

8 AY ÖDEME YOK

TOBB Nefes Kredisi'nin işletmeler için en avantajlı özelliği, 8 ay boyunca hiçbir ödeme olmaması. Krediyi çekip, faaliyetlerinin finansmanında kullanan işletmeler, ödemeye 2021'de başlayacak. Kredi borcu önümüzdeki yıl 12 taksitle kapatılacak. **■ 9'da**

İTO'dan online faaliyet belgesi

Nefes Kredisi başvurusu için bankaya verilecek belgelerden biri de Faaliyet Belgesi. Üyeler "Nefes Kredisi Başvurusu İçindir" ibaresini taşıyan bu belgeyi sadece İTO'nun web sitesi üzerinden alabiliyor. **■ 9'da**



Şahıs firmalarına işe devam desteği

Küçük işletme düzeyinde olan 'şahıs firmaları' için 'İşe Devam Desteği-Küçük İşletme Can Suyu Kredisi' oluşturuldu. Yıllık cirosu 3 milyon TL'nin altında olan şahıs firmaları yüzde 7.5 faizle 25 bin TL'ye kadar kredi alabiliyor.

Bu kredi için firmanın Ticaret Odası, Sanayi Odası, Ticaret Borsası veya Deniz Ticaret Odası'na kayıtlı olması gerekiyor. 6 ay ödemesiz kredide 36 ay vade sağlanacak. Başvuru Halkbank'ın web sitesinden yapılıyor. **■ 9'da**

Grafik: Osman KUVVET



BTM girişimcilerinden evde online hizmet ■ 2



Oda aidatlarına faizsiz erteleme ■ 9

Sektör, 'pozitif etkiyle' çiçek açacak

Geçen yıl 83 ülkeye 110 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren çiçekçiler, Covid-19'un yaşattığı ekonomik daralmayı bertaraf etmek için kolları sıvadı. **SümeYra Yarış Topal ■ 18**



BTM'nin girişimci projeleri online hizmette

Korona salgını nedeniyle hayatın evlerde sürdürüldüğü bugünlerde Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi girişimleri de online hizmetlerine devam ediyor. Yenilikçi iş fikrine sahip girişimciler, geliştirdikleri platformlarla eğitimden sağlığa, enerjiden

spora kadar farklı alanlarda hem eğitim hem de danışmanlık veriyor. Sağlık, özel ders, fitness, yoga, müşteri destek ve teknik destek, kullanıcılara sunulan kolaylıklardan sadece birkaçı.

ECEM ÇUHACI KÜÇÜK

İŞTE VİTRİNDEKİ GİRİŞİMLER...

Massive energy

Elektrik tüketiminizi takip edin

Konutlardaki elektrik tüketimini analiz eden uygulama ancak Google Form üzerinden form doldurulmasından sonra son tüketiciye özel analiz ve tavsiyelerin olduğu bir rapor gönderiyor.

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScK3qBwROPHg9EiODmoIonTVSO34TGcNCBt1sF04zr1X8MePA/viewform>



Peeper

Araştırma ihtiyacınıza dijital çözüm

Sosyal medya ve web mecralarından elde edilen büyük verinin analizini yapan proje, detaylı araştırma ve raporlar hazırlıyor.

www.peeperdigital.com



AssistBox

Uzaktan ekspertize hazır mısınız?

AssistBox, müşteri destek, teknik destek, sağlık hizmetleri, ekspertiz ve risk analizi süreçleri için geliştirilmiş bir online iletişim ve uzaktan destek platformu. Uzman kişilerin bulundukları yerden ihtiyacı karşılayabilmesini sağlıyor. <https://assistbox.io>



PartnerPlusBenefit

Lufthansa

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 firmamızın 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 değerlendirmeye özgürlüğüne sahip bulunuyor.

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...

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 firmamıza ciddi avantajlar sağlama olanağına sahip oluyorlar.

Ayrıca seyahat harcamalarının daha verimli hale getirilmesi 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.

3 AŞAMADA İSTEDİĞİNİZ BÖLÜMDEN

MENTÖRÜMÜZ İLE NASIL GÖRÜŞEBİLİRSİNİZ



My uni

Üniversite öğrencilerine danışmanlık

Platform, üniversitelerde farklı bölümden öğrencilere web sitesi ve uygulaması, mentorluk hizmeti, tanıtım konferansları, söyleşiler ve eğitim içerikli sosyal medya paylaşımları gibi iletişim ve etkileşim imkanları sunarak bilgilendirme faaliyetleri gerçekleştiriyor.

<https://instagram.com/myunitr?igshid=1s5lq1rzdwbfi>



Yogaila

Fitness eğitimlerine evden katıl

Yogaila, fitness, yoga ve mindfulness alanlarındaki eğitimlerin yer aldığı bir platform. Yogaila derslerinden maksimum verim alabilmek için derslere dizüstü, tablet ya da akıllı telefon gibi video kamerası ve mikrofonu olan bir cihazdan katılmak gerekiyor. Bu şekilde karşılıklı olarak eğitimlerle iletişime geçilebiliyor. <https://www.yogaila.com>



Özel ders alanı

Özel derse mi ihtiyacınız var?

Türkiye genelinde online özel ders hizmeti ve ücretsiz danışmanlık hizmeti almak isteyen kişilere yönelik bir platform. Dersleri yarıda kalan, ders yapamayan, online platformları bilmeyen ve öğrenmek isteyen, online özel ders vermek, öğrenci bulmak ve özel ders almak isteyen kişiler platformdan faydalanabilir. www.ozeldersalani.com



Referandom

Yeni nesil sosyal politika ağı

Canlı yayınları ortalama 6.4 saat süren Türkiye Büyük Millet Meclisi, İstanbul ve Ankara Büyükşehir Belediye Meclisleri oturumlarının yayınlarını ve bu yayınların tutanaklarını inceleyen platform, kullanıcıları için her önergeyi tek paragraflık hale getiriyor. Böylelikle kullanıcılar bu önergeleri kolayca takip ediyor ve oylayıp gerekçelerini belirtebiliyor. www.referandom.com



Tannection

Kolay muhasebe

'Bulut Mavisı Kolay Ön Muhasebe ve E-Fatura' platformu #EkonomiyeDestek sloganı ile tüm kullanıcılara 1 yıl platform kullanımını ön koşulsuz ve bedelsiz olarak sunuyor. <http://tannection.com>



Sertifier

Akıllı sertifika çağına geçin

Sertifier ile eğitimleri sonrasında kuruluşlar, entegre edilebilir web uygulaması aracılığıyla akıllı sertifika ve açık rozetlerini tasarlayıp alıcı gruplarına gönderebiliyor ve blockchain güvencesi ile depolayabiliyor. www.sertifier.com



Sorun var mı?

Öğretmenler ve öğrenciler bu platformda

Yeni nesil eğitim platformu olan 'Sorun Var mı?' sayesinde öğretmenler ve öğrenciler online olarak mekan ve zaman kısıtlaması olmadan buluşabiliyorlar. Alanında yetkin branş öğretmenleriyle online birebir ders ve soru çözme imkanı sağlayan platform, aynı zamanda rehber öğretmenler ve kariyer danışmanları ile ulusal boyutta meslek ve bölümler hakkında gelecek danışmanlığı hizmeti de veriyor.

<https://www.sorunvarmi.com>



Yolcu taşımacılığında tavan ücret tarifesi

Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde yapılan düzenlemeyle kara yoluyla yolcu terminal işletmecileri için yüzde 50 indirimli tavan ücret tarifesi konuldu. Ayrıca geçici bir süre için firmalar, taşıyacakları yolcuları başka firmalara aktarabilecek.



ULAŞTIRMA ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, yolcu taşıma konusundaki yeni düzenlemeler hakkında açıklama yaptı. Bakan Karaismailoğlu, "Terminal işletmecileri için tavan ücret tarifesi konuldu. Firmalara da taşıyacakları yolcuları başka firmalara 3 ay aktarabilme imkanı sağladık" dedi. Karaismailoğlu, kara yoluyla yurtiçi tarifeli yolcu taşımacılığı faaliyetlerine ilişkin taban ve tavan ücret tarifelerini de belirleyerek, vatandaşlara fahiş fiyat uygulanmasına son verdiklerini vurguladı.

YÜZDE 50 İNDİRİM

Bakan Karaismailoğlu, yapılan düzenlemeyle ilgili şu bilgiyi verdi: "Koronavirüs önlemleri kapsamında vatandaşlarımız hem izin alma hem de otobüslerin belli oranda dolmasını

beklemeleri nedeniyle terminallerde sabahlamak zorunda kalıyor. Bu durumu düzeltmek için Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü tarafından Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde sektöre yönelik geçici bazı düzenlemeler yaptık. Kara yoluyla yolcu terminal işletmecileri için yüzde 50 indirimli tavan ücret tarifesi uygulamaya koyduk. Bu indirimle tarifeli yolcu taşımacılığı yapan firmalar için tavan ücret tarifesi belirlenmiş oldu. Bu sayede firmaların düzenleyeceği sefer sayısını da artırmalarına vesile oluyoruz."

SEFER DEĞİŞİKLİĞİ

Karaismailoğlu firmalara, taşıyacakları yolcuları başka firmalara 3 ay aktarabilme imkanı sağladıklarını da açıkladı. Böylece vatandaşların "otobüs dolsun" diye terminallerde bekletilmesinin de önlendiğini

vurgulayan Karaismailoğlu, şöyle konuştu: "Hem vatandaşlarımızın sıkıntı yaşamadan gidecekleri yerlere ulaşmasını sağlayacağız hem de firmaların bu süreçten daha az etkilenmesine vesile olacağız. Tarifeli yolcu taşımacılığı yapan firmaların, zaman tarifelerinde yer alan seferlerini, bilet almış yolculara önceden haber vermek kaydıyla 2 saat öncesinden değiştirebilmelerine imkan sağladık."

ULUSLARARASI TAŞIMA

Karaismailoğlu, uluslararası taşıma yapan firmaların Covid-19 salgını nedeniyle veri girişlerinde yaşadıkları sıkıntıları azaltacak önlemleri de aldıkları bilgisini vererek, "Bu düzenlemeyle UBAK İzin Belgesi kullanan uluslararası taşıma yapan firmaların ceza puanlarını 30 Haziran'a erteledik" dedi.



Yeni 10 lira tedavüle giriyor

TÜRKİYE Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), E9 Emisyon Grubu IV. tertip 10 lira banknotları, 4 Mayıs 2020'den itibaren tedavüle verecek. Halen tedavülde bulunan E9 Emisyon Grubu I., II. ve III. tertip 10 lira banknotlara kıyasla IV. tertip 10 lira banknotlardaki imzaların TCMB Başkanı Murat Uysal ile birlikte Başkan Yardımcısı Dr.

Emrah Şener'e ait olacak şekilde yeniden düzenlendi. Yeni tertip banknotlarda imzalar dışında, ön ve arka kompozisyonun öncekilerle tamamen aynı olduğu belirtildi. Ayrıca 10 TL'nin hem yeni hem önceki tertiplerinin birlikte tedavüle olacağı kaydedildi. Diğer yandan, IV. tertip 100 liralık banknotlara ilişkin de duyuru yapılacağı bildirildi.

Hayvan ithalatında bildirime ek süre

HAYVAN ürünlerinin ülkeye girişinde ön bildirim ve veteriner kontrollerine dair yönetmelik değiştirildi. 17 Aralık 2011 tarihli yönetmeliğe geçici madde eklendi. Buna göre; Covid-19 salgını nedeniyle bu yönetmeliğin orijinal veteriner giriş belgesinin sevkiyata eşlik etmesi hususlarını düzenleyen hükümleri ve orijinal sertifika ya da belge istenmesine dair hükümler

geçici olarak esnetildi. Bu belgelerin ibrazı, ihracatçı ülkedeki kısıtlamalar nedeniyle mümkün olmuyorsa hemen istenmeyecek. Üç ay içerisinde resmi otorite tarafından orijinal sertifika ya da belgenin renkli olarak taranmış nüshasının elektronik ortamda gönderilmesi halinde kontrole ilişkin diğer işlemler yapılacak. Bu süre gerektiğinde Bakanlıkça uzatılabilecek.

Yargıda durma süresi 15 Haziran'a uzatıldı

YARGI Alanındaki Hak Kayıplarının Önlenmesi Amacıyla Getirilen Durma Süresinin Uzatılmasına Dair Karar'ın yürürlüğe konulmasına karar verildi. 29 Nisan 2020'de yayımlanan Cumhurbaşkanlığı Kararı'na göre Covid-19 salgını hastalığının ülkemizde yayılmasını ve yargı alanında doğabilecek hak kayıplarını önlemek amacıyla 7726 sayılı Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanunun geçici 1'inci maddesinin



birinci fıkrasında düzenlenen durma süresi, 1 Mayıs'tan 15 Haziran'a (dahil) uzatıldı. Karara göre uygulamada 4734 sayılı Kamu İhale Kanunu'nda öngörülen zorunlu idari başvuru yoluna ilişkin süreler hariç olacak.



Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı petrol arama ve üretim sektörüne yönelik alınan tedbir ve desteklere ilişkin açıklama yaptı

Petrol şirketlerinin ödemeleri ertelendi

ENERJİ ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, yeni tip koronavirüs salgını nedeniyle petrol arama ve üretim sektörüne yönelik tedbirler alındığını bildirdi.

Bakanlıktan yapılan açıklamada petrol fiyatlarında meydana gelen

dalgaların küresel anlamda petrol arama ve üretim faaliyetlerini olumsuz yönde etkilediği bildirildi. Açıklamada, Türkiye'nin enerji bağımsızlığının ve birçok stratejik alandaki üretimin altyapısını oluşturan yerli petrol ve doğal gaz arama ve üretiminin devam etmesinin önemi vurgulandı.

Açıklamada, enerji arz güvenliği ve enerji kaynaklarında dışa bağımlılığı azaltmaya katkı sağlamak amacıyla petrol arama ve üretim sektörüne yönelik alınan tedbir ve desteklere ilişkin şunlar kaydedildi:

■ Son ödeme tarihi 30 Nisan olan Mart 2020 dönemi devlet hissesi ödemeleri 31 Temmuz'a ertelendi. Beyanname vermede de son tarih 20 Temmuz 2020 oldu.

■ Son ödeme tarihi 31 Mayıs olan Nisan 2020 dönemi devlet hissesi ödemeleri 31 Ağustos'a, beyanname verme süresi 20 Ağustos'a ertelendi.

■ Son ödeme tarihi 30 Haziran olan Mayıs 2020 dönemi devlet hissesi ödemeleri 30 Eylül'e, beyanname verme süresi 20 Eylül 2020'ye ertelendi.

■ Şirketlerin sahip olduğu arama ve işletme ruhsatlarından kaynaklanan yükümlülükleri yerine getirme süreleri de 6 ay ertelendi

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/30NsnOti1882qr.html> adresini ziyaret etmeniz yeterli.

uyum'soft

İş Yükünüz Sizi Yavaşlatmasın!

e'UYUM Size Hız Katsın...

uyum'imza

e-Fatura

e-Arşiv Fatura

e-İrsaliye

e-Defter

e-Müstahsil Makbuzu

e-Serbest Meslek Makbuzu

e-Mutabakat

e-Bilet

www.uyumsoft.com

Petrolde ikinci dalga endişesi

Petrol piyasaları bir yandan fiyat düşüşü dalgalanmalarıyla boğuşurken diğer yandan da depoların dolması kriziyle karşı karşıya. Stok krizinin çözülmemesi durumunda mayıs ayının ortasında yeni bir eksi fiyat dalgası gelebilir.

ŞEREF KILIÇLI

KORONAVİRÜS salgını, petroldeki arz-talep dengesini alt-üst etmesinin yanı sıra aşağı yönlü fiyat dalgalanmalarıyla da piyasaları sarsmaya devam ediyor. Salgın öncesi günlük 100 milyon varil ham petrolle oluşan üretim ve tüketim dengesi, talebin yaklaşık yüzde 30 daralmasıyla tamamen bozulmuş durumda. Mart ayında Suudi Arabistan'ın başını çektiği OPEC ile Rusya arasındaki restleşme, nisan ayında 9.7 milyon varillik arz kısıntısı anlaşmasıyla sonuçlandı. Ancak 1 Mayıs'ta başlayan arz kısıntısının da yangını söndüremeyeceği

belirtiliyor. Zira arz kısıntısı talepteki düşüşün yarısı kadar bile değil.

DEPOLAMA SORUNU

Arz-talep dengesinin yanında petroldeki diğer büyük sorun, depoların artık limitlerine yaklaşmış olması. Batı Teksas (WTI) tipi ham petrol fiyatının 20 Nisan'da varil başına 17.85 dolardan başladığı günü eksi 37.63 dolarla kapatması, emtia tarihi için bir dönüm noktası olmuştu. Sorunun talep çöküşüyle beraber aynı zamanda bir stok krizi olduğu da ifade edildi. Geleneksel stoklama yerlerinde yüzde 80'in üzerinde kapasite doluluk oranına ulaşılması ise tehlikenin geçmediğine, aksine arttığına

işaret ediyor. Öyle ki, artık süper dev tankerler, demiryolu yük vagonları, yeraltı tuz mağaraları bile stok yapmak için kullanılıyor. Bazı uluslararası tanker firmaları, tanker kiralalarının, yoğun stok talebiyle 6 kat arttığını duyurdu.

TAM KAPASİTEYE YAKIN

Diğer yandan ham petrolde ikinci bir eksi fiyat dalgası uyarısı da yapılıyor. Goldman Sachs analistleri, küresel petrol depolamanın mayıs ayı ortasında tam kapasiteye ulaşabileceğini belirterek, sorunun kritik emtia piyasasında ek tahribata yol açacağını açıkladı.

Üretimi durdurmak mümkün mü?

Peki, petrolde çok daha fazla arz kısıntısı veya üretimi durdurmak mümkün mü? Uzmanlara göre, ham petrolde üretimi durdurmanın da ağır maliyetleri var. Petrol kuyularında teknik olarak geri döndürülemez hasara neden olma ihtimali bulunuyor ve

yeniden başlayınca aynı hacimde üretim elde edilmeyebilir. Yani üretime devam etmenin getirdiği risk ile üretimi durdurmanın riski arasında ince bir çizgi var. Kararın da bu hassas dengeleri dikkate alarak verilmesi gerekiyor.

Fiziki piyasayla finansal piyasa ayrıştı

Batı Teksas (WTI) tipi ham petrol, 1983 yılından bu yana ABD'de vadeli işlemler borsasında (New York Emtia Borsası) işlem görüyor. Koronavirüs salgını sebebiyle petrol talebinde yaşanan çöküşün fiziki petrol piyasası ile finansal piyasa arasında bir ayrışmaya sebep olduğu da tartışılıyor. Teksas'ta petrol alanında faaliyet gösteren SafeKick şirketinde yöneticilik yapan petrol mühendisi Erdem Çatak, OPEC gibi büyük ölçekte piyasa kontrolü yapan kurumların aksine ABD'de petrol fiyatlarında bir

düzenleme olmadığını söyledi. Çatak, şöyle konuştu: "ABD'de petrol piyasası biraz daha oynak, tamamen özel sektör ve devlet düzenlemesi yok. Batı Teksas tipi ham petrol (WTI) 30-35 dolardan işlem görürken, ABD'nin bazı yerlerinde 6-8 dolara petrol satıldığını gördük. Bazı alanların uzak olması, nakliye gerektirmesi, depolama kapasitesinin düşük olması gibi etkilere fiyatlar daha aşağıya düştü."

OPEC'ten 40 dolar öngörüsü

Cezayir Enerji Bakanı ve Petrol İhracat Eden Ülkeler Örgütü (OPEC) Başkanı Muhammed Arkab, OPEC üyesi ülkelerin üretimde kısıtlamaya gitme kararının uygulamaya konulmasıyla mayıs ve haziran petrolün varil fiyatının 40 dolar seviyesine çıkacağı öngörüsünde bulundu. İran Petrol Bakanı Bijen Namdar Zengene ise petroldeki sorunla OPEC'in baş etmesinin mümkün olmadığını belirterek, "Petrol üreticileri bu süreçte ayakta kalmak istiyorlarsa, özellikle

petrolü pahalıya mal eden üreticiler, işbirliği yapmalı" diye konuştu. Konuyla ilgili Rusya Enerji Bakanı Aleksandr Novak da değerlendirmelerde bulundu. OPEC ile bazı petrol üreticisi ülkeler arasında varılan anlaşma sayesinde piyasaların dengelenebileceğini belirten Novak, "Arz fazlası nedeniyle kısa vadede petrol fiyatlarında kayda değer bir artış beklenmemeli. Yılın



ikinci yarıyında salgın kısıtlamalarının kaldırılmasıyla petrol talebi dengelenmeye başlayabilir" dedi.

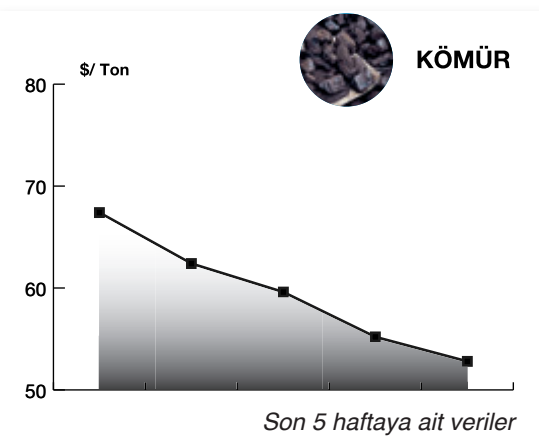
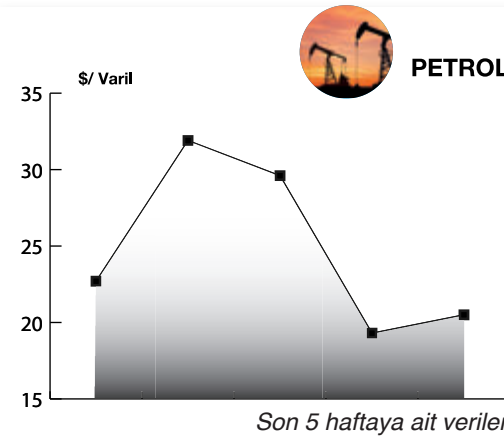
Derleyen: Necmi Uysal necmi.uysal@ito.org.tr

Uluslararası emtia piyasaları

	Güncel	Haftalık	Yıllık
	Değişim %		
ENERJİ	Petrol (Brent, \$/Varil)	20.46	6.0 -71.11
	Doğalgaz (Henry Hub, \$/MMBtu)	1.79	-2.2 -28.8
	Doğalgaz (\$/1000 m³)	63.3	
	Kömür (\$/Ton)	52.7	-7.7 -40.7
METALLER	Altın(\$/Ons)	1708	1.2 33.9
	Gümüş (\$/Ons)	15.12	1.6 4.3
	Bakır (\$/Ton)	5169	1.0 -20.9
	Alüminyum (\$/Ton)	1504	0.1 -16.2
	İnşaat Çeliği (Çin, \$/Ton)	479	-0.2 -23.2
	Demir Cevheri (\$/Ton)	83.9	0.0 -10.6
	Kurşun (\$/Ton)	1623	-1.6 -14.0
	Kalay (\$/Ton)	15511	2.2 -20.1
	Çinko (\$/Ton)	1924	-0.8 -33.0
	Nikel (\$/Ton)	12251	0.0 0.9
TARIM ÜRÜNLERİ	Buğday (\$/Ton)	196	-3.8 5.7
	Mısır (\$/Bushel)	3.03	-2.3 -16.5
	Mısır (\$/Ton)	124	
	Pamuk (\$/Lb)	0.56	5.7 -25.3
	Pamuk (\$/Ton)	1235	
	Kakao (GBP/Ton)	1945	2.6 1.9
	Kahve (\$/Lb)	1.06	-3.6 9.3
	Kahve (\$/Ton)	2337	
	Şeker (\$/lb)	0.09	-10.0 -25.0
	Şeker (\$/Ton)	198	
	Kereste (\$/m³)	138	-3.4 -5.2
	Palmye Yağı (\$/Ton)	472	-10.5 3.4

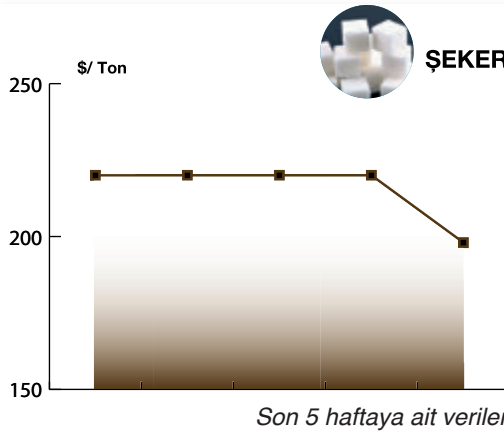
Veriler 28 Nisan 2020 itibarıyla düzenlenmiştir.

En hareketli ürünler



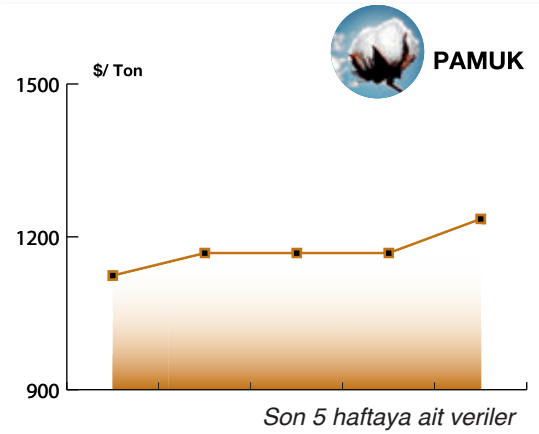
Dip arayışı

ABD Texas'ta 5 Mayıs'ta yapılacak oylamada, üretim kesintisine gidilip gidilmeyeceği kararlaştırılacak. Rusya 2020 üretiminde yüzde 15 düşüş beklerken birçok uluslararası aracı kurum, dengelenmenin 2020 yılı ikinci yarısını bulacağı ve fiyatların brent petrol için 40 dolar civarında olacağı tahminini yapıyor.



