

2 AYLIK İŞ DÜNYASI ve GÜNCEL EKONOMİ DERGİSİ

CERÇEVE

YIL 34 | SAYI 116
KASIM-ARALIK 2024
ISSN - 1303 - 7501

TÜRKİYE YÜZYILINDA Büyümeye Devam Ediyoruz

Türkiye, tarihinden aldığı ilhamla
modern dünyanın dinamiklerine yön veren bir aktör olarak
yoluna devam ediyor



Trump'ın Yeniden Seçilmesinin
Dünya ve Türkiye Ekonomisine
Olası Yansımaları

**KÜRESEL TİCARETİN KALBI
MÜSİAD EXPO'DA ATTI!**

İpek Yolu'nun Kalbinde
Ticari Macera:

PAKİSTAN

Çerçeve'den Hayata Bak
Ali BAYRAMOĞLU

**Ben bütün konferanslarda soruyorum.
"Türkiye'nin en büyük markası hangisidir?"**

Hafıza Mimarları: Geçmişten
Günümüze Müzecilik Anlayışımız

Prof. Dr. Ömer BOLAT
T.C. Ticaret Bakanı

**Türkiye'nin Küresel Ticaretteki Vizyonu:
Stratejik Ortaklıklar, Yeni Pazarlar ve
Sürdürülebilir Kalkınma**



YAPARLAR

yaparlar.com



FLEX FPT 25

MANUEL TRANSPALET

▲ **2500 KG**



YPT 20S

TERAZİLİ TRANSPALET

▲ **2000 KG**



yaparistif.com



f @ /yaparmaterialhandling

77 yıllık üretim tecrübesinin son ürünü:
YAPAR Manuel Transpalet



YPT 25G

GALVANİZLİ TRANSPALET

▲ **2500 KG**



YPT 25 / YPT 30

MANUEL TRANSPALET

▲ **2500 KG / 3000 KG**



YAPAR

İSTİF MAKİNELERİ

**MANUEL
TRANSPALET**

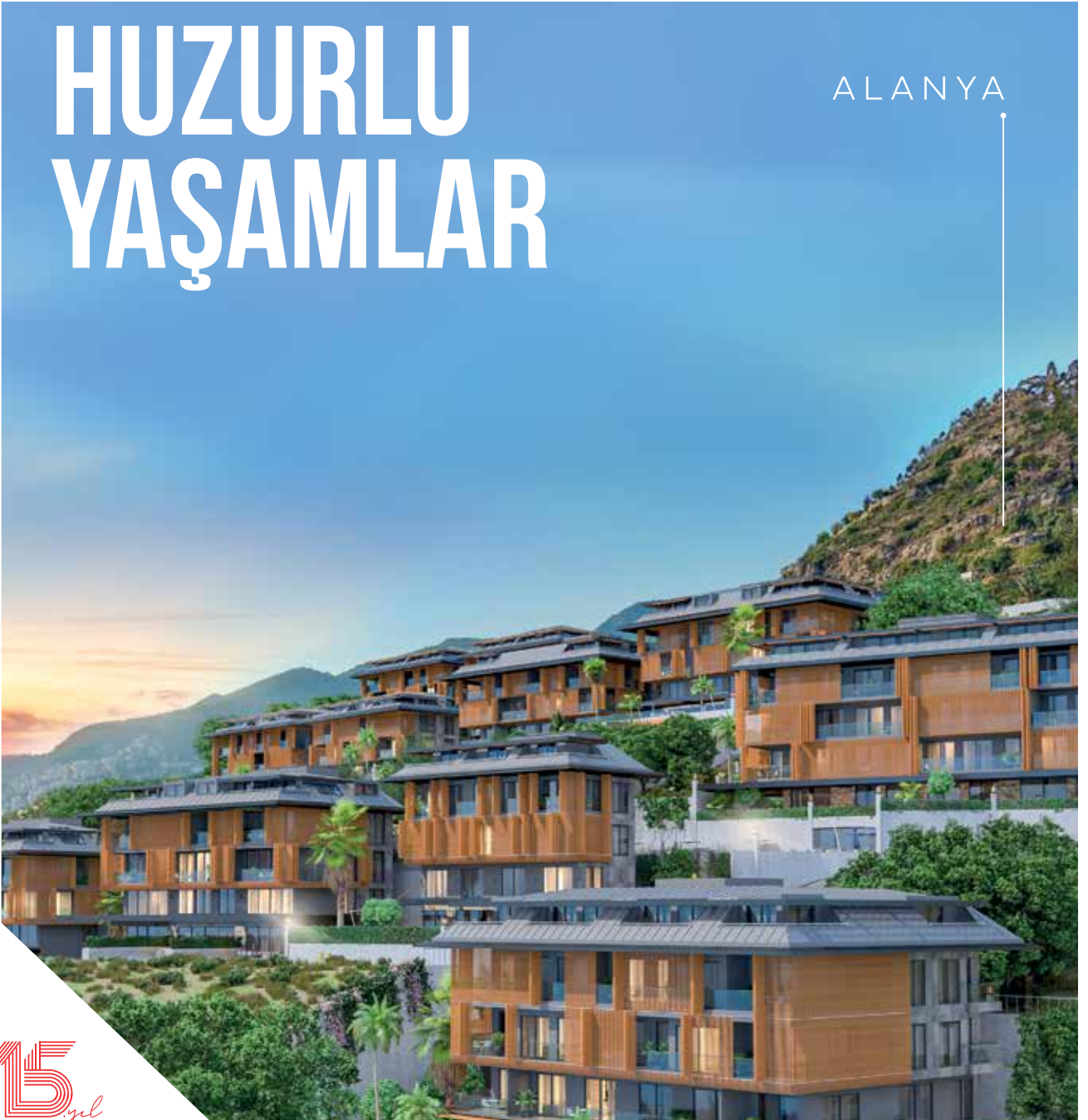
GÜÇLÜ YAPILAR

TSİ YAPI
CONSTRUCTION



HUZURLU YAŞAMLAR

ALANYA



15
yıl

**15. yılımızda,
MÜSİAD üyelerine özel,
Gemstone Projesi'nde
daire tesliminden sonra
15 ay vade ile ödeme imkanı.**

ALANYA'NIN MERKEZİNDE TABİATLA BÜTÜNLEŞEN GEMSTONE



CERÇEVE BU SAYIDA

MÜSİAD Adına Sahibi Genel Başkan
Mahmut ASMALI

Genel Başkan Yardımcısı
Osman ÇALIŞKAN

Kurumsal İlişkiler ve İletişim Komisyonu Başkanı
Tahir TULUK

Genel Yayın Yönetmeni
Mehmet Akif ALTAN

Yapım
MÜSİAD Kurumsal İlişkiler ve İletişim Birimi

Kreatif Direktör
Ahmet Emre KÜME

Editör
Emir Furkan GÜNDOĞDU

Yayın Ekibi
Rıdvan Kadir YEŞİL
Mustafa AYDIN
Ömer BEKTAŞ
Ömer Faruk ERGEL
Muhammet Emin VATANSEVER
Yusuf DİLBER

Reklam Rezervasyon
cerceve@musiad.org.tr

ARALIK 2024 / Yayın Türü
2 Aylık, Yerel, Süreli Yayın

Baskı / Cilt
İMAK OFSET BASIM YAYIN
www.imakofset.com.tr

MÜSİAD / Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği
Ataköy 7-8-9-10 Mah. E5 Yanyol Cad.
No.4 Çobançeşme, Bakırköy / İSTANBUL
T: +90 212 395 00 00 - 444 0 893 F: +90 212 395 00 01
www.musiad.org.tr

Copyright © Tüm Hakları Saklıdır.
Çerçeve Dergisinde yer alan yazıların tüm sorumluluğu yazarına aittir.
MÜSİAD sorumluluk kabul etmez. MÜSİAD'ın izni olmaksızın
alıntı yapılamaz ve logosu kullanılamaz.

Suriye'de Esed Rejimi
Son Buldu **20**

24 Trump'ın Yeniden Seçilmesinin
Dünya ve Türkiye Ekonomisine
Olası Yansımaları

Çerçeve'den Hayata Bak
Ali Bayramoğlu **32**
Ben bütün konferanslarda soruyorum.
“Türkiye'nin en büyük markası hangisidir?”

Kapak Konusu
40 TÜRKİYE YÜZYILINDA
Büyümeye Devam Ediyoruz

Türkiye'nin Küresel Ticarettteki Vizyonu:
Stratejik Ortaklıklar, Yeni Pazarlar ve **42**
Sürdürülebilir Kalkınma

Türkiye Ekonomisi **48**
2024'ü Başarıyla Geride Bırakıyor

62 KÜRESEL TİCARETİN KALBI
MÜSİAD EXPO'DA ATTII

Ticari Rota
İpek Yolu'nun Kalbinde **74**
Ticari Macera:
PAKİSTAN

86 Hafıza Mimarları: Geçmişten
Günümüze Müzecilik Anlayışımız

20



24



Yıl: 34
Sayı: 116

32



40



42



48



74



86



cercevedergisi.com



/baremyapi



“Türkiye artık yepyeni bir dönemin kapılarını aralıyor.”

Kıymetli Okurlarımız,

Çerçeve Dergimizin, 2024 yılındaki son sayısı sizleri selamlıyorum. Büyük bir geleneğin parçası olan Çerçeve, yayın hayatını sürdürmeye, ülkemizin gelecek vizyonuna ışık tutmaya, ekonomik gelişmelere dikkat çekmeye ve sektörel bilgiler vermeye devam ediyor. Çerçeve Dergisi, 2024 yılında çıkarmış olduğu sayılarla ekonomik gelişmeler ve sektörel faaliyetleri yenilikçi bakış açısıyla okuyucularına sunup; kapak konuları ve önemli röportajlarıyla nitelikli içerik üretimini sürdürmüştü. 2025 yılında da daha iyisini ortaya koyarak yolumuza devam etmeyi hedefliyoruz.

MÜSİAD olarak, Kasım-Aralık ayı içerisinde en büyük organizasyonumuz olan MÜSİAD EXPO'yu gerçekleştirdik. Bu yıl fuarımız, 'Küresel Ticaret Burada' mottosuyla düzenlendi ve 114 ülkeden binlerce ziyaretçiyi, 24 sektörden 350'den fazla katılımcıyı bünyesinde barındırdı. Bu başarı, Türkiye'nin ekonomik tam bağımsızlık yolculuğundaki kararlılığının bir nişanesidir. Küresel ticaretin merkezi olan büyük buluşma, 28. IBF Kongresi, Dünya Genel İdare Kurulu, G20 Zirvesi, Diplomatik İlişkiler Resepsiyonu, INVEST Zirvesi, Türkiye-İrak İş Forumu ve MoU Anlaşmaları imza töreni gibi etkinlikler ile ticari diplomasi şölenine dönüştü. 1 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefleyen MÜSİAD EXPO 2024, 650'den fazla yabancı alım heyeti ile Türk sanayici ve girişimcisi MÜSİAD çatısı altında buluştu. Aynı zamanda bürokrasinin önemli isimlerini, Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ı, Cumhurbaşkanlığı Yardımcımız Cevdet Yılmaz'ı ve TBMM Başkanımız Prof. Dr. Numan Kurtulmuş'u ağırladık. Değerli Bakanlarımız çeşitli programlarımızda bizimle beraber oldu. Bu vesileyle Cumhurbaşkanımıza teşekkürleri ve destekleri için bir kez daha şükranlarımızı sunuyorum. Devletimizin en üst kademesine değin MÜSİAD EXPO Fuarımıza gösterdiği önem, Türkiye için doğru işler yaptığımızı da ortaya koyuyor.

Fuarımızın bir başka niteliği ise 20'nci kez düzenlediğimiz MÜSİAD EXPO Ticaret Fuarımızın "Medine Pazarı" anlayışının değişmemiş olmasıdır. MÜSİAD olarak, ahlaklı ve güvenli ticareti her programımızda ortaya koyuyoruz. MÜSİAD EXPO tüm bu işlerin başat markası olarak zirvede durmaya devam ediyor. Günümüzde, MÜSİAD EXPO Fuarı ile ulaşamadığımız tek bir nokta bile kalmadı dünyada. MÜSİAD kurulduğu günden bu yana, 35 yılda, dünyanın dört bir yanına kök saldı; şube ve temsilcilikleriyle olsun, üyeleriyle olsun, geliştirdiği iş birlikleriyle ve yaptığı uluslararası etkinliklerle olsun dünyanın dört bir yanında "Medine Pazarı" anlayışını yaygınlaştırmaya büyük bir çaba gösterdi. Hamdolsun, bugün MÜSİAD



EXPO büyük bir marka olarak yoluna devam ediyor. Nice fuarlarımızda inşallah ülke ekonomimize katkı sağlamaya; firmalarımızı ihracat kanalıyla buluşturmaya devam edeceğiz.

Türkiye artık yepyeni bir dönemin kapılarını aralıyor. Savunma sanayiinden diplomasiye kadar tüm alanlarda daha etkin bir Türkiye görüyoruz. 2025, Türkiye'nin ihtiyaç duyduğu yapısal reformların hayata geçirileceği bir yıl olacak. Eğitimden teknolojiye, ekonomiden ticarete tüm alanlarda köklü dönüşümlerle ülkemizi küresel rekabette daha yukarıya taşıyacağız. Bu reformları gerçekleştirmek için, tarihimizden aldığımız güçle, milletimize olan inancımızla çalışmaya ve üretmeye devam edeceğiz. Bu kutlu yürüyüşte hepimize düşen önemli görevler var. Bizler, iş dünyası olarak; üretimden yatırıma, ticaretten ihracata kadar her alanda sorumluluğumuzu yerine getirmek zorundayız. Bugün yakaladığımız ivmeyi, geleceğe taşımak için daha çok çalışmalı, daha çok üretmeliyiz. Bu, bizlerin tarihi sorumluluğu olduğu kadar aynı zamanda gelecek nesillerin bizden beklentisidir. Aynı zamanda bu yıl ortaya koyduğumuz **Tüketim Ekonomisinden Kanaat Ekonomisine ve Türkiye'nin Göç Raporu: Bütünleşik Bir Göç Politikasının Yol Haritası Raporu** ülkemizin önemli konularını kamuoyuyla paylaştı. Bu raporlarımızda da derneğimizin web sitesinden rahatça erişebilirsiniz.

Bu duygu ve düşüncelerle, dergimizin 116'ncı sayısının hayırlara vesile olmasını temenni ediyor, 2025 yılında ülkemizin yeni atılımlarına şahit olmayı Yüce Allah'tan niyaz ediyorum. Kalın sağlıcakla.

Mahmut ASMALI
MÜSİAD Genel Başkanı



Doğu Karadeniz'in 11 Aylık İhracatı 1,5 Milyar Doları Geçti

Trabzon, Rize, Artvin ve Gümüşhane'den 2024'ün Ocak-Kasım döneminde gerçekleştirilen ihracat 1 milyar 554 milyon 612 bin 362 dolara çıktı.

Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Hamdi Gürdoğan, bölgeden yapılan ihracatın 11 ayda yüzde 24 oranında artış gösterdiğini açıkladı.

Gürdoğan, bu dönemde en yüksek ihracat yapan sektörlerin sırasıyla 723 milyon 415 bin 736 dolar ile fındık, 238 milyon 615 bin 817 dolar ile su ürünleri ve hayvancılık mamulleri, 179 milyon 375 bin 999 dolar ile maden ve metaller, 162 milyon 404 bin 103 dolar ile yaş meyve ve sebze ve 37 milyon 861 bin 778 dolar ile kimyevi maddeler ve mamulleri olduğunu belirtti. Ayrıca, bu süreçte bölgeden 146 ülkeye ihracat yapıldığına dikkat çekti.

İhracat yapılan ilk 5 ülkenin sırasıyla Rusya Federasyonu, İtalya, Almanya, Gürcistan ve Çin olduğunu ifade eden Gürdoğan, İtalya'ya yapılan ihracatın yüzde 66, Almanya'ya yüzde 25, Gürcistan'a yüzde 12, Çin'e ise yüzde 35 oranında arttığını belirtti. Ancak, Rusya'ya yapılan ihracatın yüzde 6 oranında düşüş gösterdiğini aktardı. Ayrıca, Beyaz Rusya, Güney Kore, Japonya, Birleşik Arap Emirlikleri ve Yunanistan gibi ülkelere yapılan ihracatın yüzde 100'ün üzerinde artış gösterdiğini ve bu yıl, Burundi, Filistin, Slovenya, Venezuela, Nijer, Bahreyn gibi 19 yeni ülkeye de ihracat yapıldığını vurguladı.

Türkiye'deki İşletmelerin Yüzde 17,5'i Yapay Zekâ Kullanıyor

Geçen yıl itibarıyla Türkiye'deki işletmelerin yüzde 17,5'i yapay zekâ teknolojisini kullanırken, en yoğun kullanıldığı alanlar arasında yüzde 53 ile müşteri ilişkileri ve pazarlama öne çıktı.

Yapay Zeka Politikaları Derneği (AIPA) ve Kuantum Araştırma, Türkiye genelindeki 12 ilde, toplamda 1225 işletme ile görüşerek "Gelecek Araştırması: İşletmelerde Yapay Zeka Algısı-3" başlıklı bir rapor hazırladı.

Rapora göre, görüşülen işletmelerin yüzde 40,1'i İstanbul'dan, yüzde 14,7'si Ankara'dan, yüzde 12,3'ü ise İzmir'den seçildi. Diğer iller arasında Bursa, Adana, Kocaeli, Gaziantep, Kayseri, Trabzon, Malatya, Samsun ve Erzurum yer aldı. Araştırma, 2023 itibarıyla işletmelerin yüzde 17,5'inin yapay zekâdan faydalandığını gösterdi. Bu oran, 2021'de yüzde 14,5 ve 2022'de ise yüzde 15,2 seviyelerindeydi.

Yapay zekânın en çok kullanıldığı alanlar arasında müşteri odaklı sektörler ön plana çıktı. Pazarlama (yüzde 27,7) ve müşteri ilişkileri ile analitik (yüzde 25,3) toplamda yüzde 53 oranında bir payla, işletmelerin yapay zekâdan en fazla yararlandığı alanlar oldu. Ayrıca yönetim, finans, üretim ve AR-GE gibi alanlar da dikkat çekici bir şekilde yapay zekâ kullanımına ev sahipliği yaptı. Firmaların yüzde 82,5'i yapay zekânın kullanım alanlarının arttığını belirtirken, sadece yüzde 5,2'si kullanımın azaldığını ifade etti. 2023'te, yapay zekâyı kullanmaya başlayan işletmelerin oranı ise yüzde 12,3 oldu.

Dezenflasyon Sürecinin Önümüzdeki Aylarda da Devam Etmesini Bekliyoruz

Cumhurbaşkanı Yardımcısı Yılmaz, “Tek haneli rakamlara yeniden ulaşınca ya kadar enflasyonla mücadelemizi çok boyutlu, koordineli ve kararlı bir şekilde sürdüreceğiz.” dedi.

Cumhurbaşkanı Yardımcısı Yılmaz, sosyal medya hesabından yaptığı açıklamada, Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından açıklanan kasım ayı enflasyon verilerini değerlendirdi.

Yılmaz, ekonomi programına duyulan güvenin etkisiyle dezenflasyon sürecinin devam ettiğini vurgulayarak, tüketici fiyatlarının kasımda yüzde 2,24 oranında arttığını, yıllık enflasyonun ise ekime kıyasla 1,5 puan azalarak yüzde 47,09 seviyesine gerilediğini belirtti.

“2024 yılı mayıs ayından bu yana yıllık enflasyonda 28,4 puanlık bir düşüş sağlanmıştır.” diyen Yılmaz, hizmet enflasyonunda ekim ayında başlayan yavaşlamanın kasımda da sürdüğünü ifade etti. Kira fiyatlarındaki artış hızının azaldığını ve aylık kira enflasyonunun gerilediğini aktaran Yılmaz, bu eğilimin devam ederek hizmet grubu enflasyonuna olumlu yansyacağını öngördüklerini dile getirdi. İşlenmemiş gıda fiyatlarının geçici arz koşulları nedeniyle yüksek seviyelerde kalmaya devam ettiğini belirten Yılmaz, gıda dışı tüketici enflasyonunda ise daha olumlu bir tablo gözlemlendiğini sözlerine ekledi:

“Kasım ayında enflasyonun ana eğiliminde düşüş devam etmiş, B ve C endekslerindeki aylık artışlar 1,5 seviyelerinde gerçekleşirken, yıllık enflasyon sırasıyla 45,68 ve 47,13 seviyesine gerilemiştir. Yurt içi üretici fiyatlarındaki ılımlı seyir, tüketici fiyatları üzerindeki maliyet yönlü baskının giderek hafiflediğini göstermektedir. Firmaların fiyatlama davranışlarında görülen iyileşme tüketici enflasyonuna olumlu yansımaktadır. Uygulanan dezenflasyonist politikalara duyulan güvenin artması, enflasyondaki düşüşle birlikte enflasyon beklentilerinin de iyileşmesine katkı sağlamaktadır. Toplumsal refahı ilerletmek, ekonomide öngörülebilirliği artırmak, kaynakların daha adil ve etkin dağılımını gerçekleştirmek için ekonomi programımızı kararlılıkla uyguluyoruz. Dezenflasyon sürecinin önümüzdeki aylarda da devam etmesini bekliyoruz. Tek haneli rakamlara yeniden ulaşınca ya kadar enflasyonla mücadelemizi çok boyutlu, koordineli ve kararlı bir şekilde sürdüreceğiz.”



Rusya Merkez Bankası: Ekonomide Soğuma Belirtisi Yok

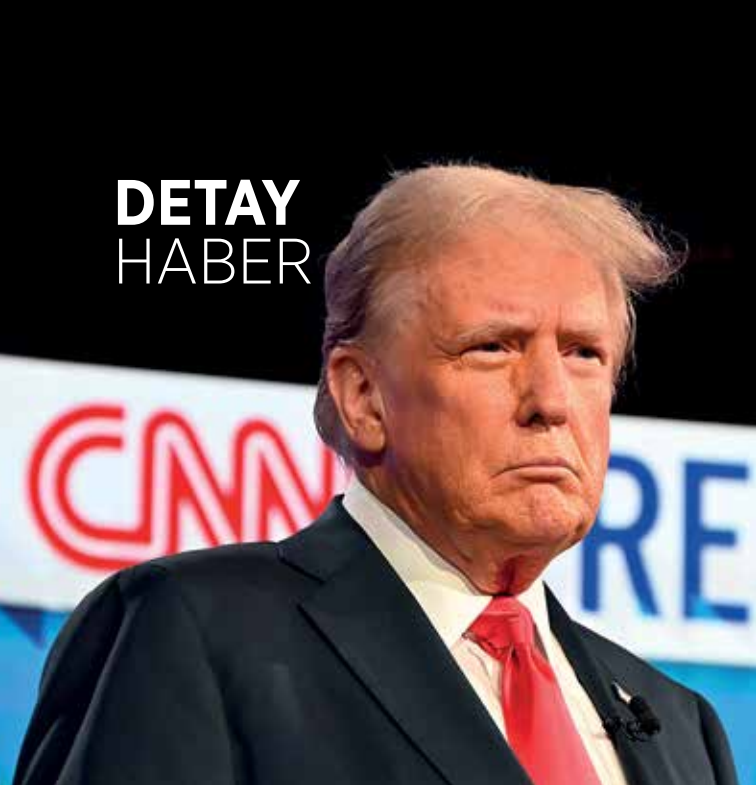
Rusya Merkez Bankası Başkan Yardımcısı Aleksey Zabotkin, yıl sonu enflasyonu oranının yüzde 8,5’in üzerinde gerçekleşebileceğini belirterek, “Rus ekonomisinde kayda değer bir soğuma şimdilik yok, dördüncü çeyrekte de büyüme korunuyor.” dedi.

Zabotkin, Moskova’da basına yaptığı açıklamalarda Rus ekonomisinin durumu ve enflasyon beklentileri hakkında bilgi verdi.

Rusya Merkez Bankası’nın yıl sonu için öngördüğü yüzde 8 ila 8,5 aralığındaki enflasyon oranını hatırlatan Zabotkin, “Enflasyon oranı büyük olasılıkla bu aralığın üst sınırına yakın veya biraz üzerinde gerçekleşecek.” dedi.

Enflasyonun düşüş eğilimine henüz girmediyini vurgulayan Zabotkin, “Rus ekonomisinde belirgin bir soğuma gözlemlenmiyor. Dördüncü çeyrekte de büyüme devam ediyor, ancak bu büyüme yılın ilk üç çeyreğine kıyasla daha ılımlı bir seyir izliyor.” ifadelerini kullandı.

Rusya Merkez Bankası, 25 Ekim’de politika faizini 200 baz puan artırarak yüzde 21 ile rekor seviyeye çıkarmıştı. Uzmanlar, bankanın 20 Aralık’taki toplantısında faiz oranlarını yeniden artırma ihtimalinin yüksek olduğunu değerlendiriyor.



ABD Başkanlık Seçimini Donald Trump Kazandı

ABD'nin 47. Başkanı seçilen Cumhuriyetçi Donald Trump, ocak ayında yemin ederek Beyaz Saray'daki görevine başlayacak.