Yıllık gerileme yüzde 40'a ulaştı

Çin'de enerji üreten santrallerde yüksek seyreden stoklar ve hidroelektrik enerji üretiminin fazla olacağı beklentisi, fiyatları yüzde 8 geriletirken, yıllık gerileme yüzde 40'a ulaştı. Diğer büyük üreticilerin ABD, Hindistan ve Avustralya olduğu kömür piyasasında kısa vadeli toparlanma beklenmiyor.



Rekor üretim bekleniyor

Şeker fiyatları, Brezilya'da üretimin bu yıl rekor seviyede yüzde 40 artarak 37.5 milyon tona ulaşacağı tahminleri ile yüzde 10 düşüş kaydetti. Bu düşüşte çöken petrol fiyatları ile üreticilerin etanolden şeker üretimine yönelmeleri de etkili oldu. Hindistan'da da üretimin bu yıl yüksek beklendiği açıklandı.

Talep artıyor ancak yeterli değil

Pamuk fiyatları, ABD'de ihracatın bir miktar artış göstermesi, salgının yavaş yavaş kontrol altına alınması üzerine satış mağazalarının yeniden açılmaya başlamasıyla yüzde 9 artış kaydetti. Son gelişmeler pamuk ürünlerine talep artışı beklentisi yaratsa da toparlanmanın zaman alacağı yorumlarına neden oluyor.

Korona sonrası dönemin üç ilkesi

Ekonomistler analiz yaparken, özellikle de ileriye doğru bir tahminde bulunmak durumunda kaldıklarında hemen 'ceteris paribus' derler... 'Ceteris paribus' Latince bir kalıptır. "Diğer tüm durumlar sabitken" anlamına gelir. Tabii hemen hiçbir zaman, 'durumlar sabit kalmaz' ve 'her şey kendi mecrasında aynen devam' etmez. Özellikle de sosyal hayatta ve ekonomide...

Nasıl kalsın ki? Ekonomi, matematik ve fen gibi rakamlara dökülemez. Çünkü ekonomik olaylara yön veren toplum psikolojisi formüllere dökülemez. Yüzlerce göstereyi tek tek inceleseniz, hepsini tek bir modelde birleştirip, en gelişkin bilgisayarların ve en iyi yazılımların olanaklarıyla analiz etseniz de, gelecek hakkında kesin tahminler yapamazsınız. Ne doğal afetleri önceden tahmin etme imkanınız var ne de bugün yaşadığımız salgın felaketlerini... Siyasi krizleri ve savaşları da tahmin etmek, hiç mümkün değilse de zordur, imkanı kısıtlıdır. Bugün çok yakın tahminlerde bulunabilsek bile hava koşullarını dahi biraz da iklim değişiklikleri nedeniyle tam anlamıyla öngöremiyoruz. Artan çekirge sürüleri ve benzeri gelişmeler cabası...

Bütün bu zorluklara rağmen analiz yapmaktan vazgeçemeyiz. Çünkü kararlar almak durumundayız. Karar da bilgisiz olmaz. Bu açıdan beklentiler ve o



a.hakan.guldag@gmail.com

beklentiler üzerine şekillenen yol haritaları önemlidir.

Koronavirüs salgınına karşı sağlık alanında sağlanan başarılar, 'ekonomi ne zaman açılacak', 'iş ne zaman döneceğiz?' sorularını da beraberinde getirdi.

Sağlık Bakanımızın 'zirveyi gördük' mealindeki açıklamasından sonra bu yöndeki beklentiler de arttı. Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın isteği üzerine 'hayatın normale dönmesi' için çalışmalar da başladı.

Buna göre, bir yandan koronavirüsle mücadele süreci, bir yandan da dört aşamadan oluşan plan yürürlüğe sokulacak.

Henüz takvim paylaşılmadı. Cumhurbaşkanı, "Çalışma biraz daha olgunlaştıktan sonra açıklanacak" dedi. Yine de sürecin nasıl işleyeceği aşağı yukarı belli. Koordinasyonu Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay yürütecek. Sağlık, eğitim, ulaşım ve turizm başta olmak üzere salgının etkilediği alanlara ve sektörlerle ilişkin kapsamlı yol haritaları belirlenecek. Bakanlıklar çalışmalarını bitirince Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay'a sunacak.

Çalışmalar için belirlenen taslak



takvime göre, Mayıs ayı hazırlık ayı olarak belirlendi. Buna göre Ramazan Bayramı'na kadar hazırlıklar tamamlanacak. Bu ilk aşamadan sonra bazı tedbirlerde gevşemeler sağlanacak. Tabii, toplum sağlığını tehlikeye atmayacak şekilde... İkinci aşama yaz boyunca devam edecek. Hiç şüphesiz vaka sayıları dikkatle izlenecek. Vaka sayısının artmaya başlaması durumunda bölgesel karantina örnekleri de görebiliriz. Ekonominin açılma sürecinin birden bire olmayacağı anlaşılıyor.

Salgının seyrinde olumlu seyir gözlenmeye devam ederse, Eylül ayında dört aşamalı planın üçüncü aşamasına geçilecek. Eğitim başta olmak üzere birçok alanda yeni adımlar atılmasının beklendiği bu

aşamada, Türkiye koronavirüs aşısının bulunmasına yönelik çabalarını bir sonuca ulaştırmaya çalışacak. Dördüncü ve son aşama ise 2021 başından itibaren devreye girecek. Bu dönemde, salgının tam anlamıyla sona ermesi ve hayatın normal seyrine kavuşması bekleniyor...

Tabii, söze başlarken dediğimiz gibi, 'ceteris paribus'... Her şey yolunda giderse...

İnşallah da öyle olur.

Tedbiri elden bırakmazsak, normale dönmek konusunda acele edip, ikinci bir salgınla daha karşılaşmazsak neden olmasın? Yoksa yasaklardan, önlemlerden hepimiz sıkıldık. Ama biraz daha

dişimizi sıkamak, sabretmek gerektiği de apaçık ortada...

Hayatın kademeli olarak açılacağı bir süreç, iş insanlarımız açısından düşünmeye, plan yapmaya ve de bu planlarını yavaş yavaş uygulamaya başlamak için uygun bir zemin sunuyor.

Sadece bu dönemi işyerimizde hızlı sayısallaşmayı (dijitalleşme) hayata geçirmek için bir fırsata dönüştürmekten bahsetmiyorum. Yeni dönemin, her koşulda geçerli olacak üç ilkesini vurgulamak istiyorum. Korona sonrasında ayakta kalacak, varlığını devam ettirecek her girişimcinin, her iş insanının dikkate alması gereken üç ilkedendir...

Hepinize sağlıklı günler, bereketli bir Ramazan ayı diliyorum.

1) Esneklik

Koronavirüs salgınının da gösterdiği gibi sürece uyum sağlama kabiliyetine sahip olmak iş insanları için, şirketlerimiz için hayati öneme sahip. Yeni dönemde şirket yöneticilerinin, KOBİ sahiplerinin, fabrika içi, işyerine ait sorunlar kadar küreselleşme, salgın hastalıklar ve elektronik cihazların kalite kontrolü konularında ortaya çıkan risklere de kafa yorması

gerekecek. Gelecek yıllarda, nanoteknoloji, biyoteknoloji, genetik ve yapay zeka gibi yeni iş dalları ve teknolojileri, ürün ve hizmet üretiminin önüne sert virajlar çıkarabilir. Geçen Eko-Mercek'te bir film üreticisinin başına gelenlerden bahsetmiştik. Yeni döneme hazırlanırken, film makarası ile çalışan fotoğraf makinalarını üç yıl içinde rafa koyduran



dijital fotoğraf makinalarının da akıllı cep telefonlarına beş yıl içinde yenik düştüğünü hiç aklımızdan çıkarmamak gerekiyor.

2) Çıtayı yükseltmek

Çıtayı yükseltmek ya da daha iyi anlatılabilmek için şimdi gençlerin daha alışkın olduğu bir kelime seçecek olursak 'upgrading'... İngilizce daha üst bir düzeye veya dereceye yükseltme anlamına gelen bu kelime önümüzdeki dönemde önünüze daha sık çıkacak. Bu kelime bir ürün, bir süreç ve bir



sektör için kullanabildiğimiz gibi ekonominin tümü için de kullanılıyor. Daha fazla özelliğe sahip ve daha yüksek kapasite çalışan ürünün üretilmesi yeni dönemde özellikle imalatçı-ihracatçı firmalarımızın sürekli gündeminde olacak. Her alanda teknolojik

yoğunluk artacak. Hizmet sektörü de bundan muaf değil. Teknolojik seviyeyi yükseltmek ve dijitalleşme işimizi sürdürebilmemiz için ön şart haline geliyor. İş bilen uzmanlar, 'tedarik zincirinden değer zincirine, fason üretimden markalı ürün üretimine, tekstilden teknik veya akıllı tekstile, geleneksel üretimden siber fiziksel sistemlere dönüşüm sağlanamadığı takdirde yeni dönemde ayakta kalmak çok zor olacak' diyorlar. Haklılar da...

3) Süreklilik

Yeni dönemde ilk iş ayakta kalmak olacak. Ancak ayakta kalmak ve de gelişmek, yeni dönemde sürekliliğe ve sürdürülebilirliğe öncelik vermekle mümkün olabilecek. Fabrikanızda, atölyenizde ya da işyerinizin duvarları içinde yönetimin mutlak egemenliğini gözden geçirmenizde büyük yarar var. 'Mutlak egemenlik' yerine 'yönetişim' kavramına, yani 'birlikte

yönetim' modeline geçmeniz yeni dönemde çok işinize yarayabilir, söyleyeyim... Yönetim döneminde ürün veya hizmetin kalitesi ön planda tutulurken, yönetim döneminde ana dinamik 'yaşam kalitesi' oluyor. Çalışanları, çevreyi korumak, faaliyet gösterdiğiniz coğrafyadaki



insanların sağlığını ve de iyiliğini de hesaba katmak gerekecek. Sürekliliği sağlamak bundan böyle ancak uzun vadeli önlemler ile mümkün olabilecek. Aksi, sıkıntılara yol açabilir.

GERMANY
AT ITS
BEST
NORDRHEIN-WESTFALEN



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

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



NRW.INVEST
GERMANY

e-ticarette yollar açık

Koronavirüs salgınının olumsuz etkilerine karşı çıkış arayan KOBİ'ler e-ticarete yöneldi. Son bir ayda e-ticarete başlamak isteyen KOBİ sayısı yüzde 50 arttı. Ticaret Bakanlığı da 'e-Ticaret Olarak KOBİ'lerin Yanındayız' kampanyasıyla sürece destek oluyor.

Kampanyaya ilk etapta 10'un üzerinde elektronik ticaret sitesi ve yer sağlayıcı katılarak destek verdi. Bazı e-ticaret siteleri KOBİ'lere yönelik vadelerini düşürürken, bazıları ise komisyon oranlarında indirim gitti.



Serif KILIÇLI

DÜNYA bir yandan koronavirüs salgını ile mücadele ederken, diğer yandan da hayatın bir parçası olan ticaretin devam etmesi için alternatif yolları kullanıyor. Türkiye ekonomisinin temel dinamiğini oluşturan KOBİ'ler, bu zor süreci en az hasarla atlatacak için e-ticarete daha çok yöneldi. Nitekim son bir ayda e-ticarete başlamak isteyen KOBİ sayısı yüzde 50 artış gösterdi. e-ticarete rağbeti gösteren bir başka önemli veri ise gıda, market, temizlik, dezenfektan, kitap, oyuncak, küçük ev aletleri ve çocuk tekstili kategorilerindeki e-ticaret sitelerinin satışlarının da yüzde 200 artması oldu.

KOMİSYON İNDİ

Ticaret Bakanlığı da 'e-Ticaret Olarak KOBİ'lerin Yanındayız' kampanyasıyla e-ticarete yönelen KOBİ'lere yeni bir destek daha verdi. Kampanyaya ilk etapta 10'un üzerinde elektronik ticaret sitesi ve yer sağlayıcı katıldı. Bazı e-ticaret siteleri KOBİ'lere yönelik vadelerini düşürürken, bazıları ise komisyon oranlarında indirim gitti. Yine bu kapsamda e-ticaret sitelerinin bir kısmı KOBİ'lere istihdam sözü verirken, bir kısmı ise KOBİ'leri e-ticarete daha çok teşvik için özel paketler hazırladı.

KAMPANYA SÜRECİ

Kampanyanın başlama süreci hakkında bilgi veren Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, şöyle konuştu: "Pandeminin KOBİ'lerin ticari faaliyetleri üzerindeki olumsuz etkilerini

azaltmak, bu dönemde e-ticaretin sağladığı imkanlardan en etkin şekilde faydalanmalarını mümkün kılmak ve istihdamlarını korumalarını teşvik etmek amacıyla bir kampanya başlatıldı. Bu kapsamda e-ticaret siteleriyle görüşmelerde bulunduk ve bulunmaya devam ediyoruz. Kampanyamıza e-ticaret sitelerinin yanı sıra paket yemek ve sanal market uygulamaları da dahil oldu."

E-İHRACAT EĞİTİMİ

Diğer taraftan Ticaret Bakanlığı'nın KOBİ'ler için ihracat seferberliği dijital ortamda da devam ediyor. Ticaret Bakanlığı ve UPS firması arasında 2 Aralık 2019'da imzalanan protokolle başlatılan ve her ay iki ilde gerçekleştirilen 'Export Akademi' programı toplantıları, koronavirüs salgını ile mücadele tedbirleri kapsamında video konferans yöntemiyle yapılıyor. Daha önce yalnızca kadın ve genç girişimcilere açık olan Export Akademi Programı'nda, tüm KOBİ'lerin ihracatçı olabilmeleri, küresel tedarik zincirlerinde yerlerini alabilmeleri ve özellikle e-ihracat süreçlerine katılabilmeleri hedefleniyor. İlk online eğitim

16 Nisan'da gerçekleştirildi. Eğitime, Türkiye çapında 300'e yakın girişimci katıldı. Eğitimler, her ay elektronik ortamda tüm KOBİ'lere ücretsiz sunulmaya devam edecek. Export Akademi'de gümrüklemeden satış yöntemlerine, uygun paketlemeden ödeme sistemleri ve lojistik çözümlere, dijital pazarlamadan sanal pazarlar ve ihracata yönelik devlet desteklerine kadar her konuda eğitim veriliyor.



Facebook'ta çevrimiçi eğitim

Salgın döneminde Ticaret Bakanlığı'nın önemli bir dijital hamlesi de Facebook ve TOBB işbirliğiyle gerçekleştirdiği KOBİ'lere yönelik çevrimiçi eğitim portalı oldu. Facebook'un Türkiye'deki ilk topluluk merkezi olan 'Facebook İstasyon'un internet sitesi adresi üzerinden erişilebilen portalda, yeni tip koronavirüs (Covid-19) salgını nedeniyle birtakım zorluklar yaşayan Türk firmalarına bu süreci daha kolay atlatabilmeleri için tavsiyeler, dijital eğitimler, programlar ve kaynaklar yer alıyor. Portalda, Bakanlığın firmalara sağladığı desteklerin yanı sıra, 'Facebook ile Öne Çıkmın', 'Sınırları Aşan KOBİ'ler' ve kadın girişimcilerin işletmelerini büyütmelerine yardımcı olan 'She Means Business' programları gibi KOBİ'lere yönelik çevrimiçi eğitimler bulunuyor. Proje kapsamında, ilk etapta KOBİ'lere yönelik programlar yer alıyor, fakat ikinci aşamada esnafa yönelik eğitimler de verilecek.



e-ticaret sitelerine üyelik desteği

e-ticarete yönelen KOBİ'lerin faydalana- bileceği önemli bir destek de 2017'de başlatılan ve halen devam eden 'e-Ticaret Sitelerine Üyelik Desteği' uygulaması. Ticaret Bakanlığı, onay verdiği ve projesi olan e-ticaret sitelerindeki üyelik giderlerinin yüzde 80'ini karşılıyor. Peki süreç nasıl işliyor? KOBİ, üyesi olmak istediği onaylı e-ticaret sitesini seçiyor. Ardından üyesi

olduğu ihracatçı birliği, ticaret veya sanayi odası gibi bir işbirliği kuruluşuna yazılı müracaatını yapıyor ve işbirliği kuruluşunun oluşturacağı en az 250 şirketlik gruba dahil oluyor. Toplu üyeliği işbirliği kuruluşu gerçekleştiriyor. KOBİ, bir e-ticaret sitesi için 3 yıl süresince, her yıl 2 bin dolara kadar destek alabiliyor. Ayrıca farklı tiplerden istediği kadar e-ticaret projesine dahil olabiliyor.



veysi.sevig@ito.org.tr

VERGİ REHBERİ
Dr. Veysi SEVİĞ

Kamuya olan borçların taksitlendirilmesi

Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun'un 48/A maddesi uyarınca devlete ait olup Maliye Bakanlığı'na bağlı tahsil dairelerince takip edilen ve Vergi Usul Kanunu kapsamına giren vergi, resim, harç ve cezalar ile bu alacaklara bağlı gecikme faizi ve gecikme zammının vadesinde ödenmesi veya haczin tatbiki veyahut haczolunmuş malların paraya çevrilmesi amme borçlusunu çok zor duruma düşürecekse, borçlu tarafından yazı ile istenmiş olmak ve aşağıdaki şartları taşımak koşuluyla vadesi bir yılı geçmemiş alacaklar Maliye Bakanınca 36 ayı geçmemek üzere faiz ve teminat alınarak tecil olunabilmektedir. Madde hükümünden yararlanacak borçlunun;

■ Başvuru tarihi itibarıyla en az 3 yıl süreyle ticari, zirai veya mesleki faaliyetleri nedeniyle yıllık gelir veya kurumlar vergisi mükellefi olması,

■ Başvuru tarihinden geriye doğru 3 yıla ait vergi beyannamelerini kanuni süresinde vermiş olması (Kanuni süresinde verilen bir beyannameye ilişkin olarak kanuni süresinden sonra düzeltme amacıyla veya pişmanlıkla verilen beyannameler bu şartın ihlali sayılmaz),

■ Bu madde kapsamına giren ve başvuru tarihi itibarıyla vadesi 1 yılı geçmemiş borcunun borç ödemediği hususunu belgeleyen ve belirlenen oranda faiz tatbik edilir. Amme borçlusunun alacaklı tahsil daireleri itibarıyla tecil edilen borçlarının toplam 500 bin Türk Lirasını (bu tutar dahil) aşmadığı takdirde teminat şartı aranmamaktadır. Bu tutarın üzerindeki amme alacaklarının tecilinde gösterilmesi zorunlu teminat tutan 500 bin Türk Lirasını aşan kısmın yüzde 25'idir. Cumhurbaşkanın;

■ Teminatsız tecil tutarını yarısına kadar indirmeye, yeniden kanuni tutarına getirmeye, zorunlu teminat oranını yüzde 50'ye kadar artırmaya, sıfıra kadar indirmeye, yeniden kanuni orana getirmeye,

■ Borçlunun çok zor durum halinin tespitinde kullanılmak üzere varlıklar, yükümlülükler ve nakit akımlarını esas alan mali göstergeler ile mali durumu tespiti yarayan diğer ölçütlere dayalı kriterleri belirlemeye, belirlenen kriterler çerçevesinde çok zor durum halini derecelendirmeye ve bu dereceleri dikkate alarak;

a. Tecil süresini 60 aya kadar uzatmaya, b. Farklı faiz oranları belirlemeye, (x)

■ Tecil edilecek gecikme zammını, Türkiye İstatistik Kurumu'nun her ay için belirlediği Yurt İçi Üretici Fiyat Endeksi'nin (Yİ-ÜFE) aylık değişim oranları esas alınarak hesaplatmaya,

■ Madde hükümünü, alacaklı diğer amme idarelerini alacak türlerini ve uyumlu borçlu kapsamına girebilecek borçlu kriterlerini belirleyerek uygulamaya (Devlete ait olup Maliye Bakanlığı'na bağlı olanlar dışındaki tahsil dairelerinden takip edilen alacaklar dahil) yetkilidir.

Maliye Bakanı;

■ Tecil edilecek amme alacağını tür ve tutar olarak belirlemeye,

■ Tecilde taksit zamanlarını, ödemelerin başlayacağı ayı, tecil talep tarihini takip eden aydan başlamak üzere 12 ayı geçmeyecek şekilde belirlemeye, ödeme dönemlerini azami 6 ayda bir yapılacak şekilde düzenlemeye,

■ Tecilde diğer şartları belirlemeye yetkilidir.

Maliye Bakanı, tecil yetkisini, sınırlarını açıkça belirtmek ve yazılı olmak şartıyla oluşturulacak tecil komisyonlarına devredebilir. Komisyonların teşkil (oluşumu) ile çalışma usul ve esasları Maliye Bakanınca belirlenir.

Geçmişte çeşitli nedenlerle beklenen düzeyde verimli olmayan yeniden yapılandırma uygulamalarının olağanüstü hallerde etkin ve ciddi düzenlemelerle canlandırılması halinde ekonomik açıdan mevcut darboğazların aşılması mümkün olabilecektir.

(x) Tahsilat Genel Tebliği (Seri:C Sıra No:5) tecil faiz oranı 2019 yılında yüzde 19 olarak uygulanmakta iken 2020 yılında yapılan güncelleme ile beraber yüzde 15'e indirilmiştir.

İstanbul Ticaret Odası adına imtiyaz sahibi
Yönetim Kurulu Başkanı
ŞEKİB AVDAGIÇ

Genel Yayın Koordinatörü
Doç. Dr. NİHAT ALAYOĞLU

Genel Yayın Koordinatörü Yrd.
Özcan Tokel

Genel Yayın Yönetmeni Tamer Çerçi	Basın ve Yayınlar Müdürü Şükrullah Dolu	Sorumlu Yazışları Müdürü Doğan Erdoğan
Gazete Yayın Sorumlusu Dişah 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 Eteverans

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

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

ABONELİK:
Yıllık abone bedeli yurtiçi ve KKTC için 40 TL, diğer ülkeler için ise posta ücreti dahil 92 TL'dir. Abone bedeli, ticaret sicil numarası (tacirler için), ad ve adres belirtilerek T. İş Bankası İstanbul Şirketi Ticari Şube (S. Kodu: 1385) 3092 No'lu hesaba yatırılabilir.
IBAN No: TR 30 0006 4000 0011 3850 0030 92
Yayın türü: Yerel süreli yayın
Yayın tarihi: 01.05.2020

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



Koronavirüs sonrası dünyada Türkiye için fırsatlar ve tehditler-1

Koronavirüs krizi, küresel ekonomide büyük kırılmaları beraberinde getirebilecek ölçekte bir vaka. Küresel ekonomiye dair değişimin kendini en fazla hissettireceği alanların başında küresel tedarik zincirleri geliyor. Bu virüs salgını, imalat sanayi üretiminde Çin gibi Doğu Asya ülkelerine aşırı bağımlılığın, küresel tedarik zincirlerinin sürdürülebilirliği için ne denli ciddi bir risk teşkil ettiğini gösterdi. Çin, tek başına küresel imalat sanayi üretiminin yüzde 28'ini gerçekleştiriyor. Koronavirüs krizinden sonra bu tablo değişebilir. Bu yaşananlardan sonra çok uluslu birçok şirketin geleceğe yönelik üretim ve yatırım planlarını gözden geçirmesi sürpriz olmaz. Küresel şirketler Çin'deki üretim tesislerinin bir kısmını diğer bölgelere kaydırabilirler.

İmalatta geniş ürün yelpazesi

Türkiye, ilerleyen yıllarda daha fazla doğrudan yabancı yatırım çekerek küresel tedarik zincirlerindeki rolünü artırabilir. Türkiye'nin bu konuda önemli avantajları var. Öncelikle imalat sanayinde ürün yelpazesi oldukça geniş. Bununla birlikte, yetişmiş insan gücü hiç de yabana atılır seviyelerde değil. Son olarak, Türkiye'nin önemli lojistik avantajlara sahip olduğunu atlamamak lazım.

Doğrudan yabancı yatırımlardan uzun vadede daha fazla faydalanabilmek için teknoloji transferinin yanı sıra ortak teknoloji geliştirmeye açık tarzda yabancı girişimleri çekecek politikaları hayata geçirmek gerekiyor. Ayrıca yerli şirketlerimizin küresel tedarik zincirleri içerisindeki katma değerli üretim seviyelerini artırmak için güçlü sanayi politikalarına ihtiyacımız var.

Akıllı otomasyon teknolojileri şart

Ancak, gelişmiş ülkelerde yükselen yeni korumacılık ve küreselleşme karşıtlığının tezahürü olarak, Amerikan ve Avrupa menşeli bazı çok uluslu şirketlerin üretim tesislerini kendi öz ülke sınırları içerisine çekebileceği ihtimalini de hesaba katmak gerekiyor. İmalat sanayinde yatırımları yeniden Batılı ülkelere kaydırıp geliştirmek olan ülkelerle maliyet açısından rekabet etmek için endüstriyel robotlar, 3D yazıcılar ve yapay zeka gibi akıllı otomasyon teknolojilerinin daha fazla devreye girmesi gerekiyor. Salgın hastalık ve doğal afet gibi öngörülemeyen riskli durumlarda üretimin durmasını engellemek için de önümüzdeki yıllarda akıllı otomasyon teknolojilerinin daha yaygın olarak kullanıldığına şahit olabiliriz.