Bu durumun, Trump'ın "öngörülemezliği" nedeniyle ortaya çıktığı ifade edildi ve Londra'daki dışişleri bakanlıklarının bu olasılık için şimdiden hazırlık yapmaya başladığına dikkat çekildi. Ancak, bu hazırlıkların sınırlı olabileceği ve İngiltere Başbakanı Keir Starmer ile Trump'ın karakterlerinin uyumsuz olduğu vurgulandı.

The Independent gazetesi, Trump'ın seçim sonuçlarını kutlayan ve kritik eyaletlerde zafer kazanarak beyaz sarayda ikinci dönemini garantileyen bir açıklama yaptığını bildirdi. Trump'ın, seçim günü sandıklar kapandıktan sonra 3 önemli eyalet kazandığı ve Kamala Harris'i mağlup ettiği belirtilen haberde, Trump'ın ikinci döneminin artık kesinleştiği ifade edildi.

Fransa

Fransız Le Monde gazetesi, Trump'ın resmi sonuçları beklemeden zaferini ilan ettiğini belirterek, ABD'nin 47. Başkanı seçilmesinin ülkede "sağa dönüşün" büyüklüğü açısından "beklenmedik bir gelişme" olduğunu vurguladı. Bu dönüşümün ABD'nin "geleneksel müttefikleri" için "endişe verici" olduğu ifade edildi. Haberde, Trump'ın zaferinin özellikle demokrat kanatta büyük bir yıkıma yol açtığına dikkat çekildi.

Fransız BFMTV kanalı ise, ABD seçim sonuçlarının Elysee Sarayı'nda nasıl takip edildiğine ve Fransız yönetiminin Trump'ın seçilmesine verdikleri tepkilere dair bir haber yaptı. 2017-2020 yılları arasında iş birliği yapan Trump ve Macron arasındaki ilişkilerin son yıllarda kötüleştiğini belirten haberde, ABD seçimlerinin Elysee tarafından büyük dikkatle izlendiği, Macron'un Trump'ı tebrik eden ilk liderlerden biri olduğu ifade edildi. Ayrıca, Trump ve Macron arasındaki siyasi gerginliklerin temelinde dış ticaret vergileri bulunduğu, Macron'un ABD'yi ticaret kurallarına uymamakla suçladığı ve Avrupa ülkelerini daha az naif olmaya çağırdığı hatırlatıldı. Trump'ın ise Avrupa ile ticaret konusunda gümrük vergilerini artırma sözü verdiği ve iki lider arasındaki ilişkinin özellikle 2021 Kongre baskınının ardından gerildiği belirtildi.

ABD'deki başkanlık seçimlerinde Cumhuriyetçi aday Donald Trump'ın zaferi, Avrupa basınında da geniş bir şekilde yer buldu. Seçimin, sadece ABD için değil, aynı zamanda Avrupa için de yeni bir dönemin başlangıcı olduğu vurgulandı.

Alman Welt gazetesi, "Proje 2025 - Dünya için yeni bir dönem başlıyor" başlığıyla yayımladığı haberde, Donald Trump'ın seçim kampanyasında ekonomi ve göç konularına odaklandığını belirtti. Gazete, Trump'ın büyük vaatlerinin arkasında somut adımların atılmaya başlandığını vurgularken, "Onun politikaları sadece ABD'nin siyasi yapısını önemli ölçüde değiştirmekle kalmayacak," şeklinde bir değerlendirmede bulundu.

Almanya'nın önde gelen gazetelerinden Zeit, "ABD başkanlık seçimlerini Donald Trump kazandı" başlıklı haberinde, "Donald Trump, ABD için bir 'altın çağ' vaadinde bulunuyor. Ayrıca, seçimdeki üçüncü büyük hareketli eyalet olan Pensilvanya'yı da kazandı. Kamala Harris'in seçim partisi iptal edildi," ifadelerine yer verdi.

Frankfurter Allgemeine gazetesi, "Donald Trump başkanlık seçimlerini kazandı" başlığını kullanarak, "CNN, Donald Trump'ı seçimin kazananı olarak ilan etti. Cumhuriyetçi aday Wisconsin eyaletinde de galip geldi. Bu, Trump'ın en az 276 seçmenle başkanlık seçimini kazandığı anlamına geliyor. AP haber ajansı gibi diğer Amerikan medya kuruluşları da Trump'ı zafer ilan etti," şeklinde bir değerlendirme yaptı.

İngiltere

İngiliz BBC yayın kuruluşu, Donald Trump'ın Florida'da destekçilerine yaptığı coşkulu konuşmada, ABD seçimlerinde zaferini duyurduğunu aktardı. BBC, haberinde seçim sonuçlarının İngiltere hükümeti için "daha karmaşık bir durumu" işaret ettiğini belirtti.

“ YAŞAM ALANINDAN SANAYİYE 26 YILDIR ÜRETMEYE DEVAM EDİYORUZ ”

1998 yılından bu yana sanayi projelerinden, prestijli yaşam alanlarına kadar her alanda kalite, güven ve tecrübeyi ön planda tutarak çalışıyoruz. 26 yıllık birikimimizle, sağlam yapılar ve kalıcı değerler üretmeye devam ediyoruz. Geçmişten aldığımız güçle, yepyeni projelerimizle ülkemizin ekonomisine ve geleceğine değer katmaya hazırız.



TİCARETHANE DUDULLU

**YENİ
PROJEMİZ**



İnşaatımız ve Satışımız Devam Ediyor

TİCARETHANE HADIMKÖY



İnşaatımız ve Satışımız Devam Ediyor

TİCARETHANE BAŞAKŞEHİR



İnşaatımız ve Satışımız Devam Ediyor

TİCARETHANE METKAP

**2025
TESLİM**



İnşaatımız ve Satışımız Devam Ediyor

BIG COUNTRY

**2025
TESLİM**



İnşaatımız ve Satışımız Devam Ediyor

LİMONLU BAHÇE KONAKLARI

**2025
TESLİM**



444 25 14
akcyapi.com.tr

AKYAPI



Bakan Kacır: Güçlü altyapımız ve vasıflı işgücümüzle, çeşitliliği kucaklayan yapay zekâ iş birlikleri için istekliyiz

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, yapay zekâ teknolojilerinin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılmasında etik standartlar, şeffaflık ve hesap verebilirliğin ön planda tutulacağı küresel bir çerçevenin oluşturulmasına güçlü bir şekilde odaklandıklarını ifade etti.

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, geleceğin teknolojilerinin artık uzak hedefler olmadığını belirterek, teknolojinin hayatın her alanında dönüşüm sağladığını vurguladı. Yapay zekânın bu devrimin öncüsü olduğunu hem inovasyon hem de yıkım için itici bir güç görevi gördüğünü ifade etti.

Kacır, yapay zekânın kuruluşlara daha akıllı kararlar alma, tedarik zincirlerini optimize etme ve kişiselleştirilmiş müşteri deneyimleri sunma imkânı sunduğunu söyledi. Ayrıca, hükümetlerin de yapay zekânın potansiyelini giderek daha fazla kabul ettiğini, ancak bunun beraberinde sorumluluklar getirdiğini belirtti.

Bakan Kacır, yapay zekânın hızlı ilerleyişini göz ardı etmenin gerçekçi olmadığını vurgulayarak, toplumu dönüşüme hazırlamak için inovasyon ekosistemlerini teşvik etmenin önemini belirtti. Türkiye'nin gençlerini geleceğin teknolojik gelişmelerine hazırlamak için gerekli bilgi ve becerilerle donatmayı amaçladıklarını söyledi.

TİM Başkanı Gültepe: İhracatımızı 120 Ülkede Artırmayı Başardık

TİM Başkanı Gültepe, “43 ülkede yüzde 50’nin, 96 ülkede yüzde 10’un üzerinde ihracat artışı kaydettik. Genel tabloda ise 120 ülkeye ihracatımızı artırdık.” dedi.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, Türkiye'nin kasım ayında 22,3 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdiğini belirterek, “İhracatımızı 120 ülkeye artırmayı başardık. 43 ülkede ihracat artışı yüzde 50’yi, 96 ülkede ise yüzde 10’u geçti.” dedi.

Gültepe, Ticaret Bakanı Ömer Bolat’ın kasım ayı dış ticaret verilerini açıkladığı toplantıda konuştu. Türkiye ekonomisinin üçüncü çeyrekte yüzde 2,1 büyüdüğünü ve net ihracatın büyümeye 2,2 puan katkı sağladığını dile getirdi. İhracatın Türkiye'nin ekonomisindeki rolünün kritik olduğunu vurgulayan Gültepe, bu dinamizmin devam edeceğini belirtti.

Kasım ayında hedefin gerisinde kaldığını ifade eden Gültepe, “Kasım’da 22,3 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdik, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 3,1 düşüş yaşandı. Yılın ilk 11 ayında toplam ihracatımız 238,5 milyar dolara ulaşırken, hizmet ihracatımız 9 aylık dönemde yüzde 7,4 artışla 86,4 milyar dolara yükseldi.” dedi.

Hizmet ihracatının alt sektörlerinde seyahat, yolcu taşımacılığı ve navlun ilk sırada yer aldı. Ekim ve kasım aylarında toplam 20,5 milyar dolarlık hizmet ihracatı yapıldığını aktaran Gültepe, 11 ay sonunda hizmet ihracatının 107 milyar doları geçeceğini belirtti.

Mal ihracatında ise otomotiv, kimya, hazır giyim, elektrik-elektronik ve çelik sektörleri öne çıktı. Zeytin ve zeytinyağı, fındık mamulleri, savunma ve havacılık, su ürünleri, hayvansal mamuller ve tütün sektörleri ihracatını en fazla artıran alanlar arasında yer aldı.

Gültepe, kasım ayında 17 sektörün ihracatını artırdığını, 9 sektörde ise düşüş yaşandığını ifade etti. Mücevherat sektörünün yüzde 46’lık düşüşle en fazla gerileyen sektör olduğunu belirterek, gemi, yat, kimya, yas meyve-sebze ve hububat gibi sektörlerde de daralma yaşandığını aktardı.

Fransa'daki Siyasi Kriz Avrupa Finans Piyasalarında Endişe Oluşturuyor

Fransa'daki derinleşen siyasi kriz, yüksek bütçe açığıyla birleşerek mali piyasaları tedirgin ediyor ve ülkenin risk primi artırıyor.

Fransa'da sosyal güvenlik bütçesinin görüşüldüğü oturumda Başbakan Michel Barnier, bütçe tasarısının meclisten oylanmadan geçmesini sağlayan Anayasa'nın 49. maddesini devreye soktu.

Bu durum, muhalefetin tepkisini çekti. Solcu Yeni Halk Cephesi (NFP) ve aşırı sağcı Rassemblement National (RN), hükümete karşı gensoru önergesi sunacaklarını açıkladı. Eğer her iki ittifak destek verirse, merkez sağ hükümetin düşmesi bekleniyor. Hükümetin sunduğu 2025 bütçe tasarısında 40 milyar avro tasarruf ve 20 milyar avro vergi artışı planlanıyordu. Barnier'in hükümetinin düşmesi, Fransa'da 1962'den sonra güvensizlik önergesiyle hükümetin düşmesi anlamına gelecek.

Yatırımcılar endişeli

Fransa'daki derinleşen siyasi kriz ve kamu maliyesindeki belirsizlikler, yatırımcıları Fransız varlıklarından uzaklaştırıyor. Paris'teki gerginlik, finansal piyasalarda etkisini artırarak, Fransız devlet tahvillerinin risk primi ile Yunan tahvilleri arasındaki farkı neredeyse aynı seviyeye getirdi. Fransa'nın mali durumu, 2024 sonu borç azaltma planlarının başarısız olacağına dair artan endişelerle yatırımcıları tedirgin etti.

Siyasi belirsizlik, Fransız devlet tahvillerine olan talebi azaltırken, tahvil getirileri yükseldi ve finansman maliyetleri arttı. 10 yıllık Fransız tahvillerinin getirisi, daha güvenli kabul edilen Alman tahvilleriyle arasındaki farkın 0,9 puan artmasına yol açtı; bu, 2012'deki avro krizinden bu yana görülen en yüksek fark.

Bazı büyük Fransız şirketleri, hükümetten daha düşük borçlanma maliyetlerine sahipken, Fransa'nın zayıf hükümet yapısı, şirket tahvillerinin daha düşük risk taşımasını sağlıyor. Bunun sonucunda, Fransa'nın devlet tahvillerinin getirileri bazen Yunan tahvillerini geride bırakıyor. Öte yandan, Güney Avrupa ülkeleri Portekiz, İtalya, İspanya ve Yunanistan, borçlarını azaltarak tahvil piyasasında daha düşük maliyetlerle borçlanabiliyor.



Van'da İŞKUR Hibe Desteğiyle 95 Engelli Kendi İşini Kurdu

Türkiye İş Kurumu (İŞKUR) engellilere yönelik hibe desteği programı çerçevesinde, Van'da 95 engelliye toplamda 4 milyon 383 bin lira hibe desteği verilerek kendi işlerini kurmaları sağlandı.

Topluma kazandırılmaları ve ekonomik bağımsızlıklarını kazanmaları amacıyla iş gücü kaybı en az yüzde 40 olan bireylere yönelik "Engelli Kendi İşini Kurma Hibe Desteği" programı, engellilerin üretime katılmalarına ve kendi işlerini kurarak ekonomiye katkı sağlamalarına imkân tanıyor.

Van'da 2020'den bu yana uygulanan program kapsamında projeleri kabul edilen 95 engelliye, toplamda 4 milyon 383 bin lira hibe desteği verildi.

"Engellilere Üretim Yolunda Destek Oluyoruz"

İŞKUR İl Müdürü Selma Biçek, program sayesinde engelli bireylerin hem üretimin bir parçası haline geldiklerini hem de kendi geçimlerini sağlama fırsatı bulduklarını belirtti. Biçek, şu değerlendirmelerde bulundu:

"Engelli kardeşlerimizi desteklemek için projelerimize devam ediyoruz. Bugün hibe desteğiyle işini kuran Metin Kanber kardeşimizi ziyaret ettik. Hayvan yetiştiriciliği yaparak ailesine katkıda bulunuyor ve kızının eğitim masraflarını karşılıyor. Şimdiye kadar 95 engelli vatandaşımız bu destekten faydalandı ve 4 milyon 383 bin lira hibe sağladık. Onların başarılarını görmek bizi mutlu ediyor. Verdiğimiz desteklerle engelleri aşmayı ve ülkemizi daha güçlü bir hale getirmeyi hedefliyoruz. Tüm engelli vatandaşlarımızın gününü kutluyor, engelsiz bir yaşam diliyorum."

Bayraktar TB3, TCG Anadolu'ya Başarılı İniş ve Kalkış Yaptı

Bayraktar TB3 SİHA, dün Çanakkale açıklarında bulunan TCG Anadolu gemisine, destek ekipmanı kullanmadan iki kez daha başarıyla iniş ve kalkış yaptı.

Baykar'dan yapılan açıklamaya göre, dünya havacılık tarihinde bir ilke imza atarak, kısa pistli gemiye iniş-kalkış yapabilen Bayraktar TB3 SİHA, gemi testlerine başarıyla devam ediyor.

Son olarak, Çanakkale açıklarında seyreden TCG Anadolu gemisinde gerçekleştirdiği ikinci uçuş testinde, iniş destek ekipmanı kullanmadan iki kez başarılı bir şekilde iniş ve kalkış yaptı. Ayrıca, milli SİHA, yaklaşık 20 bin feet irtifada gerçekleştirdiği test uçuşunu da başarıyla tamamladı.

Keşan'da gerçekleştirilen rampa testlerinin ardından, Bayraktar TB3, açık denizdeki yaklaşma testlerine devam etti ve bunları da başarıyla tamamladı. 19 Kasım'da, TCG Anadolu'nun 12 derece eğimli kısa pistinden hiçbir iniş destek ekipmanı kullanmadan başarıyla havalanan Bayraktar TB3, Ege ve Akdeniz'in buluşma noktasında 46 dakikalık tarihi bir test uçuşu gerçekleştirdi. Aynı pistte, destek ekipmanı kullanmadan başarılı bir iniş yaptı.

Toplam uçuş 828 saati geçti

Bayraktar TB3 SİHA, 25 Haziran'da Edirne'nin Keşan ilçesindeki Baykar Uçuş Eğitim ve Test Merkezi'nde gerçekleştirilen Yüksek İrtifa Sistem Performans Testi'ni başarıyla tamamladı. Test sırasında, 36 bin 310 feet irtifaya ulaşarak önemli bir başarıya imza atan Bayraktar TB3, TEI tarafından yerli olarak geliştirilen PD-170 motoru ile havalandı. Bu başarı, milli SİHA'nın kritik bir eşiği daha geçmesini sağladı.

Türk havacılık tarihinde en yüksek irtifa rekoru ise 45 bin 118 feet ile Baykar tarafından tamamen milli ve özgün olarak geliştirilen Bayraktar AKINCI TİHA'ya ait. Bugüne kadar gerçekleştirilen tüm test uçuşlarında toplamda 828 saat 57 dakika havada kalan Bayraktar TB3 SİHA, 20 Aralık 2023'teki uzun süreli uçuş testinde de büyük bir başarı gösterdi. Yere inmeden tam 32 saat havada kalan milli SİHA, bu süre zarfında 5 bin 700 kilometre mesafe kat etti. Bu etkileyici performans, Bayraktar TB3'ün yüksek dayanıklılığını ve mükemmel uçuş kabiliyetlerini bir kez daha gözler önüne serdi.

Milli SİHA, milli kamera

Bayraktar TB3 SİHA, 26 Mart tarihinde ASELSAN tarafından milli olarak geliştirilen ASEFLIR-500 sistemiyle ilk kez uçtu. Bu testte, dünyadaki rakiplerine kıyasla en yüksek performansa sahip olan ASEFLIR-500 Elektro-Optik Keşif, Gözetleme ve Hedefleme Sistemi'nin entegrasyonu başarıyla tamamlandı.

Bayraktar TB3, katlanabilir kanat yapısının yanı sıra sunacağı üstün yeteneklerle de sınıfındaki en güçlü insansız hava aracı olma yolunda ilerliyor. Milli SİHA, görüş hattı ötesi iletişim kapasitesine sahip olacak ve bu sayede çok uzak mesafelerden kontrol edilebilecek. Keşif, gözetleme, istihbarat toplama ve taşıdığı akıllı mühimmatlarla taarruz görevlerini başarıyla yerine getirecek olan Bayraktar TB3, deniz aşırı hedeflere karşı operasyonel kabiliyetiyle Türkiye'nin caydırıcı gücüne önemli bir katkı sağlayacak.

- PROJE YÖNETİMİ
- İNŞAAT YÖNETİMİ
- TASARIM DANIŞMANLIK

- KONUT - TİCARİ - OTEL
- SAĞLIK - MEDİKAL
- ENDÜSTRİYEL
- EĞİTİM BİNALARI
- KAMU BİNALARI
- ÇEVRE VE ALTYAPI
- ULAŞIM VE ENERJİ
- TARİHİ YAPILAR

10 MİLYON M² ÜZERİ
TOPLAM İNŞAAT ALANI

500'Ü AŞKIN TEKNİK KADRO

TECRÜBEYE YATIRIM

TÜRKİYE OFİS
İSTANBUL

DİĞER OFİSLER
ANKARA MARAS - GAZİANTEP
KONYA ANTALYA
DUZCE SAKARYA

SUUDİ ARABİSTAN
OFİSİ
RİYAD

ALMANYA OFİSİ
FRANKFURT

İNGİLTERE OFİSİ
LONDRA

www.optimalpmo.com

MÜSİAD Sanayi ve Teknoloji Zirvesi (Must'24) Gerçekleşti

MÜSİAD tarafından düzenlenen MÜSİAD Sanayi ve Teknoloji Zirvesi, T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır'ın da katılımlarıyla MÜSİAD Genel Merkezinde gerçekleşti.

Sanayi ve teknolojinin önemli parçalarını bir araya getiren MUST'24 alanında uzman konuşmacılarıyla sanayinin yeni teknolojilerle ortaklığını ve yeni hamlelerini değerlendirdi. "Sanayi için hamle yap" sloganıyla gerçekleşen zirvede, MÜSİAD Sanayi Üretimi ve Politikaları Komisyonu Başkanı Abdullah Eriş, MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı ve T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır'ın açılış konuşmalarını gerçekleştirdi.

Bakan Kacır, zirvede yaptığı konuşmasında Türkiye'nin sanayisi, üretim, kalkınma ve istihdamına sağladığı değerler kadar, geliştirdiği projelerle teknoloji altyapısına da önemli katkılarda bulunan MÜSİAD'ın organize ettiği zirvenin son derece kıymetli olduğunu dile getirdi. Bakan Kacır, zirvenin bu yılki temasının "Sanayi için Hamle Yap" olmasının MÜSİAD'ın Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile aynı düşüncede ve vizyonda olduğunu gösterdiğini söyledi.

Bakan Kacır, 2000'li yıllara girerken Türkiye'nin üretiminin sınırlı, iş gücünün kısıtlı ve potansiyelinin baskı altında olduğunu belirtti. Cumhuriyetin ilk yıllarında kısıtlı kaynaklarla sanayi temelleri atılmasına rağmen, sonraki dönemlerde sanayi yatırımlarındaki verimsizlikler ve stratejik yatırımların yavaşlaması kalkınma çabalarını olumsuz etkiledi. Türk özel sektörü, üretim süreçlerini öğrense de rekabetçi üretim gücünü kazanmakta zorlandı. Yaşanan istikrarsızlık, yatırımların sürekliliğini engelledi ve bu durum 'montaj sanayi'nin yalnızca sınırlı bir alanda gelişmesine yol açtı.

"Üretim gücümüzü birleştirmeliyiz"

MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı, zirvenin açılışında, Türk sanayisinin gelişimi için ortak çaba gerektiğini vurguladı. TUSAŞ'a yapılan terör saldırısını kınayarak, bu tür girişimlerin savunma sanayisindeki çalışma azmini artıracığına inandığını belirtti.

Asmalı, sanayi üretiminde sürdürülebilir büyümenin, Türkiye'nin kalkınması için üretim gücü ve kapasitesinin artırılmasının önemine dikkat çekti.

Orta Vadeli Program'da (OVP) belirlenen hedeflerin, imalat sanayinin Gayri Safi Yurt İçi Hasıla içindeki payını artırarak Türkiye'yi dünyanın önde gelen sanayi ülkeleri arasına taşıyacağını kaydeden Asmalı, bu hedeflere ulaşmak için yapısal sorunların çözülmesi, sanayi sektörünün rekabet gücünün artırılması ve nitelikli iş gücü eksikliğinin hızla giderilmesi gerektiğini söyledi. Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınmasının, yenilikçi bir ekonomi altyapısı ve küresel rekabet gücünün kazanılmasıyla mümkün olacağını belirterek, teknolojiyle büyüyen bir sanayi anlayışının hepimizin ortak ideali olması gerektiğini ifade etti.

MUST'24 Müzakere ve Pencere Oturumlarıyla Devam Etti

MÜSİAD Sanayi ve Teknoloji Zirvesi MUST'24, çeşitli oturumlarla devam etti. İlk oturumda, Balıç Gıda Yönetim Kurulu Başkanı Cunejd Zapsu, sanayinin geleceği üzerine konuştu. "Sanayide Dönüşüm: Riskleri Yönet, Fırsatları Yakala" oturumunda, sektör liderleri deneyimlerini paylaştı.

"Sanayide Robotikleşme" oturumunda, Hakan Altınay robot teknolojisinin iş gücüne etkilerini ele aldı. "Küresel Pazarlarda Rekabet" oturumunda, Baran Çelik, Süleyman Orakçioğlu ve Temel Kotil, sürdürülebilir ihracat stratejileri üzerine görüşlerini sundu. Prof. Dr. Acar Baltas ise liderlik konusunu değerlendirdi. Günün son oturumunda, sanayicilerin karşılaştığı zorluklar ve çözüm önerileri tartışıldı.

MÜSİAD Sanayi ve Teknoloji Zirvesi (MUST'24), Sinpaş GYO Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Avni Çelik'in tecrübe konuşmasıyla son buldu.

1972' den beri



CNC TAKIM TEZGAHLARI

CNC VERTICAL MACHINING CENTER

CNC Dik İşleme Merkezi



UNIVERSAL TAKIM TEZGAHLARI



UNIVERSAL LATHE MACHINE

Üniversal Torna Tezgahı



SAC İŞLEME TEZGAHLARI

HYDRAULIC / SERVO PRESS BRAKES

Hidrolik Abkant Pres



HAKSAN

MAKİNA

www.haksanmakina.com.tr

HEAD OFFICE / MERKEZ

Yenidoğan Mahallesi,
Eyüp Sultan Caddesi, No: 24
Bayrampaşa / İSTANBUL / TÜRKİYE

BRANCHES / ŞUBELER

Abdi İpekçi Caddesi,
Emintaş Sanayi Sitesi, No: 74/121
Bayrampaşa / İSTANBUL / TÜRKİYE

İkitelli OSB, Demirciler San. Sit.
Blok: B3 No: 92
Başakşehir / İSTANBUL / TÜRKİYE

INDUSTRIAL SOLUTION PARTNER

Endüstriyel Çözüm Dostunuz



CNC MACHINE
TOOLS



SHEET METAL
WORKING MACHINES



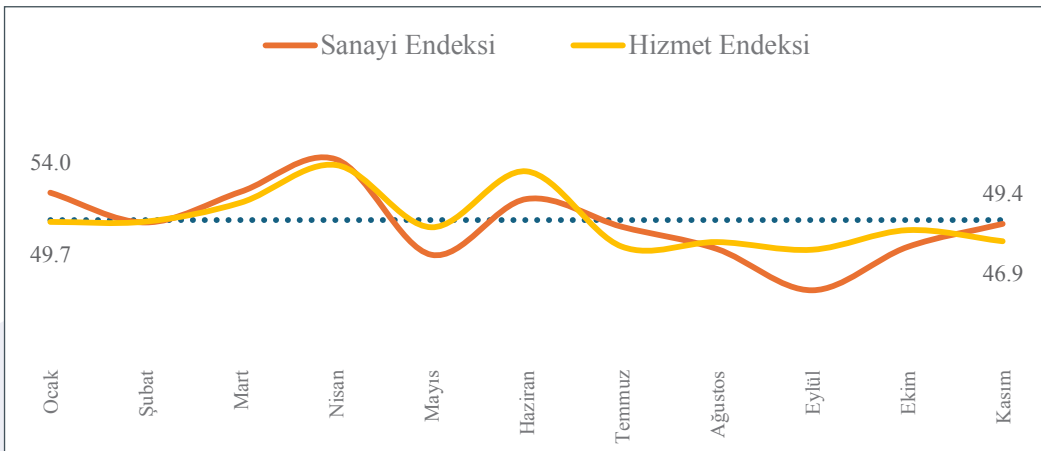
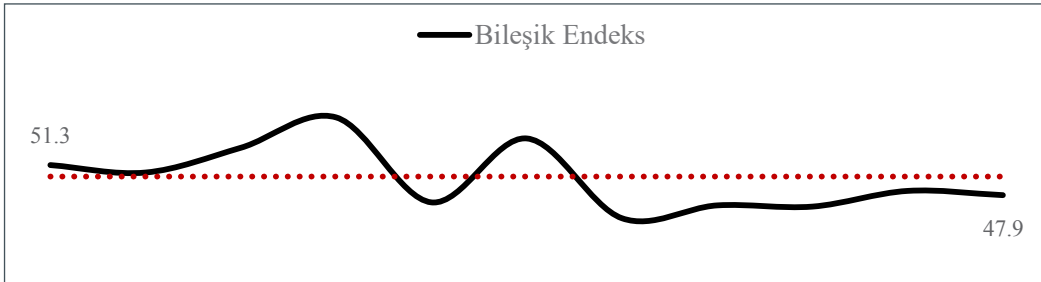
UNIVERSAL
MACHINE TOOLS

SATINALMA MÜDÜRLERİ ENDEKSİ

SAMEKS

SAMEKS 2024'te Dalgalı Seyretti: İlk Yarı Pozitif, İkinci Yarı Negatif

“Bileşik Endeksi oluşturan sektörler nezdinde SAMEKS’in 2024 yılı seyri incelendiğinde; yılın ilk çeyreğinde sanayi sektörünün hizmet sektörüne nazaran daha pozitif bir görüntü sunduğu, yılın ikinci çeyreğinde ise hizmet sektörü daha olumlu bir seyir izlemiştir”



Geçtiğimiz yılın Aralık ayında 54,8 seviyesinde gerçekleşerek iktisadi faaliyetteki canlılığa işaret eden mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış SAMEKS Bileşik Endeksi, 2024 yılının ilk 4 ayı boyunca referans değer üzerinde kalarak pozitif görünümünü sürdürmüştür. Yılın ilk yarısında yalnızca Mayıs ayında 47,0 puanla negatif bir pozisyona geçen SAMEKS Bileşik Endeksi, Haziran ayında yeniden artışa geçerek 54,4 seviyesine yükselmiştir.

Nitekim Türkiye ekonomisi yılın ilk çeyreğinde iç talebin desteğiyle yüzde 5,3 oranında büyüme kaydetmiş, ikinci çeyrekte ise iç talebin nispi ivme kaybetmesiyle büyüme oranı yüzde 2,4'e gerilemiştir.

Parasal sıkılaştırma politikasının etkisiyle iç talepte gözlenen daralma, Temmuz ayı itibarıyla SAMEKS'e de yansımış ve bu dönemde endeks 45,2 seviyesine gerilemiştir. Devam eden aylarda da talep koşullarıyla iktisadi aktivite durgun seyretmiş ve Ağustos, Eylül, Ekim ve Kasım ayları boyunca Bileşik Endeksi aylık bazda daralmaya işaret etmiştir. Kasım ayında 47,9 seviyesine gerileyen mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış SAMEKS Bileşik Endeksi, yılın son çeyreğinde önceki çeyreğe göre daha negatif bir tablo olduğunu göstermektedir.

Bileşik Endeksi oluşturan sektörler nezdinde SAMEKS'in 2024 yılı seyri incelendiğinde; yılın ilk çeyreğinde sanayi sektörünün hizmet sektörüne nazaran daha pozitif bir görüntü sunduğu, yılın ikinci çeyreğinde ise hizmet sektörü daha olumlu bir seyir izlemiştir.

Buna göre mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış Sanayi Sektörü SAMEKS Endeksinin yılın ilk çeyrek ortalaması 52,6 puan seviyesinde gerçekleşirken, bu oran Hizmet Sektörü SAMEKS Endeksi için 50,7 seviyesindedir. İkinci çeyrekte ise Sanayi Sektörü SAMEKS Endeksinin puan ortalaması 52,3 olurken, bu oran Hizmet Sektörü SAMEKS Endeksi için 54,7 seviyesinde gerçekleşmiştir. Yılın ikinci yarısında ise her iki endeks de 50 referans değerinin altında seyretmiştir.

Sanayi sektöründe Temmuz ayı itibarıyla aylık bazda sürekli olarak azalış kaydettiği gözlenen yeni siparişler, üretimde yaşanan gerilemenin temel belirleyicisi olmuştur.

Hizmet sektöründe ise Nisan ve Haziran dönemi hâricinde iş hacmi alt endeksi 50 referans değeri altında seyretmiş ve endekste gözlenen durgun seyrin başat faktörü olmuştur.

Söz konusu gelişmeler yılın üçüncü çeyreğine ilişkin ekonomik büyüme oranları tarafından da desteklenmektedir. Üçüncü çeyrekte önceki çeyreğe göre yüzde 0,2 daralan Türkiye ekonomisinde, bu döneme ilişkin yıllık GSYİH büyümesi ivme kaybederek yüzde 2,1 seviyesinde gerçekleşmiştir.

TÜİK tarafından açıklanan resmi verilere göre bu dönemde sanayi sektörünün yıllık bazda yüzde 2,2 oranında daralarak son 7 çeyreğin en zayıf performansını sergilemesi dikkat çekmiştir.

Özetle mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış SAMEKS Bileşik Endeksi, 2024 yılında dalgalı bir seyir izlemiş; yılın ilk yarısında ekonomik aktivitenin canlı görünümüne işaret ederken, yılın ikinci yarısında ise iktisadi aktivitenin belirgin bir şekilde ivme kaybettiğinin öncü sinyallerini vermiştir.

Suriye'de 61 yıllık Baas rejiminin çöküşüne giden sürecin kronolojisi

Suriye'nin güneyindeki Dera'da 15 Mart 2011'de başlayan halk hareketinde, 8 Aralık 2024 sabahı muhaliflerin coşkulu halk kitleleri eşliğinde Şam'ın kontrolünü ele almasıyla Baas Partisinin 61 yıllık kanlı iktidarı sona erdi

27 Kasım

Rejim karşıtı gruplar, Halep'in batı kırsalında geniş çaplı operasyon başlattı

28 Kasım

Rejim karşıtı gruplar, Trimbe, Dadih, Keferbattih, Cubas, Şabur ve Mardih köylerini ele geçirdi

29 Kasım

Idlib ilinin stratejik öneme sahip Serakib ilçesi rejimden alındı
Rejim karşıtı gruplar, Halep kent merkezine girmeye başladı

2 Aralık

Rejimi karşıtı gruplar, Hama ilinde 16 yerleşim bölgesini aldı

1 Aralık

Suriye Milli Ordusu (SMO), PKK/YPG'ye karşı Özgürlük Şafağı Operasyonu'nu başlattı
SMO, Tel Rıfat ilçe merkezinin tamamına hakim oldu

30 Kasım

Rejim karşıtı gruplar, Münbiç-Halep yolunu ve M4 kara yolunu kontrol altına aldı

3 Aralık

Rejim karşıtı gruplar, Hama'nın kuzeyindeki stratejik tepeler ile birçok köyde kontrolü sağladı

4 Aralık

Rejim karşıtı silahlı gruplar, Hama'nın 20 köyünde daha kontrolü ele geçirdi

5 Aralık

Hama kent merkezi, rejim karşıtı grupların kontrolüne girdi

8 Aralık

Rejimi karşıtı gruplar, Şam'da kilit noktaları ele geçirdi
Suriye'de 1963'te iktidara gelen Baas Partisinin 61 yıllık kanlı iktidarı, başkent Şam'ın rejimin kontrolünden çıkmasıyla çöktü

7 Aralık

Rejimi karşıtı gruplar, Humus kent merkezine hakim oldu. Gruplar, Şam'ın güney banliyölerine girmeye başladı

6 Aralık

Humus'ta ilerleyen rejim karşıtı gruplar, kent merkezinin iç kesimlerine ulaştı

Suriye’de Esed Rejimi Son Buldu: Halk Kutlamalarla Sevincini Yaşıyor

Suriye’de 61 yıllık Baas rejimi sona erdi. Halep, Hama, Humus ve Dera’nın ardından Şam’ın da özgürlüğüne kavuşması, Suriyeliler tarafından büyük bir coşkuyla kutlandı.

Suriye’de 1963 yılında iktidara gelen Baas Partisi’nin 61 yıllık yönetimi, 2011’de özgürlük talebiyle başlayan halk hareketlerinin şiddetle bastırılmasının ardından patlak veren iç savaşla sona erdi. Rejimin çöküşü, başkent Şam’ın kontrolünün kaybedilmesiyle kesinleşti. Suriyeliler, yıllarca süren kanlı yönetimin son bulmasını, başta Şam olmak üzere birçok şehirde coşkuyla kutladı.

8 Aralık “Milli Bayram” ilan edildi

Suriye muhalefetine çatı kuruluşu SMDK, 61 yıllık Baas rejiminin sona ermesinin ardından bir açıklama yaptı. Açıklamada, “Suriye’nin zalim (Beşşar) Esed rejiminden kurtuluşu nedeniyle tüm Suriye halkını kutluyoruz. 8 Aralık tarihini ‘Milli Bayram’ olarak ilan ediyoruz. Bugün, şehitlerimizin, mazlumların, tutukluların, yerinden edilenlerin ve kurbanların zafer günüdür.” ifadelerine yer verildi.

Suriyeliler, özgürlük talebiyle 2011’de sokaklara çıktı

Arap Sosyalist Baas Partisi, 1963 yılında Suriye’de gerçekleştirdiği darbeyle iktidarı ele geçirdi. 1970 yılında parti içinde düzenlenen bir başka darbeyle Hafız Esed yönetimi devrildi ve 1971’de Suriye Devlet Başkanı olarak göreve başladı. Hafız Esed’in 2000 yılında ölümünün ardından yerine oğlu Beşşar Esed geçti ve Baas rejiminin başına geçti.

2011’de başlayan halk hareketleri, özgürlük ve reform taleplerini dile getirdi. Ancak Esed rejimi bu protestolara şiddetle karşılık vererek binlerce insanın ölümüne yol açtı. Bu baskılar ülkeyi hızla iç savaşa sürükledi. Silahlı muhalif gruplar rejime karşı uzun bir mücadeleye girerken, rejim diplomatik çözüm yollarına kapalı kaldı ve uluslararası baskılara direnç gösterdi. 27 Kasım itibarıyla çatışmaların yoğunlaşmasıyla birlikte Halep, İdlib ve Hama gibi şehirlerde rejim hakimiyeti sona erdi. Başkent Şam’da da halkın sokaklara çıkmasıyla rejim güçleri kamu kurumlarından ve sokaklardan çekilmek zorunda kaldı. Muhalif gruplar kent merkezinde kontrolü ele geçirdi. Böylece Suriye’de 61 yıllık Baas rejimi ve 53 yıllık Esed ailesi iktidarı tarih oldu.

27 Kasım’dan bu yana neler oldu?

Suriye’nin kuzeyindeki Halep ilinin batı kırsalında 27 Kasım’da Esed rejimi güçleriyle muhalif silahlı gruplar arasında şiddetli çatışmalar yaşanmaya başladı.

30 Kasım’da, rejim karşıtı gruplar Halep şehir merkezinin büyük bir kısmını ele geçirdi ve aynı gün İdlib genelinde tam kontrol sağladı. Şiddetli çatışmalar sonucunda, 5 Aralık’ta Hama şehir merkezinde de hakimiyet kurmayı başardılar.

Başkent Şam’a giden stratejik öneme sahip Humus bölgesinde ilerleyen muhalifler, buradaki bazı yerleşim alanlarını kontrol altına aldı. 6 Aralık’ta Suriye’nin Ürdün sınırında yer alan Dera ilinde operasyon başlatan askeri muhalifler, çatışmalar sonucunda il merkezini rejimin elinden aldı.

Ülkenin güneyindeki Suveyda ilinde ise 7 Aralık itibarıyla tüm bölge muhaliflerin kontrolüne geçti. Aynı gün, Kuneytra’da yerel muhalif güçler il merkezinin kontrolünü ele geçirdi. Humus ilinin kent merkezinde de 7 Aralık’ta tam hakimiyet sağlayan rejim karşıtı gruplar, başkente giden yolda stratejik üstünlük elde etti.

Şam’ın güneybatısında ilerleyen rejim karşıtı gruplar, 7 Aralık’ta başkentin güney banliyölerine ulaşmayı başardı. Bu gelişmelerin ardından rejim güçleri, başkentteki Savunma Bakanlığı, İçişleri Bakanlığı ve uluslararası havalimanını terk etti.

8 Aralık sabahına gelindiğinde, silahlı muhalif grupların başkentin kontrolünü hızla ele geçirmesiyle Esed rejimi, Şam üzerindeki tüm hakimiyetini kaybetti.

Öte yandan, Suriye Milli Ordusu, Halep kırsalında 1 Aralık’ta terör örgütü PKK/YPG’ye karşı başlattığı “Özgürlük Şafağı Operasyonu” kapsamında Tel Rifat ilçe merkezini terör unsurlarından arındırarak kontrol altına aldı.

UZMAN
GÖRÜŞÜ

BRICS Genişlemesi ve Türkiye'nin Çok Kutuplu Dünyadaki Stratejik Konumu

“Dünya yeni bir arayış içinde. Pek çok ülke tek başına ne ABD liderliğindeki Batı blokuna ne Çin öncülüğündeki Şangay İşbirliği Örgütü’ne, ne Rusya’nın etkisinin öne çıktığı BRICS’e ne de Avrupa ülkelerinden müteşekkil AB’ye yeterince güveni yok. Bu nedenle pek çok ülke ilişkilerini çeşitlendirmek ve yeni güvenli limanlara yelken açmak istiyor”

2024 yılı dünya siyasetinde değişim arayışlarının yoğun şekilde sürdüğü bir yıl oldu. Şangay İşbirliği Örgütü ve BRICS bu yıl zirve toplantılarında genişleme eğilimini sürdürdü. Avrupa Siyasi Topluluğu, 2022 yılında başlayan ve yılda iki kez yapılan toplantılarının beşincisini Macaristan’da gerçekleştirdi. Türk Devletleri Teşkilatı, iş birliği ve entegrasyon süreçlerini güçlendiren adımlar atma kararı aldı. Gazze soykırımında aldığı tek taraflı İsrail yanlısı tutumları, Rusya-Ukrayna Savaşı’nda savaşı sürdürme eğilimi ve BM Güvenlik Konseyi’nde Filistin’de ateşkes vb. süreçleri veto etmesi ABD’ye karşı tepkileri artırdı.

Böyle bir tablo içinde BRICS zirvesi, ekonomik yönden Amerikan doları karşısında bir adım atma çabası ve potansiyeli bakımından dikkatleri üzerine çekti. Kazan’da gerçekleşen BRICS Zirvesi’ne 24’ü devlet başkanı düzeyinde 36 ülke katıldı. Bu katılım Batı’nın Rusya’yı izolasyon çalışmalarında neyi elde ettiğini göstermesi bakımından önemliydi. Devam eden Ukrayna işgaline rağmen Amerikan doları karşısında dikkatleri çeken zirvenin bu kadar ülkeyi bir araya getirmesi ABD her ne kadar Rusya’ya baskı uygulasa

da dünya çapında ABD’ye duyulan güvensizliği göstergelerinden biri olarak değerlendirilebilir. Çok taraflılık vurgusunun yapıldığı zirvede Batı’nın Rusya’yı tecrit politikalarının beklenen sonuçları vermediği görüldü. Tüm ülkeler adeta teyakkuza. Rusya Ukrayna işgalinde ne kadar enerji kaybetse de ABD’nin yönlendirmeleri doğrultusunda ilerlemenin ve tek başına ABD’nin yanında görünmenin de maliyetleri olduğu artık herkesin malumu.

Türkiye’nin BRICS üyeliği konusunda ise bir gelişme yaşandı. BRICS, Türkiye’nin örgüte ortak üyeliği için resmi davette bulundu. BRICS’in genişlemesi ile ilgili örgüt içinde farklı görüşler olduğu haberleri uzun zamandır konuşuluyor. Bu anlamda Türkiye’ye önerilen ortak üyelik tam üyelikten farklı bir statüde. Burada Türkiye’ye karşı takınılan tutumda Hindistan’ın rolü olduğu söyleniyor. Ayrıca BRICS’in hızlı genişlemesi örgüt için bazı handikapları da beraberinde getirecek. Özellikle farklı görüşlere sahip ve rakip ülkelerin örgüte üyeliği örgütün ilerleyen yıllarda karar alma süreçlerini olumsuz etkileyebilir.

**Dünya siyaseti
krizlere çözüm arayışı ve
ihtiyaçlara cevap verebilecek
bir perspektifle şekilleniyor.
Güç dengesinde bir değişim
yaşanıyor. Böyle dönemler
Türkiye gibi ülkeler için
önemli fırsatlar barındırıyor.
Bu bakımdan Türkiye,
küresel düzeyde çarpışan
iki blokun arasından sıyrılan
bir pozisyon elde edebilir.**

Türkiye açısından meseleye bakılacak olursa BRICS'in de AB gibi Türkiye'ye karşı bagajları olduğu görülüyor. Türkiye uzun yıllardır Avrupa Birliği kapısında bekletildi. Ayrıca AB, BRICS gibi yeni rüşdünü ispat etmeye çalışan bir örgüt de değildi. Bu anlamda BRICS'in Türkiye'nin üyeliği konusunda şu ana kadarki yaklaşımı da benzer bir sorunla karşı karşıya kalınma ihtimalini güçlendiriyor. BRICS, Türkiye'ye tam üyelik dışında yeni bir format olan ortak/partner üyelik ile Türkiye'nin BRICS'e katılımını baştan sınırlandırmış oldu. Bu elbette Türkiye'nin örgüte üye olmaması gerektiği anlamına gelmez. Türkiye, BRICS'e üye olup çok taraflı etkileşimini artırabilir. Ancak Türkiye bu formatta örgütten beklentilerini yeterince karşılayamaz.

Bu nedenlerle Türkiye, kendisinin merkezde olduğu örgütlenmelere daha fazla odaklanmalı. Dünya yeni bir arayış içinde. Pek çok ülke tek başına ne ABD liderliğindeki Batı blokuna ne Çin öncülüğündeki Şangay İşbirliği Örgütü'ne, ne Rusya'nın etkisinin öne çıktığı BRICS'e ne de Avrupa ülkelerinden müteşekkil AB'ye yeterince güveni yok. Bu nedenle pek çok ülke ilişkilerini çeşitlendirmek ve yeni güvenli limanlara yelken açmak istiyor. Bu bakımdan Türkiye, siyasi, tarihi, coğrafi, kültürel ve diplomatik imkanlarını birleştirerek kendisinin merkezde olduğu örgütlenme girişimlerini artırmalıdır. Türk Devletleri Teşkilatı benzeri bir Müslüman Devletler Teşkilatı için girişimlerde



Mustafa ÖZTOP
Dış Politika Uzmanı

bulunmalıdır. Akabinde de dünyanın diğer bölgeleriyle ve en nihayetinde de dünya genelinde güvenli bir liman olacak bir örgüt için şimdiden planlamalarını yapmalıdır.

Diğer yandan geçtiğimiz günlerde ABD'nin yeniden başkanı seçilen Donald Trump, BRICS ülkelerini dolara rakip olacak yeni para birimi oluşturmaları halinde bu ülkelere yüzde 100 gümrük vergisi uygulamakla tehdit etti. Bu tehdit de BRICS'e çeşitli formatlarda üyelik düşünen ülkeler için önemli bir sorun teşkil edecektir. BRICS'in ABD ile gerilimi önümüzdeki dönemde daha açık ve sert yansımaları beraberinde getirebilir.

Dünya siyaseti krizlere çözüm arayışı ve ihtiyaçlara cevap verebilecek bir perspektifle şekilleniyor. Güç dengesinde bir değişim yaşanıyor. Böyle dönemler Türkiye gibi ülkeler için önemli fırsatlar barındırıyor. Bu bakımdan Türkiye, küresel düzeyde çarpışan iki blokun arasından sıyrılan bir pozisyon elde edebilir. Suriye'de son gelişmeler de benzer bir sürecin yansıması olarak değerlendirildiğinde bu durumun başka alanlarda da kendini göstermesi şaşırtıcı olmayacaktır.



Bu yazıyı



uygulaması

CERÇEVE
Podcast



kanalı üzerinden dinleyebilirsiniz!



Doç. Dr. Şerif CANBAY

Mudanya Üniversitesi, Ekonomi ve Finans Bölümü

Doç. Dr. Ahmet Hüsrev ÇELİK

Düzce Üniversitesi, Uluslararası İlişkiler Bölümü

Trump'ın Yeniden Seçilmesinin Dünya ve Türkiye Ekonomisine Olası Yansımaları

“Trump ile gelecek çatışma ortamı, Türkiye için yeni ihracat kapılarının açılması bakımından bir fırsata dönüştürülebilir. Özellikle Çin'in pazar payını kaybettiği tekstil, elektronik, kimya ve otomotiv yan sanayi gibi sektörlerde Türkiye'nin bu sektörlere ait pazarlarda payını artırma potansiyeli mevcuttur. İşte tam da bu noktada Türkiye, bu çatışma ortamından bir fırsat yaratabilir mi?”

Donald Trump'ın 2016 seçim sürecinde kullandığı “Önce Amerika” ve “Amerika'yı Yeniden Büyük Yap” (Make Ameraika Great Again) ifadeleri hem slogan hem de ekonomik ve politik bir hedef olmuştur. Bu politik ve ekonomik söylem, hedef ve vaatler ona 2016 seçimini kazandırmıştır. 2024 seçimlerinde de Trump'ın söylem ve hedeflerinde bir değişiklik olmamış, son seçim sürecini de yine bu hedef ve söylemler üzerine inşa etmiştir. 2024 seçimlerini de bu söylem ve hedeflerle kazanmıştır.

Trump'ın söylemlerindeki iddialı tavrın Başkanlığının ilk döneminde iç, dış ve ekonomi politikalarına nasıl yansıtacağı dünya kamuoyu tarafından hem merakla beklenen hem de takip edilen bir husus olmuştur. Trump'ın ilk dönem politikaları ve tutumları göz

önünde bulundurulduğunda, onun hakkında dünya kamuoyunda en yaygın kanaat ve değerlendirmenin “öngörülemezlik” olarak şekillenmesi dikkat çekicidir.

2024 ABD başkanlık seçimlerini kazanarak Beyaz Saray'a ikinci kez dönmesi, ABD iç siyasetinde ve dünya ekonomisinde mevcut dengelerin ve dinamiklerin değişebileceği yönünde tahminleri ve beklentileri de beraberinde getirmektedir. Ancak bu defa ki öngörülerde onun “öngörülemez” özelliği artık daha net bilinmekte, daha kuvvetli olarak dikkate alınmakta ve vurgulanmaktadır.