Markalaşmaya ihtiyacımız var

Akıllı otomasyon teknolojilerinin çok hızlı bir şekilde Batılı ülkelerde kullanılması, bu ülkelerin geliştirmek olan ülkelerden yaptıkları ithalatın düşmesini tetikleyebilir. Bu durum, Türkiye'nin otomotiv ve tekstil gibi ihracatçı konumunda olduğu sektörlerde pazar payımızı tehdit edebilir. Bu sektörlerde gücümüzü korumamız için yenilikçi adımlar atmamız şart. Yerli otomobil gibi girişimlere ve tekstilde markalaşmaya eskisinden çok daha fazla ihtiyaç duyduğumuz bir döneme giriyoruz. Eğer bunları başarabilirsek ihracattaki dezavantajı kolaylıkla avantaja çevirebiliriz. Hatta virüs sonrası Batılı ülkelerde Çin mallarının yaşayabileceği prestij kaybı, Türk ihracatçıları için yeni fırsatlar doğurabilir.

'Covid-19'a karşı var gücümüzle çalışıyoruz'

Koronavirüs pandemisinin olağan salon toplantılarını ortadan kaldırması üzerine video konferans yöntemine geçen İstanbul Ticaret Odası, ihtisas komiteleriyle de sektörel istişareleri sürdürüyor. Gıda, tekstil, dış ticaret ve sanayi ihtisas komitelerinin online olarak gerçekleştirdiği toplantılarda, "Covid-19 salgınına bertaraf etmek için ülkece var gücümüzle çalışıyoruz" mesajı verildi.

HAMİT ETEEVRANS

İstanbul Ticaret Odası'nın sektörel mensupları, akademisyenler ve kamu temsilcilerinden oluşan 11 ihtisas komitesi, Covid-19 ile mücadelede sektörel istişareler hız kesmeden devam ediyor. İTO Başkanı Şekib Avdagic'in de katıldığı ihtisas komiteleri toplantılarının ilki, Gıda İhtisas Komitesi ile başladı. Gıda alanındaki son gelişmelerin değerlendirildiği toplantının başkanlığını, İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Ahmet Özer yürüttü. İstanbul İl Tarım ve Orman Müdürü Ahmet Yavuz Karaca'nın da yer aldığı toplantıda, İTO Meclis Üyeleri ve akademisyenler görüş alışverişinde bulundu.

Gıda ile start aldı



Dış ticaret masaya yatırıldı

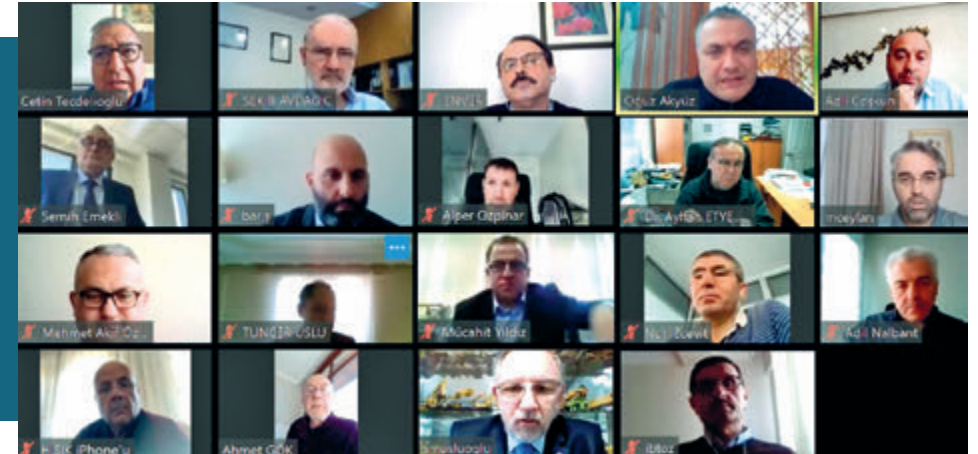
Dış Ticaret İhtisas Komitesi toplantısında, sektörün ihtiyaçları ve koronavirüs sonrası gelişmeler değerlendirildi. İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Levent Taş'ın başkanlığını yaptığı, Meclis ve Komite Üyelerinin de katıldığı toplantıda ortak mesaj, "Covid-19 salgınına bertaraf etmek için ülkece var gücümüzle çalışıyoruz" oldu.

başkanlığını yaptığı, Meclis ve Komite Üyelerinin de katıldığı toplantıda ortak mesaj, "Covid-19 salgınına bertaraf etmek için ülkece var gücümüzle çalışıyoruz" oldu.

Tekstil İhtisas Komitesi, online toplantıda, sektörün koronavirüs sonrası döneme yönelik hazırlığını ve ticari çalışmalarını gündeme taşıdı. İTO Yönetim Kurulu Üyeleri Servet Samsama ve Burhan Polat'ın başkanlığını yaptığı toplantıda Meclis Üyeleri de görüşlerini dile getirdi.

Tekstil İhtisas Komitesi, online toplantıda, sektörün koronavirüs sonrası döneme yönelik hazırlığını ve ticari çalışmalarını gündeme taşıdı. İTO Yönetim Kurulu Üyeleri Servet Samsama ve Burhan Polat'ın başkanlığını yaptığı toplantıda Meclis Üyeleri de görüşlerini dile getirdi.

Tekstilde pandemi sonrasına hazırlık



Yeni normale geçişte sanayinin avantajları

Sanayi İhtisas Komitesi, salgınla birlikte sektörde yaşanan son gelişmeleri ve Türkiye'nin yeni normale geçişte avantajlarını

değerlendirdi. Başkanlığını İTO Yönetim Kurulu Üyesi Adil Coşkun'un üstlendiği toplantıda, Meclis Üyeleri de sorunlarını ve taleplerini dile getirdi.

Merkez enflasyon tahminini düşürdü

TCMB Başkanı Murat Uysal, enflasyonun yılsonunda yüzde 7.4 olarak gerçekleşeceğinin ve 2021 sonunda yüzde 5.4'e gerileyeceğinin tahmin edildiğini bildirdi.

TÜRKİYE Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Başkanı Murat Uysal, video konferans ile gerçekleştirilen Enflasyon Raporu 2020-II Bilgilendirme Toplantısı'nda yaptığı konuşmada, mevcut para politikası duruşu ve güçlü politika koordinasyonu altında, enflasyonun kademeli olarak hedeflere yakınsayacağını öngörülüğünü belirtti. Uysal, bu çerçevede, enflasyonun 2020 sonunda yüzde 7.4 olarak gerçekleşeceğinin, 2021 sonunda yüzde 5.4'e

geriledikten sonra orta vadede yüzde 5 düzeyinde istikrar kazanacağını tahmin edildiğini aktardı. Uysal, şöyle konuştu: "Enflasyonun, yüzde 70 olasılıkla 2020 sonunda yüzde 5.5 ile yüzde 9.3 aralığında (orta noktası yüzde 7.4), 2021 sonunda ise yüzde 3.1 ile yüzde 7.7 aralığında (orta noktası yüzde 5.4) gerçekleşeceği öngörülmüyor."

KREDİLER İVMELENDİ

Koronavirüs salgını öncesi dönemde enflasyondaki

düşüşün ve faiz indirimlerinin de katkısıyla finansal koşullarda belirgin bir iyileşme gözlemlendi. Kaydeden Uysal, "Bu doğrultuda kredi büyümesi 2019 yılının üçüncü çeyreğinden itibaren ivmelenmeli. Tüketici kredileri büyümesinin, alınan makroihtiyati tedbirlerin yanı sıra salgına bağlı gelişmelerin de etkisiyle son aylarda ivme kaybettiğini görüyoruz. Öte yandan, Türk lirası ticari kredilerdeki ivmelenme devam ediyor. Alınan parasal,

finansal ve mali tedbirlerin yanı sıra büyük ölçüde kamu bankalarının genişletilen kredi arzının kredi büyümesine ilişkin aşağı yönlü riskleri sınırladığını ve reel sektöre kredi akışının kesintisiz devamına katkı sağladığını değerlendiriyoruz" diye konuştu.

EMTİADAKİ DÜŞÜŞLER

Salgınla başlayan sürecin enflasyonu maliyet ve talep kanallarıyla belirgin ölçüde etkilediğini vurgulayan Uysal,

bu değerlendirmeyi yaptı: "Son dönemde Türk lirasında gözlenen değer kaybına rağmen uluslararası emtia fiyatlarındaki keskin düşüşler enflasyon görünümüne olumlu yansıyor. Üretim ve satışlardaki düşüşe bağlı birim maliyet artışları takip edilmekle birlikte küresel ticaret hacmindeki zayıflama ve hareketliliği kısıtlayıcı tedbirlere bağlı olarak toplam talep koşullarının enflasyonu sınırlayıcı etkisinin yılın ikinci çeyreğinde arttığını değerlendiriyoruz."





İki senaryo, iki gelecek

Küresel virüs salgını sonrasına dönmek için temel senaryo ağırlık kazanıyor. Uluslararası ve ulusal düzeyde analistler ve düşünce kuruluşları tarafından dile getirilen birinci senaryo, küresel virüs salgınının 'küreselci müesses nizam' bir operasyonu olarak, bilhassa önce Çin'de başlatıldığı, Çin'in bu salgını örtbas etmesiyle dünyaya yayılmasının sağlandığı ve bu salgının etkilerini hızla bertaraf eden Çin'in dünyanın hammadde, ara mamul ve nihai mamul ihtiyacını eskisinden çok daha fazla karşılayacak bir ülkeye dönüştürülmesi olarak tarif ediliyor.

Dolayısıyla 1990'lı yılların sonlarından bu yana 'küreselci müesses nizam'ın kurumsal ağı içerisinde yer alan holdingler, şirketler, yatırımcılar, sermayedarlar ve aileler, kendi kontrollerinde olmasını istedikleri bir 'küresel sistem' için artık ABD'nin 'amiral gemisi' olamayacak kadar hantallaştığını, göçmen politikasındaki kırılganlığa bağlı olarak giderek hızla yaşlandığını düşünerek, bunu 'tek çocuk kuralı' nı kaldırmış ve nüfusu 1.4 milyarı geçmiş Çin'e yükleyecekler ise Çin yeni 'amiral gemisi' olacak ise o zaman Çin'in bu küresel virüs salgınından daha da güçlenerek çıkması gerekiyor.

Yeni bir 'Pearl Harbor' vakası mı?

İkinci senaryo ise yeni bir 'Pearl Harbor' operasyonu. 9 Ağustos 1941'de ABD Başkanı Roosevelt ile Birleşik Krallık Başbakanı Churchill arasında varılan Atlantik Sözleşmesi, Birleşik Krallık'ın ABD'yi kapitalist sistemin ve 'Atlantik İttifakı'nın yeni lideri olarak tanımaya olarak kabul edilir. İki liderin imzasıyla 14 Ağustos 1941'de açıklanan Atlantik Bildirisi, esasen bugünkü küresel ekonomik ve siyasi sistemin, liberalleşmeye dayalı bir ticaret sisteminin de ilk anonsu. Ancak, ABD 2. Dünya Savaşı'na dahil değildir. Ve, ABD halkının yüzde 50'sinden fazlası da yeni bir 'kanlı' savaşa dahil olmak istemiyor.

ABD donanma istihbaratının ABD'nin Pasifik'teki önemli donanma üslerinden biri olan Pearl Harbor'a büyük bir Japon donanma gücünün yaklaştığını ihbar ettiği, Beyaz Saray'ın ise bu istihbarata rağmen ABD'yi 2. Dünya Savaşı'na sokmak adına bu bilgiye yönelik hazırlık yapmadığı iddia edilir. 7 Aralık 1941'deki saldırı sonrası, bu defa Amerikan halkının yüzde 50'den fazlası savaşa girmeyi onaylamıyor. Peki, ikinci bir 'Pearl Harbor' vakasıyla mı karşı karşıyayız?

Amiral gemi Çin mi olacak?

8 Nisan tarihinde Business Insider' da yayınlanan bir haber, ABD Ordusu'nun ve ABD Ordusu Ulusal Tıbbi İstihbarat Merkezi'nin geçtiğimiz kasım ayında, Asya'daki karargahlardan olası bir koronavirüs salgının 'küresel bir afet'e dönüşme riski taşıdığına dair istihbarat aldıklarını belirtiyor.

Bu durumda ABD, bu derece hızla yayılan bir küresel virüs salgınına, bu istihbarata rağmen nasıl hazırlıksız yakalandı? Yoksa, hazırlıksız yakalanmayı tercih mi etti? Böylece ABD, sonrasında İngiltere ve Fransa'nın başını çekecek, belki Rusya'nın bile dahil olacağı birçok ülke, Çin'den ağır tazminat talebinde mi bulunacaklar? Çin'i 'küresel ticaret'teki iddiasını dengelemeye, Güney Çin Denizi ve Asya-Pasifik'teki askeri yapılanmasında geri adım atmaya mı zorlayacaklar? Çin, ABD'den 200 değil, 400 milyar dolar daha fazla mal almayı mı taahhüt etmek durumunda kalacak? ABD 'amiral gemisi' olma imkanını Çin'e kaptırmayacak mı?

The Economist'in geçtiğimiz haftaki kapağına dikkat edin. Çin'in arkasından doğan 'güneş' mi, yoksa 'koronavirüs' mü, gemiler ve uçaklar Çin'den dünyaya mı açılıyor, yoksa Çin'den mi kaçıyor? Hangi senaryo, küresel sistem için hangi gelecek?

ABD'nin 2. 'Vietnam sendromu'

ABD, koronavirüs salgınında küresel imajı, temel yaşam standartlarına yönelik yetkinliği açısından 'Vietnam Savaşı'nda maruz kaldığı 'algı kırılması'na benzer bir saygınlık erimesi yaşıyor. Adeta 2. bir 'Vietnam Sendromu'. 1. 'Vietnam Sendromu', Vietnam Savaşı'nda yaşanan insanlık trajedileri açısından ABD'nin imajına ağır hasar vermiş; o güne kadar 'önce Amerikalıym' diyen insanlar, 'ben aslında İrlanda kökenliyim; ailem aslında İspanyol; biz aslında İtalya'dan geliştik' demeye başlamışlardı. ABD'nin devlet ve ülke olarak, kendi toplumu nezdinde imajını düzeltmesi yıllar aldı.

24TV'de yayınlanan Reel Ekonomi programına konuk olan İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, Covid-19 sonrası Türkiye ekonomisine ilişkin değerlendirmeler-de bulundu. Programda Sadı Özdemir'in sorularını yanıtlayan Avdagiç, yeni normalleşme döneminde atılacak adımlara ilişkin de görüşlerini paylaştı.



'İmalatta stratejik yatırım durağı fırsatını kaçırmayalım'

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, iş dünyasının Covid-19 sonrası dönemde yeni normale kontrollü geçişinin, hazırda başlayacağı konusunda iyimser beklenti içinde olduğunu söyledi.

Avdagiç, "Türkiye, bu süreçte Çin'den ayrılacak bazı imalat alanlarında 'stratejik bir yatırım durağı' olma fırsatını değerlendirmeli. Yeni normalde, ekonomik kazanımlarımızı yükseltmeyi başarabiliriz" dedi.

İSTANBUL Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "İş dünyamızın Covid-19 sonrası dönemde yeni normale kontrollü geçişinin hazırda başlayacağı konusunda iyimser beklenti içindeyiz" dedi. İstanbul iş dünyasının en büyük temsilcisi olan İTO'nun Başkanı Avdagiç, Covid-19 salgınında reel sektörün son durumuna ilişkin açıklamalarda bulundu.

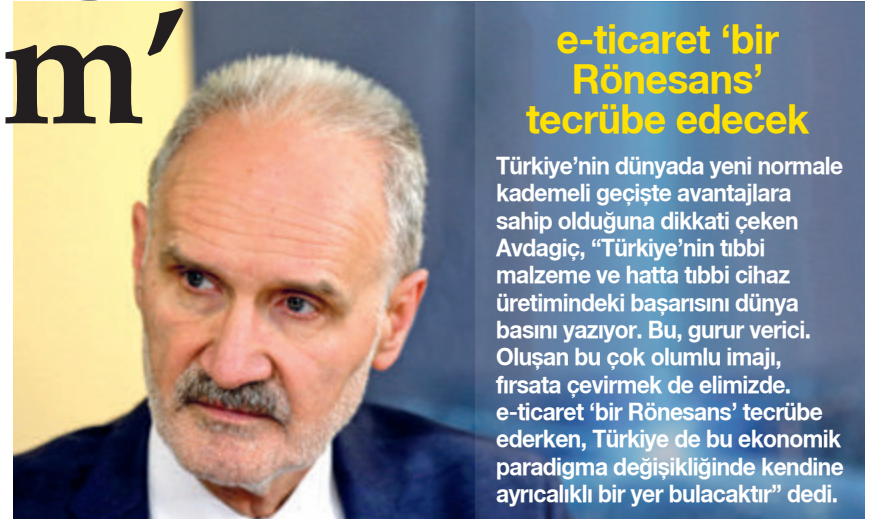
"Bilinen bir bilinmeyenle karşı karşıyayız" diyen Avdagiç, şunları söyledi: "Açıklanan verilerden memnuniyetle takip ettiğimiz üzere, virüsle mücadelede başarılı olan ilk halkada yer alırsak, yeni kurulacak dünyada da ön sırada olabiliriz. Kurulacak yeni dünya düzeninde

Türkiye'nin alacağı siparişlere o kadar süratle cevap verebiliriz. Pandemi jeopolitiğinde Türkiye, kazanabilir. Salgını geride bırakınca 'nerede kalmıştık' demeyeceğiz. Covid-19'la birlikte ortaya çıkacak yeni normalde, ekonomik kazanımlarımızı yükseltmeyi başarabiliriz."

ÖNCE 20 MASASINI AÇACAK

Avdagiç, Türkiye'de bir taraftan Covid-19'un reel sektörde etkilerinin azaltılması için çalışmalar yürütüldüğünü, bir taraftan da şirketlerin ekonomik faaliyetlerini artıracı neler yapmak gerektiğine odaklanıldığını kaydetti.

"Nasıl bir toparlanma bizi bekliyor" diye soran Şekib Avdagiç,



e-ticaret 'bir Rönesans' tecrübe edecek

Türkiye'nin dünyada yeni normale kademeli geçişte avantajlara sahip olduğuna dikkati çeken Avdagiç, "Türkiye'nin tıbbi malzeme ve hatta tıbbi cihaz üretimindeki başarısını dünya basını yazıyor. Bu, gurur verici. Oluşan bu çok olumlu imajı, fırsata çevirmek de elimizde. e-ticaret 'bir Rönesans' tecrübe ederken, Türkiye de bu ekonomik paradigma değişikliğinde kendine ayrıcalıklı bir yer bulacaktır" dedi.

şöyle devam etti: "Ekonomilerin kademeli şekilde açılmasıyla arzı güçlendirecek bir süreç başlayacak. İmalatta ötelenen üretim devreye girecek. Tedarik zincirleri çalışmaya başlayacak. Talebin yerine gelmesi ise biraz zaman alacak. Ancak bu süreçten diri çıkacağımıza hiç şüphemiz yok. Yavaş yavaş herkes hayata geri dönmeye hazırlanıyor. 100 masası olan restoran, önce belki 20 masasını açacak. Böylece bir şekilde hayata dönüşü başlatacağız."

GÜCÜMÜZE AYNA TUTTU

İTO Başkanı Şekib Avdagiç, Türkiye'de yoğun bakım ünitelerinin şu an için yeterli sayıda olmasının, solunum cihazı üretiminde yakalanan başarının,

sağlık güvencesi sisteminin ve Avrupa'da görülmeyen nitelikteki sağlık merkezlerinin, Türkiye'nin kısa dönemde önemli avantajları olduğunu vurguladı. Avdagiç, "Tıbbi üretim kapasitemizin sağladığı küresel PR, Türkiye'nin gücüne ayna tuttu" dedi. Türkiye'nin ürün çeşitliliğiyle de dikkat çektiğini belirten Şekib Avdagiç, "Ekonomistlerin değerlendirmelerine göre Çin'in rahat oyun kurmasının engellenme ihtimali, şüphesiz Türkiye için olumlu bir faktör. Türkiye, bu süreçte Çin'den ayrılacak bazı imalat alanlarında, 'stratejik bir yatırım durağı' olma fırsatını değerlendirmelidir" ifadesini kullandı.

Üretimde stok tutma modeline geçiliyor

Şekib Avdagiç, dünyada hiçbir ülkenin bir tek karantina ile bu süreci atlatabileceğini savunarak, salgın sonrası ortaya çıkacak fırsatlara da yoğunlaşmak gerektiğini kaydetti. Avdagiç, "Yeni normale çok güvenmemeliyiz. Aşırı bulunana ve toplumlara ulaşana kadar süreç, düşük bir seviyede de olsa devam edecek. Türkiye, değişen iş yapış modellerine sağlayacağı uyumla bu süreçten başarıyla çıkmalı" dedi. Avdagiç, Covid-19 sonrası kapitalizmde yeni bir

forma geçileceğini belirterek, "Yeni kapitalizm sosyal devlet görünümü ve bu değişimde düzenleyici kurumları daha çok devreye girmiş şekilde görüyoruz. Dünya, esnek üretim sistemlerinin olmaması olumsuz ve stokluza ürettiği ifade eden 'just in time' felsefesinden, 'just in case' üretime, yani bir miktar stok tutmayı içeren bir modele geçiyor. Bundan sonra firmaların daha ihtiyatlı olacağını düşünüyorum. Hepimiz böyle bir döneme hazırlanmalıyız" dedi.

Ramazanın dayanışma ve bereketiyle...

RAMAZAN'ın getirdiği empati duygusuna ülke olarak her zamankinden daha çok ihtiyacımız olduğunu söyleyen İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, "Ecdadın 'Sanki yedim' anlayışını 'Sanki satın aldım'a dönüştürüp, esnafımızı, tüccarımızı, işletmelerimizi, birbirimizi fonlamalıyız. Karz-ı hasen kültürü, 'güzel borç' sistemi hücrelerine işlemiş bu toplumun, ekonomik duruşunu böylece korumamız mümkün olacak" dedi. Avdagiç, Ramazan'ın küresel Covid-19 salgını sebebiyle bozulan iş ekosisteminin yeniden

kurulması için de 'en önemli başlangıç vakti' olduğunu vurguladı. "Ramazan ayı Covid-19 salgını günlerinde imdadımıza yetişen en büyük teselligh" diyen Avdagiç, sözlerini şöyle sürdürdü: "Şimdi yardımlaşmanın, dayanışmanın, bereketin, ilahi rahmet ve mağfiretin en üst seviyede yaşandığı günleri idrak edeceğiz. Ürettikçe çoğaldığına inandığımız gibi, paylaştıkça çoğaldığının mucizesini de birlikte yaşayacağız. Koronavirüse karşı elbirliğiyle durup, bütün kazanımlarımızı muhafaza etme vakti."

SIAL 2020 ULUSLARARASI GIDA FUARI

Paris-Fransa
18-22 Ekim 2020
Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

TÜRKİYE MİLLİ İŞTİRAKİ İLE SIAL 2020'DE YERİNİZİ ALIN!

KATILIMCI

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

ZİYARETÇİ GRAFİĞİNDE ÖNE ÇIKAN COĞRAFYALAR

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

TÜRKİYE MİLLİ STANTLARININ YER ALACAĞI İHTİSAS SALONLARI

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

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

SIAL 2020 KATILIM BEDELİ

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

BANKA BİLGİLERİ

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

Teşekkür eder, saygılar sunar.

Şeyma Pekcan / Sibel Tayanc / Aylin Odabas
Tel : 455 65 07 - 455 61 11 - 455 61 07
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : şeyma.pekcan@ito.org.tr - sibel.tayanc@ito.org.tr
aylin.odabas@ito.org.tr
444 0 486 | ito.org.tr | @ITO@ITO / itokurumsal

KOBİ'lere 8 ay ödemesiz nefes

KOBİ finansman projesi olan TOBB Nefes Kredisi'ne başvurular başladı. Ciro su 3 milyon TL altındaki firmalar 50 bin TL, 3-25 milyon TL arasındaki firmalar 100 bin TL'ye kadar kredi için başvurabiliyor. Geri ödemeler ise 2021'de 12 taksitle yapılacak.

TÜRKİYE Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) geçtiğimiz yıllarda altı defa gerçekleştirdiği KOBİ finansman projesi 'TOBB Nefes Kredisi' tekrar başladı. TOBB'un öncülüğünde, Oda ve Borsaların katkılarıyla gerçekleştirilecek yeni Nefes Kredisi için imzalar TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu ve Denizbank Genel Müdürü Hakan Ateş tarafından atıldı. TOBB ve 365 Oda ve Borsa'nın tüm kaynaklarının bir araya getirilmesiyle oluşturulan Nefes Kredisi'nde 2020 yılı tamamen ödemesiz olacak. Ödemeler, yıllık yüzde 7.5 faiz ile 2021'de 12 eşit taksitle yapılacak. Kredide üst limit 50 bin TL ila 100 bin TL arasında değişiyor.