İlk dönemine nazaran, önümüzdeki Trump'lı yıllara ilişkin ihtimallerin önemli bir dayanağını da ilk döneminde icra ettiği politikalar oluşturmaktadır. İlk dönemki tutumları referans alınarak, ikinci dönemde de aynı eksenle ne yapabileceğinin çıkarımını yapma imkânı bulunmaktadır. Örneğin Trump'ın başkanlığının ilk döneminde 2018'de çelik ithalatına yüzde 25, alüminyum ithalatına yüzde 10 vergi getirmesi, başta AB ülkeleri ve Çin olmak üzere bu politikalardan etkilenen ülkelerin de benzer şekilde ABD'ye karşı mukabelede bulunmasına neden olmuştur. Trump'ın ilk dönemindeki bu politikası AB tarafından beklenmeyen bir husus olmuştur. Başkanlığının ilk dönemi, ABD ile AB ülkeleri arasında dahi ekonomi ve ticaret alanında önemli ölçekte gerilimli geçmiştir. Trump'ın ikinci döneminde de benzer gelişmelerin olabileceğini söylemek artık daha verilidir. Nitekim Trump 2024 seçim kampanyası sürecinde tüm ithal ürünlerde gümrük vergilerini yüzde 10-20 bandına, Çin'den ithal edilecek ürünlere karşı ise yüzde 60'a yükselteceğini ifade etmiştir. Trump'ın söylemlerini eylemlere dönüştürme potansiyeli ilk dönemine göre artık daha öngörülebilmektedir. Nitekim AB'nin yeni muhtemel ticaret savaşlarına stratejiler ile hazırlandığına ilişkin değerlendirmeler ve haberler dünya kamuoyunda yer almaya başlamıştır.

Küresel Ekonomi: Çatışmalar ve Yeni Dengeler

Trump'ın ikinci başkanlık dönemi, ticaret savaşları, enerji piyasaları ve finansal dalgalanmalar üzerinden küresel ekonomide derin çalkantılara yol açabilir.

Şöyle ki; Trump'ın ilk döneminde başlattığı ABD-Çin ticaret savaşları, küresel ticaret hacmini daraltmış ve tedarik zincirlerinde büyük aksaklıklara neden olmuştur. Trump yine seçim sürecinde Çin'e ait mallara yüzde 60, diğer ülkelerden ithal mallara yüzde 20'ye varan gümrük tarifeleri uygulayacağı vaadi ikinci döneminde de bu savaşların daha geniş coğrafyalara yayılarak devam edebileceği anlamına geliyor. Bu durum, küresel ekonomide yeni kutuplaşmalara zemin hazırlayabilir. Bu politika kısa vadede fiyatların artmasına, küresel ticaret savaşlarına zemin hazırlayarak uzun vadede ekonomik durgunluk ve küresel stagflasyona neden olabilir.

Ancak bu çatışma ortamı, Türkiye için yeni ihracat kapılarının açılması bakımından bir fırsata dönüştürülebilir. Özellikle Çin'in pazar payını kaybettiği tekstil, elektronik, kimya ve otomotiv yan sanayi gibi sektörlerde Türkiye'nin bu sektörlerde ait pazarlarda payını artırma potansiyeli mevcuttur. İşte tam da bu noktada Türkiye, bu çatışma ortamından bir fırsat yaratabilir mi? sorusunun yanıtı, hızlı ve yerinde hareket eden bir strateji geliştirilmesine bağlı olduğunu ifade etmek yerinde olacaktır. Türkiye'nin bu fırsatı değerlendirebilmesi üretim maliyetlerini düşürebilmesi, mevcut üretim kapasitesini artırabilmesi, lojistik altyapısını güçlendirebilmesi ve sağlıklı bürokratik ilişkilerin kurulması ile mümkün olabilir.

Trump'ın ikinci döneminin enerji piyasalarına da etkisi olasıdır. ABD'nin enerji politikalarında saldırgan ihracat stratejisi, enerji piyasalarını büyük ölçüde yeniden şekillendirebilir. OPEC ülkeleriyle yaşanabilmesi olası gerginlikler ile İran üzerindeki yaptırımlar, petrol fiyatlarında oynaklığı artırabilir. TÜİK'in verilerine göre, 2023 yılında Türkiye'nin enerji ithalatı 69,1 milyar dolar olarak gerçekleştiği göz önünde bulundurulduğunda, enerji fiyatlarında görülebilecek yükseliş, Türkiye'nin cari açığını daha da sorunlu bir hale getirme riski taşımaktadır. Her ne kadar Trump'ın fosil yakıtlara öncelik verdiği bilinse de Türkiye'nin enerji iş birliklerini çeşitlendirmesi ve yenilenebilir enerjiye yaptığı yatırımlarla dikkat çekmesi, bu alanda ABD-Türkiye iş birliği açısından yeni fırsatların ortaya çıkmasına yol açabilecektir.



Trump yönetiminin olası düşük faiz politikaları, sermaye sahiplerinin Türkiye'ye ilgisini artırabilir. Özellikle doğrudan yabancı yatırımlar vasıtasıyla teknoloji alanında ABD ile kurulabilecek iş birlikleri, Türkiye'nin dijital dönüşüm süreci ile birçok makroekonomik performans göstergesine olumlu yönde katkı sağlayabilir. Ancak, ABD'nin teknoloji transferinde giderek artan korumacı politikaları bu sürecin önündeki en büyük engel olabilir.

Diğer bir olası durum Trump'ın FED üzerinde düşük faiz ısrarı konusunda baskıcı bir tutum sergileyerek finansal piyasalarda dalgalanmalara yol açabilme ihtimalidir. Trump'ın düşük faiz politikalarında FED üzerinde ısrarcı bir baskı kurma durumu, küresel likiditenin artmasına, doların değer kazanmasına ve dolayısıyla gelişmekte olan ülkelerde döviz krizlerin

Bu yazıyı



uygulaması

CERÇEVE

Podcast



kanalı üzerinden dinleyebilirsiniz!



DEĞERLENDİRME

yaşanmasına yol açabilir. Kırılgan bir ekonomiye sahip Türkiye'nin 435 milyar dolarlık brüt dış borç stokuyla bu dalgalanmalardan en çok etkilenecek ülkeler arasında olması sürpriz olmayacaktır.

Türkiye Ekonomisi: Kırılganlıklar ve Fırsatlar

Trump'ın ilk başkanlık dönemi Türkiye ile ilişkiler bağlamında önemli siyasi ve ekonomik krizlerin yaşandığı bir dönem oldu. Trump, iki ülke arasındaki siyasi krizleri beklenen ve öngörülenin ötesinde ekonomik ilişkilere angaje etmiştir. Bu angajman ve ilişkilendirme bir yorum ve çıkarımın ötesinde, bizzat Trump'ın kendi ifadeleriyle kamuoyu ile net olarak paylaşılmıştır. Bunun bir tezahürü olarak Türkiye önemli bir kur krizi ile karşı karşıya kalmıştır.

Rahip Brunson krizinin yaşandığı 2018 yılının Ağustos ayında TL, bir haftada dolar karşısında yaklaşık yüzde 30 değer kaybetmiştir. Kriz sadece kur ile de sınırlı kalmamış ABD tarafından Türkiye'den çelik ve alüminyum ithalatına uygulanan gümrük vergileri iki katına çıkarılmıştır. Türkiye'nin Suriye'deki terör unsurlarına yönelik harekâtları sürecinde de Trump ekonomi konusunu tekrar gündeme getirmiş, Türkiye'nin ekonomisini tehdit eden açıklamalarda bulunmuştur. Bu noktalardan hareketle; Trump'ın ikinci döneminde Türkiye – ABD arasındaki muhtemel siyasi krizlerin, ekonomik zeminde izdüşümlerinin olma olasılığı bulunmaktadır.

Trump'ın başkanlığının ikinci dönemi, Türkiye için stratejik hamlelerle yürütülmesi gereken bir eşik olarak değerlendirilmeli ve planlanmalıdır. Türkiye için bu dönem haliyle hem risklerin hem de fırsatların eş zamanlı yaşanacağı bir süreç olabilir. Zira tüm krizlere rağmen Türkiye ile ABD arasında liderler düzeyinde iletişim, diyalog ve ilişkiler sürdürülebilmektedir. İki ülke arasındaki siyasal iletişim kanalları işlemiştir.

Trump'ın yeni vaatleri arasında vergi indirimine dayalı genişletici maliye politikası söylemleri dikkat çekicidir. Bu bağlamda politikanın uygulanabilmesi ABD ekonomisinin büyümesi ve ithalatının artmasına yol açacaktır. Trump geçmişte Türkiye ile ticaret hacmini artırma arzusunu ifade etmişti. Bu arzunun gündeme getirilmesi halinde ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi ile Türk firmalarının ABD pazarında yer alması sağlanabilir. Trump'ın ticari pragmatizmi, Türkiye'nin ABD ile savunma sanayi ve enerji sektörlerinde daha güçlü iş birlikleri geliştirmesi için bir fırsat olarak görülebilir. Ancak, S-400, F-35, Halkbank davası gibi tecrübeler ve sorunlar, rasyonel iş birliklerindeki



risklerin önemli göstergeleridir. Türkiye'nin bu ve muhtemel sorunları aşması için güçlü diplomatik adımlar atması gerekmektedir.

Türkiye ekonomisinde önemli bir yer tutan Turizm sektörü Trump'ın ikinci döneminde ABD ile kurulabilecek iyi ilişkilerin rüzgârıyla daha da güçlenebilir. İki ülke arasındaki olumlu ilişkilerin oluşturduğu hava Amerikan turistlerin Türkiye'ye olan ilgisini artabilir. Bu noktada Türkiye bu süreci ABD kamuoyundaki Türkiye algısını olumlu yönde değiştirme çabası içerisine aktif bir kamu diplomasisiyle sürdürmelidir.

Diğer taraftan Trump yönetiminin olası düşük faiz politikaları, sermaye sahiplerinin Türkiye'ye ilgisini artırabilir. Özellikle doğrudan yabancı yatırımlar vasıtasıyla teknoloji alanında ABD ile kurulabilecek iş birlikleri, Türkiye'nin dijital dönüşüm süreci ile birçok makroekonomik performans göstergesine olumlu yönde katkı sağlayabilir. Ancak, ABD'nin teknoloji transferinde giderek artan korumacı politikaları bu sürecin önündeki en büyük engel olabilir. Diğer yandan ABD'de uygulanabilecek düşük faiz politikası Türkiye'ye sıcak para niteliğinde sermaye girişi şeklinde olması iç piyasalarda finansal dalgalanmalara neden olabilir. Türkiye ile birçok gelişmekte olan ülkenin kontrolsüz sıcak para hareketliliğinin ekonomi üzerindeki tahribatını büyük bedellerle ödediği unutulmamalıdır.

Ferah, modern ve konforlu bir konaklama deneyimi için Hilton Garden Inn Erzurum'da



Alkolsüz
Otel



MUSIAD *Qual*
Tüm Otel
Harcamalarında
%20 İndirim



Bizi Arayın
0442 232 32 32



Whatsapp Rezervasyon
0536 597 26 66



Instagram
hiltongardeninn.erzurum



Altuğ KARATAŞ

MÜSİAD Sektör Kurulları ve Fuar Forum
Komisyonu Başkan Yardımcısı

COP29 ve Türkiye'nin İklim Yolculuğu: Sürdürülebilir Gelecek İçin Adımlar

İklim değişikliği, artık sadece bir çevre sorunu değil; ekonomiden enerjiye, sosyal hayattan sanayiye kadar hayatımızın her alanını etkileyen bir mesele. Bu nedenle COP29 gibi etkinlikler, alınan kararların bağlayıcı olup olmamasından bağımsız olarak, çözüm üretmek ve küresel bir dayanışma sağlamak açısından çok değerli. Dünya, hep birlikte bu sorunun üstesinden gelmek için ortak bir yol bulmak zorunda.

“COP Zirveleri yeni dünya ekosisteminde trilyonlarca dolar yatırımın nereye yönlendiği hakkında da bilgi vermektedir. Devlet başkanlarından, yatırım bankaları başkanlarına, teknoloji firmalarından iklim değişikliğinin etkilediği tüm paydaşlara kadar önemli isim ve kurumu bir arada görülebilecek en önemli zirvedir”

COP29 ve Türkiye'nin İklim Yolculuğu

COP29, bu yıl Bakü'de düzenlenen ve Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi kapsamındaki 29'uncu Taraflar Konferansı olarak dünyanın gündemine oturdu. Etkinliğe 190'dan fazla ülke katıldı, 100'den fazla lider ve binlerce delege, uzman, STK temsilcisi 12 gün boyunca iklim değişikliği ile mücadele için çözüm arayışında bulundu. Böylesine geniş bir katılımı yapılan bu tür toplantılar, küresel iş birliği açısından büyük önem taşıyor.

MÜSİAD'ın COP29 Katılımı ve Türk Pavilyonu'ndaki Oturumu

MÜSİAD, geçtiğimiz yıl Dubai'de düzenlenen COP28'de olduğu gibi, bu yıl da Bakü'deki COP29 etkinliğine geniş bir heyetle katılım sağladı ve Türk iş dünyasını temsilen önemli bir oturum düzenledi. 14 Kasım 2024'te Türk Pavilyonu'nda gerçekleştirilen “Türkiye'nin 2053 Net Sıfır Vizyonu için STK Perspektifi” başlıklı oturum, Türkiye'nin iklim değişikliğiyle mücadelesinde STK'ların ve özel sektörün nasıl bir rol oynayabileceğine dair fikir alışverişine ev sahipliği yaptı.

Panelde, MÜSİAD Invest Başkanı Serhat Kısakürek'in moderatörlüğünde, İRENA'dan Gürbüz Gönül, Dr. Kübra Ulutaş Tapo, Dr. Sanae Okamoto, İsmail Hakkı Karaca, Ahmet Paksu ve ben, Altuğ Karataş, konuşmacı olarak yer aldık. Panelde; Türkiye'nin 2053 Net Sıfır hedefi, enerji dönüşümü, iklim krizine karşı atılacak adımlar ve bu süreçte STK'ların nasıl etkin olabileceği tartışıldı. Özellikle özel sektörün bu dönüşümde aktif bir rol alması gerektiği konusunda ortak bir mutabakata varıldığını söyleyebilirim.



COP29
Baku
Azerbaijan



COP29 Bakü

COP29 benim için sadece bir konferans değil, dünya ülkelerinin geleceğe dair umutlarını ve çözüm arayışlarını ortaya koyduğu bir platform oldu. Şunu net bir şekilde ifade etmek isterim:

1. İklim Müzakerelerinin Önemi:

Dünyanın farklı ülkelerinin bir araya gelip, ortak bir sorun için çözüm üretmeye çalışması çok kıymetli. İklim değişikliği sınır tanımıyor ve bu krizle mücadelede hepimiz sorumluyuz. COP29 gibi toplantılar, bağlayıcı kararlar alınmasa bile, ülkeler arasında iş birliğini artırıyor ve küresel bir bilinç oluşturuyor.

2. Yeni İklim Ekosistemi ve Ekonomi:

Artık yeni bir iklim ekosistemi oluşuyor. Bu ekosistem hem büyük yatırımları hem de yeni iş modellerini beraberinde getiriyor. Trilyon dolarlık bir ekonomik dönüşümden bahsediyoruz ve Türkiye'nin bu ekonomide yer alması hayati önem taşıyor. Yenilenebilir enerji, enerji verimliliği ve karbon azaltımı gibi alanlarda liderlik yapabiliriz. Ayrıca, bu ekosistemin bir parçası olmak, hem Avrupa Birliği'nin yeşil dönüşüm politikalarına uyum sağlamak hem de küresel rekabet gücümüzü artırmak açısından elzem.

3. MÜSİAD ve Üyelerinin Dönüşümdeki Rolü:

MÜSİAD, yaklaşık 14.000 üyesiyle bu yeni ekosistemin ve dönüşümün içinde olmalıdır. Üyelerimizin Avrupa Birliği standartlarına uyum sağlayabilmesi ve iklim dönüşümüne uyum sağlayabilmesi, yalnızca iş dünyası

için değil, Türkiye'nin genel hedefleri için de kritik bir öneme sahiptir. Bu süreçte enerji verimliliği ve yenilenebilir enerji teknolojilerine yatırım, karbon ayak izinin azaltılması gibi konulara ağırlık verilmelidir.

MÜSİAD'ın Rolü ve İklim Manifestosu

MÜSİAD, iş dünyasını sadece ekonomik büyümeye değil, aynı zamanda sürdürülebilir bir geleceğe yönlendiren bir vizyona sahip. İklim değişikliğiyle mücadele konusunda hazırladığı İklim Manifestosu, bu vizyonun somut bir yansımasıdır. Manifesto ile, özel sektörün bu dönüşümde aktif bir rol almasını, enerji verimliliği ve karbon azaltımı gibi hedeflere ulaşmak için yenilikçi adımlar atılmasını destekliyoruz.

MÜSİAD'ın COP29 kapsamındaki oturumları da bu anlayışın bir uzantısı olarak gerçekleşti. İklim dostu teknolojilere yatırım yapılması, sanayimizin dönüşüm sürecine öncülük edilmesi ve iş dünyasında farkındalık oluşturulması için önemli bir platform sunduk. Türkiye'nin 2053 Net Sıfır Hedefi doğrultusunda özel sektörün yanı sıra STK'ların da bu süreçte nasıl katkı sağlayabileceğini gösterdik.

Türkiye'nin Yeni İklim Ekosistemindeki Yeri

Türkiye, güçlü sanayisi ve yenilenebilir enerji potansiyeliyle bu yeni iklim ekonomisinin önemli bir oyuncusu olabilir. Ancak, bu potansiyelin gerçek bir değere dönüşmesi için doğru politikalar ve yatırımlar gerekiyor. Kamu-özel sektör iş birliklerinin artırılması, teknolojik yatırımların desteklenmesi ve uluslararası platformlarda daha etkin bir rol oynanması şart.

Bu yazıyı



uygulaması

CERÇEVE
Podcast



kanalı üzerinden dinleyebilirsiniz!



DEĞERLENDİRME

MÜSİAD'ın iş dünyasına rehberlik ederek bu dönüşüm sürecine öncülük etmesi, Türkiye'nin sadece kendi iklim hedeflerine değil, aynı zamanda küresel hedeflere de katkıda bulunmasını sağlayacaktır. Üyelerimizin bu süreçte dönüşümün aktif bir parçası olması hem ekonomik büyümemiz hem de çevresel sürdürülebilirliğimiz için hayati öneme sahiptir. COP29 gibi etkinlikler, Türkiye'nin kendisini bu yeni ekonomik düzen içinde konumlandırması ve geleceğin ihtiyaçlarına uygun bir yol haritası belirlemesi için büyük fırsatlar sunuyor. Türkiye, doğru adımlarla bu dönüşümün bir parçası olabilir ve küresel rekabet gücünü artırabilir.

MÜSİAD, iş dünyasını sadece ekonomik büyümeye değil, aynı zamanda sürdürülebilir bir geleceğe yönlendiren bir vizyona sahip. İklim değişikliğiyle mücadele konusunda hazırladığı İklim Manifestosu, bu vizyonun somut bir yansımasıdır. Manifesto ile, özel sektörün bu dönüşümde aktif bir rol almasını, enerji verimliliği ve karbon azaltımı gibi hedeflere ulaşmak için yenilikçi adımlar atılmasını destekliyoruz.

COP29 Çıktıları ve Alınan Kararlar

COP29'da alınan kararlar, iklim değişikliğiyle mücadelede önemli bir yol haritası sundu. Öne çıkan kararlar şu şekilde özetlenebilir:

- 1. Karbon Azaltımı:** Ülkeler, karbon emisyonlarını azaltma hedeflerini güçlendirme ve 2030 yılına kadar somut adımlar atma konusunda mutabakata vardı.
- 2. Finansman Desteği:** Gelişmekte olan ülkeler için iklim finansmanına erişimin artırılması kararlaştırıldı. Özellikle temiz enerji projeleri ve adaptasyon çalışmalarına fon sağlanması önceliklendirildi.
- 3. Yenilenebilir Enerji:** Yenilenebilir enerji kaynaklarına geçişi hızlandırma konusunda küresel bir seferberlik başlatıldı.
- 4. Uluslararası İş Birliği:** Küresel iklim mücadelesinde daha güçlü iş birliği mekanizmaları kurulması ve teknoloji transferinin hızlandırılması üzerinde uzlaşıldı. Bu kararlar, Türkiye'nin enerji dönüşüm sürecinde ve yeşil ekonomiye entegrasyonunda önemli fırsatlar sunuyor. MÜSİAD olarak, üyelerimizin bu dönüşümde aktif rol alması için gerekli adımları hızla atmamız gerektiği kanaatindeyim.



Ben bütün konferanslarda soruyorum. “Türkiye’nin en büyük markası hangisidir?”

Çerçeve’den Hayata Bak serimizin bu bölümünde, önceki dönem MÜSİAD Genel Başkanlarından Ali Bayramoğlu ile keyifli bir röportaj gerçekleştirdik. Koyu bir Beşiktaş taraftarı olmasının hikayesinden, futbolun amacından uzaklaştığına dair düşüncelerine; Türk endüstrisi ve markalarıyla ilgili değerlendirmelerinden, MÜSİAD’ın ilk yılları ile mevcut hali arasındaki farklara kadar birçok konuda derinlemesine sohbet ettiğimiz bu değerli buluşmanın videolu halini MÜSİAD TV’nin YouTube kanalında izleyebilirsiniz.

Sizi tanımayanlar için kendinizden biraz bahseder misiniz?

1958 yılında Rize’de doğdum. Rahmetli babamların Kütahya’da, o dönemin nadir sanayi kuruluşlarından biri olan Azot Sanayi Fabrikası vardı. Fabrikanın inşaatı sırasında Kütahya’da dünyaya gelmişim. Çok güzel bir anım var onunla ilgili, onu söylemek isterim. Ben hayatım boyunca çok seyahat yaptım. Yılın en az 250 gününü seyahatte geçirdim. Bu kadar seyahat nasıl yapıyorsunuz falan dediler. Ben de hep işim icabı dedim. Fakat bir gün karayoluyla Afyon’dan Kütahya’ya doğru

giderken Kütahya’nın girişinde bir tabela gördüm. “Evliya Çelebi’nin Şehri Kütahya’ya Hoş Geldiniz” diye bir tabela vardı. Sonra dedim ki evet benim bu kadar çok seyahat yapmamın temel sebebi çok az bir süre olsa bile Kütahya’da kalmışken doğmuş olmamdan kaynaklanıyor. Evliya Çelebi’nin diyarından kaynaklanıyor demek ki çok gezim dedim. Sonra İstanbul’a geldik yerleştik. İstanbul’da ilk ve orta öğretimlerimi, lise dönemimizi burada bitirdik. Kabataş Erkek Lisesi’nde yatılı okudum. O dönemdeki çok önemli tecrübe edindiğimiz işlerden bir tanesi hocalarımızın yaşça ve tecrübe olarak çok iyi insanlar olmasıydı. Üniversitede İstanbul Üniversitesi Pazarlama ve İktisat Bölümünü bitirdim. Rahmetli babamın sanayiden devam eden işleri münasebetiyle iş hayatım hep çocukluğumda da vardı. İnşaat malzeme dükkanımız vardı. Çocukken ben orada gider fatura keserdim, irsaliye keserdim. Ama sonraki dönem içerisinde sanayileşmeyle birlikte madencilik, inşaat gibi alanlardaki faaliyetlerde de iş hayatımda çocukken de girmiş oldum. Ondan sonraki dönem zaten 1990 itibarıyla MÜSİAD’ın kuruluşuyla başlıyor. Daha önce siyasi hayatım var. Siyasette etkili dönemlerde çeşitli görevler yaptım. İlçe başkanlıkları, il yönetim kurulu üyelikleri yaptım. Ama MÜSİAD sonrası bir siyasi hayatım daha oldu, biliyorsunuz.

Parlamento olarak milletvekilliği dönemim var. Ama hayatımın her merhalesi sadece MÜSİAD’la ve iş alemiyle devam ediyor. Hâlâ da yine en öncelikli meselem sivil toplum ve MÜSİAD.

Koyu bir Beşiktaş taraftarısınız. Siz nasıl Beşiktaşlı oldunuz?

Rahmetli dayımdan kaynaklanıyor Beşiktaşlılığım. Bir gün beni çok küçükken Beşiktaş maçına götürmüştü. O zaman Dolmabahçe Stadi, İstanbul’da tek stad biliyorsunuz. Tribünler de bugünkü kadar büyük değilse de tamamen doluydu. Bir “Beleş Tepesi” vardı o zaman

Taksim'den Dolmabahçe'ye inen sırtta. Şimdi oralar yok. Orada insanları çok kalabalık görünce dayıma sormuştum. Dedim: "Dayı bu insanlar niye burada oturuyor?" Demişti ki bana: "O insanların birçoğunun maddi imkânı yok, muhtemelen stada giremiyorlar buradan bedava seyrediyorlar" demişti.

Beleş kelimesini o zaman yedi yaşındayken öğrenmiştim. Dolayısıyla o tribün beni çok etkilemişti. Ve Beşiktaş'lı oldum. Renkleri de etkilediğini düşünüyorum. Siyah ve beyaz çok sevdiğim renkler. Muhtemelen ondan kaynaklanıyordur. Rahmetli Süleyman Seba zamanında 1984 senesinde üye oldum kulübe. O da bir başka akrabamız vesilesiyle oldu. Bu sene 2024 senesindeyiz. 40 yıllık Beşiktaş kongre üyeliğim var. Ama daha çok spor kulübü olarak iki tane kulüpte yöneticilik yaptım. Birisi Kasımpaşa Spor Kulübü, bir tanesi de şehrim olması münasebetiyle Rizespor. Birisinde 4 sene, diğerinde 5 sene yöneticilik yaptım.