BAŞVURU DENİZBANK'A

Oda ve Borsa üyeleri, Nefes Kredisi için Denizbank'ın herhangi bir şubesine başvuruda bulunabiliyor. Oda Faaliyet Belgesi ve bankanın istediği evrak ile bankaya yapılan başvuru, banka tarafından değerlendirilip, kendi genel müdürlüklerine gönderiliyor. Bankaların genel müdürlükleri de başvuruları Kredi Garanti Fonu'na (KGF)

Ödemesi 2021'de

- Kredi 2020 yılı sonuna kadar anapara ve faiz ödemesiz.
- 2021 yılında 12 eşit taksitle geri ödenecek.
- Toplam en fazla 20 ay vade sağlanacak.
- Kredinin brüt faiz oranı yıllık yüzde 7.50.

iletıyor. Sistemin tıkanmaması için gece çalışan KGF görevlileri, dosyaları inceleyip, sabah olmadan kefalet onaylarını bankaya bildiriyor. Banka da buna göre krediyi açıyor.

LİMİTLER BELİRLENDİ

Kredinin azami limiti 3 milyon TL ve altında ciro su olan firmalar için 50 bin TL. Ciro su 3-25 milyon TL arasında olanlar için ise kredi üst limiti 100 bin TL. Önümüzdeki haftalarda kamu bankalarının da projeye dahil olmasının beklendiği bildirildi.



Nefes Kredisi başvuruları Denizbank'a yapılıyor. Banka, yoğunluktan dolayı şube çalışma saatlerini 09.00-17.00 yaptı. İlk iki günde 10 bin adetten fazla başvuru alan banka, inceleme ve onay süreçlerini hızlandırdı.

Faaliyet Belgesi'ni İTO'dan online alın

Nefes Kredisi başvuruları bankaya yapılıyor. Ancak başvuru için şirketlerin, bağlı oldukları Oda'dan 'Faaliyet Belgesi' alması gerekiyor. Bu belge ise sadece online olarak veriliyor. İTO'nun web sitesinden bu belgeyi almak mümkün. Üyeler, İTO'nun web sitesi üzerinden alacakları 'Nefes Kredisi Başvurusu İçindir' ibaresini içeren Faaliyet Belgesi'ni bankaya (şehirdeki herhangi bir Denizbank şubesine) verecekler. Başvuru sırasında bankanın talep edeceği kredi evrakı da bankaya teslim edilecek.

<https://online.ito.org.tr>

Masraf asgari seviyede

- Vergi-SGK borcu yoktur yazısı istenmeyecek.
- İlave maddi teminat yok.
- KGF kefaleti için mevzuat gereği binde 75 komisyon alınacak.
- 50 bin TL kredi için 150 TL, 100 bin TL için 300 TL banka masrafı dışında ek masraf olmayacak.

Şahıs firmalarına İŞE DEVAM DESTEĞİ

Yıllık ciro su 3 milyon TL'nin altında olan şahıs firmaları için 25 bin TL'ye kadar Küçük İşletme Can Suyu Kredisi açıldı. Başvurular online yapılıyor.



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

KORONAVİRÜS ile mücadele kapsamında küçük işletme düzeyinde olan ve ihtiyaç duydukları kredi kaynaklarına ulaşmakta zorluk çeken 'şahıs firmaları' için Ekonomik İstikrar Kalkanı tedbirleri kapsamında 'İşe Devam Desteği-Küçük İşletme Can Suyu Kredisi' oluşturuldu. Bu krediye, ciro su yıllık 3 milyon TL'nin altında olan ve oda/borsa kaydı bulunan şahıs firmaları başvurabiliyor. Başvurular, Halkbank'ın internet sitesinden yapılıyor.

6 AY ÖDEMESİZ

Kredi, TL işletme kredisi şeklinde kullanılacak ve azami limit 25 bin TL olacak. 6 ay anapara ve faiz ödemesiz dönem olmak üzere toplam 36 ay vade sağlanacak. Kredide yıllık yüzde 7.5 faiz oranı uygulanacak. Bir defaya mahsus binde 75 kredi komisyonu tahsil edilecek. Ayrıca nakit kredinin yanında azami 25 bin TL



limitli Paraf KOBİ Kart verilebilecek.

İŞTE ŞARTLAR

- Firma Sanayi, Ticaret, Sanayi ve Ticaret Odası, Ticaret Borsası ve Deniz Ticaret Odaları'ndan birine kayıtlı olmalı.
- Kesinleşmiş son yıl mali ciro su 3 milyon TL'yi aşmamalı.
- Firma, 1 Nisan 2020'den önce kurulmuş olmalı.
- Firma, iktisadi faaliyetini sürdürüyor olmalı.
- İflas, fesih, iflas erteleme, iflas erteleme tedbir ve konkordato kararı olmamalı.
- Aktif takip kaydı bulunmamalı.

Ayrıntılar ve başvuru için: www.halkbank.com.tr/21647-ise_devam_destegi_kucuk_isletme_can_suyu_kredisi

**138 YILLIK
TARİHİNDE
İLK KEZ
ONLINE
TOPLANDI**

‘Üreterek hayatı yeniden açacağız’



Fotoğraflar: KAMİL ÇATAK



Önerilerimizle alınan tedbirler

Güncel sorunların İstanbul İl Pandemi Kurulu'nda ve tüm Bakanlıklar ile Valilik nezdinde adeta saat saat takibini yaptıklarını belirten İTO Başkanı Şekib Avdagiç, “Hükümetimizin, Valiliğimizin Covid-19'a ilişkin aldığı tedbirlerin birçoğunda İTO'nun katkısı bulunmaktadır” dedi. Avdagiç, hastanelerin ihtiyaçlarını karşılamada hiç tereddüt etmediklerini, tıbbi malzemelerin teminini önemsediklerini kaydetti. Avdagiç, İTO'nun sunduğu ve kabul edilen taleplerden bazıları şöyle sıraladı:

- Nisan, mayıs ve haziran ayındaki muhtasar, KDV, SGK ödemeleri 6'şar ay ertelendi.
- Konaklama vergisi, 1 Ocak 2021 tarihine kadar ertelendi.
- Hava yolu yolcu taşımacılığında KDV oranı 30 Haziran 2020 tarihine kadar yüzde 1'e indirildi.
- KGF desteği 500 milyar TL'ye çıkarıldı.
- Ticari Alacak Sigortası kapsamına cirosu 125 milyon TL'ye kadar olan işletmeler de dahil edildi.
- Covid-19 salgınından etkilenen ve nakit akışı bozulan firmaların kredi, anapara ve faiz ödemeleri asgari 3 ay ertelendi ve ilave finansman desteği sağlandı.
- İşe Devam Kredi Desteği kredi limiti 125 milyar TL'ye çıkarıldı.
- Tüm sektörlerde KGF destekli Çek Ödeme Desteği Kredisi sağlandı.
- Tüketici harcamalarını artırmak amacıyla düşük faiz oranında uygun finansman imkanı sağlandı.
- Kısa Çalışma Ödeneği kapsamında başvurular kolaylaştırıldı ve şartlar esnetildi. İstenen belge sayısı 10'dan 2'ye düşürüldü.
- Esnek ve uzaktan çalışma modellerinin mevzuata göre daha uygun hale getirilmesi sağlandı.
- Asgari ücret desteği devam

ettirilecek. Desteğin artırılması konusunda çalışmalar sürdürülüyor.

- Mart ayı KDV ve BA/BS beyannameleri ve ödemeleri 1 ay ertelendi.
- Mersin limanında ardiye ücretleri düşürüldü.
- SGK ve muhtasar beyannameleri birleştirilmesi, 1 Temmuz 2020'ye ertelendi.
- Kapıkule Gümrük Kapısı'na hızlı tanı PCR testi yapan mobil laboratuvar kurulmasına ve hızlı tanı Covid-19 testi yapılmasına onay verildi.
- KOSGEB'in kredi destek programları kapsamında bankalardan kredi kullanan işletmelerin 30 Haziran'a kadar olan borçları, 3 ay süreyle faizsiz olarak ertelendi.
- Faaliyetleri durdurulan veya faaliyette bulunmayan işletmelerin su giderleri 3 ay süreyle ertelendi.
- 2019 hesap dönemine ait kurumlar vergisi beyannamelerinin verilme süreleri ile bu beyannameler üzerine tahakkuk eden vergilerin ödeme süreleri, 1 Haziran 2020 gün sonuna kadar uzatıldı.
- Eximbank kredileri için KGF kefaleti kullanılabilir. Bunun yanı sıra Eximbank kredileri başta olmak üzere kredi teminatlarının azaltılması ya da kaldırılması yönünde çalışmalar devam ediyor.
- TOBB 2020 Nefes Kredisi hayata geçirildi.
- Irak ve İran sınır kapılarından giriş yapan Türk şoförlerin 14 günlük karantina süresini beklemeden (72 saat içerisinde) tekrar yurtdışına çıkış yapmalarına izin verildi.
- Aciliyet arz eden ilaç, tıbbi malzeme ve gıda taşıyan araçlara gümrüklerde öncelik sağlandı.

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Şekib Avdagiç, aylık olağan Meclis Toplantısı'nda, “Ekonomi zincirimizin hassas halkalarının kopmaması için üretime devam etmeliyiz. Rakamların bize söylediği Covid-19'un esiri olmadan hayata dönmemiz gerektiğidir. Üreterek hayatı yeniden açacağız” dedi.

**SÜMEYRA YARIŞ TOPAL
MÜGE BİBER
ŞEREF KILIÇLI**

İSTANBUL Ticaret Odası (İTO) Başkanı Şekib Avdagiç, “Rakamların bize söylediği Covid-19'un esiri olmadan hayata dönmemiz gerektiğidir. Üreterek hayatı yeniden açacağız. Ürettikçe güçleneceğiz, güçlendikçe önümüze çıkan fırsatları değerlendirebileceğiz” dedi. 415 bin işletmenin üye olduğu İTO'nun 138 yıllık tarihinde ilk kez online ortamda gerçekleştirdiği aylık olağan Meclis Toplantısı'nda konuşan Avdagiç, “Türkiye nasıl halkının sağlığını korumayı başardysa, ekonomisini de yeniden ayağa kaldırmayı başaracaktır. Ekonomi zincirimizin hassas halkalarının kopmaması için üretime devam etmeliyiz. Salgınla mücadeleyi her şeyi öteleyerek sürdürebilmemiz mümkün değil. Üretmeye devam etmek zorundayız” diye konuştu.

EN GEÇERLİ SÖZCÜK DAYANIKLILIK

Şirketlerin küresel değer zincirlerinin değiştiğini belirten Avdagiç, “Artık en geçerli sözcük, ‘verimlilik ve kârı maksimize etmek’ olmayacaktır. Artık en geçerli sözcük, ‘dayanıklılık’ olacaktır. Dayanıklılık yarışında önde olanlar da ipi göğüsleyecektir” dedi.

Avdagiç, Türk iş dünyasının medikal ekipman üretim performansı ile Covid-19'a karşı koymada çok başarılı bir sınav verdiğinin altını çizerek, şunları söyledi: “Farklı sektörlerden Türk şirketleri, tıbbi malzeme ve cihazda dünyadaki lider konumunu ve kritik üretim kapasitesini gösterdi. Bu süreçte Türk iş dünyası, devletimizin kurumlarıyla el

ele verip sadece cerrahi maske üretmedi, onu imal eden makineyi de, yazılımını da üretme kabiliyetini gösterdi.”

SAĞLIK PERSONELİNE MÜTEŞEKKİRİZ

Şekib Avdagiç, salgınla mücadelede, sağlık ordusunun özverili çalışmalarının kritik rol oynadığına da dikkati çekerek, “Hastabakıcısından profesörüne kadar her biri hayatlarını hiçe sayarak, tıpkı cephede savaşıyor gibi mücadele ettiler. Sizlerin huzurunda Sağlık Bakanımız Sayın Fahrettin Koca'nın şahsında bütün sağlık personelimize iş dünyamız adına bir kez daha şükranlarımı sunuyorum” dedi.

POST-AMERİKA DÜNYASI

Dünyanın gelişmiş ülkelerinin pandemi karşısında çaresizliğine, sağlık sistemlerinin çöküşüne şahit olduklarına işaret eden Avdagiç, “İngiltere, ABD ve İtalya gibi ülkelerin ‘iki kritik hastadan birine

Türk iş dünyasının medikal ekipman üretim performansı ile Covid-19'a karşı çok başarılı bir sınav verdiğinin altını çizen Avdagiç, “Türk iş dünyası, devletimizin kurumlarıyla el ele verip sadece cerrahi maske üretmedi, onu imal eden makineyi de, yazılımını da üretme kabiliyetini gösterdi” diye konuştu.

solunum cihazı verip, diğerine verememe’ karşısında seçim yapmak zorunda kaldıklarını gördük. Algıyı ve gerçekleri gördük. Covid-19 salgını bize, dünyaya yön verdiği düşünülen ülkelerin nasıl içlerine döndüğünü gösterdi. Dünyaya ‘nizam’ veren ülkelerin nasıl rollerini unutup kendi derterine düştüğünü izledik. Bu yüzden birçok uzman da ‘Post-Amerika Dünyası’ tartışıyor” değerlendirmesinde bulundu.

Üyemizden geleni üyemiz için harcıyoruz

Başkan Şekib Avdagiç, İTO'nun bu süreçte İstanbul iş dünyasının görüşlerini, sıkıntılarını ve çözüm önerilerini Bakanlıklar, Valilik ve TOBB ile görüştüğünü, anında çözüm ürettilmesini sağladıklarını anlattı. TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklioğlu tarafından geçtiğimiz hafta açıklanan 2020 Nefes Kredisi'ne İTO olarak en büyük katkıyı verdiklerini belirten Avdagiç, “Üyemizden geleni, 138 yıldır olduğu gibi üyemiz için harcamaya devam ediyoruz” dedi.

Covid-19'dan bir büyüme hikayesi yazarak çıkabiliriz

“Genç ve talepkâr nüfusumuzu da dikkate alırsak Türkiye, bu salgından, bütün kısıtlara rağmen dünyadan farklı bir büyüme hikayesi yazarak çıkma fırsatına sahip” diyen Şekib Avdagiç, sözlerini şöyle tamamladı: “Bu salgında Türkiye, üretim kabiliyetini herkese gösterdi. Yerli üretimin önemi bir kez daha ortaya çıktı. Gıda güvenliğinin, kendi kendine yeterli olabilmenin, modern tarımda bir güç olmanın hayatiyetini herkes kavradı. Şimdi Türkiye, dünya ekonomisi daralırken önemli bir şansa sahip. Türkiye, tıpkı ‘Biz bize Yeteriz Türkiye’ mottosunda olduğu gibi bu salgından, iç talebi canlandırarak ve yerli üretime yönelerek çıkacaktır. Böylece Türkiye, bu salgını en az hasarla atlatacağıdır. En az hasarla atlatmanın ötesinde, doğru hedeflere odaklandığında, bu musibetten güçlenerek çıkacaktır.”

Meslek liseleri yüz akımız oldu

Şekib Avdagiç, İstanbul Ticaret Odası'nın inşa ettirdiği 40'a yakın mesleki ve teknik lisenin, İstanbul'da himaye ettikleri 54 adet meslek lisesinin bu süreçte yüz akları olduğunu vurgulayarak, “Bu liseler ürettikleri maske gibi malzemelerle, anında zor şartları kolay kılabilecek yeteneğe ve üretim kabiliyetine sahip olduklarını gösterdi” dedi.

MECLİS'TEN YANSIMALAR

Tarımın finanse edilmesine destek veriyoruz

Mustafa Manav - Meyve ve Sebze Meslek Komitesi: Hal tüccarı olarak sattığımız ürünün bedelini 15 günde köylüye ve üreticiye göndermek zorundayız. Bu şekilde üretimin finanse edilmesine destek veriyoruz. Ancak marketlere soruyoruz, siz niye 4-5 ayda ödüyorsunuz? Torba yasada meyve sebzelerin ücretinin en geç 1 ay içinde ödenmesine yönelik bir düzenleme olacağı söylenmişti. Ancak o paragraf çıkarıldı ve bunun arkası gelmedi. Köylünün parası neden marketlerde mevduata dönüştürülüyor?

Mülk sahipleri kirada anlayış göstermeli

Mehmet Yıldırım - Baklava, Pasta ve Şekerli Mamüller Meslek Komitesi: Sektörümüz de salgından çok etkilendi. Satışlarımız yüzde 20-30'a indi. KDV ve SGK primi ertelemesinden bizim sektörümüz yararlanmadı. Bu kapsama da bizim sektörümüz alınmalı. Online satış ve servis ağının ne kadar önemli olduğunu bu süreçte gördük. Yüksek kiralar tüm sektörleri ilgilendiriyor. Bu kira meselesine maalesef çözüm getirilemedi. Sokağa çıkma yasaklarıyla işletmeler ayda 10 gün kadar kapalı. Mülk sahiplerinin bu zor süreçte işletmelere destek vermelerini rica ediyoruz.

Çek ve senetler için çalışma yapılmalı

Giyasettin Eyyüpkoca - Hazır Giyim ve Konfeksiyon Meslek Komitesi: Dünyanın yeni bir döneme gireceği konuşuluyor ama yeni dönemde ticaret nasıl olacak konuşulmuyor. Sektörler nasıl hareket edecek, bu konuda yol gösterilmeli. Salgından normale dönüş süreci Eylül ayı görünüyör. Yaz sezonunu kaybettik. Birçok insan çek ve senet yazdı. Bu çeklerin yüzde 60'ı veya 70'i geri dönecek. Bugün stoklarındaki ürünlerini satamayan insanlar bu çekleri ve senetleri 6 ay sonra nasıl ödeyecekler? Çek ve senetlerin ödenmesi konusunda da bir çalışma yapılmalı.

Nefes kredisinde esneklik tanınmalı

Hüseyin Karasu - Tekstil Terbiye Meslek Komitesi: Mücbir sebebi 27 Mart'tan bu yana konuşuyoruz. Fakat sektörlerin yüzde 90'ı mücbir sebepten faydalanamamış. Nefes Kredisinde meslelerinde henüz bizim sektörden olumlu cevap alan yok. Denizbank'a biraz esneklik tanınması için girişimde bulunulmalı. 10-11 tane madde var, şart koşulmamalı. İTO aidat ödemeleri ekime ertelendi. Kredi için Oda üyelerinden aidat borçlarını kapatmaları isteniyor mu? Ayrıca elektrik, su, doğalgaz faturalarından yıl sonuna kadar KDV alınmamalı.

Sektörümüzün finansman imkânları artırılmalı

Tamer Dinçşahin - Taşımacılık ve Lojistik Hizmetleri Meslek Komitesi: Bu zor süreçte de kesintisiz hizmet veriyoruz.

Şoförlerimize 14 günlük karantina süreci oldu. Konsolosluklar kapalı olduğu için vize sorunu da yaşandı. Ancak hiçbir sektörü lojistik konusunda mağdur etmedik. Nisan ayında işler yüzde 55 azaldı. Pandemi sonrası için özellikle ele alınacak sektörler arasında lojistik de olmalı. Lojistik sektöründe kredi derinliği ve finansman imkânları daha fazla olmalı. Çünkü sektörümüzün özkaynakları sınırlı. Bu yıl SGK gibi ödemelerin en az 6 ay alınmamalı. Motorlu taşıtlar vergisi de bu dönemde alınmamalı. KDV iadeleri daha çabuk verilmeli. Antrepolarda teminatlarımız 2.5 kat arttı, bu azaltılmalı.

Anneler gününde çiçekçiler açık olmalı

Kadir Gümüş - Peyzaj ve Çiçekçilik Meslek Komitesi: Normal dönemde sektörümüz 1 Nisan ile 15 Haziran arasında yoğun iş yapıyordu. Ancak şimdi çiçekçi dükkanlarının yüzde 70'i kapalı. Açık olan dükkanlar ise yüzde 15 civarında iş yapıyor. Anneler gününde sokağa çıkma yasağı konusunda bir istisna olabilir mi? O gün belli saatlerde izin verilebilir mi? Anneler gününde çiçekçi dükkanlarına sokağı çıkma yasağı konusunda bir istisna talep ediyoruz.

Sağlık çalışanına şehitlik mertebesi verilsin

Mustafa Cantürk - Sağlık Hizmetleri Meslek Komitesi: Sağlık sektöründe çalışan 7 bin 438 kişi Covid-19'a yakalandı. Bu hastalıktan vefat eden de birçok sağlık çalışanımız var. Covid-19'dan vefat eden sağlık çalışanlarına, yasal haklarıyla şehitlik mertebesi verilmesini istiyoruz. Ayrıca sağlık çalışanlarına verilen N95 maskeler standartlara uygun değil. Bu tür maskelerin kurumdan kuruma satışına izin verilsin. Kaliteli maske bulup satın almak istesek bile alamıyoruz. Bu süreçte THY'nin KDV'si yüzde 8'den 1'e indirildi. Sağlık hizmetleri ya da tıbbi cihaz ve ilaç sektöründe KDV'ler inmiyor. Yüzde 80 gelir kaybına uğradık. Gelir vergisi stopajlarının hiç alınmamasını istiyorum.

Kredilerden neden faydalanamıyoruz

Numan Hocaoglu - Gözlükçülük ve Saatçilik Meslek Komitesi: Sektörümüzde mücbir sebep kapsamına alınanlar oldu. Bizim perakende kısmımız bu sisteme dahil oldu, ancak toptancısı, ithalatçısı, ihracatçısı ayrıca lens üreticisi dahil olmadı. 30 Mart'ta Kısa Çalışma Ödeneği'ne başvurumama rağmen henüz sonuç gelmedi. Düşük faizli krediden faydalanma imkânı ilan edildi. Ancak Halkbank'ın bu kredisinden faydalanabilme imkânı olan esnaf çok az.

İlk dönem geçici beyanname verilmesin

Hacı Demir - Mali Müşavirlik Meslek Komitesi: Bizler bu süreçte mali müşavirler olarak iş yükü en çok artan sektörler arasında yer alıyoruz. Yaşadığımız bu günlerde birçok destek açıklandı. Destekler, keşke NACE kodlarında ayırım yapılmadan tüm meslek



gruplarına verilseydi. Tek kişi çalışanlara destek verilmedi. İşsizlik Sigortası'na Bağ-Kur sigortalılar da başvurabilsin. Kısa Çalışma Ödeneği'nden faydalanamayanlar için verilen bin 100 TL ödenek yeterli değil. Ticari firmalarımız maske temin edemiyor. 10 kişinin altında çalışan olan ne olacak? Ayrıca, ilk dönem geçici vergi beyanamesi verilmesin, ikinci dönem verilsin.

Kredi borçları ertelensin

Ferhan Ademhan - Toptan ve Dış Ticaret Meslek Komitesi: Nefes Kredisinde güzel oldu, ancak faydalanabilmek için iki yıllık bir firma olma şartı aranıyor. Bir yıl öncesinde ülkesine inanarak kurulan firmanın ne suçu var? Ayrıca özel bankalara olan kredi borçları, düşük bir faizle üç ay süreliğine yeniden yapılandırılmalı.

Maskede sayı sınırı olmasın

Serkan Bilir - Restorasyon ve İzolasyon Meslek Komitesi: İstanbul dışında üretim yapan firmalarımız var. Gidiş gelişte çok engelle karşılaşıyorlar. Bu engeller kaldırılmalı. Maske temini için 10 kişi şartını anlayamıyorum. Kısa Çalışma Ödeneği ile ilgili bize çok şikâyet geliyor. Geri dönüş gelmediğini söylüyorlar. İş hayatına dönmeyi sağlayacak önlemler daha sıkı alınmalı.

Patentin önemi artacak

Kemal Yamankaradeniz - İşletme Destek Hizmetleri: Pandemi sonrası en çok konuşulan konu patent ve marka olacak. Biz de bu süreçte mücbir sebep kapsamına alınmayı dilerdik. Hizmet sektörü bundan sonra daha aktif olarak faaliyet gösterecek. Bu sektör yüzde yüz yerli olarak faaliyet gösteriyor. Sektör, bu süreçte Türkiye'de hâlâ patent üretebiliyor. Mart ve nisan ayında patent ve marka müracaatında dramatik düşüşler yok. Yeni dönemde teknolojik yenilikler yapılırken finansmana büyük ihtiyaç duyulacak. Bankalar, proje teminatını daha fazla göz önünde bulundurmali.

Elektrik ve doğalgazda indirim yapılmalı

Halit Örgad - Ev Tekstili Meslek Komitesi: Petrol fiyatları yüzde 75 düştü. Elektrik ve doğalgazda indirim yapılmalı. Devletin verdiği destek paketleri yetersiz kalıyor. 25 bin TL'lik destek kredisinden alabilen arkadaşımız olmadı. 1 ay evvel müracaat etmiş kimsenin kredisini çıkmadı. Kısa Çalışma Ödeneği'nde de aynı sorun yaşanıyor. Bizim vazifemiz bunları gündeme getirmek.

1.160 TL işsizlik parası da yetersiz.

Ülkeler arası takas sistemi kurulabilir

Bekir Taner Ateş - İplik Ve Elyaf Ürünleri Meslek Komitesi: Tekstil sektörü 45 milyar dolarlık sektör. Fakat sektör durmuş durumda. Avrupa ve Rusya'daki ticari alacaklarımızı alamıyoruz. Ya da karşı taraf ciddi iskonto

istiyor. Avrupa gümrüklerindeki mallarımız duruyor. Bu konuda bakanlık nezdinde girişimler bekliyoruz. Bunun dışında çeklerini yazdırmaya başlayan firmalar var. Çeklerini yazdıran 10 firmanın 3 veya 4'ü daha yazdırırsa sektör yüzde 50 kaybeder. Diğer konu, elimizde kalan yazlık mallar. Şu anda her ülkenin üretim fazlalığı var. Kiminin hammadde, kiminin petrol,

kiminin orman ürünü elinde kalmış durumda. Bizim de tekstil ürünleri elimizde kaldı. Devletimiz öncülüğünde takas sistemi kurulabilir.