Yani bir 10 seneye yakın kulüplerde görev edindim. Fakat burada yapmaya çalıştığımız hep şuydu, insanları farklı merhalelere, farklı alanlara gitmekten çok sporun aktivitesinin içerisine çekmek ve sporla insanları bütünleştirerek kötülüklerin yerine iyilikleri yaymak. Temel felsefemiz buydu. Ama bugün geldiğimiz noktada sporun bu niyetlerin çok dışına çıktığını, maalesef bahislerin en öncelikli konu olduğunu, spordan çok paranın daha çok ön plana çıktığını, reklamın daha çok ön plana çıktığını ve insanları yanlış yönlendiren sosyal medya içerisindeki çok anormal derecede insanları düşünceden, idealden, maneviyattan vs. uzaklaştırıp başka noktalara giden bir spor camiası haline dönüştüğü için çok üzülüyorum.

İki, bugün Türkiye'de en büyük problem ne? Özellikle yöneticiler açısından baktığınızda, kendilerinin yaptığı hataların yerine hakemlerin hatalarını, dışarıdaki hatalarını ön plana çıkartarak piyasayı kamufle etmek, speküle etmekle meşguller. Halbuki böyle bir şey yok. İnsanlar beşeri münasebetlerinde hatalarını da kabul edebilirler. Ama Türkiye'de bir vatandaşın ömür boyunca çalışarak kazanma imkânının olmadığı bir parayı spor kulübüne sadece reklam yapacağı ve forma satacağı diyerek, bu paraları bu kadar noktalarda harcayarak karşılığında da sadece insanları tatmin edeceğim, beklentilerini karşılayacağım diyecek bir spor kulübünün yöneticiliğinin olmasına taraftar



değilim. Bunun için de spor camiasından hem soğudum hem de uzaklaştım, maalesef.

Bugün bir kulüp tarafından X futbolcuya 10 milyon euro, 20 milyon euro bonservisi ve ücret ödeniyor. Şu anda çalıştırdığımız üst düzey yöneticilerin bile ömür boyunca biriktirecek alamayacakları kadar, belki de 10 katı kadar parayı buralara bizim vermemiz ve karşılığında da hiçbir başarı elde edememizin temel sebebi sporu yanlış anlıyor olmamızdan kaynaklanıyor.

Onun da temeli şudur. Siz altyapıyı kurarsınız, orta ve uzun vadeli bir strateji belirlersiniz. 5 yılda bu, 10 yılda bu, 20 yılda bu noktaya geleceğim dersiniz. Ve yetiştirdiğiniz insanlar hem dünya pazarında çok daha etkili olabilir, hem de Türkiye'nin marka değerini yükseltir. Bugün Türk kökenli Avrupa'da kaç tane oyuncumuz var bizim? Yaklaşık 8-10 tane oynayan oyuncumuz var değil mi? Kerem, Portekiz'de oynuyor, bir başka çocuğumuz İtalya'da oynuyor, Almanya'da oynayan çocuklar var. İşin garip tarafı ne biliyor musunuz? Bunların 1-2 tanesi sadece Türkiye'de yetişip oralara giden. Diğerlerinin çoğu

Bu röportajı



kanalı üzerinden



youtube'da seyredebilirsiniz!





Avrupa merkezli. Yani Almanya, Hollanda, Belçika gibi merkezlerde yetişmiş. Niye? İşte onlar orta vadeli oyunun eseri. Bakın, size güzel bir örnek vereceğim. Bundan 3-4 olimpiyat öncesinde, hatta 5 olimpiyat öncesindeki yarışmalarda Amerika açık ara hep dünya birincisi olurdu. Son birkaç olimpiyat yarışmalarında, Çin Amerika'yı birçok noktada geçti.

Niye? Çünkü Çin bundan 20 sene önce 5 ve 10 yıllık stratejik planla sporcu yetiştirdi. İki dönem sonraki olimpiyat için insan yetiştirmeye başladı. Halbuki bizde öyle değil. Biz kendi insanımıza kıymet vermiyoruz, üretmiyoruz. Üretmediğimiz için de geliştiremiyoruz. Geliştiremediğimiz zaman markayı satın alarak o açığı kapattığımızı zannediyoruz. Halbuki açık hiç kapanmıyor. O nedenle iş hayatında da birazdan belki değineceğiz buna, sosyal ve beşeri hayatta da yeniden öze dönüp, kısa vadeli değil, orta ve uzun vadeli planlama yaparak, stratejik olarak çok daha fazla oyuncu yetiştirme başarısına dönmemiz lazım. Bunu yapan bir iki bölümümüz var, sportif alanlarda. Mesela voleybol bunlardan bir tanesi.

Özellikle kadın voleybol takımında Anadolu'da da, popüler spor haline gelmesi, ailelerin seyrediyor olması bu anlamda etkili olabildi. Ama aynı başarıyı erkek voleybolunda gösteremedik. Neden? ithal ettiğimiz oyuncularla ayakta kalıyoruz. Milli erkek voleybol sporcularımız kadınlar kadar başarılı olamadı. Ama burada da temel felsefe, bizim bünyemize uyan bir spor, o dalda çok daha aktif hale gelecek ve strateji belirleyeceğiz Futboldan verdiğiniz örnek ile markalaşma stratejisi sorunu genel olarak neden kaynaklanıyor? Yani bir stratejimiz yok, bu çok net.

Mesela size şöyle bir futboldan yine devam ettiğiniz için örnek vereceğim. Mbappe diye Fransız bir futbolcu var,

Real Madrid'e transfer oldu. Şu anda bu sene itibarıyla Mbappe diye bir futbolcu yok ortada. Real Madrid'de hiçbir katkısı yok, Real Madrid'de sürünüyor baktığınız zaman. Şimdi futbolcunun çok popüler olması yetmiyor, çok başarılı olması da yetmiyor. Oyunun bir takım oyunu olduğunu, Mbappe'nin de onlardan çok daha özellikli değil, biraz daha farklı özelliklere sahip bir karakter olduğunu anlatırsak bir anlam ifade eder.

Bu gidişle devam ederse muhtemeldir ki Real Madrid, Mbappe'yi kovacak. Ve değeri de ortadan kalkacak. İşte buradaki en büyük mesele şu. Stratejik olarak bu olayları kamuoyunda, sosyal medyada çok ciddi derecede speküle eden bir kesim var. Ve buralardan nemalanan çok büyük insanlar var. Araçlar var vs. Şimdi biz toplantının başında da söyledik, Suudi Arabistan'dan geldik, bir umre ziyaretindeydik grup arkadaşlarımızla beraber. Elhamdülillah çok da keyifli ve güzel geçti.

Orada hem Medine'de hem de Mekke'deki yerlilerle Suudi Arabistan'da futboldaki gelişimi konuştum. Sohbet ettik yerlilerle. Hani biliyorsunuz birçok transferler gitti çok büyük rakamlarla Suudi Arabistan'a ve üstelik futbol piyasası saçma sapan rakamlara çıktı onlardan dolayı. Eğer bir futbolcu biraz meşhursa Suudi Arabistan'dan bir teklif gelir mi bekleyelim diyor. Normalde bir 2 milyon alacağınız adam 10-15 milyon istiyor sizden.

Çünkü orada bir pazar var hâlâ bir talep var. Dediler ki burası çok büyük bir balondur, korkunç derecede şişti ve şu anda patladı. Tribünler doluydu, şu anda tribünlerde Suudi Arabistan'da o milyar milyar verilen adamlar, şu anda üç bin kişiye, beş bin kişiye top oynuyor. İnsanlar gitmiyor, keyif de almıyor. Yani bünye kaldırmıyor onu. Dolayısıyla futbol futbolluktan çıktı, para kazanılan bir meta haline geldiği için Suudi Arabistan ilk önce bu sisteme, kendi o derenin hani kanalına kendini kaptırdı.

Ama gördük ki şu anda aslında o kanal çok doğru ve verimli bir kanal değilmiş. Muhtemelen de önümüzdeki dönemlerde futbol piyasasının düşüşüne vesile olacak. Aynı işi bundan yaklaşık bir 10 yıl kadar evvel Çin başlattı hatırlıyorsanız futbolda. Özellikle bazı futbolcuları aldılar, meşhurları aldılar, getirdiler. Ama itibar yapmayınca Çin Ligi kapandı. Aynı şeyi sonradan Amerika yapmaya çalıştı. Normalde soccer denen şu andaki oynanan futbol, Amerika'da da çok itibar görmedi. Dolayısıyla onu artık şişirme, büyütme ve bu noktalara getirme bir anlam ifade etmiyor. İşte onun yerine şimdi ne geldi sporun yerine? Maalesef bahisler ve oynanan iddialar. Esas kötü olan nokta burası. Maçlarda soruyorum, ben anlayamıyorum. Oyuna göre, beraberliğe göre, atılan gole göre, kazanan takıma göre, deplasmana göre, bilmem nelerine göre, her şeyinde bir bahis varmış bunların. Şimdi bu kadar bahisi oynadığınızda, kumarın bu kadar legalleştirildiği bir noktada, o zaman spordan bahsedemeyiz.

Futbolun amacından uzaklaştığını söylediniz.

Peki aynı şeyi Türk endüstrisi ve markaları için söyleyebilir miyiz?

Bu çok doğru ve çok önemli bir konu. Burada MÜSİAD'la ilgili çok önemli bir şey anlatacağım size. Yani böyle hem ikisini de birleştirerek gitmek istiyorum. MÜSİAD'ı biz kurduğumuz zaman, Türkiye'de ilk önce teşkilatlanma çalışmalarını yaptık. Sonra önce Türklerin ve Müslümanların ağırlıklı olduğu Avrupa'da çeşitli teşkilatlanmaları yaptık. Sonra da muhtelif dünya ülkelerine gittik. O ziyaretler çerçevesinde 93 senesinde Suudi Arabistan'a ziyarete yaptık. Hem Umre gezisi hem de Cidde, Mekke ve Medine ticaret ve sanayi odalarını ziyarete gittik. Medine Ticaret Odası Başkanı bize bir soru sordu. Dedi ki, "MÜSİAD nedir kardeşim?" MÜSİAD'ı tam telaffuz edemiyor. Ama MÜSİAD nedir, benim anlayacağım dilden bir anlatır mısınız deyince ben kendisine şu hadiseyi anlattım o zaman.

Yönetimimizde Gazi Mısırlı kardeşimiz vardı. Suriyeli olduğu için mükemmel bir Arapçası var. O tercüme ediyordu. Dedim ki, Müslümanların iki kutsal şehri var. Birisi Mekke, birisi Medine. İkisinin de girişinde mikat mahalleleri var. Yani ihrama girip çıktığımız alanlar var ya, o alanlarda tabelalar vardır. O tabela da şunu yazar. Buradan içeriye gayrimüslim giremez. İslamî bir konudur çünkü oralar kutsal İslamî bölgelerdir. Gayrimüslimlikten İslam'a giren birçok insan oradan içeriye girmiştir. Dedim ki bir tabela daha o tabelanın yanına yapmamızı gerektirecek şeydir MÜSİAD. O tabelada da ne yazacak? Buradan içeriye gayrimüslimin malı da giremez. Yani buradan içeriye gayrimüslimin malı giremez dediğinizde ne yapmanız lazım? Oradaki otelciliği, oradaki alışverişi,

oradaki sanayi, orada üretilmiş bütün satılan malların hepsinin çok daha kalitelisini, çok daha uygununu, çok daha üst düzeydeki verimli olanını yapacaksınız ki insanlar sizin malınızı tercih etsin, gayrimüslimin malına ihtiyaç duymasın. Bugün dünyada İsrail'in yaptığı bu insanlık dışı mezalime ve zulme karşı biz tepki göstererek Yahudi'nin mallarını almamaya özen gösteriyoruz değil mi? Peki almadığınız marketlerde siz belirli bir kitle olarak, azınlık olarak malı almayarak tepkinizi koyuyorsunuz. Ama esas konması gereken tepkiyi hâlâ koymuş değiliz. O malın yerine neyi üretip koyacağız?

**Biz o malın yerine
X içeceği yerine
Y içeceği koyduk mu?
X aracının yerine
Y aracını koyduk mu?
X bankanın yerine
Y bankayı koyduk mu?
X gıda maddesinin yerine
Y gıda maddesini koyabildik mi?
Esas bunun telaşına
düşmemiz lazım.**

İşte MÜSİAD'ı kurduğumuzda biz iş alemini bunun için büyütme çalıştık. Dedik ki kardeşim öyle bir hedef ve idealiniz olsun ki hem para kazanın hem ülkeye katkı sağlayın hem de marka oluşturun. Türkiye Cumhuriyeti Devleti'nin de bu noktada yaptığı en büyük eksikliklerin başında bu gelir. Markayı destekleyemiyorsunuz. Türk quality sadece marka desteklemek anlamına gelmiyor. Bir sektördeki 3 tane ürünü desteklediğinizde marka olmuyorsunuz. Marka olmak 50-100 yıllık bir projeksiyon. Bugün bana söyleyin bakalım, yerel kaç tane marka var yapay zekânın haricinde?

Son dönemdeki markalar belli. Eğer birebir satışla, lojistik destekli olan firmaların dışına çıkın, sanayide gelişmiş marka söyleyemezsiniz. Hepsi eski markalardır. Apple'da öyledir, Samsung'da öyledir. Bunların hepsi tarihi derinliği olan markalardır. Yeni marka yok. En son marka diye piyasaya tanınan marka, Amazon ve Tesla'dır. Tesla da özel destekle bir noktaya gelmiştir. Yoksa Toyota gibi yılda 10 milyon tane araç üreten bir firma varken, sadece 1 milyon tane araç üreterek Toyota'nın karşısına rakip olunmaz. Ama özel bir sistemde desteklenirseniz, ben



seni destekliyorum, başkan oluyorsun, sen de beni destekliyorsun, marka oluyorum dersiniz, sonucunda biriniz Tesla, öbürünüz de Trump olur. Hadise budur. Biz Türkiye Cumhuriyeti'nde araç yaptık, çok doğru. Ama aracın yapma planını yanlış yaptık. TOGG doğru bir marka değil.

Uzun vadede belki çok daha iyi, 10 sene sonra, 20 sene sonra çok daha iyi bir yere gelecek. Ama biz bunu daha hiçbir yere gelmeden taytay safhasında yürürken öldürmeye çalıştık. Çünkü neden? Siz 20 bin tane, 30 bin tane araç üreterek 30 milyon tane araç üretene rekabet edemezsiniz. Tabii yerel bir marka olarak keyiflenirsiniz, sevilirsiniz ama yetmez.

Uzun maraton koşacağız. Bana Türkiye Cumhuriyeti'nin markasını söyleyin. Ben bunu bütün konferanslarda söylüyorum, soruyorum. Türkiye'nin markası neresidir? En büyük markası hangisidir? Size iki üç tane firma gelir çıkar söylerler. Bir derler ki Ülker'dir. Ki Ülker'ler de biliyorsunuz farklı markalarla artık dünyada kendisini duyuruyor. İkinci markamız nedir? Türk Hava Yolları'dır. Türk Hava Yolları'nın bizim kendi yerli markamızın olmasının gerekçesi nedir? Yaptığımız hizmet. Uçak bize ait değil. Uçak ya Boeing ya da Airbus. Ama biz içerisinde iyi hizmet verdiğimiz için, çok noktaya uçtuğumuz için insanlar Türk Hava Yolları'nı tercih ediyor. O da bir marka. Ama uluslararası markalarda kısa vadede, son dönemde birkaçının haricinde marka değerimiz yüksek, hiçbir ürünümüz yok.

MÜSİAD'ın ilk yılları ile mevcut hali arasında fark var mı?

MÜSİAD kurulu neredeyse yarım asır oldu. Bu çok önemli bir süreç. MÜSİAD'ın büyüme trendi çok yükseldi. Hem içeride hem dışarıda, uluslararası arenada çok büyüdü. Büyüdüğü zaman yapılar bazen hantallaşır. Yani verimlilik düşer. Performansınız siz farkında olmadan geriye doğru gitmeye başlar. Makam ve mevkilerde oturma ve kalma, kendi bünyenizde de tenkit temennilerin yerine sessiz kalmayı oluşturur. Nasıl hani siz sivil toplum olarak siyasetin karşısında sessiz kalıyorsanız, kendi iç teşkilat arenanızda da insanlar, yanlış anlaşılmayayım, aman bu makam benim için iyidir, şube başkanlığım var, şube yönetimindeyim, durup dururken şimdi buralardan atılmayayım falan gibi endişelerle doğru söylemeyi yani imtina ederseniz böyle uyusuk bir kitle haline dönüşmüş olursunuz.

Bu uyusmuşluk aslında üretimi de zayıflatmış olur. Bu bir benim kendi öz eleştirim, kendim dahil olarak bu öz eleştiriyi yapıyorum. Biz MÜSİAD kurduğumuzda bize iki tane çok önemli soru sormuşlardı. Ki bizim gelişimimiz de çok etkiliydi bu iki soru. MÜSİAD'ın, MÜ'sünün, müstakil mi, müslüman mı sorusu geldi? Medya bunu hep sordu bize. Bunu hâlâ 35 sene geçti, bazı yerlerde soruyorlar. Ben Anadolu'ya gittiğimde, ya biz duyduk efendim siz Müslüman iş adamları mısınız, müstakil bir iş adamları mısınız? Bunun cevabı çok basitti, o zaman da söylemiştik. İş adamı demek bağımsız olmak zorunda olan kişidir. Kimseye bağımlı hareket etmemelidir ki doğruyu yapabilsin. Bağımlı olursanız sesiniz çıkmaz, bağımlı olursanız yapmanız gereken doğruları yapamazsınız. Müstakil kelimesi de bağımsız kelimesinin türetimi olduğu için, biz müstakil iş adamları, kimseye bağımlı değiliz, işimize ve ülkemizi geliştirmeye bağımlıyız diyerek müstakili seçtik. Ama bize Müslüman denmesinden gurur ve onur duyarız, bunu aparat olarak omuzumuzda taşırız dedik. Birincisi buydu.

İkinci soru da, siz MÜSİAD'ı, TÜSİAD'a alternatif olarak mı kurdunuz?

Bu sorunun cevabı çok kıymetli ve çok değerli. Biz dedik ki arkadaşlar, biz hiçbir zaman birine alternatif olmayız. Birinin mücadelesinin üzerine de kurulmayız. Biz reaksiyoner bir hareket değil, aksiyoner bir hareketiz. Yani kendi kararlarımızı alır, uygular ve yürürüz. İncancımızın gereği de budur. Yani biz şu dinden şunu alalım, bu dinden bunu alalım, bize serden alacağımıza ortada bir Kur'an var, ortada bir hadis var, sünnetler var. Biz ölçülerimizi onların ölçülerine göre, adalet nizamına, ehliyet nizamına göre uydurur ve ondan sonra yürürüz.

İşte o zaman kurduğumuzda bizim şiarımız Nisa Suresi'nin 58. ayeti idi. Ne diyor Cenab-ı Hak; “Şüphe yok ki Allah işleri verirken ehline vermenizi insanlar arasında hükmederken adaletle hükmetmenizi emreder” Bakın emir ayeti. Bir tarafta ehliyet, bir tarafta adalet. Biz onun için ilk kuruluştaki sloganımızı yüksek ahlak, yüksek teknoloji dedik. Niye yüksek teknoloji dedik? Çünkü iş adamının iş hayatında yürüye bilmeniz için teknoloji lazım. Yapay zekâ ile baş başayız son birkaç senede. Efendim biz iş adamıyız, bir hırka bir lokma devam etseniz yapay zekâ bizi ilgilendirmez desanız iki sene sonra sınıfta çakarsınız. Çünkü dünya yapay zekâyâ dönmüş ve dönüyor, daha da hızlı dönecek.

Ben buna adapte olamam, kendimi bu noktada geliştiremem, okulumu, çocuğumu, torunumu vesaireyi, yeni nesil jenerasyonu buna yetiştiremem dersiniz o zaman başarılı olma şansınız sıfır olur. Çünkü dünya oraya evrilmiş. Az evvel örneğini verdiğim Nokia, Ericsson gibi. Yani adapte olamazsanız piyasadan çekilirsiniz. O halde yapılması gereken, teknolojiyi ısrarla takip etmek, bu süreci kararlılıkla sürdürmek ve teknoloji üretiminde belirleyici bir noktaya gelebilmektir. İkinci nokta ne? Ahlak. Bunu hiçbir zaman elinizden bırakmayacaksınız. Ticari ahlakınız başta olmak üzere; insani ahlakınız, aile ahlakınız, çevre ahlakınız, iş hayatınızdaki çalıştırdıklarınıza yönelik ahlakınız.

Çünkü bunların her birisi adaletin insan üzerindeki verdiği sorumluluklar. Şimdi biz bütün bunları değerlendirdiğimizde, bugün geldiğimiz noktada ne yapmışız? Gelişimler güzel gelmiş, iyi de gelmiş bugüne kadar gelmişiz. Ama siyaset, sivil topluma etkiler konuma gelmeye başladığı için, MÜSİAD'da siyasetin gölgesinde kalmaya devam etmiş. Bu kötü mü? Bazı noktalarda değil. Ama bazı noktalarda üst tarafa çıkarak siyasetin ihtiyacı olan doğru fikirleri paylaşacak, ve o fikirlerin de sonuna kadar arkasında duracak bir yapıya dönmesi lazım. O zaman MÜSİAD, müstakil olur.

**Bugün İsrail hükümeti,
Avrupa'dan destek alamasa,
Amerika'dan destek alamasa ve biz
sonuna kadar arkanızdayız,
şu silah sanayini, şu arp sanayini, şu
kaynağı size gönderiyoruz demese
bu kadar pervasızca hareket
edebilir mi?
Edemez.**

Bunun yerine gelelim, en son onunla bitirelim, Filistin meselesi. İsrail devleti bir terör devletidir. Bunun altını kalın kalemle çiziyorum.

Tarih boyunca da çizdim. Bundan sonra da çizmeye devam edeceğiz. Temellerinde adalet yoktur, hukuk yoktur, insanlık yoktur, medeniyet hiç yoktur. Temelinde bir tek şey vardır, her şey Yahudiler için geçerlidir. Her şey mubahtır, vardır. Onun için dünyayı mekanize olarak yönetebilmenin temeli bundan yüzlerce yıl önce atılmış. Hangi sektörler kıymetli ve önemli? Sayalım.

Finans sektörünün başındalar. Mücevherat sektörünün başındalar. Dünyayı yöneten bütün medyanın başındalar. Dünyadaki büyük spor kulüplerinin arkasında onlar var. Enerjinin temelinde bütün bunlar var. Bütün tüketim markaları dediğimiz her bir markanın çoğunu üretmemişler, bakın dikkat edin. Üretmiş olanlardan, fonlar veya başka isimler adı altında satın alanlar da onlar. Şimdi, bu noktaya geldiğinde siz siyasetle yönlendiriyorsunuz, devletle de yönlendiriyorsunuz ve tehditle de yönlendiriyorsunuz. Bugün İsrail hükümeti, Avrupa'dan destek alamasa, Amerika'dan destek alamasa ve biz sonuna kadar arkanızdayız, şu silah sanayini, şu arp sanayini, şu kaynağı size gönderiyoruz demese bu kadar pervasızca hareket edebilir mi? Edemez.

Peki bunun karşılığında esas problem bunlarda mı? Hayır. Onlar zaten aynı zihniyete sahip insanlar ve kuruluşlar. Peki Müslüman olarak bizler neredeyiz? Bak bunun ısrarla altını çizerek söylüyorum. Türkiye, Mısır ve Suudi Arabistan. Başka ülkeyi saymıyorum. 56 tane İslam devletinden bahsetmiyorum. Sadece üçünden bahsediyorum. Mısır, Suudi Arabistan ve Türkiye Cumhuriyeti Devleti.

Üçü bir araya gelse ve ortak deklarasyon yayınlayarak, biz İsrail'e karşı Filistin'in yanındayız, sonuna kadar da destekleyeceğiz ifadesini üçü birlikte kullansın, İsrail, Tel Aviv'den adım atamaz bir yere gidemez. Bırakın ne Lübnan'ı, ne Ürdün'ü, ne başka bir yeri. Ama kafasındaki oluşturduğu mekanizmayı Netanyahu gibi bir katil bularak bütün bu mekanizmayı yürütmeye devam ediyor. Ve desteğini de onlardan alıyor.

Peki onlar desteğini çekebilmesi için daha güçlü desteği İslam aleminin oluşturması lazım. Aynı markada olduğu gibi. Yani biz İslam devletleri bir araya gelerek insanlık adına ve adalet adına yapmamız gerekeni yapmak zorundayız İsrail'e karşı. O zaman kardeşlerimize destek vermiş oluruz.

DETAY
HABERUluslararası Farkındalık Zirvesi (IAS'24)
MÜSİAD Genel Merkez'de Gerçekleşti

Kadınların hayatın her alanındaki rolünü ve toplumsal katkılarını görünür kılmak amacıyla düzenlenen IAS'24, güçlü bir farkındalık oluşturdu. İş dünyasından akademiye, girişimcilikten sosyal sorumluluk projelerine uzanan geniş bir perspektifte, kadınların ilham verici hikayeleri ve başarıları bir kez daha gözler önüne serildi.

Uluslararası Farkındalık Zirvesi (IAS'24), MÜSİAD Kadın tarafından 19 Ekim'de MÜSİAD Genel Merkez'de düzenlendi. Zirve, T.C. Cumhurbaşkanımızın eşi Emine Erdoğan Hanımefendi, Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanı Mahinur Özdemir Göktaş, Afyonkarahisar Valisi Doç. Dr. Kübra Güran Yiğitbaşı ve 800'den fazla katılımcının iştirakiyle gerçekleştirildi.