Kiralar yıl sonuna kadar yüzde 50 indirilmeli

İlhan Yılmaz - Trafik Müşavirliği Meslek Komitesi: 2012 yılında

sektörde KDV yüzde 18'e çıktı. Bunun yüzde 1'e indirilmesini istiyoruz. Havalimanlarındaki rent a car ofis kiralari 20 bin Euro. Önerimiz, üç ay kira alınmasın, yıl sonuna kadar da yüzde 50 indirim yapılsın. Valilikten gelen taleplerle yaklaşık 1000 adet araç Vefa ve Sağlık Bakanlığı hizmetine sunuldu. Normalde bunların aylık kira geliri 4 milyon TL eder. Turizmde de bireysel araç ve karavan talebi olacak. Sıfır karavan almak isteyenler için ÖTV'ler çok yüksek.

Hepimiz aynı gemideyiz

Nuri Özelmacı - Emlak Müşavirleri Meslek Komitesi: Hepimiz aynı geminin içindeyiz. Hepimiz tüccarz, fakat devletin sunduğu paketlerde şirketimizin NACE koduna baktığımızda hiçbir şey çıkmadığını görüyoruz. Muhasebecim, İŞKUR'a gidiyor ama sonuç alamıyor. Adalet göçerse sistem göçer.

Bugünler de geçecek faaliyete devam

İstanbul Ticaret Odası Meclis Başkanı Öztürk Oran, dünyanın önceki salgın hastalıkları gibi bu hastalığı da makul bir sürede yeneceğini belirterek, "İşte o vakit ertelenen talebin de etkisiyle son yıllardan çok daha hızlı bir küresel büyümeye şahit olacağız. Mesele, salgın sonrası yeni düzene en hızlı şekilde adapte olabilmek" dedi.

Sorumluluklarının her

zamankinden daha fazla olduğuna işaret eden Oran, şunları söyledi: "Burada dillendirilecek fikirler, öneriler, görüşler sizin talepleriniz, düşünceleriniz Türkiye ekonomisi için bu zorlu süreçten çıkış haritasını oluşturacak. Odamız, özellikle bugünlerde tüccar ile hükümetimiz arasındaki işbirliği en yüksek, en verimli diyalog kanalı olarak her zamankinden daha fazla

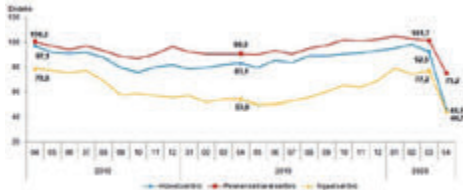
öne çıkıyor. Bu süreçte amacımız, üretim ve ticaret kapasitemizi hayatta tutmak, firmalarımızı, girişimcilerimizi yaşatmak, istihdamı kaplarını açık tutmak. Hükümetimiz de elini taşın altına koymuş durumda. Bizler yeniden ayağa kalkıp çalışmaya devam edeceğiz. Her ne kadar mübarek Ramazan ayında birlikte iftar yapamasa da Allah'ın (c.c.) izniyle bugünler de geçecek."



Koronavirüsün ekonomiye yansımaları

Türkiye İstatistik Kurumu tarafından 24 Nisan 2020'de yayınlanan Nisan 2020 sektörel güven endeksleri verileri, koronavirüsün ekonomide yol açtığı tahribatın boyutlarını gösteriyor.

Söz konusu bülten göre; güven endeksleri hizmet, perakende, ticaret ve inşaat sektörlerinde düştü. Mevsim etkilerinden arındırılmış güven endeksi nisan ayında bir önceki aya göre hizmet sektöründe yüzde 50.1, perakende ticaret sektöründe yüzde 26.0 ve inşaat sektöründe yüzde 42.2 azalmış durumda.



Mevsim etkilerinden arındırılmış sektörel güven endeksleri, Nisan 2020

Perakende ticaret sektörünün güven endeksi 101.7'den 75.2'ye, hizmet sektörü güven endeksi 95.2'den 46.1'e ve inşaat sektörü güven endeksi ise 77.2'den 44.7 seviyelerine düştü.

Bütün sektörlerde bu kadar sert bir düşüş, yatırım iştahının azalması, daha karamsar bir düşünceyle hareket edilmesi nedeniyle de küçülme eğilimine girilmesi etkilerini yapabilir. Böyle ortamlarda firmalar en az gider seviyesinde en az risk alacak şekilde faaliyetlerini yürütmeye çalışırlar.

Perakende ticaret

Endekslerin bu kadar düşmesinin sebeplerine baktığımızda; perakende ticaret sektöründe bir önceki aya göre, mevcut mal stok seviyesi alt endeksinin yüzde 9.7 artarak 118.5 olduğunu, son üç aylık dönemde iş hacmi satışlar alt endeksinin yüzde 39.9 azalarak 56.7 değerini aldığını ve gelecek üç aylık dönemde iş hacmi-satışlar beklentisi alt endeksinin ise yüzde 50.8 azalarak 50.5 olduğunu gözlemliyoruz. Yani özet olarak stokların arttığını ve satışların düştüğünü anlıyoruz. Geleceğe yönelik satış beklentisi de düşmüş durumda. Endekste ki sert düşüş de ciro düşüşünün ne kadar derin olduğunu açıkça gösteriyor.

Hizmet sektörü

Hizmet sektöründe bir önceki aya göre, son üç aylık dönemde hizmetlere olan talep alt endeksinin yüzde 45.9 azalarak 48.3 olduğunu, son üç aylık dönemde iş durumu alt endeksinin yüzde 47.1 azalarak 47.9 değerini aldığını, gelecek üç aylık dönemde hizmetlere olan talep beklentisi alt endeksinin ise yüzde 56.8 azalarak 42.2 olduğunu gözlemliyoruz. Kısaca, hizmetlere olan talebin hızla düştüğünü ve yakın gelecekte de bu seyrini sürdüreceğinin beklendiğini görüyoruz.

İnşaat sektörü

İnşaat sektöründe, faaliyetleri kısıtlayan temel faktörlerden 'diğer faktörler'in mart ayında yüzde 1.9 iken nisan ayında yüzde 50.7, 'talep yetersizliği'nin mart ayında yüzde 31.1 iken nisan ayında yüzde 42.4 ve 'finansman sorunları'nın mart ayında yüzde 42.0 iken nisan ayında yüzde 39.0 olduğunu gözlemliyoruz. Burada da kısaca bir talep daralması olduğunu, satış yapılamadığını görüyoruz.

Özetle cirolarda aşağı yönde düşüşler nedeniyle tüm sektörlerde hem mevcut durumu hem de gelecekteki beklentileri gösteren göstergelerin ciddi zarar gördüğünü gözlemliyoruz.

Tüm dünyayı etkileyen salgın krizinin cirolar ve beklentiler üzerindeki bu olumsuz etkisinin, ancak alınan tedbirler gevşetildiğinde, yani insanların normal hayatına dönmeye başladığı zaman aynı hızla yükselebileceğini söyleyebiliriz. Mevcut süreç bitene kadar işletmenin normal hayata dönünce normal fonksiyonlarına dönebilecek şekilde hazır tutulması hayati önem taşıyor.

Son sözümüzü Hz. Mevlana'nın şu sözleriyle tamamlayalım: "Kapı açılır, sen yeter ki vurmaya bil! Ne zaman, bilemem. Yeter ki, o kapıda durmayı bil!"



Hikmet BAYDAR

Mobilin payı yaklaşık yüzde 60

Mobil telefonların internette kullanımının artması ile beraber e-ticarette de yıllar içinde mobil ticaretin payı görünür şekilde arttı. Rapora bu yıl, mobil internet ve mobil uygulamalar üzerinden yapılan e-ticaret verileri de eklendi. e-ticaret ciroları içerisinde mobil payı yaklaşık yüzde 60'a kadar çıktı. Kullanıcıların mobil deneyimlerinin artması ve firmaların bu alanlara yatırımlarının devam etmesiyle yüzde 60'lık ciro payının her yıl yüzde 5 ila 10 bandında artması bekleniyor.

Beş yıllık ortalama büyüme

Rapora göre; 2015 ile 2019 yılları arasında yıllık olarak en çok büyüyen e-ticaret kategorilerinde ilk sırayı yüzde 38 ile online perakende aldı. Beş yıllık dönemde tatil ve seyahat yıllık yüzde 36, online yasal bahis yıllık yüzde 33, çok kanallı perakende yüzde 31 büyüdü. e-ticaret pazarında 306 site ile sadece online perakende toplam sektörde yüzde 37'lik bir pay aldı. 77 site ile tatil - seyahat yüzde 36'lık, 371 site ile çok kanallı perakende yüzde 17'lik, 6 site ile online yasal bahis ise yüzde 10'luk paya sahip oldu.

e-ticaret kendi rekorunu kırdı

Türkiye'de e-ticaret sektörü 2019 yılında Türk Lirası bazında yüzde 39 büyüme ile 83.1 milyar liralık hacme ulaştı. Sektörün 2015-2019 yılları arasında ortalama yıllık büyüme hızı ise yüzde 35 oldu.

BİLiŞİM Sanayicileri Derneği (TÜBİSAD), "Türkiye e-Ticaret 2019 Pazar Büyüklüğü" raporunun bulgularını online ortamda düzenlenen toplantı ile açıkladı. Rapora göre, Türkiye'de e-ticaret sektörü 2019 yılında büyümesini sürdürerek yüzde 39 oranında artışla 83.1 milyar TL'lik hacme ulaştı. Bu yıl ilk kez mobil ticaret verilerinin de eklendiği araştırmaya göre sektör dolar bazında yüzde 18 büyürken, 2015-2019 yılları arasında ortalama yıllık büyüme hızı ise yüzde 35 oldu.

ONLINE PERAKENDE

Rapora göre; online perakende yüzde 43'lük büyüme ile 44.9 milyar TL, online tatil ve seyahat yüzde 32 büyüme ile 30.2 milyar TL'ye ulaştı. Online perakende kategorisinde sadece online perakende (30.8 milyar TL) yüzde 48 ile en fazla büyüyen alan oldu. Burada yüzde 50'lik büyüme ile pazaryerlerinin etkisi büyük oldu. Pazaryerlerinin hacmi 29.3 milyar TL'ye ulaştı. 2018 yılında Türkiye'de yüzde 5.3 olarak ölçülen online perakendenin toplam perakende içindeki payı ise 2019 yılında yüzde 6.2'ye yükseldi.



GIYİM VE AYAKKABININ YÜKSELİŞİ

Çok kanallı online perakende kategorisinde en yüksek büyüme oranı yüzde 40 ile giyim ve ayakkabıda görüldü, pazar büyüklüğü böylece 3.5 milyar TL'ye ulaştı. Yüzde 33'lük büyümelerle ev ve dekorasyon (1.7 milyar TL) ve eğlence ve kültür (0.7 milyar TL) giyim ve ayakkabıyı takip etti. Elektronik ise yüzde 18'lik büyüme ile 4 milyar TL oldu. Online tatil ve seyahat kategorisinde ise sadece online tatil - seyahat (4.3 milyar TL) yüzde 47 ile çok kanallı tatil - seyahatten (25.9 milyar TL) daha hızlı büyüdü (yüzde 30).

KOBİ'lerin online ödemeye ilgisi arttı

Koronavirüs salgını sonrası online ödeme hizmeti talep eden KOBİ'lerin sayısında hızlı bir artış yaşanıyor. Sektör olarak ise organik gıda satıcıları, hijyen malzemesi satıcıları, yerel marketler ve kırtasiyeler öne çıkıyor.



iPara Genel Müdürü Tank Onat, koronavirüs salgını sürecinde KOBİ'lerin online ödeme sistemlerine ilgisi hakkında açıklamalarda bulundu. Online ödeme hizmeti talep eden iş yerlerinin sayısında hızlı bir artış olduğunu belirten Onat, "Mart ayında 400'ün üzerinde iş yerine hizmet sağlamaya başladık. Bu iş yerleri çoğunlukla KOBİ ölçekli firmalar. Sektör olarak ise organik gıda satıcıları, hijyen malzemesi satıcıları, yerel marketler, kırtasiyeler öne çıkıyor" dedi.

TEMASSIZ ÖDEME

Ocak ve mart ayları arasında temassız ödemelerde yüzde 51 artış yaşandığına da dikkat çeken Tank Onat, "Bu durum, vatandaşın sosyal mesafe ve temas konusunu önemseydiğini gösteriyor. Ancak dünya payına bakıldığında temassız ödemelerin hâlâ yüzde 6 seviyesinde olduğunu görüyoruz. Temassız ödeme konusunda alınması gereken mesafe var" diye konuştu. Salgının etkisiyle elektronik ticarette ocak ayından mart ayına yüzde 78 büyüme gerçekleştiğini vurgulayan Onat, "Elektrik-elektronik eşya, bilgisayar alanında 3 kat büyüme gerçekleşti. Yine sağlık ürünleri, hırdavat gibi alanlarda büyüme kaydedildi" şeklinde konuştu.

Salgının sektörlere etkisi

Salgının bazı sektörlerde yansımaları olumlu olurken, bazı sektörlerde de tam tersi durumun ortaya çıktığını kaydeden Onat, sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye'de havayolu ve konaklama harcamalarının yüzde 85'i elektronik ticaret ile gerçekleştiriliyor. İnsanlar, acenteleri ziyaret etmeden işlemlerini yapıyor. Ancak salgının etkisiyle havayolları kısmında yüzde 80'lik bir düşüş meydana geldi. Mobilya-dekorasyon ve kuyumculukta ise fiziksel olarak satışlarda düşüş olmasına rağmen elektronik ticarete büyüme gerçekleşti."

TEXWORLD PARIS 2020 AUTUMN

Paris-Fransa
14-17 EYLÜL 2020

Türkiye Milli İştiraki
İstanbul Ticaret Odası Organizasyonu

47. TEXWORLD FUARI SİZİ İHRACATINIZI ARTIRMAYA ÇAĞIRIYOR!

TEXWORLD PARIS 2020 AUTUMN

- Avrupa'nın önde gelen aksesuar, hazır giyim, kumaş ve moda fuarı
- Toplam 3 hall-48.098 m² sergileme alanı
- 20 ülkeden 1038 katılımcı
- 14.862 ziyaretçi

KATILIM BEDELİNE DAHİL HİZMETLER

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

ÖDEME PLANI

- Minimum stant alanı : 12 m²
- Katılım bedeli : 5.985 TL/m²
- 1. Ödeme : Talep edilen m²x 1.000 TL
- Başvuru ile birlikte
- 2. Ödeme : Kalan bedelin %50'si
- 22 Mayıs 2020
- 3. Ödeme : Bakiye Bedeli
- 21 Ağustos 2020
- Katılım sözleşmesi ile ödeme dekontunun Oda'mıza iletilmesi gerekmektedir.
- İlk ödemeye ilişkin banka dekontundaki tarih ve saat dikkate alınarak bir sıralama gerçekleştirilecek, stant seçim hakkı tanınacaktır.

BANKA BİLGİLERİ

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

- Ödemeler firma banka hesabından tam firma ünvanı ve "TEXWORLD AUTUMN 2020 FUARI" ibaresi ile gerçekleştirilmelidir.

Teşekkür eder, saygılar sunarız.



İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Gülün Gürsoy / Esra Avcıoğlu / Ruken Ayata Boztaş

Tel : 0212 455 61 17 / 0212 455 61 10 / 0 212 455 65 83
GSM : 0533 959 30 57 / Faks: 0212 520 15 26
E-Posta : gulin.gursoy@ito.org.tr / esra.avcioglu@ito.org.tr
ruken.ayata@ito.org.tr

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

AFRİKA'NIN EN BÜYÜĞÜ 'Made in Nijerya' ile İSBİRLİĞİ



200 milyona yaklaşan nüfusuyla Afrika'nın en büyük ekonomisi konumundaki Nijerya, 'Made in Nijerya' atağı başlattı. Gayri Safi Milli Hasılası 400 milyar dolara ulaşan ülke, Afrika ekonomisinin lokomotifleri olarak görülüyor.

EREK akademik camiada, gerekse medyada Afrika hakkında fikir beyan ederken genelde bardağın boş tarafını görme eğilimi ağır basıyor. Dolu kısmıyla ilgili olumlu bir cümleye tahammül edilmez. Bu nasıl bir uzmanlık! Bizim de, "Dünyanın en fakir kıtası, geri kalmış, hayatta kalamaz, eğitim yok, sağlık en büyük dert, sanayi bu coğrafyanın yanından bile geçemez" yönündeki kalıplaşmış ifadelerini tekrarlamamız isteniyor. Acaba bunları biz mi fark ediyoruz, yoksa birileri bize, "Bu böyle, başkası da mümkün olmaz" diye mi bir şeyleri peşinen kabul etmemizi istiyor. Doğrusu bardaktaki boş kısım hacim olarak epeyce var, ama biz o bardağın ne kadarını görüyoruz. Koronavirüs sadece sıhhi açıdan yok edici bir hastalık olarak karşımıza çıkmakla kalmadı, bize bedenimizdeki zafiyetlerimiz kadar başka gerçekleri de gösterdi. Çoğu G7, G20, AB, ABD, Rusya, Çin ve Güney Kore gibi "Dünyayı biz yönetiyoruz" diyenlerin nicelerini dize getirdi. Tüm insanlığın gözü önünde adeta batmaz denin Titanic gibi tüm sağlık düzenleri yıkıldı. "Afrika'ya bakın" diyenlere şimdilerde Afrikalılar da "Şunlara bakın" diyorlar.



Prof. Dr. Ahmet KAVAS

SÖMÜRGEÇİLERİN ÇEKİLİŞİ

Yedi Avrupalı sömürgeci, ülkenin tamamına 1960'lı yıllarda Soğuk Savaş döneminin getirdiği ağır sorumluluklar, bugünkü koronavirüsten kaçır gibi sömürgelerini derhal bırakıp çekilin dedirtti. Çizdikleri yapıp sınırlarla adeta kendi içlerinde yok olmaya mahkum ettikleri çoğu Afrika ülkesi, "Ne yapsa asla ayağa kalkamaz, zor da olsa denese bile o şekilde duramaz" dedirtmeye devam etti. Oysa ki bazı öngörüsü olan üye devlet adamları, gidenin yerine gelene 'yeni sömürgecilik' deseler de kimseyi inandıracak ne yazarları, ne de çizerleri vardı. Bu defa Afrikalıların kaderini kendi içlerinden belirledikleri temsilcileri eliyle modern devletlerin kalkınması için ne lazımsa onu engelleterek zaten menfaatleri adına tüketmeyi sürdürecekleri yerlerde bir türlü düzen kurulmasını istemediler. Ama geri kalmışlığın kabahatini hep kıta yerlilerine attılar. Tarihten getirdikleri her türlü değerleri çignenirken yerine yenilerini de koymadıklarını hiç dillendirmediler.

1 TEMMUZ 2020 MİLADI

Sömürgecilerin 1960'larda çekilmeleri, 21. yüzyıla girerken de Sovyetlerin çökmesi ile Afrika'daki yüklerin büyük bir kısmı kendiliğinden kalktı. Onların yerine Çin gibi yenileri gelip çöreklense de bunun da en fazla çeyrek asır sürüp uzun ömürlü olmayacağı belliydi. Batı Sahra Demokratik Arap Cumhuriyeti'ni de üye kabul ettiği için halen 55 üyesiyle Afrika Birliği, 2002 yılından itibaren yaklaşık 20 yıldır kıtanın geleceği ile ilgili aldığı kararları uygulamaya devam ediyor. Belki bunu yaparken de güçlü yatırımlarla gelen ülkelerden destek dahi alıyor. Ama artık ne kadar çözüm bekleyen derdi varsa bunları kendi içinde halledecek düzenleri devreye sokuyor. 2019 yılı temmuz ayında da sonraki bir tarihte katılacağını beyan eden Eritre hariç 54 ülke Afrika Kıtası Serbest Ticaret Anlaşması'nı (Continental Free Trade Area-CFTA) imzaladı. Bunu en son imzalayan iki ülkeden biri Nijerya, diğeri de ekonomisi buna

Türkiye, Nijerya ile Ticari ve Ekonomik İş Birliği Mutabakatı Zaptı'nı onayladı. 14 Nisan 2020 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan karara göre Türkiye, Afrika devi Nijerya ile ilişkilerini bir kanun temelinde geliştirmeye devam edecek.

aşırı bağlı olan Benin idi. 1 Temmuz 2020 tarihinde yürürlüğe girmesine aylar kaldı. Halen kıtanın tüm ticareti dikkate alındığında Afrika Birliği ülkeleri arasındaki sadece yüzde 15'lik olan oranın böylece yüzde 60'a çıkması hedefleniyor.

DEV ÜLKE NİJERYA

CFTA'nın yürürlüğe girip sıkıntısız devamının kolay olmayacağını herkes tahmin ediyor, özellikle de bundan en fazla etkilenen ülkelerin başında Nijerya'nın geleceği aşikâr. Sebebine gelince, neredeyse 1.5 milyara yakın nüfusa sahip Afrika'da her 6 kişiden birisinin yaşadığı bu ülke, bilhassa çevresindeki komşuları dahil başta AB, ABD, Hindistan, Çin olmak üzere her birinin tabii pazarına dönüşmüş olması. Bunlar ya günlük 2 milyon varil üzerinde ihrac ettiği petrolün, doğalgazın veya madenlerinin müşterileri ya da her türlü ithal ürüne muhtaç devasa bir pazarının tedarikçileri. İngilizlerin çizdiği sınırlar içinde bağımsızlık verilmesi yüzünden etnik, dini, hatta daha başka farklı coğrafi özellikler gibi bir arada yaşamalarını zorlaştıran devlet düzeni bir türlü oturamadı, devamlı darbelerle sarsıldı. 20. yüzyılın en kanlı iç savaşları arasındaki Biafra çatışması, Nijer Deltası'ndaki petrol tesislerine saldırıların önünün alınamaması, Müslümanlarla Hristiyanlar arasındaki öldürücü gerginliklerin zirve yapması, Boko Haram gibi yok edeceği insanlar arasında hiçbir ayırım gözetmeyen bir terör örgütünün önünün alınamaması, bundan belki daha ağır sonuçlar doğuran çiftçilerle sürülerini otlatan çobanlar arasındaki kavgaların yıkıcı tahribatı ve 1980'li yıllardan bu tarafa Şiilik yayma çalışmalarıyla İran'ın Nijeryalı Müslümanları birbirine düşürmesi, yolsuzluk ve zengin-fakir arasındaki uçurumun giderek büyümesi, Nijerya için hâlâ bardağın boş tarafı olarak sunulan ana konular... Neden bu ülke bu kadar dertle aynı anda uğraşmak zorunda kaldı?

TÜKETEN DEĞİL ÜRETEN

1983 yılında askeri bir darbeyle iktidarı ele geçiren General Muhammed Buhari'nin derdi diktatörlük kurmak değildi. İngiliz sömürgecilikle oluşan hasara az da olsun dur demek istiyordu. Niyeti, devletin yönetimini de bir an evvel sivililere bırakmakta ve 2 yıl içinde bunu yaptı. 2015 yılı mayıs ayında ise devlet başkanlığı seçimlerinde aday olduğunda herkes kesinlikle kazanacağını söylüyordu. Ülkenin 55 yıllık tarihi içinde onun 2 yıllık yönetimi bir türlü düzilemeyen hasarı yine onun halledebileceğini işaret ediyordu. Nitekim hem o seçimi hem de 2019 yılı şubat ayında ikincisini kazandı. Nijerya Gayri Safi Milli Hasılası 400 milyar dolara ulaşan bir ülke. Afrika'nın en büyük ekonomisine sahip. 2020 yılı bütçesi 33 milyar dolar olarak belirlendi ve kalkınma hızında yüzde 2'lik bir seviye öngörüldü. Bu belirlenirken ihracatının yüzde 90'ının bağlı olduğu petrolün varili 57 dolardı. Muhammed Buhari ne yapıp edip Nijerya'yı sadece tüketen değil, üreten bir ülkeye çevirmek istiyordu. Korumacı bir ekonomi uygulamasıyla tüm çevre ülkeler dahil ithalat yapılan herkesle mevcut ticaret ağlarını daraltacaktı. Otomobil sektöründe vergileri yüzde 70'e yükseltti. Bu pazara bundan böyle ürün satamayacak dünyanın önde gelen firmaları üretici olmak için sıraya girdiler. Artık pazarda daha çok yerli üretim otomobiller satılacak.

Ürünlere MINE damgası

Aslında Nijerya gibi neredeyse tüm kıta ülkeleri 'Made in Africa', yani 'Afrika Mali' damgasını yaygınlaştırmak istiyorlar. Abuja yönetimi bu konuda öncü bir rol üstlendi. FORBES 2019'a göre dünya sıralamasında 4 dolar milyarderi olan ülkede en başta gıda ürünleri ve sanayi ile tekstil konusunda yerel üretim dışında ithalat kısıtlandı. Artık ürünlerin üzerinde 'MINE' damgası, 'Made in Nigeria for Export/Nijerya İhracat Ürünü' görülecek. Sadece pirinç için yurtdışına ödenen meblağın miktarı bile bu tür tahlil ürünlerinin ithalatını durdurmak için bir sebepti. Muhammed Buhari, bu hedefinde birçok sıkıntı ve zorluğu göğüsleyip taviz vermeden ilerlerken artık ülkesinin her isteyene açık bir pazar değil, yerli ürüne imza atacak ortakların yatırımlarına fırsatlar sunmakla meşgul örnek bir devlet adamı konumunda. Afrika'nın en büyük ekonomisi konumundaki bu dev ülke ile Türkiye arasında önemli bir



adım daha atıldı. Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti ile Nijerya Federal Cumhuriyeti Hükümeti Arasında Ticari ve Ekonomik İş Birliği Mutabakat Zaptı'nın onaylanması uygun bulundu. 14 Nisan 2020 tarihli ve 31099 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan karara göre Türkiye, Afrika kıtasının lokomotifleri konumundaki Nijerya ile ilişkilerini bir kanun temelinde geliştirecek.

Afrika gündeminden...

- Tunus eski Ekonomi Bakanı Hakim Bin Hammude, koronavirüs krizi sebebiyle 158 bin Tunuslu'nun işlerini kaybedeceğini ifade etti.
- Koronavirüs, Afrika'da etkisini gösterirken Malavi'de ülke çapında hemşireler çalışma koşullarının yetersizliği yüzünden greve gidiyor.
- Birleşmiş Milletler Afrika Ekonomi Komisyonu, koronavirüs pandemisinin hükümetler tarafından alınan sert önlemlere rağmen bu yıl Afrika'da 300 bin kişinin ölmesine neden olabileceğini iddia eden bir rapor yayınladı.
- Covid-19 salgını, Akdeniz yoluyla Avrupa'ya illegal geçişlerin yön değiştirmesine sebep oldu. İspanyol El Pais gazetesi, yaklaşık 100 Faslı'nın gizlice iki lastik tekneyle İspanya'dan ülkelerine dönmeye çalıştığını açıkladı.
- Çad ordusunun ülke sınırları dışındaki askeri operasyonları durduracağını açıklayan Cumhurbaşkanı İdris Debi, 31 Mart'ta Çad Gölü havzasındaki Boko Haram unsurlarına karşı gerçekleştirilen saldırıda 1000 teröristin etkisiz hale getirildiğini açıkladı.

Sahra Altı Afrika'nın en büyük ticari pazarı: Nijerya

Nijerya büyüyen ekonomisi, Batı Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu'nun (ECOWAS) lider ülkesi olması ve 200 milyona yaklaşan nüfusuyla Afrika'nın ekonomik olarak en büyük pazarları arasında yer alıyor



TÜRKİYE-NİJERYA İLİŞKİLERİ

İki ülke arasındaki ilişkiler 1982'de imzalanan ticaret anlaşmasına dayanıyor

Türkiye-Nijerya dış ticaret hacmi (2019) **2,3 MİLYAR DOLAR**

Nijerya, Türkiye'nin Afrika kıtasındaki 6'ncı, Sahra Altı Afrika'da ise 2'nci büyük ticaret ortağı konumunda



1999'dan itibaren



2019'dan itibaren

Türkiye Nijerya'dan 1999'dan itibaren **sıvılaştırılmış doğal gaz**, 2019'dan itibaren **petrol** ithal etmeye başladı

Türkiye'nin Nijerya'dan ithalatının yaklaşık **%90**'ını petrol ve doğal gaz oluşturuyor

Nijerya'ya en fazla ihrac edilen ürünler arasında

- demir ve çelik ürünleri
- mobilya parçaları
- inşaat malzemeleri
- gıda ürünleri bulunuyor

Türkiye, 2018'de Nijerya'dan en fazla **susam alan ülke** oldu

THY, Lagos, Abuja ve Port Harcourt olmak üzere Nijerya'daki 3 noktaya sefer düzenliyor

2011'de "Türkiye-Nijerya İş Konseyi" kuruldu

Nijerya'da 40'dan fazla **Türk firması** faaliyet gösteriyor

Ülkedeki Türk firmalarında 500'den fazla Türk ve 2 bin 500'den fazla Nijeryalı istihdam ediliyor

Tabiata müdahaleler yeni salgınları getiriyor



İstanbul Ticaret Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Oya Dağlar Macar, modernleşme ve teknolojik gelişme uğruna insanın tabiata müdahalesinin yeni bulaşıcı hastalıkların ortaya çıkmasını kaçınılmaz kıldığını söyledi. Prof. Dr. Dağlar Macar, “Covid-19 salgınını sadece bir felaket olarak görmek yerine bu hastalıktan dersler çıkarmak hepimizin sorumluluğu” dedi.

HAMİT KARDAŞ

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Öğretim Üyesi Prof. Dr. Oya Dağlar Macar, 25 bin yıl önce, henüz mikrobun bile keşfedilmediği tarihlerde insanlığın hastalıkların gücünü keşfederek, mikroorganizmaları biyolojik silah olarak kullandığını söyledi. Tarihteki önemli salgınları değerlendiren Prof. Dr. Dağlar Macar, M.Ö. 598’de Atinalı Solon’un Krissa kenti kuşatması sırasında ishal yapıcı bir bitkiyi su depolarını zehirlemek için kullandığını hatırlatarak, “Kırım Tatarları, 1346’da Ceneviz kuşatması sırasında vebadan ölmüş ve parçalanmış insan cesetlerini mancınıklarla şehre attı ve büyük bir veba salgını başlatarak, şehri kolayca ele geçirdi. Bu olay, Avrupa tarihinin en büyük pandemisi olan veba salgınına başlatan en yaygın iddia” dedi.

AVRUPA’NIN KARA ÖLÜMÜ

Prof. Dr. Dağlar Macar, 14. yüzyıldaki bu veba salgınının 25 milyon kişinin ölümüne yol açtığını, böylece Avrupa nüfusunun üçte birini yok ettiğini söyledi. Vebanın Avrupa’da kara ölüm diye adlandırıldığını ifade eden Prof. Dr. Dağlar Macar, şöyle konuştu: “Vebanın yarattığı tahribat, Avrupa’da siyasi, ekonomik ve toplumsal birçok dönüşümüne neden oldu. Veba, bu dönemde Osmanlı İmparatorluğu’nu da etkiledi. Osmanlı’da ‘taun’ olarak bilinen veba, Allah’ın günahkâr kullarına cezası olarak görüldü, hastalığa karşı muskalar yazıldı, tütsüler yakıldı ve yatış

ezanından önce minarelerden Ahkaf suresi okutuldu. Veba, 18. yüzyılda yeniden nükse-derek, büyük çapta ölümlere neden oldu. Ancak antibiyotik bulunmasıyla sona erdi.”

İNSANLIĞIN KORKULU RÜYASI

Salgın hastalıkların bilimsel gelişmeler ve yaygın aşılama sayesinde 20. yüzyılda büyük oranda etkisini yitirdiğini dile getiren Prof. Dr. Oya Dağlar Macar, “Ancak salgın hastalıklar modern dünyada başka formlarda insanlığın hâlâ korkulu rüyası olmaya devam ediyor” dedi.

Kentleşme, yol yapımı ve tarım için yaban hayvanlarının yaşam alanlarının yok edilmesi, vahşi hayvan ticareti ya da evcilleştirilmesi gibi müdahalelerin bilinmeyen birçok virüs ve bakterinin hayvandan insana geçerek salgın hastalıklara dönüşmesine neden olduğunun altını çizen Prof. Dr. Dağlar Macar, sözlerini şöyle tamamladı: “Yapılan araştırmalara göre, 1940’lardan sonra ortaya çıkan bulaşıcı hastalıkların yüzde 60’ı, hayvanlardan insanlara geçen hastalıklar. Son yıllarda meydan gelen HIV, Ebola, Batı Nil virüsü, SARS, kuş gribi, domuz gribi ve son olarak Covid-19 salgını bunlara örnek gösterilebilir. Dolayısıyla bulaşıcı hastalıklar ile mücadele, tarihin tozlu sayfalarında kalmayıp, dünyanın en önemli gündemlerinden biri haline geliyor. Bu yüzden Covid-19 salgınına sadece bir felaket olarak görmek yerine, geçmişe dönüp bir durum değerlendirmesi yapmak ve bu hastalıktan dersler çıkarmak hepimizin sorumluluğu.”

KISA... KISA... KISA...



23 Nisan’a özel ‘trafik’ yarışması

İstanbul Ticaret Üniversitesi’nin Milli Eğitim Bakanlığı ile birlikte yürüttüğü ‘Trafikte Küçük Hata Yoktur’ programı kapsamında Radyo Trafik’te, 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı’na özel bilgi yarışması düzenlendi. Yarışmanın katılımcıları arasından seçilen son dört öğrenciye final sorusunu TBMM Başkanı Prof. Dr. Mustafa Şentop sordu. Programa, İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Yücel Oğurlu ve İstanbul İl Millî Eğitim Müdürü Levent Yazıcı da katıldı.



EBES Konferansı’nda Ar-Ge konuşuldu

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sanayi Politikaları ve Kalkınma Merkezi Müdürü Doç. Dr. Betül Gür, 31. Avrasya İşletme ve Ekonomi Topluluğu Konferansı (EBES) kapsamında Varşova Üniversitesi ev sahipliğinde düzenlenen online konferansta Ar-Ge konulu bir sunum gerçekleştirdi. Gür, sunumunda, gelişmiş ülkelerle rekabet edebilmek için Ar-Ge ve yeniliğe dayalı bir ekonomik sistem oluşturulmasının gerekliliğini vurguladı.

Kolera ve karantinaya isyanlar

Salgın hastalık tarihinde koleranın da önemli bir yere sahip olduğunu vurgulayan Prof. Dr. Oya Dağlar Macar, bu hastalığın 1817’de Hindistan’da başlayıp tüm Asya’yı sarak Avrupa kıtasına ulaştığını ve pandemi halini aldığını kaydetti. Koleranın 1831’de Osmanlı Devleti’nde de görüldüğünü, hastalığın önlenmesi için ilk kez karantina tedbirlerinin uygulandığını ifade eden Prof. Dr. Dağlar Macar, “Dönemin padişahı II. Mahmud, Avrupa’daki karantina uygulamalarını inceleyerek bir risale hazırlattı. Ayrıca halkın tepkisini önlemek için Şeyhülislam’dan karantinanın şeriata uygun olduğuna dair bir fetva aldı. Buna rağmen karantina uygulamaları halkın tepkisini çekti ve imparatorluğun pek çok yerinde karantina isyanları çıktı” dedi.

Savaş değil, salgın öldürdü

Bulaşıcı hastalıkların özellikle savaş dönemlerinde büyük çapta ölümlere yol açtığına dikkat çeken Prof. Dr. Oya Dağlar Macar, sunları söyledi: “Cephede ölen asker sayısından daha fazla insanın salgın hastalıklardan dolayı yaşamını yitirdiği bir gerçek. Örneğin Balkan Savaşı sırasında görülen kolera salgınında askerlerin büyük çoğunluğu savaş yaralanmalarından değil, başta kolera olmak üzere salgın hastalıklardan hayatını kaybetti. Birinci Dünya Savaşı’na tifüs damgasını vurdu; Avrupa ve

Asya’da 25 milyon kişi hastalandı. Savaşın sonunda korkunç bir yıkıma yol açan ve 20. yüzyıla damgasını vuran hastalık ise İspanyol gribi oldu. 1918 yılında ABD’de ortaya çıkan bu salgın, çok büyük bir hızla tüm dünyaya yayıldı ve 50-100 milyon insanın ölümüne yol açarak, insanlık tarihinin bilinen en büyük salgını oldu. Milli Mücadele’de de salgın hastalıklar Türk askerinin yakasını bırakmadı. 9 bin 167 asker cephede yaralanarak, 22 bin 690 asker ise hastalıklardan dolayı yaşamını kaybetti.”

TİCARET online etkinlikte de bir numara

İstanbul Ticaret Üniversitesi’nin pandemi nedeniyle internet üzerinden canlı yayınladığı konferans, panel ve seminerler yoğun ilgi gördü. Online etkinlikler, üniversitenin web sitesinden ve youtube hesabından takip edilebilir.

İSTANBUL Ticaret Üniversitesi’nde düzenlenen Bilim ve Toplum Buluşmaları, Kültür Sanat Buluşmaları, mesleki seminerler ve ilgi gören diğer salon programları, pandemi nedeniyle sanal ortama taşındı. Evde kalmak zorunda olduğumuz dönem boyunca her gün devam edecek online faaliyetler, üniversitenin web sitesinden ve youtube hesabından takip edilebilir.

GAZETECİLİKTE TRENDLER

Bilim ve Sanat Buluşmaları’nın beşincisinde The State University of New Jersey’den Prof. Dr. John Pavlik, ‘Arttırılmış Gerçeklikten Sanal Gerçekliğe, Deneyimsel Medya Gazeteciliği Nasıl Dönüştürüyor?’ başlıklı bir konferans verdi. Prof. Pavlik, konferansta, gazetecilikte değişen trendleri ve sanal gerçekliğin medyada gerçekleştirdiği dönüşümü anlattı.

YÜKSEKÖĞRETİMDE KALİTE

Üniversitenin youtube kanalı üzerinden gerçekleşen diğer bir konferans ise Yükseköğretim Kalite Kurulu Başkanı Prof. Dr. Muzaffer Elmas tarafından verildi. Prof. Dr. Elmas konferansında, pandemi sürecinde dünyada ve Türkiye’deki yükseköğretim ve kalite çalışmalarını anlattı. “İçinden geçtiğimiz süreç olumsuz gibi görünse de bu kriz fırsata çevrilebilir” diyen Prof. Dr. Elmas, üniversite eğitiminde öğrenmekten ziyade yetkinlik kazanmanın önemine dikkat çekti.

PERAKENDENİN GELECEĞİ

Bir başka söyleşi ise İşletme Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Ömer Torlak’ın moderatörlüğünde gerçekleşti. Migros İcra Kurulu Başkanı Özgür Tor’ın katıldığı programda, pandemi sürecinde perakende dünyasında yaşanan değişimler ve sektörün geleceği konuşuldu.

PANDEMİ SONRASI EKONOMİ

Üniversite tarafından gerçekleştirilen bir başka söyleşide de ekonomist Prof. Dr. Kerem Alkin ve İşletme Fakültesi akademisyenlerinden Dr. Öğretim Üyesi Oğuz Demir, pandemi süreci sonrası ekonominin geleceğini ve finansal alandaki olası değişiklikleri değerlendirdi.

100. YILINDA TBMM

TBMM’nin açılışının 100’üncü yılı dolayısıyla düzenlenen ‘100. Yılında 23 Nisan 1920: Tarihi, Hukuki, Siyasi ve Kültürel Açardan Değerlendirmeler’ başlıklı panelde, TBMM, milli irade kavramları etrafında Türkiye’de yasama faaliyetleri ve parlamentonun tarihi tartışıldı.

SOSYAL İŞLETMELER UMUT MU

Diğer bir söyleşide gündem, sosyal işletmeler oldu. Dış Ticaret Enstitüsü Müdürü Doç. Dr. Murat Yalçıntaş, ‘Sosyal İşletmeler: Bir Umud mu, Geçici Bir Moda mı?’ başlıklı söyleşide, son dönemde sayıları artan sosyal işletmelerin etkilerini ve topluma etkisini anlattı.

Covid-19 günlerinde bazı konular yeniden değerlendirilebilir

Bu köşede bazen detay düzenleme görüle de etkisinin çok geniş kitleleri ilgilendiren düzenlemelerden bahsediyoruz. Bazı konuları ise tekrar tekrar dile getirmenin yararı olduğuna inanıyoruz. O nedenle koronanın neredeyse tüm hayatımızı yeniden şekillendirdiği bu günlerde birkaç düzenlemenin tekrar altını çizmek istiyorum.

Bazı düzenlemeler ise yapıldığı dönemdeki şartlarda doğru olsalar da bugün revize edilmelerine ihtiyaç olan boyutadılar.

Çalışana verilen yemek ve yol yardımları

Gelir Vergisi Kanunu'nda çalışana verilen yemek ve yol yardımları, ancak belli şartlarla vergiden istisna tutulmuş, onun dışında ise ücret olarak vergiye tabi tutulması gerekir. Öteden beri, işyerinde yemek çıkarılması durumunda çalışana ayrıca bir yemek desteği verilmesine gerek olmaksızın çıkan bu yemek maliyeti, şirket açısından gider yazılabilir. Bundan yaklaşık 25 yıl önce yapılan bir düzenlemeyle çalışana yemek verilmek üzere başka firmalardan sağlanan destek de limitli olarak istisna kapsamına alınmıştı. Bu uygulama daha ziyade, çalışana yemek firmalarının biletlerinin verilmesi suretiyle devam ettiriliyor. Bugün için verilen bu bilet bedellerinin de ücret olarak gelir vergisine tabi tutulmayan üst sınır Katma Değer Vergisi hariç 23 TL'dir. Bu tutar her yıl genellikle yeniden değerlendirilerek artırılır ve genel tebliğ ile duyurulur.

İşyerinde yemek çıkan durumlarda da Ramazan ayı gibi yemek çıkmayan aylarda çalışanın maaşına bu tutarın veya daha az bir tutarın eklenmesi suretiyle verilmesi gelir vergisine tabi olur. Personele Ramazan paketi verilmesinde de yine KDV dahil tutarın ücret olarak vergilenmesi gerekir.

Düzenlemenin getirildiği yıllarda Türkiye'de kayıt dışılık daha yaygın, Gelir İdaresi'nin kavrama kapasitesi çok daha sınırlıydı. Bu nedenle ancak belgelenmesi kaydıyla istisnanın verilebilmesi gibi sınırlı bir düzenleme yapılmıştı. Oysa geldiğimiz günde Gelir İdaresi'nin kavrama kapasitesi ciddi ölçüde yükseldi. Belli ölçüklere ulaşan işyerleri daha ziyade kayıt içinde kalmaya çalışıyor. Bu anlamda da çalışanlara verdikleri sosyal destekleri artırma gayretine girmeye çalışıyorlar. Ancak bu sosyal desteklerin vergi ve sigorta matrahlarına dahil edilmesi durumunda işverene maliyeti bir hayli yüklü oluyor. Zira, özellikle sigorta yükü anlamında ücretlinin üzerindeki mali yük bir hayli yükseliyor, yaklaşık yüzde 65-68'lere kadar çıkıyor. Bir başka deyimle işveren çalışana 100 TL ücret verdiğinde işverene maliyeti 165-168 TL gibi rakamlara ulaşabiliyor.

Gelir İdaresi'nin geldiği teknolojik alt yapı ve kavrama kapasitesi dikkate alınarak ücrete ilave şeklinde verilen ve istisna limitini aşmayan tutarın da vergi ve sigorta matrahından istisna edilmesi sağlanabilir. Asgari ücret alan çalışanın asgari ücrete ilave verilmesi kaydıyla bu istisnadan yararlanılabilir. Gelir İdaresi'nin yeni kapsama koşullarında bu değişikliğin zamanı gelmiş olmalı.

Personele nakdi ulaşım desteğinde istisna yok

İşyerleri servis uygulaması yaptığında personele sağlanan bu servis hizmeti vergilendirilmediği halde, çalışana ücretine ilave şeklinde verilen yol yardımları ücret olarak vergilendiriliyor. Özellikle Covid-19'un tüm gündemi işgal ettiği günümüz koşullarında personele verilen yol yardımlarının da ücret olarak vergilendirilmemesi teşviki anlamında olumlu bir destek olacak.

Binek otomobil gider kısıtlaması Covid-19'lu bu günlerde, neredeyse genel durum tersine döndü, toplu olmaksızın bireysel takılmak tercih edilir hale geldi. Yaklaşık 20 yıl sonra geri getirilen binek otomobil gider kısıtlaması uygulamasının belki bu özel yıla istinaden ertelenmesi, üzerinde düşünülmesi gereken bir konu olmalı.



Osman
ARIOĞLU

Küçük oteller destek bekliyor

Türkiye Küçük Oteller Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ertan Ustaoglu, yaptığı açıklamada, küçük bir otelin temizlik ve hijyen konusunda misafir memnuniyetinin daha yüksek olduğuna dikkat çekti. Ustaoglu, küçük otellerin beklentilerini şöyle sıraladı:

- Sertifikasyon sistemi işletmelere maliyet yükü getirmemeli.
- Küçük oteller büyük oteller ile aynı kapsamda düşünülmemeli, yapıları itibarıyla sahip oldukları dezavantajlar göz önüne alınmalı.
- Bağışıklığı yeterli olmayan personeli çalıştırmama konusunda tazminatın kimin tarafından ve nasıl ödeneceği açıklığa kavuşturulmalı.
- Kısa Çalışma Ödeneği'nden faydalanamayan çalışanlar için şartlar daha da esnetilmeli.
- Devlet bankalarının verdiği desteklerin özel bankalar tarafından da verilmesi sağlanmalı.
- KDV ve muhtasar ödemelerinin nisan, mayıs, haziran aylarına ek olarak temmuz, ağustos ve eylül ödemeleri de 6 ay ertelenmeli.
- SGK primlerinin nisan, mayıs, haziran, temmuz, ağustos ve eylül ayları bir defaya mahsus olarak tahsil edilmemeli.
- Çoğu kapalı olan otellerin enerji sarfiyatları olmadığından, faturalar ortalama endeks ile değil, enerji sarfiyatına göre belirlenmeli. Fatura tutarı taksitle tahsil edilmeli.



Turizmde geç sezona sertifikalı açılış

Koronavirüs salgınından en çok etkilenen sektörlerin başında gelen turizm geç sezona hazırlanıyor. Sektör, mayıs ayı sonu itibarıyla iç turizmin başlaması için gün sayıyor. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın sertifikasyon projesi ile turizmin kısmen de olsa canlanması bekleniyor.

TURİZM sektörü, geçtiğimiz yıl tüm zamanların rekorunu kırarak 51 milyon ziyaretçiyi ağırlamıştı. Bu yıl için de hedeflerini yükselten turizm, koronavirüs salgınından en çok etkilenen sektör oldu. Vaka sayılarında yaşanan azalış ile sektör açılış hazırlıklarına başladı.

İLK AŞAMA YERLİ TURİST

Bu yıl için ilk hedef, iç turizmi canlandırmak olacak. Bunun için de çok ciddi önlemler alınarak tatil beldelerindeki otellerin açılması sağlanacak. Alınan önlemlerin başında Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından hayata geçirilecek sertifikasyon projesi geliyor. Bu proje ile turizmin yol haritası belli oldu.

Kültür ve Turizm Bakanlığınca oluşturulan Sertifikasyon Kurulu ile



konaklamanın kuralları belirlendi. Koronasız alanları sertifikate eden ve uluslararası kabul gören bir sertifikasyon sistemi projesi geliştirildi. Belirlenen kurallara uymayı taahhüt eden tesislere sertifika verilecek. Sertifika alan tesisleri duyurarak, tatilcilere yönlendirme yapılabilecek. Sertifika alabilmek için havalimanı, transfer, konaklama ve restoranlar olarak 4 ana başlık belirlendi ve çalışmalar bu temel konular etrafında şekillenmeye devam ediyor.

SERTİFİKASYON ŞARTLARI

Sertifika için gerekli şartlar ise şöyle:

- Oteller mayıs sonu itibarıyla kapasitelerinin yarısı için tatilci kabul edebilecek.
- Otellerde açık büfe sistemi kaldırılacak.
- Plajlardaki şezlong sayıları azaltılacak ve mesafe artırılacak.
- Mekanlarda mesafe standartlarına göre düzenleme olacak.
- Hijyen kontrolleri yapılacak.
- Sağlık kalite standartlarına uygun tesislerin içerisinde sağlık personeli ve ekipmanının bulundurulması şartı gelecek. Termal kontrol sistemleri olacak.
- Görevli personelin bağışıklık ile pandemi eğitimi belgeleri alınacak.

ULAŞIMDA HİJYEN

Otellerin açılması ile şehirlerarası seyahat ve iç hat seferleri de mayıs sonu itibarıyla başlayacak. Havalimanı ve şehir merkezi transfer araçlarında maksimum kişi sınırlandırması uygulayan ve gerekli hijyen tedbirleri alan firmalarla çalışan oteller öncelikli olacak. Araçlarını düzenli dezenfekte eden, şoförlerinin kişisel bakım ve hijyenine önem gösteren, maksimum kişi sınırlandırması uygulayan ve gerekirse araç içi oturma düzeninde separatör kullanan, dezenfektan ya da kolonya sunan, koltuk başlıklarında tek kullanımlık kılıf uygulayan işletmeler, uçaktan inen misafirlerinin otele güvenle ulaşımını sağlayanlar, kalitelerini bir adım ileri taşıyacak.

GLOBAL TURİZMDE NELER OLUYOR?

Ruslar 1 Ağustos'u bekliyor

Rusya Tur Operatörleri Birliği (ATOR), Rusya'nın en büyük tur operatörlerinden birinin acentelerine mesaj göndererek, 1 Ağustos'tan itibaren yurtdışı turların satışına başlanabileceğini bildirdi. ATOR, pandemi nedeniyle ertelenen turların da 1 Ağustos'u izleyen tarihlere yönlendirilebileceğinin altını çizdi.

İtalya içe döndü

İtalya Kültür ve Turizm Bakanı Dario Franceschini, İtalya'nın bu yıl uluslararası turizme kapalı olacağını söyledi. İtalya, bu nedenle iç turizme yönelik yatırım ve ülke içinde seyahat planını açıkladı.