MÜSİAD Kadın Başkanı Meryem İlbahar Koca, açılış konuşmasında kadınların iş ve sosyal hayattaki sürdürülebilir rollerine dikkat çekti, "Bize Fark Etmez" mottosunun kadınların iş ve aile dengesini sağlama kararlılığını yansıttığını ifade etti. Koca, aynı zamanda aile kurumunun korunması ve şiddetle mücadelede kadınların liderliğine vurgu yaptı.

Aile ve Sosyal Hizmetler Bakanı Mahinur Özdemir Göktaş, konuşmasında kadınların ekonomik kalkınmadaki kritik rolünü vurguladı ve kadınların iş gücüne katılımını artırmayı hedefleyen projelerden bahsetti. Göktaş, 12. Kalkınma Planı kapsamında kadın iş gücüne yönelik hedeflere dikkat çekti.

Programın kapanışında, Sayın Emine Erdoğan Hanımefendi, kadınların toplumsal kalkınmadaki temel rolüne değindi ve kadın emeğinin değerini artıran politikaların önemini vurguladı. Erdoğan, kadının hayatın her alanında varlığını sürdürmesine yönelik esnek uygulamaların yaygınlaşmasının gerekliliğini ifade etti.

Zirvede, kadınların iş hayatındaki başarıları, girişimcilik hikayeleri ve sosyal sorumluluk katkıları ele alındı. "Bir Yastıkta Bir Ömür" panelinde Nurten ve Fikret Öztürk iş-aile dengesi üzerine konuştu. "Çıraklıktan Ustalığa Giden Yol" oturumunda Merve Canpolat, Dr. Aslı Elif Tanuğur Samancı ve Kübra Orakçioğlu Kazan girişimcilik deneyimlerini paylaştı. Jenny Molendyk Divleli, Gazze'deki zulme dikkat çekerken, Afyonkarahisar Valisi Doç. Dr. Kübra Güran Yiğitbaşı ve TÜBİTAK MAM Başkanı Prof. Dr. Burcu Özsoy gibi isimler de iş hayatındaki tecrübelerini aktardı.

Programın kapanışında, Sayın Emine Erdoğan Hanımefendi, kadınların toplumsal kalkınmadaki temel rolüne değindi ve kadın emeğinin değerini artıran politikaların önemini vurguladı. Erdoğan, kadının hayatın her alanında varlığını sürdürmesine yönelik esnek uygulamaların yaygınlaşmasının gerekliliğini ifade etti.

Kadınlara Tavsiyelerde Bulundu

Erdoğan, MÜSİAD Kadın'ın kurulduğu günden bu yana, iş hayatında kadına dair tüm meseleleri hakkaniyet çerçevesinde ele aldığını ve bu amaçla birçok nitelikli projeyi hayata geçirdiğini dile getirerek, "Dönüşüm Evden, Eğitim Anneden" projesiyle Sıfır Atık Hareketi'ne sundukları katkılar için MÜSİAD Kadın'a teşekkür etti. Kadınların geleceğin inşasındaki önemine değinen Erdoğan, "Kadın duyarlılığı ve şefkatine her zamankinden daha fazla ihtiyacımız var. Geleceğin dünyasını kadın eli değmeden inşa edemeyiz." dedi.

Emine Erdoğan Hanımefendi'nin hitaplarının ardından, zirvenin sonunda büyük bir anlam taşıyan ödül takdim töreni gerçekleştirildi. Başta Canan Bayraktar olmak üzere, kadınların toplumsal yaşamda, iş dünyasında ve akademiye başarılarıyla örnek teşkil eden Alev Alatlı adına kızı Funda Aktan, Prof. Dr. Ümit Meriç ve Prof. Dr. Nurhan Atasoy gibi ilham verici isimlere Farkındalık Ödülleri takdim edildi. Bu ödüller, hayatlarına ve yaptıkları çalışmalara değer katmış bu önemli şahsiyetlerin, toplumun her kesimine ilham verdiği ve kadınların güçlenmesine katkı sağladığı vurgulandı.

GÜNCEL İŞ VE EKONOMİ HABERLERİ İÇİN TAKİP EDİN

f X @ in platindergisi

www.platinonline.com



PLATIN



KAPAK
KONUSU

TÜRKİYE YÜZYILINDA Büyümeye Devam Ediyoruz

Köklü bir çınar gibi geçmişten güç alarak geleceğe uzanmak, derin bir birikimle kararlılıkla büyümek... Türkiye, tarihinden aldığı ilhamla, modern dünyanın dinamiklerine yön veren bir aktör olarak yoluna devam ediyor. Her geçen gün değişen küresel dengeler, büyük fırsatlar ve zorlukları beraberinde getirirken, Türkiye bu süreçte sağlam adımlarla ilerliyor. Uluslararası arenada güçlenen etkisi, ekonomik, siyasi ve kültürel alandaki atılımları, büyük idealleri ve güçlü vizyonlarıyla, bir milletin köklü geçmişi ve parlak geleceği arasında köprü kuruyor. Bugün ortaya konan emekler, yarınlar için birer ilham kaynağı, birer umut ışığı oluyor. Değişim, cesur adımlarla şekillenirken, Türkiye her alanda kendine özgü bir hikâye yazmaya devam ediyor.







Prof. Dr. Ömer BOLAT
T.C. Ticaret Bakanı

Türkiye'nin Küresel Ticaretteki Vizyonu: Stratejik Ortaklıklar, Yeni Pazarlar ve Sürdürülebilir Kalkınma

Bu coğrafi konum, Türkiye'yi yalnızca transit bir ticaret merkezi olarak değil, aynı zamanda çok uluslu yatırımlar ve yenilikçi girişimlere uygun bir çekim merkezi olarak da konumlandırmaktadır.

Türkiye, jeopolitik konumunun sunduğu stratejik avantajlarla yetinmeyerek; güçlü altyapısı, dinamik iş gücü ve yenilikçi üretim kapasitesiyle bölgesel ve küresel düzeyde önemli bir çekim merkezi olarak öne çıkmaktadır.

Bununla birlikte; gelişmiş lojistik ağları, çeşitlenen ihracat ürünleri ve giderek dijitalleşen üretim yapısı ile bu alanlara yapılan yatırımlarla da desteklenerek küresel tedarik zincirlerinde rekabetçi bir rol üstlenmektedir. Ekonominin dayanıklılığını artıran bu unsurlar, Türkiye'yi yatırım ve ticaret için cazip kılarken, ülkenin dünya ekonomisinde daha güçlü bir pozisyon edinmesine katkı sağlamaktadır.

Bu çok yönlü yapı, Türkiye'yi uluslararası pazarlara daha geniş bir perspektiften bakabilen, bölgesel ve küresel entegrasyona açık bir ekonomi haline getirmektedir. Son yıllarda önemli stratejik alanlarda ilerlemeler kaydedilmiştir.

Türkiye yalnızca ekonomik fırsatlarıyla değil, somut olmayan varlık alanlarıyla da yatırımcılar için cazip bir destinasyon sağlamaktadır.

Uluslararası pazarlarda rekabet gücünü artırmak yalnızca ürün ve hizmetlerin kalitesiyle değil; marka itibarı, kültürel sermaye, inovasyon kapasitesi ve entelektüel varlıklar gibi somut olmayan değerler, bugün ticaretin en kritik başarı unsurlarından biri haline gelmiştir. Bu manevi sermaye unsurları, ülkemizin küresel ekonomideki konumunu güçlendirmekle kalmaz; özgün bir kimlik kazandırarak uzun vadeli ekonomik başarılar için de teminat oluşturur.

“Tüm ticari faaliyetler ve küresel açılımlar, Türkiye'nin sürdürülebilir büyüme ve rekabet gücü yüksek bir ekonomik yapıya sahip olmasıyla mümkündür. Çiftçinin emeği, zanaatkârın ustalığı, tezgâh başındaki işçinin alın teri, makine başındaki ustanın becerisi ve ticaret erbabının cesur girişimleriyle, mal ve hizmet üreten tüm sektörlerin güçlü ve köklü bir yapı oluşturması sayesinde geleceğimizi güvenle inşa edebiliriz”

Üç kıtanın kesişim noktasında yer alan Türkiye, batının olgunlaşmış pazarlarına yakınlığı ve doğunun yükselen ekonomilerine erişim sağlayan köprü rolüyle uluslararası ticaret ve yatırım ağlarında kendine özgü bir yere sahiptir.



Bunlardan bazıları şöyledir:

Kültürel Uyum ve Etkileşim: Türkiye'nin kültürel çeşitliliği yatırımcılar arasında tanındık ve çekici bir ortam oluşturarak kültürel etkileşim sağlamaktadır. Yumuşak Güç Diplomasisi: Türkiye, yumuşak gücünü kültürel diplomasi yoluyla artırarak, tarihî ve kültürel çekim gücüyle yatırımcılar için cazip bir iklim oluşturmaktadır.

İlişki Sermayesi: Türk iş kültüründe kurulan sıcak ve samimi ilişkiler, yatırımcılar için güven ortamı oluşturan bir ilişki sermayesi olarak öne çıkar. Bu sermaye, Türkiye'nin her bölgesindeki zengin sosyal dokuyla desteklenir.

Tarihî Derinlik ve Anlam Katmanları: Türkiye, tarihî bağları ve renkli kültürel katmanlarıyla yatırımcılara yalnızca ekonomik değil derin anlamlar sunan bir yatırım ortamı sağlar.

Kültürel Bağlılık ve Marka Gücü: Türkiye'nin tarihî ve kültürel zenginliği, uluslararası alanda güçlü bir kültürel bağlılık ve marka algısı oluşturarak Türkiye'yi yatırımcılar için tercih nedeni haline getirmektedir.

Toplumsal Dayanışma ve Sosyal Sorumluluk:

Türkiye'nin güçlü toplumsal dayanışma kültürü, sosyal sorumluluk projelerine açık bir iş ortamı ile yatırımcılara sosyal açıdan da değer katma fırsatı sunar. Bu bağlamda, Türkiye ekonomisi, küresel değer zincirlerinde daha üst basamaklara çıkmayı hedefleyen yapısal bir dönüşüm süreci

**Türkiye'nin bu yılın ilk yarısında
3,4'lük büyüme sağlamıştır.
Cumhuriyet tarihimizin en yüksek
ekim ayı ihracat rekoru
2024 Ekim Ayı'nda kırılmıştır.
İhracatımız yüzde 3,6 artış ile
23 milyar 600 milyon doları aştı.
Geçen yıl aynı aya göre yaklaşık
800 milyon dolar artmıştır.**

Yeni Pazarlar ve Küresel Entegrasyon

Farklı coğrafyalarda yeni ticaret kanallarının geliştirilmesi, ticari çeşitliliği artırarak ihracatçıların riskleri azaltmasına ve sürdürülebilir bir büyüme yakalamasına olanak tanımaktadır. Yeni pazarlar keşfetmek, kök salınan alanı genişletmek gibidir. Ülkeler, ihracat hacmini artırarak bu alanlardan büyüme ve direnç kazanır. Bu durum, ekonomik büyümeyi desteklemenin yanı sıra küresel rekabet gücünü artırmak için stratejik bir öneme sahiptir.

Türkiye, küresel ticarete daha geniş çaplı bir oyuncu haline gelmek amacıyla Uzak Ülkeler ve İslam Ülkeleri Stratejisini geliştirerek ihracat evrenini genişletmektedir.

İlave olarak; BRICS+ ve Kalkınma Yolu Projesi gibi önemli stratejik girişimlere yönelerek, Türkiye'yi uluslararası ticarete güçlü bir aktör olarak konumlandırmayı ve ekonomik büyümeyi sürdürülebilir kılmayı hedefliyor.

Bu yazıyı



uygulaması

CERCEVE
Podcast



kanalı üzerinden dinleyebilirsiniz!



BRICS ülkeleri; Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika dünya nüfusunun yüzde 40'ını ve küresel ekonominin yaklaşık yüzde 30'unu temsil ediyor.

Bu ülkeler küresel ekonomiye yön vermek, Batı merkezli finans sistemine alternatifler geliştirmek amacıyla BRICS+ yapısını oluşturmayı gündeme aldı. Türkiye'nin bu platforma entegrasyonu, Asya, Afrika ve Latin Amerika gibi hızlı büyüyen pazarlara daha geniş çapta erişim sağlamayı hedefliyor.

Ekim 2024'te Kazan'da düzenlenen son BRICS Zirvesi'nde, BRICS Tahıl Borsası ve yeni sınır ötesi ödeme sistemleri gibi projeler gündeme gelmiştir. Zirvede ekonomik iş birliğini artırma yönünde adımlar atılırken, aynı zamanda Ukrayna ve Ortadoğu'daki krizler için diplomatik çözüm çağrıları yapılmıştır.

Kalkınma Yolu Projesi ise, Orta Doğu'dan Avrupa'ya açılan stratejik bir lojistik koridoru özelliği taşıyor. Bu proje Türkiye'yi Orta Doğu ve Avrupa arasında güvenilir bir ticaret köprüsü haline getirmeyi amaçlayan geniş çaplı bir lojistik koridorudur.

Kalkınma Yolu, Basra Körfezi'nden başlayarak Irak üzerinden Türkiye'ye, oradan da Avrupa'ya uzanan bir kara ve demir yolu ağı kurmayı hedeflemektedir. Türkiye, bu koridor sayesinde, sadece Irak ile olan ticaretini artırmakla kalmayacak, aynı zamanda bölgenin lojistik merkezi olarak konumunu güçlendirecektir.

2030 yılına kadar Türkiye-Irak ticaret hacmini 20 milyar dolara çıkarma hedefi, bu projenin sağlayacağı ekonomik avantajların bir göstergesidir. Bu iki önemli girişim, Türkiye'nin küresel ticaret haritasında daha merkezi bir rol üstlenmesine katkıda bulunacaktır.

BRICS+ ile Asya, Afrika ve Latin Amerika gibi bölgelere geniş çaplı erişim sağlanırken, Kalkınma Yolu Projesi ile Türkiye, Orta Doğu ve Avrupa arasında ticaretin merkezi bir lojistik noktası haline gelecektir.

Dünyadaki gerilimin ekonomiye etkisi

Küresel ticarete artan belirsizlikler, değişen ekonomik dengeler ve finansal dalgalanmalar, Türkiye ekonomisi için hem fırsatlar hem de riskler barındırmaktadır. Dünyadaki bölgesel gerginlikler, sıcak çatışmalar ve işgaller, küresel ekonomiye ciddi zararlar vermekte ve dünya çapında ekonomik belirsizlikleri derinleştirmektedir.

Özellikle, Ukrayna'nın Rusya tarafından işgali, yalnızca iki ülke ekonomilerini değil, dünya genelinde tedarik zincirlerini ve enerji piyasalarını da olumsuz etkilemiştir. Ukrayna, küresel buğday ve mısır arzında önemli bir yere sahipken, Rusya ise enerji ve gübre ihracatında lider ülkelerden biridir.

Bu çatışma, Avrupa'da enerji fiyatlarını yükseltmiş, gıda tedarik zincirinde ise aksamalara yol açarak küresel enflasyonu tetiklemiştir.

Orta Doğu'da, Suriye ve Yemen'de süregelen iç savaşlar, bölgesel istikrarı ve ekonomiyi olumsuz etkilemektedir. Bu ülkelerdeki çatışmalar, komşu ülkeler için büyük göç dalgaları oluşturarak ekonomik yükleri artırmakta ve bölgesel ticareti sekteye uğratmaktadır. Mülteci krizinin ekonomik yükünü taşımakta olan ülkeler üzerinde baskı hissetmektedir.

Ayrıca İsrail'in 70 yıldır devam eden Filistin işgali ve son bir yıldır iyice açığa çıkan yaptığı soykırım, bölge barışına zarar verdiği gibi Orta Doğu pazarlarını da etkileyen bir faktördür. İsrail'in işgalci ve saldırgan tutumu bölgedeki enerji arzını ve güvenliğini tehdit etmekte, yatırımcıların risk algısını yükseltmekte ve bölgesel ticaretin istikrarını bozmaktadır.

Özellikle Filistin, İran, Suriye, Lübnan ve Irak'ın maruz kaldığı saldırıların küresel ekonomiye etkileri yalnızca yerel ekonomik kayıplarla sınırlı kalmamakta; enerji, gıda ve hammadde fiyatlarındaki dalgalanmalar yoluyla tüm dünya ekonomilerini etkilemektedir.





Suriye’de 2011’den bu yana süregelen iç savaş ve müdahaleler bölgedeki petrol üretim ve ihracat kapasitesini düşürmüş bu da küresel enerji piyasalarında dalgalanmalara neden olmuştur. Ayrıca, Yemen’deki çatışmalar Kızıldeniz’deki deniz ticaret yollarını tehdit ederek, uluslararası ticaretin güvenliğini riske atmıştır.

Pasifikte ise, Çin ve Tayvan arasındaki artan gerilim, bölgedeki ticaret ve teknoloji sektörlerini tehdit etmektedir. Tayvan, dünyanın en büyük yarı iletken üreticilerinden biridir ve küresel teknoloji tedarik zincirinde kritik bir rol oynamaktadır. Çin’in Tayvan’a yönelik askeri tatbikatları ve tehditleri, bölgedeki deniz ticaret yollarının güvenliğini riske atmakta ve küresel ekonomide belirsizliğe yol açmaktadır.

Dünyanın en büyük 11’inci Ekonomisi Türkiye

Tüm ticari faaliyetler ve küresel açılımlar, Türkiye’nin sürdürülebilir büyüme ve rekabet gücü yüksek bir ekonomik yapıya sahip olmasıyla mümkündür. Çiftçinin emeği, zanaatkarın ustalığı, tezgâh başındaki işçinin alın teri, makine başındaki ustanın becerisi ve ticaret erbabının cesur girişimleriyle, mal ve hizmet üreten tüm sektörlerin güçlü ve köklü bir yapı oluşturması sayesinde geleceğimizi güvenle inşa edebiliriz.

Dışarıya uzanmak için önce içerde sağlam durmak, kudretli olmak yadsınamaz bir gerçektir. Çünkü kökü sağlam olmayan ağaç, en ufak rüzgârda yıkılır. Türkiye ekonomisi uzun bir zamandır güçlü büyüme performansını sürdürmektedir. 2023 yılının ilk yarısında yüzde 3,8 oranında büyümüştür. 1990 ile 2023 yılları arasında gayri safi yurt içi hasılamız 9 kattan fazla artarak önemli bir gelişim kaydetmiştir. Türkiye’nin GSYH’si, ilk kez 1 trilyon dolar sınırını aşarak 2023’ün ilk yarısında 1,2 trilyon dolara ulaşmıştır ve IMF verilerine göre Türkiye, dünyanın en büyük 11. ekonomisi konumuna yükselmiştir.

Son 22 yıllık dönemde Türkiye’nin ihracatında dikkat çekici bir artış yaşanmıştır. 2002’de Türkiye’den ihraç edilen malların değeri 36,1 milyar dolar seviyesindeyken, 2023 yılında bu değer yaklaşık 255,6 milyar dolara çıkarak 7 katına ulaşmış ve tarihin en yüksek seviyesine erişmiştir.

**Benzer bir başarı
hizmet ihracatında da
gözlemlenmektedir;
2002 yılında 14 milyar dolar
olan hizmet ihracatımız
2023 itibarıyla 7 katına
ulaşmıştır. Türkiye’nin
dünya mal ihracatındaki payı
yüzde 1,08’e, hizmet ihracatındaki
payı ise 1,35’e yükselmiştir ve
bu oranın 2028 yılına kadar
yüzde 2’ye ulaşması
hedeflenmektedir.**

Türkiye, yatırımlar konusunda mali alandaki başarılarla dayanan güçlü bir pozisyona sahiptir. Ülkemiz 270 milyar dolarlık yatırım hacmi ile toplamda 83 binden fazla çok uluslu şirkete ev sahipliği yapmaktadır. Küresel doğrudan yabancı yatırımlardaki payımızı yüzde 1,5’e çıkarmayı hedefliyor ve Türkiye’yi birçok küresel şirket için bölgesel bir merkez haline getirmeyi hedefliyoruz.



Türk inşaat firmalarının 1972'den bu yana 137 ülkede üstlendiği 12 binden fazla proje ile 522,2 milyar dolarlık bir hacme ulaşması, bu sektördeki uzmanlığımızı ve küresel etkinliğimizi ortaya koymaktadır.

Örneğin; Türkiye ve ABD arasındaki ticaret hacmi, son 5 yıl içerisinde neredeyse iki katına çıkarak 35 milyar dolara ulaşmıştır. İki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerin daha da güçlenmesi adına, Türkiye'nin ABD'ye yönelik ticaretinde, özellikle tekstil ve demir-çelik sektörlerindeki bazı kısıtlamaların kaldırılması büyük önem taşımaktadır.

Bu bağlamda, iki ülke arasındaki 100 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefine ulaşmak, her iki ekonomi için de önemli bir fırsat oluşturmaktadır.

**Türkiye'nin bu yılın ilk yarısında
3,4'lük büyüme sağlamıştır.
Cumhuriyet tarihimizin
en yüksek ekim ayı ihracat rekoru
2024 Ekim Ayı'nda kırılmıştır.
İhracatımız yüzde 3,6 artış ile
23 milyar 600 milyon doları aştı.
Geçen yıl aynı aya göre yaklaşık
800 milyon dolar artmıştır.**

Türkiye'nin Ticaretteki Hedefleri ve Geleceğe Bakış
Ticaret Bakanlığı olarak, küresel arenada ülkemizin konumunu güçlendirmek için stratejik planlamalar yapıyor, sürdürülebilir kalkınma odaklı politikalar geliştiriyoruz. Ülkemizi yalnızca ekonomik anlamda değil, aynı zamanda kültürel ve entelektüel değerleriyle de ön plana çıkaran bir aktör haline getirmek azim ve gayretindeyiz.

Ülkemizin ticareti ve güvenliği açısından gümrüklerimizin hizmet ve operasyonel kapasitesinin her zaman üst düzeyde tutulmasını sağlamak üzere çok sayıda yeniliği hayata geçirmeye, teknolojik ve fiziki kapasitemizi arttırmaya devam edeceğiz.

Daha etkin bir ticaret için; mali ve güvenlik amaçlı risk analizi çalışmalarımızda modern teknikleri içeren bilimsel yöntem ve modellemeleri kullanarak yasal ticareti koruyarak yasal olmayan ticarete geçit vermeyeceğiz.

Sınır kapılarımızda ticaretimizin hem hızlı ve kolay hem de kontrollü ve güvenli bir şekilde devamlılığını sağlama noktasında yürüttüğümüz çalışmalarımızın etkinliğini çok yönlü olarak artıracğız.

Bir yandan tüketicilerimizin ekonomik çıkarları ile sağlık ve güvenliğini koruyucu, zararlarını tazmin edici denetimler gerçekleştirerek tüketicilerimizin hak ve menfaatlerini korumakta, aynı zamanda sürdürülebilir çevre bilinci ile ticari hayatı olumsuz etkilerden korumak, kurallara uygun üretim ve ithalatın yapılmasını sağlamaktayız.

Sürdürülebilir ihracat artışı ve dış ticaret dengesi; "etkin, hızlı ve güvenli bir gümrük anlayışı", "adil, rekabetçi ve istikrarlı bir iç ticaret ortamı" ilkeleri ışığında yüksek ekonomik büyüme seviyelerine ulaşmayı hedefliyoruz.

Türkiye Yüzyılını inşa ederken; 'inovasyon, yatırım, üretim, ihracat, istihdam ve adil bölüşüm' temel önceliklerimiz olacaktır. Türkiye, dünya ekonomisinde sürdürülebilir, rekabetçi ve çevre dostu bir oyuncu olma yolunda kararlılıkla ilerlerken, bu hedefler doğrultusunda inovatif, kapsayıcı ve stratejik bir anlayışla büyümesini sürdürecektir.

Türkiye Yüzyılı başlamıştır.