Almanlar 4 aşamada geçecek

Alman turizm endüstrisinin normale dönüş süreci 4 aşamada ele alındı. Bu aşamalar şöyle: Kapalı dönem, alınan önlem ve tedbirlerin hafifletildiği dönem, canlanma ve normalleşme. Yasakların mayıs ortasında kaldırılması öngörülüyor. Kötümser senaryoya göre yasaklar haziran ayının sonunda kalkabilecek.

FAALİYET BELGENİZ 3 FARKLI DİLDE

www.ito.org.tr'de

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

444 0 486 | ito.org.tr | [in](https://www.facebook.com/itokurumsal) [ig](https://www.instagram.com/itokurumsal) [yt](https://www.youtube.com/itokurumsal) [li](https://www.linkedin.com/company/ito-ticaret-odasi) /itokurumsal

HUKUK
GÜNDEMİ

Av. Muhammet AKSAN

Ücret nakit
desteğine
başvuru

Yeni Koronavirüs (Covid-19) Salgınının Ekonomik ve Sosyal Hayata Etkilerinin Azaltılması Hakkında Kanun ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair 7244 Sayılı Kanun, 17 Nisan 2020 tarihli Resmi Gazete’de ilan edilerek yürürlüğe girdi. Kanunda, iş sözleşmesini feshi yasağı, işverenin tek tarafı ücretsiz izin verme hakkı, ücret nakit desteği gibi düzenlemeler ile işveren ve işçiye yönelik tedbirler yer alıyor. Ücret nakit desteğine başvuru yapabilecek işçiler bakımından kanunda ikili bir değerlendirme yapılıyor. 15 Mart 2020 tarihi ile kanunun yürürlük tarihi 17 Nisan arasındaki kısıtlı süreçte sözleşmesi feshedilenler de ücret nakit desteğine başvurabiliyorlar.

İki koşul aranıyor

Kanun yürürlüğe girdiği tarihte çalışan olanların yapacakları başvurularda ise iki koşul aranıyor. İş Kanunu geçici madde 10 uyarınca işçinin, tek tarafı ücretsiz izinden yararlanıncı olması gerekiyor. Geçici madde 10 da 7244 sayılı kanunla getirildi, işverene işçisini tek tarafı ücretsiz izne ayırma hakkı düzenlendi. Kanunun lafzından işçi ve işverenin mutabakatı ile kullanılan ücretsiz iznin bu kapsama dahil olmadığı anlaşılmamalı. Zira kanun koyucunun amacı, işveren ve işçinin koşullarını kolaylaştırmak olduğundan burada geçici 10. maddeden önce işçinin rızası ile verilmiş ücretsiz iznin de başvuru koşulunu sağladığı kabul edilmeli.

İkinci koşul, işçinin Kısa Çalışma Ödeneği’nden yararlanmaması. Yine burada yararlanma yerine ‘yararlanamama’ ifadesinin kullanılması ile kısa çalışma başvuru şartlarının oluşmaması gerektiği düşünülebilir. Fakat yine kanun koyucunun amacı, mükerrer ödemeyi engellemek olduğundan Kısa Çalışma Ödeneği’ne işveren tarafından başvurulmadığı ve şartların hiç değerlendirilmediği ihtimali de kapsama dahil olduğu kabul edilmeli.

İşverene idari para cezası

4447 sayılı kanuna eklenen geçici 24. maddenin devamında ücret nakit desteğinden yararlanan işçilerin fiilen çalıştırılmaya devam edilmesi halinde işverene idari para cezası kesilmesi ve nakit desteğin faizi ile geri alınmasına hükmedildi.

Kanunda başvuruyu kimin, hangi usulle yapacağı açıklanmadı. Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanı Zehra Zümrüt Selçuk, yaptığı açıklamaya ile işverenlerin, ücretsiz izne ayrılan işçilerine ilişkin bildirimlerini, SGK’nın <https://uyg.sgk.gov.tr/IsverenSistemi/adresi/uzerinden> Covid-19 Ücretsiz İzin Ekranı’nı seçerek yapabileceklerini belirtti. Ancak 15 Mart’tan sonra işten çıkarılan ve işsizlik ödeneğine başvurmamış olan işçilerin, <https://esube.iskur.gov.tr> adresinden veya e-devlet aracılığıyla işsizlik ödeneğine başvuruda bulunması gerekiyor.

SFAR-GE, Covid-19’a karşı ilk yerli probiyotik dezenfektan kremi geliştirdi. 12 bin yerli saf mikroorganizmadan probiyotik geliştiren firma, tescillediği Ata Biotic markası ile yoğurt, kefir ve 200 yıllık ekmek mayasını ticarileştirdi. Probiyotik gen bankası kurmaya hazırlanan firma, Covid-19’a karşı etkinliği kanıtlanan yüksek doz C vitamini ve zerdeçalın yerli lipozomal serisini ihracata hazırlıyor.

Probiyotik dezenfektan
krem Covid-19’a karşı

SOYHAN ALPASLAN

TEKNOPARK İstanbul firmalarından SFA AR-GE, Sanayi Bakanlığı’nun Covid-19 çağrısına ilk yerli probiyotik dezenfektan krem Ar-Ge’si ile başvurdu. Yoğurt ve 200 yıllık ekmek mayası da dahil 12 bin yerli saf mikroorganizmadan probiyotik geliştiren firma, Türkiye’nin probiyotik gen bankasını kurmaya hazırlanıyor. Türkiye için ilk olan yerli üretimler arasında Covid-19’a karşı etkinliği kanıtlanmış lipozomal C vitamini ile lipozomal zerdeçal da var.

İstanbul Ticaret’in sorularını SFA AR-GE Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Eczacı İsmail Aslan cevapladı. Dr. Aslan, Sağlık Bilimleri Üniversitesi Eczacılık Bölümü’nde öğretim görevlisi. Kozmetik Araştırmacıları Demeği (KUAD) Yönetim Kurulu Üyesi olan Dr. Aslan, Kamu Üniversite Sanayi İşbirliği Programı’nda Sağlık Bilimleri Üniversitesi’nin temsilcisi.

150 PROFESYONEL
ÜRÜN

SFA AR-GE’yi tanıtır mısınız?

SFA AR-GE; Dr. Ali Fuat Aytakin, Uzman Kozmetikçi Bekir Çakıcı ve Dr. Eczacı İsmail Aslan’ın girişimleriyle kuruldu. İnsana zarar vermeyen, çevreci 150 profesyonel ürünümüz var ve 108 firmayla çalışıyoruz. Eczacılar yönelik lipozomal majistral (yapma) ilaç hammaddeleri üreten tek Ar-Ge kuruluşuyuz. Krem,



şampuan, masaj yağı, temizlik malzemeleri ve kimyasalları, tıbbi cihaz, gıda takviyeleri vb. ürünlerin Ür-Ge, Ar-Ge çalışmalarını yapıyoruz. Kozmetik, biyosidal analizler, dermatolojik test çalışmaları, prototip aşamasında olan endüstriye aktarabileceğimiz, teknoloji transferine hazır ürünler geliştiriyoruz.

3 BİN AR-GE FORMÜLÜ

Eczacılık ve kozmetik sektörünün Ar-Ge üssü olarak çalışıyoruz. 3 binden fazla yerli Ar-Ge formülü ürettik. Piyasadaki 200’den fazla üründe SFA AR-GE imzası var. Halen prototip aşamasında 100’e yakın ürün üzerinde çalışıyoruz. Bunlardan biri, bitkisel kök hücreli kozmetik üretimi. Firmaların özel proje ve üretimlerine hayat veriyoruz. 100 yıllık saf ata tohumlarımızın

canlandırılmasına destek verebilecek koleksiyona sahibiz. GDO’lu ve hibrit tohumlar Covid-19 kadar zararlı.

AKREDİTE
LABORATUVAR

Akredite laboratuvarınız var mı?

Teknopark şirketi olarak kozmetikte akredite edilmiş tek laboratuvara sahibiz. En çok ihtiyaç duyulan 11 analiz kaleminde TÜRKAK akreditasyon sürecini tamamladık. Kozmetik ürünlerin hammadde, ara ve son ürünlerin mikrobiyolojik analizleri, stabilite ve koruyucu etkinlik testleri, fiziksel, kimyasal analizleri gibi tetkikler yapabiliyoruz. Yerli lipozomal taşıyıcı ve probiyotik aktif maddeleri geliştiriyor ve üretiyoruz.

KANAMAYI
DURDURAN JEL

Bu ürünlerimizden biri kanamayı durduran ve yaraları hızla iyileştiren jel. İleri görevde bulunan askeri personelin yanında yara bakım kiti olarak taşıyabileceği bu jel ile kanamaların önüne geçilecek.

YERLİ LİPOZOM
HAMMADDESİ

Lipozom taşıyıcısı nedir?
Cilt yüzeyine (epidermis) sürdüğümüz maddelerin güvenle alt katmanlara inmesini, alınan besin ya da ilacın vücut tarafından yüksek oranda emilimini sağlarlar. Böylece vücut aldığı maddeyi en yüksek biyoyararlanımla kullanır. LIPOSFACE marka ismiyle tescillenen lipozom serisi hammadde üretimi yapıyor ve tüm Türkiye’ye dağıtıyoruz. Bu alanda da rakipsiziz. Bu yıl firmalarımıza 100 ton lipozom sağlayacağız.

İTHALATI TERSİNE
ÇEVİRDİK

Lipozomal C vitamini, zerdeçal ve glutatyonun işlevi nedir?
Lipozomal C vitamini, zerdeçal ve glutatyonunda Türkiye’nin tek üreticisiyiz. Yüksek doz C vitamini, Covid-19 hastalarında ventilasyon ihtiyacını ortadan kaldıracak kadar etkili. Sağlık Bilimleri Üniversitesi olarak Sağlık Bakanlığı’na Covid-19’a karşı yüksek doz C vitamini önerisinde bulunduk. Yüksek doz C vitamini vücuda ancak lipozomlarla verilebilir. SFA AR-GE’den başka Türkiye’de lipozomal C vitamini üreten firma yok. Ürünümüzün ihracatı için büyük bir Alman ilaç şirketiyle anlaşma yaptık. Kalite ve maliyette Avrupa’dan daha rekabetçiyiz. Zerdeçal, Covid-19’a karşı etkin olan 72 molekülden biri. Dünyadaki lipozomal zerdeçal ürünlerinden daha yüksek standartta üretiyor ve en az 5 kat daha düşük maliyetle piyasaya sürüyoruz.

200 yıllık ekmek
mayalarımızı
ticarileştirdik

Dr. İsmail Aslan, “Türkiye’nin 7 bölgesinden 12 bin yerli ve milli mikroorganizmayı Ata Biotic markası ile üretiyoruz. Ekibimizden Mikrobiyolog Leyla Tarhan, 20 yıldır probiyotik topluyor. Amacımız, atalarımızdan gelen probiyotik kültürü toplamak ve geliştirmek. Yoğurt ve 200 yıllık ekmek mayalarımızı ticarileştirdik. Yabancı yoğurt ve ekmek mayalarıyla değil, kendi topraklarımızın mayalarıyla beslenmeliyiz. Bağırsak mikrobiyotamız kendi topraklarımıza uygun olmalı. Kendi kültürümüze, topraklarımıza ait olmayan bir maya, sindirim sorunları gibi birçok sıkıntının temeli” dedi.

Cildiniz
bozuksa!

SFA AR-GE, TEYDEB 1507 projesi kapsamında Türkiye’de ilk defa probiyotikleri yağlara kombine ederek patentli formüller oluşturdu. Bu formüllerle geliştirilen markalı 5 ürün, cilt bozukluğu yaşayanların mikrobiyotasını probiyotik içeren ürünlerle düzeltecek.

Yerli probiyotik
gen bankası

Türkiye’nin probiyotik gen bankasını kuracaklarını söyleyen Dr. Aslan, “Dünyaya yoğurdun anavatanından çıkan probiyotikleri sunacağız. Yerli probiyotik üretmek, yerli SIHA üretmek kadar önemli. İyi bir bağırsak mikrobiyotası, iyi bir bağırsak mikrobiyotası ile mümkün. İyi bir bağırsak mikrobiyotasına da ancak yerli probiyotiklerle sahip olabiliriz” dedi.

Otizme karşı

Otizmin annenin bağırsak mikrobiyotasındaki anormallik nedeniyle oluştuğu yönünde bilimsel çalışmalar olduğunu belirten Dr. Aslan, şöyle konuştu: “Türkiye’de de SFA AR-GE ve üç üniversite, bu alanda AB UFUK 2020 programına proje hazırlıyor. Otistik çocukların bağırsak mikrobiyotası değiştiğinde, hastalık ortadan kalkacak. Bu süreçte yerli probiyotik takviyelerimizle yer alacağız.”

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

ŞEKİB AVDAGIÇ
İSTANBUL TİCARET ODASI
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

www.itohaber.com

Dilerseniz Türkçe, Dilerseniz İngilizce

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

İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882

Ücretsiz dijital uygulamalar

Yazılım

uygulamalarından yararlanmak için uzman olmanıza gerek yok. Çünkü yazılım dünyası artık 7'den 70'e herkes hitap edecek şekilde programlar geliştiriyor. İşletmenizi, aşırı rekabet nedeniyle tamamen veya kısmen ücretsiz olarak sunulan bu araçlarla hiçbir ücret ödemeden tüm dünyaya tanıtabilirsiniz.



Yakup KOCAMAN
yakup.kocaman@realmarketstrategies.com

DÜNE kadar sadece uzmanların bildiği ve kullandığı birçok uygulama, artık herkesin malumu oldu. Özellikle korona döneminde 7'den 70'e herkes yeni dijital alışkanlıklar edinmeye başladı. Yazılım dünyası, uzunca bir süredir aşırı uzmanlık ve beceri gerektiren uygulamalardan sıyrılarak herhangi bir uzmanlık gerektirmeyen, son kullanıcıya hitap edecek uygulamalar geliştirmeye odaklanmıştı. Şimdi onun meyvelerini topluyor. Ne güzel ki, global yazılım sektöründeki aşırı rekabet sayesinde işletmeler de birçok programa ücretsiz erişebiliyor.

DÜNYAYA AÇILIN

İşte, ücretsiz versiyonlarıyla bile işinizi tüm dünyaya duyurmanıza yardımcı olacak dijital uygulamalar:

1-Grafik & Video tasarımcılar - Adobe Spark, Canva: İş fikirlerinizi etkileyici görsel hikayelere dönüştürebilirsiniz. Web sayfasında açılan Adobe Spark ile masaüstü



bilgisayarınızda veya cep telefonunuzda, birkaç dakika içinde etkileyici sosyal medya grafikleri, web sayfaları ve kısa videolar oluşturmak mümkün.

2-Site hız ölçerler - GT Metrix, Tools.

Pingdom: Google aramalarında bir türlü ilk sayfalara yükselemiyorsunuz; çünkü web sitenizin ancak 15 saniyede açılabilirdiğinden bile haberiniz yok. GT Metrix, Google Speed Test ve Tools. Pingdom uygulamaları, sitenizin hızını ölçerek yavaşlamaya neden sorunları detaylı bir raporla size sunuyor.

3-Fotoğraf bankaları - Pexels, Freepik: Sosyal medya sayfalarınızın ihtiyaç duyduğu fotoğrafları telifsiz olarak temin edebilirsiniz. Davetiye, tebrik, menü ve kartvizit tasarımı yapmak için ücretsiz şablonlar arıyorsanız adresiniz Freepik olmalı.

4-Arama motoru optimizasyonu - Yoast SEO: Siteniz wordpress tabanlı ise bu eklentiyi yükleyin. Yoast SEO arama motorlarında ön plana çıkmak için sizi adım adım yönlendirecektir.

5-Anahtar kelime araştırma - Google Keyword Planner, Answer The Public, Moz, Semrush: Google'da en fazla aratılan anahtar kelimeleri öğrenerek sitenize uygulayabilirsiniz.

Altın değerinde kelime ve kavramlar sizi rakiplerden ayıracaktır.

6-İş akışlarını organize etme -

Trello,

Evernote:

Yapılacak,

yapılmakta

olan ve

yapılmış işleri doğru kişilere paslamak ve

kontrolünü yapmak Trello ile o kadar kolay ki.

İnternette karşılaştığınız önemli şeyler unutulup

gitmesin, Evernote ile not edin. Bu platformlara

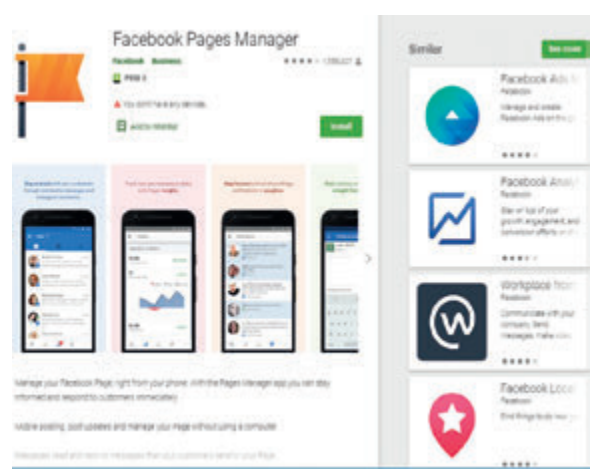
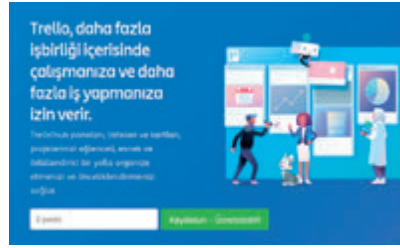
hem işten hem cepten ulaşın.

7-Sıfır maliyetle ürün sayfası açın - Facebook

Page Manager: Her fikriniz için site kurmaya kalkarsanız yalnızca hosting firmalarını zengin etmiş olursunuz. İyi bir fikri veya ürünü Facebook'ta bedava sayfa açarak milyonlara satabilirsiniz.

8-Sosyal medya yönetimi - Hootsuite, Buffer:

Sahip olduğunuz sosyal medya hesaplarının sayısı 9'a çıktı ve siz hâlâ her birine her gün girip ayrı ayrı mesaj yayınlamaya, takipçilerle ayrı ayrı etkileşim kurmaya çalışıyorsanız işiniz zor. İster



9 tane isterse 90 tane olsun tüm sosyal medya hesaplarınızı tek bir ekrana bağlayıp oradan yönetebilirsiniz.

9-Metin ve hesaplama editörleri - Google Dokümanlar, E-tablolar, Formlar: Bilgisayarda yazı yaz kaydet, e-maile ekle, karşı tarafa gönder, karşı taraf dosyayı indirsin, güncellesin, kaydetsin ve size geri e-posta göndersin. Kendinizi bu kadar yormayın. Google Dokümanlar ve E-tablolar ile eş zamanlı dosya paylaşım ve güncellemesi yapın. Düzenleyeceğiniz çevrimiçi ürün tanıtım toplantısına kimlerin katılıp katılmayacağını önceden öğrenmek için Google Forms'da bir teyit formu hazırlayın.

10-İmla hatalarını düzeltin - Grammarly:

Yabancı müşterilerle yazışırken bir iletişim kazasına kurban gitmediğinize emin olun.

11-Toplu e-posta gönderimi - Mailimi,

MailerLite: Excel listelerinde ölü yatmakta olan kıymetli müşteri veri tabanınızı harekete geçirin. Bin kişilik iletişim listenize son derece gelişmiş görsel arayüzlere sahip ürün tanıtım e-postaları gönderin.

12-CRM yönetimi - Hub spot:

Müşteri trafiği oluşturmadan, satış sonrası müşteri memnuniyetine kadar geçen süreçte satış hunisinin bütün aşamalarını tek bir merkezden yönetmek için harika bir platform.

Bugün, geleceğimizi dondurduk

Gelecek planlarımızı dondurduk; çünkü 'dünkü' 'gelecek' ile salgın sonrası 'gelecek' arasında uçurumlar var.

'Dün' de hiç kolay değildi keza: Ekonomi uçmuyordu ve işlerin açılması ümidi içersindeydik. Turizmciyse bu sene atak yapmaya hazırlanıyordu...

İhracatta ivme mart ayına kadar yükselme eğilimine girmişti ki, bilinen salgın başımıza, daha doğrusu dünyanın başına çöktü. Salgının ilk üç ay içindeki maliyetinin yüz milyarlarca ABD doları olduğu tahmin ediliyor. Ülkeler harıl harıl karşılığı olmayan para basarken, bu eylemin ekonomiye vereceği zararlar konusuna ise hiç kimse değinmiyor.

Bir ülkeye bağımlı olmak

Dünyanın üretici gücü, atölyesi olan Çin'in üretim ve imaj kaybının dünyaya olan maliyeti ise henüz tam hesaplanabilmiş değil. Keza, Çin'in üretimdeki yeri çabucak doldurulamayacak kadar büyük. Bundan dünyanın aldığı en önemli ders ise bir ülkeye bu kadar bağımlı olmanın 'çıkamaz sokağa girmek'le aynı şey olduğu. Tabii ihracatımızın büyük kısmını yaptığımız Avrupa resesyona girerse bu günleri arayacak olmamız riski de işin cabası. Dolayısıyla bizim gibi 'gelişmekte olan ülkeler'in bu durumdan daha fazla etkileneceği aşikâr. Birkaç ay daha böyle giderse büyük finansal baskı altında kalmamız içten bile değil.

Hisse senedi piyasalarında Asya'dan ABD'ye kadar yüzde 10'a varan değer kayıplarının yaşanması, tarihte sık rastlanılan olaylardan değil. Bu açıdan bakınca ülkelerin süreçten tek başına çıkabilmeleri de çok mümkün gözüküyor. Ülkeler arası daha koordineli işbirliklerine ihtiyaç var. Anlayacağınız, bu kriz sert vurdu, vuruyor, belli ki daha da vuracak. Böylesine hiç mi hiç hazırlıklı değildik, dünya da değildi. 'Dev' dediğimiz ülkeler bile havlu attılar desek yeridir.

Kârlı işler yapıyorsanız

Türkiye'nin toparlanma yılı gözüyle bakılan 2020'nin bu şekilde türbülansa girmesinin ülke ekonomisine etkilerini uzun süre bertaraf edemeyeceğiz, o belli. Yaşananların en çok da turizm sektöründe açacağı yara büyük olacağı benziyor: 2019'da 30 milyar ABD doları gelir elde ettığımız ve milyonlarca insanı besleyen sektör, daha Mayıs ayı gelmeden yüzde 40'a yakın hasar aldı.

Krizi kısa sürede aşabilmenin yolu, finansal olarak güçlü olmakta geçiyor. 'Güç' demek, kârlı işler yapıyor olmak demek. Kilogram



Salih KESKİN
www.inovasyonuzmani.com

başına ihracat kârı, ileri ülkelerin sekizde biri ise daha fazla bir şey söylemeye gerek kalmıyor.

Küçük esnaf açısından durum daha da zor... Ancak kendini çevirecek güce sahip küçük esnafımıza toparlanacağı kadar can suyu desteği verilmezse bu esnafın büyük kısmı sürece dayanamaz, toplumsal dramlar yaşanır.

Yani, geleceğimizi, gelecek düşüncelerimizi dondurduk; beklentilerimizi, hedeflerimizi rafa kaldırdık ve günü kurtarma derdindeyiz. Diyorlar ki: "Artık hiçbir şeyin eskisi gibi olmasını beklemeyin!"

Bu süreçte neler değişti?

- **Yaşam şeklimiz:** Değişim, evde kalmamızla başladı. Evde yaşamayı avantaja çevirecek yöntemler üzerine kafa yormamız ve bu durumu değere dönüştürmemiz şart.
- **İş yapma biçimleri:** "İş dünyası bundan sonra kendini bu düzene göre dizayn etsin, yoksa kalıcı olmaları mümkün değil" diyorlar. İş dünyasının mabetleri olan koca koca plazalar, kâğıttan evler gibi yerle bir olacağı benziyor.
- **İlişki ve iletişim yöntemleri:** İlişkilerinizi alışık olmadığınız yöntemlerle kurmaya ve sürdürmeye hazırlıklı olun. 'Z nesil'in ilişki kurma yöntemlerini, önceki nesiller de uygulamak zorunda bırakılıyor.
- **Yatırım faktörleri:** Sanal dünyanın ezici üstünlüğü bilindik tüm yatırım elemanlarını alabora edecek, devreye farklı yatırım argümanlarını sokacak; buna hazırlıklı olun.
- **Girişimcilik paradigması:** Artık alışagelmış işlere girmeyi, bilindik konulardan para kazanmayı aklınıza dahi getirmeyin; çünkü bu şekilde tutunma ihtimali neredeyse sıfır. Bu durumda yeni nesil işlere yönelin, ama orada da sorun şu: Yetkinliğiniz, azımsanmayacak miktarda sermayeniz ve disiplinler arası bilgi süreçlerini yönetme becerileriniz yoksa yine başarılı olma ihtimaliniz çok düşük. (Yani, hiç tavsiye etmem.)
- **Rekabet unsurları:** Hem yerelde hem de ülkeler arası rekabet yöntemlerinde önemli farklılıklar oluşmaya başladı. Rekabette güç, artık ne sermaye ne de marka değeriyle ilintili; örtük bilgiyi üretme yeteneği, yeni dünyaya entegre alt yapı ve insan kapasitesi niteliğinin yeni şartlara uyumluluğunda saklı.

TESCİL BELGENİZİ ONLINE ALIN ZAMANDAN KAZANIN

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

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

NASIL?

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



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





Hasar tespiti

Türkiye'nin net ihracatçı sektörlerinden biri olan çiçekçilik, Süs Bitkileri Üreticileri Alt Birliği'nin yaptığı hasar tespit çalışmalarına göre bu süreçte 1.1 milyar TL'lik zarar gördü. Sürecin uzamasıyla zararın 2.5 milyar TL'ye ulaşabileceği öngörülmüyor.

'Pozitif etkiyle' çiçekler açacak

Türkiye geçtiğimiz yıl 83 ülkeye 110 milyon dolarlık çiçek ihracatı gerçekleştirdi. Bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 10'luk bir büyüme yakalayan sektör, Covid-19'un yaşattığı ekonomik daralmayı bertaraf etmek için kolları sıvadı. Sektör, hediyelik çiçeğin 'pozitif etkisi' parolasıyla daralmadan çıkış hazırlıklarına başladı.

TÜRKİYE, çiçek mevsimini bu yıl evde karşıladı. Bu durum iş yapma hacminin önemli bir oranını bahar mevsiminde gerçekleştiren çiçekçilik sektörünü olumsuz etkiledi. Covid-19'un Türkiye'de etkisinin ilk hissedildiği günlerde hasat gerçekleştirilen çiçekçilik sektörü, çıktılarının bir kısmını zarar tablosuna yazmak zorunda kaldı. Uzmanların muhtemel Covid-19'dan çıkma tahminlerinin rast geleceği tarihte üretim ve satış mevsiminin büyük çoğunluğunu geçirmiş olacak olan sektör, Covid-19'u fırsata çevirmek için kolları sıvadı. Çiçekçilik sektörü; çiçeklerin evlerde vakit geçirmek zorunda kalan milyonlarca insana moral kaynağı olacağı parolasıyla eylem planını uygulamaya başladı.

SERBESTLİK GELDİ

Sektör temsilcilerinin bu zararın

önüne geçmek için hazırladıkları yol haritasına göre, ilk etapta satış kanalları çeşitlendirilmeye çalışıyor. Covid-19 tedbirleri kapsamında pazar yerlerinde sebze ve meyvenin haricinde diğer ürünlerin satışına kısıtlama getirilmişti. Konunun üretici tarafını sevindiren bir haber, sektör mensuplarının girişi sonucunda geldi. Buna göre İl Tarım ve Orman Müdürlüğü'nün aldığı kararla Bursa'nın ardından İstanbul'da da pazar yerlerinde süs bitkilerinin satışına serbestlik getirildi.

Çiçeğin Türk kültüründe önemli bir yeri bulunuyor. Hediye olarak verilebildiği gibi hasta ziyaretlerine de götürülüyor.

EVDEKİLERE ÇİÇEK

Sektörün eylem planında ikinci adımı, Covid-19 hastalarına ve sokağa çıkma yasağı bulunan yaşlılara çiçek gönderilmesi oluşturuyor. Çiçeğin vereceği olumlu etkinin evlerde kalan insanların ruh dünyalarına ilaç olacağından hareketle, belediyelere ve ilgili kamu kurumlarına evlerinde bulunan vatandaşlara çiçek gönderilmesi konusunda çağrıda bulunuldu. Ayrıca yine kamu kurumlarına ve yerel yönetimlere açılacak ihalelerde yerli çiçek kullanılması konusunda çağrı yapıldı.

SAVAŞTA BİLE ARTTI

Çiçeğin zor günlerde insanlara moral kaynağı olduğunun en büyük kanıtını Suriye'ye iç savaş döneminde yapılan ihracat oluşturuyor. Çiçek ihracatı, Suriye'de iç savaşın başladığı 2011 yılından 2018'e kadar arttı. İç savaş döneminde dahi durmayan çiçek ihracatı, Covid-19 tedbirleri kapsamında durmak zorunda kaldı. En önemli ihracat pazarlarından olan Hollanda, Almanya ve Özbekistan gibi ülkelere de ihracat yapamayan sektör, bu süreçte iç pazara odaklanıyor.

MERKEZE KAYDI

Süs Bitkileri Üreticileri Alt Birliği'nden (SÜSBİR) edinilen bilgilere göre, çiçek satışları Covid-19 öncesi yazlık bölgelerde yoğunlaşıyordu. Ancak bu süreçte insanlar yazlık evlerine gidemediği için satışlar özellikle İstanbul ve Ankara gibi yerlerde yoğunlaştı. Dünyada 43 milyar dolarlık süs bitkileri pazarı bulunuyor. Pazardan en büyük payı yüzde 48'le Hollanda alıyor. Türkiye, bu pazarda 110 milyon dolarlık ihracatla 24. sırada. Yaklaşık 700 bin kişiye istihdam sağlayan çiçekçilik sektöründe dünyanın 83 ülkesine ihracat yapılarak döviz girdisi sağlanıyor.

Süs bitkilerinde çıkış için öneriler

- Anneler Günü'nü içine alan mayıs ayının ikinci haftası çiçek seralarının açık olması
- Süs bitkileri sektörünün de mücbir sebep kapsamına alınması
- Süs bitkilerine katma değer oluşturan tüm üreticilerin üretim maliyetlerinin hibe şeklinde ya da faizsiz kredi şeklinde karşılanması
- Peyzaj sektörü için ürün üretim yatırımı yapan işletmelerin banka ödemelerinin devlet tarafından geçici kefaletle güvence altına alınması
- Çiçek mağazalarının daha akışkan bir halde satışa devam edebilmesi için maliyetlerin azaltılması noktasında KDV'nin belirli bir süre indirilmesi veya askıya alınması
- Cirolarında hızlı düşüş yaşayan sektör temsilcileri için en az yüzde 20 ciro destek katkısı sağlanması
- SGK ve vergi dairelerinde banka hesaplarına konulan bloke durumlarının geçici süre ile bile olsa kaldırılarak, işletmelerin kredi kartı ve Kredi Mevduat Hesabı kullanımlarına izin verilmesi.

FİRMANIZI İŞ DÜNYASINA BİZ TANITALIM!



İlanlarınız gazetemizle dünyaya ulaşıyor!

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



444 0 486 | ito.org.tr | itokurumsal

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

Yabancıdan kâr alınmaz

Biz ki, millet olarak tarihimiz boyunca çeşitli afetlere maruz kalmış ve bütün afetlerin altından, devlet-millet işbirliğiyle kalkmayı bilmiş bir toplumuz.

Elbet koronavirüs salgınının altından da kalkacağız ve daha iyi günlere yelken açacağız. Devletimiz, milletimiz ve iş insanlarımız bu noktada son derece azimli, gayretli, heyecanlı ve sabırlı bir şekilde bu birlikteliği sürdürüyor.

Meşhur atasözümüzdür: “Beş parmağın beşi bir değil” denilir. Her toplumda olduğu gibi bizde de kişisel çıkarlarını toplumun üzerinde tutan, “Benden sonra tufan” zihniyetli kimseler çıkıyor.

Yine atalarımız der ki: “Ağlayanın malı gülene fayda etmez.” Devlet ve millet olarak tüm dünya ile birlikte mücadele ettiğimiz koronavirüs salgınına fırsat bilip, stokçuluk yaparak, merdiven altı üretimler yaparak fahiş fiyatlar uygulamak gibi ticari ahlaka asla uymayan tarzda olaylarla karşılaştık.

Bunları görünce haliyle şu soru akla geliyor: Biz bu muyuz? Biz ki, “Komşusu açken tok yatan bizden değildir” ilahi ilkesinin takipçisi bir milletiz. Biz bu değiliz elbet. Nasıl bir medeniyetten geldiğimizi anlatmak için yaşanmış bir hikâyeyi paylaşmak istiyorum.

Fransız yazarın kaleminden

Aşağıya alacağım hadiseyi, Fransız yazar Claude Farrere yazmış. Claude Farrere, İstiklal Savaşı'nda ülkemizi savunan bir Türk dostudur. Bu sebeple de ismi Sultanahmet'te bir caddeye verildi.

Claude Farrere, Anadolu'nun bir köyünde alışveriş yapar. Çeşitli sebze ve meyvelerden bol miktarda alıp eşeklere yükler ve teknesine götürmek üzere pazardan ayrılır.

Ancak biraz sonra süvariler önünü keser ve onu yükleriyle beraber tekrar köye pazara götürürler. Bundan sonrasını kendisinden okuyalım: “Köye döndük. Pazar yerinin ortasında beş-altı beyaz sakallı bizi bekliyordu. Bunlar, “Kadı” ve köyün ileri gelenleriydi. Hemen selamlamakta fayda gördüm. En büyük ciddiyetle selamımı aldılar ama bu selamın altında başka şeyler olduğunu seziyordum.

Kadı efendinin arkasında bir sıra adam suçlu gibi dizilmişti; hepsi alışveriş ettiğim kimselerdi. Hiç şüphesiz bu zavallılar, mallarını benim gibi bir kâfire sattıkları için alenen cezalandırılacaklardı.

Böyle düşünmüştüm. Kadı, eşeklerimdeki yükün hepsini indirtti. Sonra bütün aldıklarını cins cins ayırttı; her cins ayrı ayrı tartıldı. Patatesleri bile saydılar. Tahmin edeceğiniz gibi itiraz etmeyi aklımdan bile geçirmiyordum. Bu, durumu kötüleştirmekten başka bir işe yaramazdı. Tartı işi bitince, satıcılar birer birer heyetin huzuruna geldiler.

Tek kelimesini anlamıyordum ama sorular soruluyor, ithamlar yapılıyordu. Kadı efendi sert bir ifadeyle parmağını uzatmış; domatesleri, salatalıkları işaret ediyordu. Suçlular pişman bir halde suçlarını itiraf ettiler.

Sonra küçük bir torba getirildi. Her satıcı kesesini açtı ve Kadı'ya birkaç kuruş ceza ödedi. Kadı, aldığı paraları önündeki torbaya atmadan önce hesap ediyor, paraları sayıyordu. Herkes cezayı ödedikten sonra torba kapandı ve ağız bükülerek bağlandı. Sonra hikâye inanılmaz bir gidiş almaya başladı.

Misafir gibi muamele edeceksin

Kadı'nın işareti üzerine aldığım eşyalar, bir tanesi eksik olmamak üzere tekrar eşeklerime yüklendi ve Kadı, nazik bir el hareketiyle izin verdiğini belirterek kuruşlarla dolu parayı bana verdi.

Gözlerim fal taşı gibi açılmıştı. Aynı zamanda cami imamı olan Kadı, çeşitli diller bilen muhterem bir zattı. Bildiği kadar Fransızcasıyla bana şöyle izahat verdi:

- Satıcılar size sattıkları eşyalardan kâr ettiler... Yüzde on kazandılar. Hâlbuki yabancıdan kâr alınmaz.

Kitapta şöyle yazar:

“Yabancıya misafirin gibi muamele edeceksin.”

Evet, bizi anlatmaya yeter bir hadise.



Hüseyin ÖZTÜRK

Geçmişten günümüze dijitalleşen mahya

Osmanlı'dan günümüze Ramazan denince ilk akla gelenlerin başında mahya yer alıyor. Yağ kandiliyle yapılan mahyalar, Cumhuriyetin ilk yıllarından itibaren ampul, son dönemlerde ise led ışıklarla aydınlatılıyor. İşte geçmişten günümüze mahya geleneği...



RAMAZAN denilince ilk akla gelen geleneklerden biridir mahya sanatı. Osmanlı'da ilk olarak Sultan 1. Ahmet döneminde Sultanahmet Camii'ne dini sözlerin yazılı olduğu kandillerin asılmasıyla başlayan gelenek, yaklaşık 450 yıldır her Ramazan ayında minareleri süslüyor.

Arapça'da hayat, aynı zamanda da aylık anlamına gelen mahyaların kurulmasındaki temel amaç, insanları iyiliğe ve sevaba yönlendirmek, bunun için de güzel mesajlar vermek. Osmanlı döneminde yağ kandiliyle yapılan mahyalar; Cumhuriyetin ilk yıllarından itibaren ampul, son dönemlerde ise led ışıklarla aydınlatılıyor.

5 OKKA YAĞ

Osmanlı döneminde mahyalar yapılırken önce kareli bir kağıt üzerinde iki minare arasına ipi temsil eden yatay bir doğrunun altına istenilen yazı modeli hazırlanırdı. Bu model üzerinde kandillerin asılacağı noktalar ve bu noktalardan sarkıtılacak uçlarında kandil bulunan düşey iplerin boyu belirlenirdi. Mahyanın kurulması sırasında taşıyıcı ip, minareler arasına gerildikten sonra birbirine olan mesafeleri önceden belirlenen ve bir uçlarına bir makara ile çekilmek suretiyle gerginleştirilirdi. Bu düzene göre

hareket ettirilen kandillerin yağı her akşam tazelenip, ortalama 5 okka zeytinyağı tüketilirdi. Mahya ustası bu kandilleri her akşam tek tek yakardı.

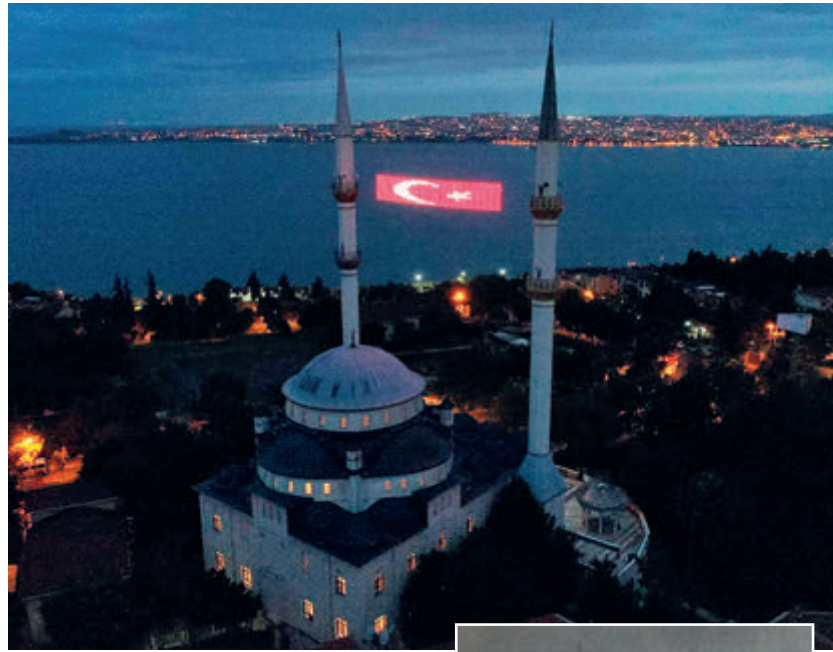
HAREKET EDEN MAHYALAR

Sabit mahyalar dışında hareketli olanlar da vardı. Sultan Abdülaziz zamanında Süleymaniye Camii'nin ünlü mahyacı Abdüllatif Efendi'nin kurduğu, üç panodan oluşan mahya, hareketli olanların en ünlüsüydü. Örneğin Unkapanı Köprüsü ile Azapkapı Camii'ndeki panolar hareketli

görüntülere sahipti. Bu panoların ileri geri hareket ettirilmesiyle mahya adeta canlanırdı.

DİJİTAL MAHYA

Bir aylık mahya için 400-500 kandil hazırlanması ayrıca zor ve külfetliydi. Yağın damlayarak yangın çıkmaması için geniş önlemler alınması gerekiyordu. Elektriğin yaygınlaşması ile birlikte geleneksek mahyalar yerlerini ampullere bıraktı. Daha sonralarında ise led aydınlatmalarla mahyalar dijitalleşti. Geleneksek mahya sanatı teknik olarak değişse de maneviyatı hâlâ devam ediyor.



Mahyacılar sınavdan geçirilirdi

Osmanlı döneminde mahyacı olmak isteyenler, usta mahyacılar ve şehrin ileri gelenlerinden oluşan bir jüri tarafından sınavdan geçiriliyordu. Genel olarak ise mahyacılık babadan oğula geçen bir meslekti.

Unuttuğumuz mahyalar

Mahyalar, sadece Ramazan'da kurulmazdı. Mesela Sultan Abdülaziz, Avrupa seyahatinden döndüğünde, Mustafa Kemal İstanbul'a geldiğinde hoş geldin mahyaları yapılmıştı. I. Dünya Savaşı yıllarında minareleri 'Hilâliahmer'i unutm, hubbû'l-vatan mine'l-iman, muhacirlere yardım, muhacirini unutm' mahyaları da süslemişti.



Hoş geldin ya Ramazan

Mahyalarda daha çok Fetih süresinin ilk âyeti, 'Mâşallah, Tebârekellâh, Bismillâh, Leyle-i Kadir, Hoş Geldin Yâ Ramazan, On Bir Ayın Sultanı' ve Ramazan'ın son günlerinde 'El-fırâk' veya 'Elveda' gibi yazılar yer alırdı.



Virüsü yenen iş insanı: Sırada krizden çıkış var

SİNAN KIRAZ

TÜRKİYE'nin salgınla mücadelesinde başarı grafiği her geçen gün yükselirken tedavi cephesinden de güzel haberler geliyor. Gün gün açıklanan binlerce iyileşen hasta arasında iş insanları da yer alıyor. Türkiye Basın Yayın Meslek Birliği (TBYM) Başkanı Mustafa Doğru da, 12 gün hastanede tedavi gördükten sonra Covid-19 virüsünü yenerek sağlığına kavuşan iş insanlarından biri. Online çalışma düzenine geçen Doğru, “Sırada salgının neden olduğu krizden çıkış var” mesajı verdi ve çözüm olarak dijital dünyadaki fırsatlara dikkat çekti.

VİTRİNDEKİ İŞ KİTAPLARI

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

Paylaşım ekonomisi

Paylaşım ekonomisi, toplumsal duyarlılık ve sürdürülebilirlik ekseninde gelişen bir kavram. Başlarda sadece tüketiciler arasındaki ücretsiz değiş tokuşu esas alan bu kavram, sektörler arası çeşitlenmeye başladı ve belirli bir büyüme oranına ulaşınca parasal değişimin de yaşandığı bir alan haline geldi. Kitapta paylaşım ekonomisi faaliyetleri, her biri alanında uzman yazarlar tarafından pazarlama, üretim, finans, hukuk, etik gibi çeşitli açılardan ele alınıyor.

Kolektif / Akademisyen Kitabevi

Yatırımcı rehberi



Faiz konusunda hassas davranan milyonlarca insanımız döviz ve altına para yatırdığı zaman yabancı ülkelere faizsiz kredi verdiklerini ne yazık ki bilmiyor. Kitapta tasarrufların doğru araçlara nasıl yatırılacağı konusunda temel bilgiler yer alıyor.

Ali Özdemir / Gece Kitaplığı

Doğal kaynaklar ve enerji ekonomisi

Yeryüzündeki doğal kaynaklar, ekonomik kalkınmanın dinamiklerini belirleyen temel etkenler arasında. Bu nedenle doğal kaynakların ekonomik kullanımı, rezervlerinin belirlenmesi ve çevre koruma gibi pek çok etken bilimsel çalışmalara konu oluyor. Kitapta, doğal kaynakların ekonomik anlamda yeri, enerji kaynakları arz ve talebi, sanai kalkınma ve kentleşme ile ortaya çıkan çevre sorunları, küresel ölçekte ve Türkiye özelinde inceleniyor.

Ahmet Salih İkiz / Astana Yayınları

Yapay zeka

Geleceğe yönelik 'bilimsel' anlamdaki her türlü değere sahip çıkılmalı ve bunların günlük yaşamda yer almasına çalışılmalı. Bunlardan biri de 'yapay zeka'. Hedef, her anlamda



kontrolün yapıldığı ortamlardaki koordinatlar bölgesinde 'var olan' bu yapı ile iletişimi gerçekleştirecek bilim ve teknolojiye ulaşış, bunu 'doğallık' yapmak olmalı. Bunun gerçekleştiği zaman diliminde ise 'yapay zeka', şu anki 'günümüz değerleri' içinde kalmış teorik, uygulama ve bunlar arasındaki bir sıradanlık olarak değerlendirilecek.

Metin Şahin / Cinius

Küresel askeri harcamalar, 2019'da yüzde 3.6 artarak 1.9 trilyon dolara yükseldi. Türkiye'nin askeri harcamaları ise 20.4 milyar dolara ulaştı. 2019'da Türkiye savunma sanayi de ilk kez 10 milyar dolar ciro büyüklüğüne ulaştı.



KÜRESEL ASKERİ HARCAMALAR YÜZDE 3,6 ARTTI

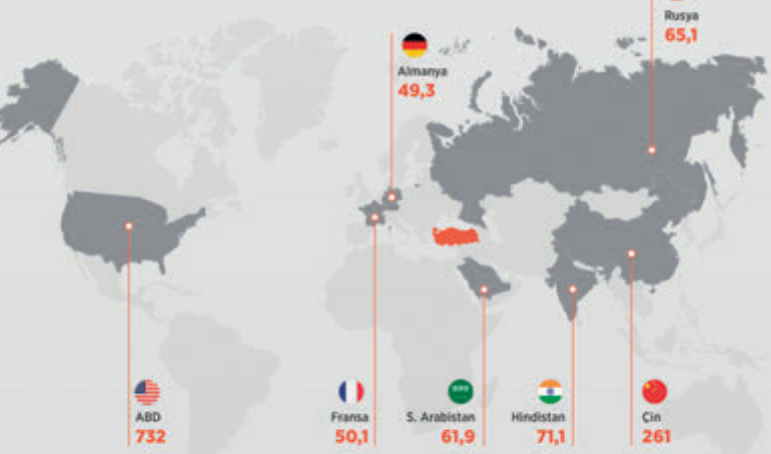
Küresel askeri harcamaların %62'si ABD, Çin, Hindistan, Rusya ve Suudi Arabistan'a ait

Almanya, sıralamadaki ilk 15 ülke arasında askeri harcamaları en fazla artıran ülke oldu

2018 \$ 1,82 TRİLYON
1,91 TRİLYON \$ 2019

ASKERİ HARCAMALARIN KÜRESEL GSYİH İÇİNDEKİ PAYI
%2,2

SAVUNMAYA EN FAZLA BÜTÇE AYIRAN ÜLKELER
(2019 / Milyar dolar)



BİR ÖNCEKİ YILA GÖRE DEĞİŞİM
(Milyar dolar)

ABD	732	▲ %5,3 artış
Çin	261	▲ %5,1 artış
Hindistan	71,1	▲ %6,8 artış
Rusya	65,1	▲ %4,5 artış
S. Arabistan	61,9	▼ %16 azalış
Fransa	50,1	▲ %1,6 artış
Almanya	49,3	▲ %10 artış

TÜRKİYE'NİN ASKERİ HARCAMALARI
20,4 MİLYAR \$

Türkiye'nin askeri harcamaları, 2010-2019 arasında %86, 2018-2019 arasında ise %5,8 arttı

Türkiye 2019'da dünyada en çok askeri harcama yapan ülkeler sıralamasında 16'ncı sırada yer aldı

Küresel savunma harcamaları 1.9 trilyon \$

STOCKHOLM Uluslararası Barış Araştırmaları Enstitüsü'nün (SIPRI) küresel askeri harcamalar raporuna göre, küresel askeri harcamalar, 2019 yılında bir önceki yıla göre yüzde 3.6 artarak 1.9 trilyon dolara yükseldi. Raporda 2019 için hesaplanan rakam, 2010'dan bu yana askeri harcamalardaki en büyük yıllık yükselişe işaret ediyor.

Türkiye'nin askeri harcamaları, 2010-2019 arasında yüzde 86 artarak 20.4 milyar dolara ulaştı. Türkiye'nin askeri harcamaları 2018-2019 döneminde ise yüzde 5.8 arttı. SIPRI verilerine göre, Türkiye 2019 yılında dünyada en çok askeri harcama yapan ülkeler arasında 16'ncı sırada yer aldı.

YÜZDE 62'Sİ BEŞ ÜLKEYE AİT

Rapora göre, geçen yıl küresel askeri harcamaların yüzde 62'si ABD, Çin, Hindistan, Rusya ve Suudi Arabistan tarafından yapıldı. ABD'nin harcamaları 2019 yılında önceki yıla göre yüzde



5.3 artışla 732 milyar dolar oldu.

Öte yandan ABD'nin askeri harcamaları 2010-2019 arasında yüzde 15 azaldı. SIPRI'de araştırmacı Pieter D. Wezeman, yaptığı açıklamada, ABD'nin harcamalarında 2018-2019 dönemindeki artışın büyük devletler arasındaki rekabetin bir göstergesi olduğunu ifade etti.

Türk savunma sanayinde ilk kez 10 milyar dolarlık ciro büyüklüğü

Savunma ve Havacılık Sanayii İmalatçılar Derneği (SASAD), sektörden doğrudan temin ettiği verilere dayalı olarak 2019 yılı savunma ve havacılık sanayii göstergelerini açıkladı. Buna göre son yıllarda hızlı bir çıkış temposu yakalayan savunma ve havacılık sanayi, 2019'da ilk kez 10 milyar dolarlık ciro büyüklüğüne ulaştı. Sektörün cirosu bir önceki yıla göre yüzde 24.3 artışla 10 milyar 884 milyon dolara yükseldi. Cirodaki büyümede TSK'nın ve diğer güvenlik güçlerinin operasyonlar nedeniyle mühimmat vb. ihtiyaçlarının artmasının yanı sıra ihracatta kaydedilen performans da etkili oldu. Savunma ve havacılık sanayinin 2019 yılı cirosunun bir önceki yıla göre yüzde 24.3 artarak 10 milyar 884 milyon dolara yükseldiği belirtildi.

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!