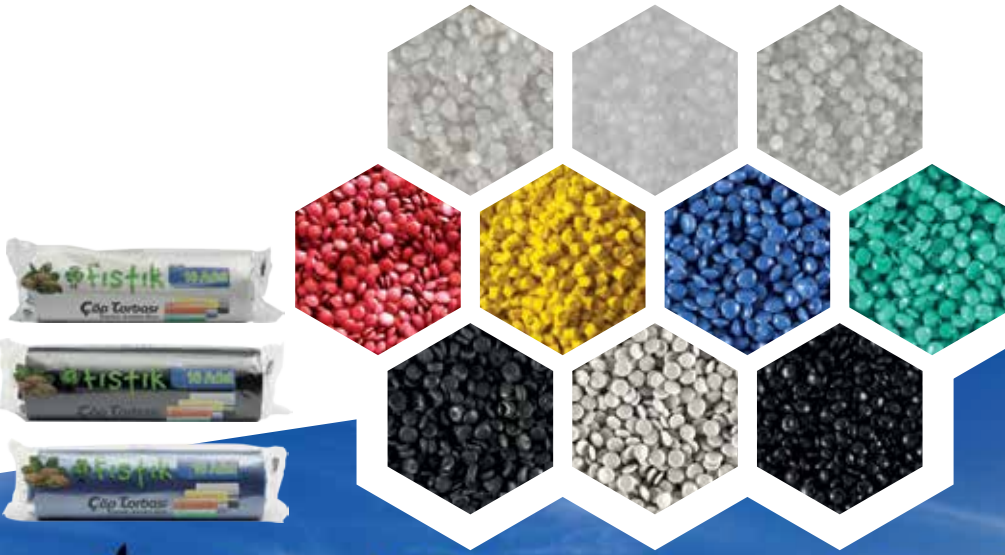
PP - PE GERİ DÖNÜŞÜM GRANÜL ÜRETİM TESİSİ

PP - PE RECYCLED GRANULE
PRODUCTION FACTORY



MTM AMBALAJ ÇÖP TORBASİ VE KARGO TORBASİ ÜRETİM TESİSİ

MTM PACKAGING AMBALLAGE GARBAGE
BAGS, COURRIER BAGS PRODUCTION FACTORY



www.mtmplastik.com.tr - www.mtmambalaj.com.tr



Mahmut ASMALI

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği
(MÜSİAD) Genel Başkanı

**MÜSİAD olarak
yıllardır tüm çabamız birlik,
bütün niyetimiz beraberlik,
tek sevdamız ise
ülkemizin dirliğidir.
Bizler MÜSİAD olarak,
2024 yılının 2025 yılına ilişkin
motivasyonda olumlu
bir etkisi olacağına
inanıyoruz.**

MÜSİAD, 35 yıla yaklaşan kutlu yürüyüşünde hem ülkemiz hem de insanımız için sayısız hayırlı çalışmaya imza atarak, medeniyetimizin değerlerini bir bayrak gibi taşımıştır. Bizim davamız, yalnızca ekonomik ve ticari bir çaba değil, köklerini kadim medeniyetimizden alan bir kalkınma ve diriliş davasıdır. Anadolu'nun bereketli topraklarından aldığımız güçle tüm dünyayı kucakladık. İdeallerimizden ve köklerimizden hiçbir

Türkiye Ekonomisi, 2024'ü Başarıyla Geride Bırakıyor

zaman taviz vermeden, bir ayağımız bu topraklara sıkı sıkıya bağlı kaldı; diğer ayağımız ise dünyanın dört bir köşesine erdemi, ahlakı ve güveni taşıyan bir iş dünyası vizyonu ile yoluna devam etti.

MÜSİAD, bu kutlu yolda her zaman haklının, alın teri dökenin ve emek verenin yanında durdu. Hedefimiz yalnızca ticari başarılar elde etmek değil; Anadolu'nun ruhunu, adalet ve ahlak temelli iş yapma kültürünü küresel bir vizyonla birleştirerek geleceğe taşımaktır. Bu medeniyet davamız, bugün yalnızca Anadolu'ya değil, Allah'ın izniyle dünyanın dört bir yanına ulaşıyor ve yeni kardeşlik köprüleri kuruyor. Bizler de düzenlediğimiz çok kapsamlı etkinliklerle, hayata geçirdiğimiz projeler ve iş dünyasında oluşturduğumuz etkiyle çitayı daha da yukarılara taşıyacağız inşallah. "Medine Pazarı" anlayışımızı ve medeniyet davamızı; inançla, azimle ve büyük özverilerle sürdürmeye kararlıyız.

2024 yılında hem ülkemiz hem de derneğimiz adına kıymetli işlere imza attık. Yüzlerce programın yanı sıra teşkilatımızı da büyüterek bugün toplamda 183 irtibat noktasına ulaştık. Sene içerisinde gerçekleştirdiğimiz UGİK, IBF Suudi Arabistan Türk Ürünleri İhrac Fuarı, Türkiye'nin Gücü Ödülleri, IAS'24 ve MÜSİAD EXPO 2024 gibi büyük etkinliklerimiz bizleri yeni projelerimiz için de olumlu anlamda perçinledi. İnşallah bundan sonra da markalarımız ve faaliyetlerimiz ülke ekonomimize katkı sağlamaya; sanayici ve girişimcilerimizi desteklemeye devam edecek.

**Enflasyonla mücadelenin
maliyetinin toplumsal olarak
daha adil bir şekilde dağıtılması
gerekmektedir.**

2023 yılında yüzde 5,1'le G20 ülkeleri içerisinde en çok büyüme kaydeden 3'üncü ülke olan Türkiye, 2024 yılına da bu motivasyonla olumlu bir başlangıç yapmıştı. Buna karşın; enflasyonla mücadele ve geçtiğimiz yılın Haziran ayında başlayan parasal sıkılaşma süreci kapsamında politika faizinin Şubat ayında yüzde 50,0 seviyesine kadar çekilmesiyle, önemli ve zor bir dönemece girilmişti.

Nihayet parasal sıkılaşma politikasının etkilerinin yılın ikinci yarısı itibarıyla piyasalarca net bir şekilde hissedilmeye başlanmasıyla, Mayıs ayında yüzde 75,45'le zirve yapan yıllık enflasyonda Haziran ayında başlayan gevşeme 6 ay boyunca kesintisiz devam etti ve Kasım ayında TÜFE yüzde 47,09 seviyesinde gerçekleşti.

Parasal sıkılaşmanın doğal bir neticesi olan iç talepteki daralmayla birlikte, yılın ilk iki çeyreğinde sırasıyla yüzde 5,3 ve yüzde 2,4 büyüyen Türkiye ekonomisinde 3'üncü çeyrek itibarıyla ivme kaybı hızlandı ve bu dönemde yüzde 2,1'lik bir GSYİH büyümesi kaydedildi. Böylece yılın ilk 9 aylık dönemine ilişkin yıllık büyüme oranı yüzde 3,2 seviyesinde gerçekleşirken, söz konusu büyümeye net ihracatın katkısı 1,9 puan oldu. Üçüncü çeyrekte ivmesini artırarak büyümeye 2,2 puan katkı veren net ihracat, dış ticaretteki olumlu seyrin devam ettiğini teyit etti.

Nitekim Ocak-Kasım döneminde önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 2,5 oranında artış kaydeden ihracat hacmi 238,5 milyar dolara yükselirken, aynı dönemde ithalatın yüzde 6,4 azalmasıyla dış ticaret

açığı yüzde 27,0 oranında daraldı. Dış ticaretteki bu gelişmeler cari dengeye de olumlu yansıdı. Son 4 aydır fazla veren cari denge, Ocak-Eylül döneminde önceki yılın aynı dönemine göre 30,9 milyar dolar azalarak yalnızca 5,3 milyar dolar açık verdi.

Bilhassa yılın ikinci yarısında talep koşullarında gözlenen bozulmaya karşın, işgücü piyasalarının 2024 yılı görünümü de olumlu bir seyir izledi. Ekim ayına ilişkin işsizlik oranı önceki aya göre ılımlı bir artış kaydederek yüzde 8,8 seviyesine yükselirken, aylık bazlı 156 bin istihdam artışı kaydedildi. İşgücü piyasalarının yıllık değişimine bakıldığında ise, 12 ay öncesine göre 1 milyon 31 bin kişilik istihdam artışı kaydedilmesi dikkat çekti.

Bütün bu gelişmeler mukabil, 2024 yılında uluslararası kamuoyu nezdinde de Türkiye ekonomisine yönelik algının hızlı bir şekilde normalleştiğini gördük.

2022 yılının Haziran ayında 830 seviyesine kadar yükselen Türkiye'nin CDS risk primleri, Aralık 2024 dönemi itibarıyla 250 puana kadar geriledi. Ekonomik gelişmeler ve genel beklenti iklimine paralel olarak, Türkiye'nin CDS primlerinde düşüşün önümüzdeki yıl da devam edeceğini tahmin ediyoruz.

Bu yazıyı



Apple
Podcasts

uygulaması

CERCEVE
Podcast



kanalı üzerinden dinleyebilirsiniz!





Özetle 2024 yılı; dış ticaret, cari denge ve istihdam gelişmeleri bağlamında OVP hedeflerine uygun ve hatta birçok göstergede OVP'nin öngörüsünden de olumlu seyrederken; büyüme tarafında daha ılımlı ve enflasyon tarafında ise OVP hedefinin üzerinde bir seyir görüyoruz.

Mevcut göstergeler parasal sıkılaşma politikasının iç talebi arzulan ölçüde sınırlayamadığı göstermektedir. Bu çerçevede MÜSİAD olarak yüzde 44-yüzde 45 bandındaki yıl sonu enflasyon beklentimizi koruduğumuzu yeniden ifade ediyoruz. Burada özellikle dikkat edilmesi gereken, enflasyonla mücadelenin maliyetinin toplumsal olarak daha adil bir şekilde dağıtılmasıdır.

Mevcut politikalar ışığında dar ve orta gelirlielerin zorunlu harcamalarına yönelik talepleri baskılanırken yüksek gelir grubunun taleplerini güçlü kalmaya devam etmiştir. Böylece gelir dağılımı daha da bozulurken, bu durum tekrardan enflasyonu artırıcı bir etki oluşturmaktadır.

Bu çerçevede T.C. Merkez Bankasından, 8 ay gibi uzun bir süre dayandığımız yüksek faize karşı artık Aralık ayında faiz indirimi yapmasının, hepimizin ortak beklentisi olduğunu yineliyoruz. Yılın son ayında politika faizinde öngörülecek bir indirimin, firmalarımızın 2025 yılına ilişkin motivasyonunda olumlu bir etkisi olacağına inanıyoruz.

İlaveten; asgari ücret başta olmak üzere yeni yılda ücretlerde yapılacak olan artışlar da işgücü maliyetlerinde artışlara neden olacaktır. MÜSİAD olarak

sıklıkla ifade ettiğimiz gibi; çalışanlarımızın onurlu bir şekilde geçimini sağlayacağı bir ücret seviyesi temin etmek, en önemli mesuliyetlerimizden biridir.

Fakat son 5 aydır gerileyen yıllık enflasyonu yeniden yukarı yönde tetikleyebilecek bir ücret artışı riskini de mutlaka göz önünde bulundurmali, böylece "yüksek ücret artışı – yüksek enflasyon" sarmalından çıkmalıyız. Aslolan enflasyonla mücadeledeki kararlı tavrımızı sürdürmek ve cebimizdeki paranın değerini korumaktır. Bu noktada temel beklentimiz, işletmelerimizin bu süreçte desteklenmesi adına teşvik programlarının genişletilmesi ve ilave önlemler alınmasıdır.

**MÜSİAD olarak
yıllardır tüm çabamız birlik,
bütün niyetimiz beraberlik,
tek sevdamız ise ülkemizin
dirliğidir. İnşallah bu yolda
yürürken bizler, daima el ele verip
Türkiye'nin gücüne güç katma
hevesiyle, bıkmadan usanmadan
çalışacağız.**

Çünkü şunu çok iyi biliyoruz ki, birlikte olursak daha güçlü oluruz, **Bir ve Beraber** olursak zulme karşı daha gür sesimiz çıkar ve ekonomik olarak daha söz sahibi hâle geliriz.

HAYATIN HER ANINDA YANIBAŞINIZDAYIZ

Çınar Boru & Genel Müdürlük

Ayazlı Mahallesi
Ereğli Cad. No:178
Akçakoca / DÜZCE
T: 0(380) 525 02 67
F: 0(372) 316 89 72

Çınar Çelik

Organize Sanayi Bölgesi
Çınar Caddesi
Kdz. Ereğli / ZONGULDAK
T: 0(372) 334 36 90
F: 0(372) 334 36 99

Çınar Lojistik

Bozkuş İşhanı
No: 18/C
Kdz. Ereğli / ZONGULDAK
T: 0(372) 316 46 20
F: 0(372) 316 89 73

İstanbul Ofis

Finans Kent Mah. Prof. Hasan
Küçük Cad. No:5 Blok:9A-20. Kat
Daire 191 Ümraniye / İSTANBUL
T: 0(216) 688 24 29
F: 0(216) 688 24 28



ÇINAR ÇELİK
www.cinarboru.com.tr



Şekib AVDAGIÇ

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Yönetim Kurulu Başkanı

İTO'nun Liderliğinde İstanbul'u Dünyanın Ticaret Merkezi Yapmak

1923'te Cumhuriyet'in ilanıyla, İmparatorluk birikimi üzerine yeni bir coşku ile kurulan genç Türkiye Cumhuriyeti de İstanbul'un "geçmiş ihyâ, geleceği inşa" gücüyle "kurtlar sofrası" bir dünyada istiklalini ve mevcudiyetini koruyacak ekonomik başarılar gerçekleştirdi. İstanbul, "büyük" dönüşümlerin özünün "büyük" bir geçmiş olduğu gerçeğinin en önemli taşıyıcısıydı.

"Türkiye'yi teknoloji çağının güçlü dijital aktörü yapacak olan KOBİ'lerdir. Yapay zekâ ve otomasyona, biyoteknoloji ve genetik mühendisliğe, akıllı tarıma, dijital ve yeşil dönüşümlere ayak uydurmak, bu değişimlerde önde gidenlerden olmak mecburiyetindeyiz. Dijital Çağ, yeni değerler ve iş modelleri üretebilenlerin etrafında yükselecek"

Ticari ve ekonomik gücünü İstanbul Ticaret Odasının temsil ettiği İstanbul, 1923'ten bu yana geride bıraktığı yüzyıla yeni yüzyıllar ekleyecek kadar güçlü bir birikime erişti. Bu gücü, küresel piyasalarda yer edinebilecek kadar rekabetçi bir üretim potansiyeli, nitelikli insan gücü, devasa pazarlama kabiliyeti ve kıtaların buluşma noktası olarak küresel bir merkez olma nitelikleriyle perçinledi.

Şimdi İstanbul tarihin, turizmin, ticaretin, ekonominin, sporun merkezi olma gibi köklü özelliklerine yenilerini eklemek zorunda. 810 bini aşkın üyemizle dünyanın en büyük iki odasından biri olarak biz, İstanbul'un aynı zamanda geleceğin de merkezi/başkenti olması için çırpınıyoruz. Geleceğin de merkezi olmak demek aynı zamanda yenilikçilikte, inovasyonda, ileri teknolojiye, girişimcilikte, katma değerli üretimde, markalaşmada, dijital ekonomide, dijital pazarlamada, dijital dönüşümde de merkez olmak demektir. İşte şimdi biz bunu yapmaya çalışıyoruz.

İstanbul tam 85 yüzyıla tanıklık etti. Jeolojik başkalaşimlardan medeniyet oluşumlarına, ticaretin içerik değiştirmesinden medeniyetlerin yolculuğuna kadar büyük değişim ve dönüşümlerin hem içindeydi hem sebebiydi. Ecdadımız 1453 yılında İstanbul'u fethedince, Edirne'den öteye Nemçe illerine doğru devam eden ilerleyişlerini güçlendirmekle kalmadılar, Balkanlarda imparatorluğunu cihan imparatorluğuna dönüştürdüler. Zira görkemli bir İstanbul mirasını da deneyimleri arasında katmayı başarmışlardı.



**İSTANBUL
TİCARET
ODASI 1882**



Bunu yaparken de arkamızda 16 milyon nüfusuyla dünyadaki 140 ülkeden daha büyük olan İstanbul var. Bizim üyelerimiz Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 49,7'sini, toplam bütçe gelirinin yüzde 44'ünü, Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'nın yaklaşık yüzde 30,4'ünü üretiyor. Geleceğin kurulduğu şehir olmak için her yıl 4 kıtada 25 ülkede düzenlenen 40 fuara Türkiye'nin milli katılımını organize ediyoruz. İstanbul Dünya Ticaret Merkezimizde bulunan fuar salonlarımızda, Avrupa ve Asya başta olmak üzere dünyanın her köşesinden firmaları buluşturuyoruz.

Yine savunma sanayii alanında sayılı teknoparklardan biri olan Teknopark İstanbul'da teknoloji ve inovasyona katkıda bulunuyoruz. Türkiye'nin savunma sanayii ürünleri burada tasarlanıyor ve hayata geçiriliyor. Aynı şekilde dünyanın sayılı girişimcilik merkezlerinden olan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezi ile Türk girişimciliğine yeni bir yön çiziyoruz. En önemli sosyal sorumluluk alanımız ise eğitim. Onlarca okul inşa edip binlerce öğrenciye burs veriyoruz. İstanbul Ticaret Üniversitesi ile 10 bini aşkın öğrencimize lisans ve lisans üstü eğitimi veriyoruz. İTO olarak, Türkiye ekonomisini dünya ile bütünleştirip hem ülkemize hem de Asya'dan Avrupa'ya tüm insanlığa hizmet etmenin onurunu taşıyoruz.

İstanbul Ticaret Odası olarak şunun da farkındayız: İş dünyamızı ve tüm sektörlerimizi derinden etkileyecek değişim dalgaları geldi/geliyor... Bu dalgalar, ekonomik yapıları ve ticaret etme tarzını değiştiriyor. Yapay zekâ ve otomasyona, biyoteknoloji ve genetik mühendisliğe, akıllı tarıma, dijital ve yeşil dönüşümlere ayak uydurmak, bu değişimlerde önde gidenlerden

olmak mecburiyetindeyiz. Yeni değişim ve dönüşüme üyelerimizi ve iş dünyamızı hazırlamak için çalışıyoruz. Bu bağlamda özellikle dijital ekonomiyi ve girişimcilik ekosistemini çok önemsiyoruz. Dijital ekonomi ve teknoloji, sadece herkes için ekonomik büyümeyi ve üretkenliği sağlamakla kalmayacak; aynı zamanda saklı girişimcilik ruhumuzu da ortaya çıkartacak.

İTO olarak “kurşun kadar ağır” yükümüzün bilinciyle hareket ediyor, Hz. Mevlana’nın pergel metaforunda olduğu gibi pergelin sabit noktasını İstanbul kabul edip tüm dünyaya açıyoruz. Dünyanın her noktasından geçen ve gittikçe de genişleyen daireler çiziyoruz. İş dünyasını, üretimde, e- ticaret ve e-ihracatta, yenilikçilikte küresel hedeflerle donatıyoruz.

Bu muazzam dönüşümde ve dijital ekonomide yer almayan hiçbir üyemiz kalmamalıdır. Bir ya da birkaç büyük şirketin dönüşümüyle büyük ekonomi fotoğrafı oluşmaz. Bu fotoğrafın “çerçevesi” olmasını sağlayacak olan KOBİ’lerimizin ve startuplarımızın da orada yer almasıdır. Bunu başarmamızın anahtarı KOBİ’lerimizdir, girişimcilerimizdir Türkiye’yi teknoloji çağının güçlü

Bu yazıyı

fizy

uygulaması

CERÇEVE
Podcast

kanalı üzerinden dinleyebilirsiniz!





dijital aktörü yapacak olan KOBİ'lerdir. Unutmayalım: Dosya'nın kilidini KOBİ'ler ve girişimciler açacaktır. Her bir KOBİ'miz teknolojiyi baz alan yenilikçi iş bileşenleri, Nesnelerin İnterneti, bulut teknoloji, Büyük Veri, mobilite, Blockchain, yapay zekâ ve robotik gibi konularla meşgul olmanın ötesinde; bu alanlarda meydan okuyan modellerin ve üretimlerin içinde olmalıdır. Çünkü Dijital Çağ, yeni değerler ve iş modelleri üretebilenlerin etrafında yükselecektir.

Hem sıkıntılarla mücadele edeceğiz hem de teknolojiye, yenilikçilikte, sürdürülebilir kalkınmada yaklaşan dalgaların üzerinde ilerleyeceğiz. İşte biz üyelerimizin bunu başarması için çalışıyoruz. Biliyoruz ki, bu zor bir görev. İTO olarak "kurşun kadar ağır" yükümüzün bilinciyle hareket ediyor, Hz. Mevlana'nın pergel metaforunda olduğu gibi pergelin sabit noktasını İstanbul kabul edip tüm dünyaya açılıyor.

Dünyanın her noktasından geçen ve gittikçe de genişleyen daireler çiziyoruz. İş dünyasını, üretimde, e-ticaret ve e-ihracatta, yenilikçilikte küresel hedeflerle donatıyoruz. Üyelerimize dönüşüme hazırlamakta geç kalmamız gerektiğini McKinsey'in son raporu bir kez daha teyit etti. Bu raporu göre yakın gelecekte 18 rekabet arenası, global ekonomiyi şekillendirecek. Dolayısıyla 2040 yılına kadar 29 trilyon dolar ile 48 trilyon dolar arasında gelir üretecek bu 18 endüstride yapacağımız atılımla kazanan biz olmak zorundayız. Gündelik ekonomik tartışmalar içinde kaybolmayıp, geleceğe de hazırlık yapmalıyız. Çünkü bugün geçerli birçok endüstri, yarının arenaları arasında yer almayacak. Bu nedenle yüksek büyüme ve dinamizm ile 'benzersiz' endüstri kategorilerine daha fazla açılmamız gerekiyor.

Bu sektörlerle baktığımızda görüyoruz ki e-ticaret, elektrikli araçlar, cloud (bulut) servisleri, yarı iletkenler

sektörlerinin ilerlemesini sürdürüyor. Yapay zekâ, dijital reklamlar, streaming video ise dönüşüm içindeki teknolojiler. Bir de tamamen yeni gelişen süreçler var. Bunların başında da paylaşımlı otonom araçlar, uzay, siber güvenlik, batarya teknolojileri, video oyunları, robotik, biyoteknoloji, modüler inşaat, nükleer fizyon, hava hareketliliği ve obezite ilaçları geliyor. McKinsey'e göre bu 18 alanda 2040 yılına kadar 2-6 trilyon dolar kâr bulunuyor. Bu teknolojilerin kolektif milli gelirdeki payı ise yüzde 4'te yüzde 10-16'ya çıkacak. Dolayısıyla bu kategoriler bizim için asıl ve en önemli hedefler. Gelecek 10 yılı Türkiye'nin yüksek teknoloji ile kalkınacağı bir döneme çevirmek için çalışmaya şimdi başlamamız gerekiyor.

Biz İTO olarak bu gerçeğin farkında olarak "başlangıca" katkıda bulunmak için gayret ediyoruz. Biliyoruz ki, İstanbul ve İTO iş dünyamız için bunu başarmak zorunda. Türkiye için başarmak zorunda. Bu coğrafya için başarmak zorunda.

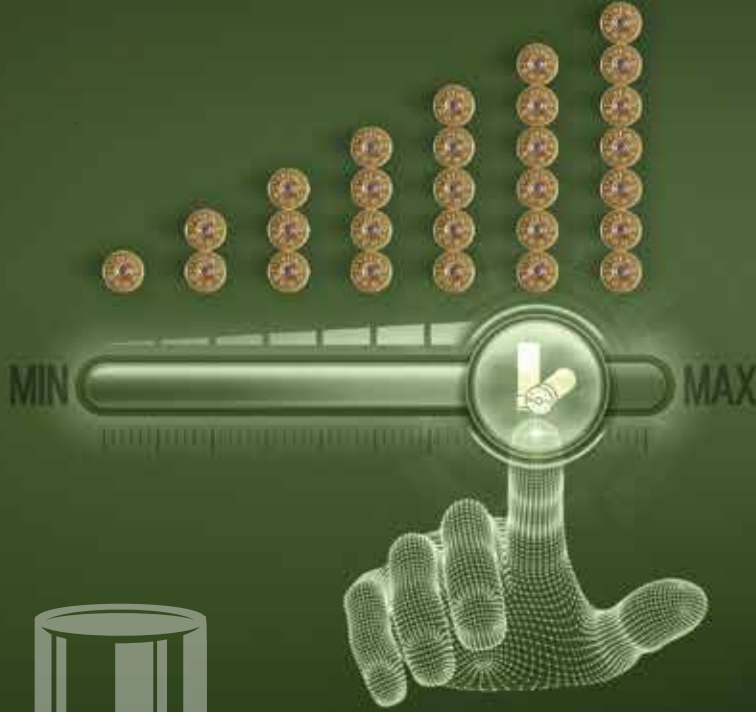
İstanbul Ticaret Odası olarak 143. yılımızı kutlayacağımız 2025 yılına "sebeb-i mevcudiyetimiz" olan bu çalışma azim ve kararlılığıyla giriyoruz. Biz sadece daha çok üretmek, daha çok ticaret ve daha çok ihracat yapmak, daha çok istihdam sağlamak ve daha çok kazanmak için çabalamıyoruz. Biz bütün bu hedefleri halkımız ve ülkemiz tam bir huzur, mutluluk, refah ve varlık içinde yaşasın diye yapıyoruz.

Bizi bu gayeye götüren ve 19. yüzyılın son çeyreğinde başlayan "yorgunluk ve umutsuzluk nedir bilmeyen" yürüyüşümüz, 21. yüzyılın ilk çeyreğini tamamlarken de aynı hızla sürüyor.

İstanbul için, Türkiye için ve tüm insanlık için ticaretin feneri olmaya devam ediyoruz.

MIN SIZE, MAX CAPACITY

Redefining Firepower!



A first from
Turaç in Türkiye!

- Mini Slug 12 Cal., produced with a 50 mm case, is 15 mm shorter than a regular shell
- 50% more shell capacity
- Uninterrupted firing performance
- 28 grams



sterling.com.tr



[sterlingammunition](#)



[Sterling High Quality Ammunition](#)



[Sterling_Ammo](#)



[SterlingAmmunition](#)

STERLING
HIGH QUALITY AMMUNITION





Nail OLPak

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Başkanı

Küresel İşbirliklerinde Yeni Ufuklar: Türkiye Yüzyılı ve DEİK'in Vizyonu

da bir yandan ürün ve sektörel çeşitlilik, bir yandan da ülke ve bölge çeşitliliği sağlandı. Mal ihracatımızın dışında, hizmet ihracatımızın da çeşitlenmeye başlaması önemli bir kazanım oldu. Bu sayede; sağlıktan eğitime, dijital teknolojilerden dizi ve film yapımlarına kadar birçok farklı sektörümüz yurtdışına açılarak Türkiye için önemli bir büyüme kaynağı oldu. Bu bağlamda yurt dışı müteahhitlik sektörümüz de farklı kıtalarda üstlendiği alt yapı projeleri ile önemli bir küresel marka haline gelmeyi başardı.

Önümüzdeki süreçte amacımız bu kazanımlara yenilerini ekleyerek ilerlemek ve üretim, ticaret ve müteahhitliğin her alanında daha fazla söz sahibi olan bir ülke konumunda büyümek olmalı.

Bu çerçevede özellikle salgın sonrası hayatımıza giren kavramları, ticari bloklaşmaları, yeni ticaret ve lojistik koridorlarını, yeni ticaret türlerini çok iyi analiz etmeliyiz ki, ülkemizin çıkarları doğrultusunda son derece kritik öneme sahip gereken aksiyonların alınması sağlansın.

Bu noktada özellikle Kuşak ve Yol Projesini iyi analiz etmeli ve ülkemizin çıkarları doğrultusunda pozisyon almalıyız. Elbette Irak Kalkınma Yolu gibi alternatif güzergahlarda da söz sahibi olmamız önemli. Dijital ekonomiyi ise sadece mevcut iş süreçlerinin dijital ortama aktarılması gibi basit bir şekilde değil, yapay zekadan, bulut teknolojilerine, yazılımdan blockchain teknolojilerine kadar birçok teknolojiyi içeren

“Yeni büyüme modelinin bir diğer önemli bileşeni de yüksek teknoloji ve katma değeri yüksek ihracata vereceğimiz önem olmalı. Bu kapsamda teşvik sistemimizden üretim modellerimize kadar önemli adımlar atılması gerekiyor”

Türkiye son 20 yılda yaptığı yatırımlar ve reform adımları ile değerli bir büyüme gösterdi. Atılan adımların neticesinde dünyanın en büyük 11'inci ekonomisi olmayı başardı. Şimdi ise Cumhuriyetimizin ikinci yüzyılında ilk 10 ekonomi arasına girme hedefinde ilerliyoruz.

Ülkemizin büyüme performansı ile artan üretim kabiliyetimiz, ticari rekabetçiliğimize de önemli bir ivme kazandırdı. Böylece küresel ticaretteki payımız yüzde 0,5 seviyesinden 1,08'e yükselirken, ihracatta





ve yeni iş modelleri oluşturacak şekilde verimliliği artırmada bir araç olarak kullanmalıyız. Benzer şekilde yeşil ekonomiyi de sadece çevreye duyarlı üretim ve tüketim olarak algılamayıp, yeni bir ekonomi modeli olarak ele almalı ve kamudan özel sektöre kadar tüm kesimlerin buna göre politikalarını ve stratejilerini geliştirmek gelecek adına büyük önem taşıyor.

**DEİK olarak biz de
asli görevimiz olan ticari diplomasi
faaliyetlerimizi yürütürken bir
yandan da değişen yeni küresel
trendler ve yeni oluşumlar
karşısında iş dünyamızın, Türk
özel sektörünün en iyi şekilde
konumlanması için dünyanın
dört bir yanına yayılmış
152 İş Konseyimiz ile
çalışmalarımızı sürdürüyoruz.**

Yeni büyüme modelinin bir diğer önemli bileşeni de yüksek teknoloji ve katma değeri yüksek ihracata vereceğimiz önem olmalı. Bu kapsamda teşvik sistemimizden üretim modellerimize kadar önemli adımlar atılması gerekiyor ki son yıllarda önemli politika adımları atılmaya başladı. İş dünyası olarak en kısa sürede sonuçlarının da alınmasını ümit ediyoruz.

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu-DEİK olarak biz de asli görevimiz olan ticari diplomasi faaliyetlerimizi yürütürken bir yandan da değişen yeni küresel trendler ve yeni oluşumlar karşısında iş dünyamızın, Türk özel sektörünün en iyi şekilde konumlanması için dünyanın dört bir yanına yayılmış 152 İş Konseyimiz ile çalışmalarımızı sürdürüyoruz. İş dünyamıza küresel ticaret yolculuğunda küresel ağımla en doğru platformlarda destek olurken, yeni stratejilerin ve politikaların oluşturulmasına da katkı sağlıyoruz.

Ülkemizin hedefleri çerçevesinde, DEİK'in küresel ufku doğrultusunda küresel ticarete sınırları aşmaya ve daima daha iyisini yapma vizyonu ile iş dünyamızın dışa açılan penceresi olmaya devam edeceğiz.

Bu yazıyı

fizy

uygulaması

CERÇEVE
Podcast



kanalı üzerinden dinleyebilirsiniz!





Mustafa GÜLTEPE

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı

Dünya Sahnesinde Güçlü Türkiye: “Cumhuriyetimizin İkinci Yüzyılını, İhracatın Yüzyılı Yapmak İstiyoruz”

Son yıllarda çok daha büyük bir ivme yakaladık. Cumhuriyetimizin 100'üncü yaşını kutladığımız 2023'te 255,6 milyar dolarlık mal, 106 milyar dolarlık hizmet ihracatına imza attık. Hem mal hem de hizmet ihracatında Cumhuriyet tarihinin en yüksek değerlerine ulaşmanın gururunu yaşadık.

2024, ihracatımız için 2023'e göre daha zor geçiyor. Ancak tüm olumsuzluklara rağmen bu yılı hem mal hem de hizmet ihracatında yine rekorla tamamlayacağız. Mal ihracatında inşallah 264 milyar dolara ulaşacağız. Hizmet ihracatında ise 110 milyar dolarlık hedefin üzerine çıkacağız.

Ülkemiz bugün beş bine yakın ürün grubunda ihracat yapar hale geldi. Avrupa'nın en büyük gıda üreticilerinden biri konumundayız. Hazır giyim ve tekstilde bölgemizin en dinamik ülkesiyiz. Halı ihracatında dünya lideriyiz. Mobilya üretimimiz katlanarak büyüyor. Kimyevi maddelerde ürün arzımız ve ihracat hacmimiz günden güne genişliyor. Otomotiv endüstrisinde birçok ürün grubunda dünyanın en büyük üreticileri arasında yer alıyoruz. Yükselen Savunma ve Havacılık sanayi öncülüğünde yoğun teknoloji içeren ürünlerimiz çeşitleniyor. 27 sektörümüz, 61 ihracatçı birliğimiz ve 150 bini aşan ihracatçımızla yeryüzünde adım atmadığımız ülke ya da bölge bulunmuyor. 220'den fazla ülke ve bölgeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Bu durum ülkemizin küresel tedarik zincirindeki kritik rolünü de gözler önüne seriyor.

“Türkiye Küresel İnovasyon Ligi Endeksi'nde 10 yılda 68. sıradan 39. sıraya yükseldi. Endeks özelinde eşine az rastlanır bir sıçrama gerçekleştirdik. İnovasyonu yaşam biçimi haline getirme hedefimizde büyük mesafe kat ettik. Ticaret Bakanlığımızın desteği ve Meclisimizin koordinatörlüğünde düzenlenen tasarım yarışmaları sayesinde de her yıl yüzlerce yetenekli gencimiz sektörlerimizle buluşuyor”

Türkiye son 100 yılda ekonomi başta olmak üzere pek çok alanda büyük mesafe kat etti. Üretim ve ihracat bu süreçte ekonomimizin vazgeçilmez unsurlarından biri haline geldi. Cumhuriyetin kurulduğu yıl yaklaşık 51 milyon dolar olan ihracatımız, 1973'te 1,3 milyar dolar düzeyine ulaştı. 80'li yıllarda Türkiye ekonomisinin dışa açılma süreciyle birlikte ihracatımızda da artış trendi başladı. 1983'ü 5,7, 1993'ü 15,3, 2003'ü ise 47,3 milyar dolar ihracatla kapattık.

TİM **TÜRKİYE**
İHRACATÇILAR
MECLİSİ



Evet, 100 yılda birçok başarı hikâyesi yazdık. Ama önümüzde hâlâ uzun bir yol, başaracağımız çok iş var. Cumhuriyetimizin ikinci yüz yılına Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarma hedefi ile başladık. Bugün ilk 10'daki son ülkenin 600 milyar doların üzerinde ihracatı bulunuyor. Tabloya baktığımızda bizim için zor bir hedef gibi görünüyor ama imkânsız değil. Bu büyük hedefe gidilen yolculukta 12'nci Kalkınma Planı'nda 2028 için öngörülen 375 milyar dolarlık mal ve 200 milyar dolarlık hizmet ihracatını ilk önemli sınav olarak görüyoruz. Özellikle küresel rekabet şartlarının giderek zorlaştığı bu dönemde işimizin kolay olmadığını biliyorum. Fakat ülkemizin potansiyeline ve her şeyden önemlisi ihracat ailemize güveniyorum. Elbette her dönem çeşitli zorluklarla karşılaşacağız. Ama biz tüm zorluklara rağmen devletimizin de katkılarıyla emin adımlarla hedefe yürümeye devam edeceğiz.

İddialı hedeflere ulaşabilmemiz için katma değeri artırmamız, ihracatta ortalama kilogram birim fiyatını 1,5 dolardan 3 dolara taşımamız gerekiyor. Orta yüksek ve yüksek teknoloji ürün gruplarında ihracatımızın payı yüzde 40'ın üzerine çıktı. Katma değer sağlayan teknoloji ürünü ihracatımız artarken, düşük teknoloji ihracatımız oransal olarak geriledi. Dönüşümün devamlılığını sağlamanın elimizde olduğunu ve bunu başaracağımızı düşünüyorum. Özellikle yüksek teknolojiye dayalı ürünlerin ihracatımızdaki payını yüzde 10'a çıkarmak istiyoruz.

Çünkü ihracattaki birim değerimizi ancak bu şekilde yükseltebiliriz. Eğer bugün ortalama birim değerimiz 3 dolar olabilseydi ihracatta 260 milyar

yerine 500 milyar dolar gibi hedefleri gündemimize almış olacaktık. Dolayısıyla bu konuya büyük önem veriyoruz.

TİM olarak ihracatta kadın girişimcilerin sayısını artırmak istiyoruz. Bu çerçevede kadın girişimcilerin rekabetçiliğini güçlendirmek ve ihracat ailesine yeni firmalar katmak için TİM WINGS Projesi'ni başlattık. Projemizle 14 milyar liralık finansal destek paketini kadın girişimci ve ihracatçılarımızın kullanımına sunduk. Bundan sonra da, kadın girişimci ve ihracatçılarımıza özel hizmet ve projeleri TİM WINGS başlığı altında sunmaya devam edeceğiz.

Bu doğrultuda yıllardır tasarım, markalaşma, inovasyon, dijitalleşme, sürdürülebilir üretim ve yeşil dönüşüm konusunda sektörlerimizde farkındalığı artırmaya çalışıyoruz. TİM olarak tüm bu alanlarda birliklerimize, firmalarımıza rehberlik yapıyoruz.

Bakanlıklarımız ve ilgili kamu kurumları ile birliklerimiz arasında koordinasyonu sağlıyor. Türkiye'de inovasyon ekosisteminin gelişmesi için inovasyonu KOBİ'den en büyük şirkete, öğrenciden bireysel

Bu yazıyı



uygulaması

CERCEVE
Podcast



kanalı üzerinden dinleyebilirsiniz!





girişimciye kadar tüm paydaşlarıyla bütünsel olarak ele alıyor, pek çok projeyi bir arada yürütüyoruz. Ticaret Bakanlığımızın desteğiyle 11 yıldır düzenlediğimiz Türkiye Innovation Week, alanında ülkemizin ve yakın coğrafyamızın en kapsamlı etkinliği olarak öne çıkıyor. Ayrıca İnovalİG, İnoSuit, İnovaTİM, TİM-TEB Girişim Evleri'mizle her sektörde ve her ölçekte inovasyonu destekliyoruz.

Çabalarımızın başarılı çıktılarını son 10 yılda almayı başardık. Türkiye Küresel İnovasyon Ligi Endeksi'nde 10 yılda 68. sıradan 39. sıraya yükseldi. Endeks özelinde eşine az rastlanır bir sıçrama gerçekleştirdik. İnovasyonu yaşam biçimi haline getirme hedefimizde büyük mesafe kat ettik. Ticaret Bakanlığımızın desteği ve Meclisimizin koordinatörlüğünde düzenlenen tasarım yarışmaları sayesinde de her yıl yüzlerce yetenekli gencimiz sektörlerimizle buluşuyor.

Öte yandan yeni dönemde rekabetçi kalabilmek için sürdürülebilirlik uyumu ve yeşil üretim büyük önem taşıyor. Çünkü toplam ihracatımızın yüzde 42'sisini gerçekleştirdiğimiz Avrupa Birliği, Yeşil Mutabakat ile 2050'de sıfır karbon hedefine odaklandı. Bu büyük pazardaki gücümüzü korumak ve artırmak için hızlı hareket etmek durumundayız. Çevre dostu üretim süreçlerine geçmek ve karbon ayak izimizi en aza indirmek öncelikli hedefimiz.

TİM olarak sürdürülebilirlik ve yeşil dönüşüm konusunda önemli adımlar attık. Yeşil Mutabakat'a uyumun yol haritası niteliğindeki sürdürülebilirlik eylem planımızı 3,5 yıl önce yayımladık. 27 sektörümüzün tamamı eylem planlarını tamamladı. Ayrıca geçen Haziran ayında tanıtımını gerçekleştirdiğimiz GreenTİM projemiz ile yapay zekâ destekli bir sürdürülebilirlik platformu oluşturduk. Platformumuzda her ölçekteki

firmamız, kurumsal karbon ayak izini hesaplayıp raporlayabilecek. Firmalarımız, yoğun emek gerektiren ulusal ve uluslararası standartlara uygun analizlerini kolayca yapacak, kendilerine özel raporlar oluşturabilecek. 150 bin ihracatçımızın, karbon ayak izini GreenTİM Platformunda hesapladığımızda yaklaşık 500 milyon dolarlık bir tasarruf sağlayacağız. Hem sürdürülebilirliği hem de israfın önlenmesini konuştuğumuz bir dönemde bu ölçekte bir tasarrufun çok anlamlı olduğunu düşünüyorum.

Dış ticarete daha açık ve küresel ihracattan yüksek pay alan ülkelerde, kadınların ekonomiye katkısının daha yüksek olduğunu görüyoruz. Dünyanın ilk 10 ekonomisinden birisi olma yolunda kadınlarımızın rolünü çok önemsiyorum. TİM olarak ihracatta kadın girişimcilerin sayısını artırmak istiyoruz.

Bu çerçevede kadın girişimcilerin rekabetçiliğini güçlendirmek ve ihracat ailesine yeni firmalar katmak için TİM WINGS Projesi'ni başlattık. Projemizle 14 milyar liralık finansal destek paketini kadın girişimci ve ihracatçılarımızın kullanımına sunduk. Bundan sonra da, kadın girişimci ve ihracatçılarımıza özel hizmet ve projeleri TİM WINGS başlığı altında sunmaya devam edeceğiz.

Özetle söylemek gerekirse 150 bini aşan ihracatçımızla ülkemizin kalkınması, milletimizin refahı için var gücümüzle çalışıyoruz. Bu aydınlık geleceğe, ortak akılla ve istişareyle hazırlanmak son derece önemli. Türkiye'yi dünyada ilk 10 ihracatçı ülkeden biri yapma vizyonumuz doğrultusunda devletimiz ile koordinasyon içinde hareket ederek, ülkemizin üretim gücünü tüm pazarlarda en etkili şekilde gösterecek ve Made in Türkiye algısını daha da yükselteceğiz.



yeşilhat.

Dünya bizim sorumluluğumuzda; Çevre, hepimizin Yeşil Hattı



Dünyamızın her geçen gün ciddileşen çevre ve iklim sorunlarına karşı etkin bilinçlenme politikalarına ihtiyacı var. 1 Nisan 2022'de Yeşilhat ismiyle Çevre Haberleri Editörlüğümüzü bu bilinçle hayata geçirdik. Bugün, Yeşilhat Editörlüğümüzde yaptığımız haberlerle, özel içeriklerle, paylaştığımız hikâyelerle topluma büyüyen tehdidi anlatmaya devam ediyoruz.

aa.com.tr

/anadolujansi

KÜRESEL TİCARETİN KALBI MÜSİAD EXPO'DA ATTI!

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) tarafından düzenlenen 20. MÜSİAD EXPO Karma Ticaret Fuarı, iş dünyasının ve uluslararası ticaretin nabzını tutarak, küresel iş dünyasının liderlerini, yerli ve yabancı yatırımcıları bir araya getirdi. Bu etkinlikler, Türkiye'nin ekonomik ve ticari vizyonunu uluslararası arenaya taşıyarak yeni iş birlikleri ve fırsatların kapısını araladı, ülkemizin küresel ticaretteki gücünü bir kez daha pekiştirdi.

28. IBF'de Göçün İktisadi ve Sosyal Boyutları Ele Alındı

MÜSİAD tarafından her yıl düzenlenen ve dünya çapında iş dünyası profesyonellerini bir araya getiren Uluslararası İş Forumu (IBF), bu yıl 28. kez düzenlendi. IBF, 25 Kasım'da "İnsani ve İktisadi Boyutuyla Göç" temasıyla, küresel ticaretin yanı sıra göçün ekonomik, sosyal ve kültürel etkilerini derinlemesine ele aldı.

Etkinlik, MÜSİAD EXPO 2024 Fuarı'ndan bir gün önce, TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde yoğun bir katılım ile gerçekleşti.

Göçün Ekonomik Potansiyeli ve Sosyal Katkıları Vurgulandı

Bu yılki IBF, göçün insanlık tarihi boyunca taşıdığı insani ve iktisadi anlamları geniş bir perspektiften inceledi. MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı, açılış konuşmasında göçün sadece bir kriz olarak görülmemesi gerektiğini belirterek, doğru politikalarla göçün büyük bir ekonomik fırsata dönüşebileceğini vurguladı. Asmalı, "Göç, doğru yönetildiğinde sadece bir zorluk değil, aynı zamanda toplumların yeniden inşasında ve ekonomik kalkınmada bir araç olabilir" diyerek, göçmenlerin toplumsal katkılarına dikkat çekti.

IBF'nin Göç Temalı Oturumlarıyla Küresel Çözüm Arayışları

Forumda, göçün küresel ekonomik dengelere etkileri ve çözüm önerileri tartışıldı. IBF Başkanı Erol Yazar, göç olgusunun tarihsel boyutları üzerine yaptığı konuşmada, Yazar, göçe sebep olan hususların ortadan kaldırılmasının önemine işaret ederek, "Bizler, nasıl bir entegre göç politikası yapmamız gerektiği konusunu nasıl benimseyeceğimizi ortaya koymalı, batı ülkeleri gibi nasıl bir göç politikası uygulayacağımızı ifade etmemiz gerekiyor." diye konuştu.





28. Uluslararası İş Forumu (IBF) kapsamında, "Çeşitli Boyutlarıyla Göç Olgusunu Anlamak" başlıklı oturumda, göçün ekonomi üzerindeki etkileri detaylı bir şekilde tartışıldı. MÜSİAD Genel Başkan Vekili Ahmet Doğan Alperen'in moderatörlüğünü üstlendiği oturumda, Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Zeynep Burcu Uğur, göçmenlerin ekonomiye katkılarını vurguladı.

Uğur, Nobel Ödülü kazananların üçte birinin göçmen kökenli olduğunu belirterek, bu durumun göçün ekonomik potansiyelini gösterdiğini ifade etti. Ayrıca, Suriyelilerin Türkiye'ye geldiklerinde iş gücü piyasasına uyum sağlama konusunda yaşadıkları zorlukların aşılma başladığını ve yerli işçilerle göçmenlerin birbirlerini tamamlayıcı bir şekilde çalıştığını söyledi. Uğur, ayrıca MÜSİAD ve UTESAV iş birliğiyle hazırlanan Türkiye'nin Göç Raporu'ndan bahsederek, göçmen istihdamının artmasının, yerli işçilerin bazı sektörlerde çalışmak istememesi ve yerli iş gücü bulmada yaşanan zorluklardan kaynaklandığını aktardı. Göçmenleri bir tehdit olarak gören toplumların bu çeşitlilikten fayda sağlamadığını belirten Uğur, toplumların göçü bir fırsat olarak görmesinin önemini vurguladı.

İltica ve Göç Araştırmaları Merkezi (IGAM) Başkanı Metin Çorabatır da göçün hem göçmenler hem de göç alan ülkeler için bir kazanç olduğunu ifade etti. Çorabatır, özellikle ABD ve Almanya örneklerinden yola çıkarak, göçmenlerin ekonomiye sağladığı katkılarını ve göçün iş gücüne olan faydalarını dile getirdi. Çorabatır, iş dünyasının ve özel sektörün göç konusunda daha fazla çaba sarf etmesi gerektiğini belirterek, yeni düzenlemelerle göçmenlerin çalışma izinlerinin kolaylaştırılmasını beklediklerini söyledi.

Göçün Ekonomik ve Sosyal Katkıları: Almanya ve Türkiye Perspektifleri

Almanya'daki Türklerin, ülke ekonomisine büyük katkı sağladığı vurgulandı. 18. Dönem Federal Almanya Meclisi Üyesi Özcan Mutlu, Türklerin Almanya'nın gayri safi hasılasına katkısının 100 milyar avroyu geçtiğini

belirtti. Almanya'da 3 milyon Türk yaşadığını ve bunların neredeyse yarısının Alman vatandaşlığına sahip olduğunu ifade etti. Almanya'daki seçim bölgelerinde, Türk asıllı seçmenlerin oylarının kritik öneme sahip olduğunu dile getiren Mutlu, Türklerin kurduğu 90 bin işletmenin 1 milyon kişiye istihdam sağladığını ve BioNTech gibi uluslararası şirketlere imza attıklarını belirtti. Göçün, sadece Türkiye için değil, gittiği ülkeler için de önemli ekonomik fırsatlar sunduğunu vurguladı.

Türkiye'nin göç politikalarına dair de önemli açıklamalar yapıldı. Uluslararası Göç Örgütü (IOM) Türkiye'nin Göçmenlerin İşgücü Katılımı Programı Koordinatörü Shabarinath Gopinathan Nair, Türkiye'nin göç konusundaki stratejik rolüne dikkat çekti. Türkiye'nin, Avrupa, Asya ve Orta Doğu arasındaki jeopolitik konumuyla hem bir kök ülke hem geçiş ülkesi hem de varış ülkesi olarak önemli bir yere sahip olduğunu belirtti. Türkiye'de şu an 4,3 milyon yabancı uyruklu kişi bulunduğunu ve bu kişilerin büyük bir kısmının Suriyeliler ve çalışma izinleriyle burada yaşayan diğer göçmenlerden oluştuğunu söyledi. Nair, Türkiye hükümetinin göç konusunu bir numaralı öncelik olarak belirlediğini ve bu alanda veri odaklı politikalar geliştirdiğini ifade etti.

**MÜSİAD EXPO 2024,
26-29 Kasım tarihlerinde
İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre
Merkezi'nde büyük bir katılımla
gerçekleştirildi. 20. kez kapılarını
açan MÜSİAD EXPO, yerli ve
yabancı iş insanlarını bir araya
getirerek, küresel ticaretin önemli
bir merkezi haline geldi.**

Uluslararası Katılım ve İş Birlikleri

Bu yılki fuara 115 ülkeden 2.150 katılımcı ve 300'den fazla firma katıldı. Fuar, özellikle tekstil, inşaat, savunma sanayi, gıda, makine, enerji gibi sektörlerde güçlü bir temsil sağladı. 19 farklı ülkenin pavilyonlarının bulunduğu fuar, Cezayir, Irak, Malezya, İngiltere gibi ülkelerden gelen büyük heyetlerin yanı sıra, dünya genelinden iş insanlarının katılımıyla dikkat çekti. MÜSİAD EXPO, küresel ticaretin can damarı haline gelirken, yeni iş birliklerinin doğmasına olanak sağladı. 650'den fazla B2B görüşme gerçekleşerek katılımcılar, yeni ticari fırsatlar yaratma şansı buldu.

MÜSİAD EXPO 2024'ün Açılışı Coşkulu Bir Törenle Gerçekleşti

MÜSİAD EXPO 2024, 26 Kasım'da Türkiye Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek ve MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı'nın teşrifleriyle açılışını yaptı. TÜYAP İstanbul Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleşen açılış töreni, ulusal ve uluslararası iş dünyasının dikkatini çekerken, Türkiye'nin küresel ticaret vizyonunun bir kez daha dünyaya tanıtılmasına olanak sağladı.

Açılış Konuşmalarında

Türkiye'nin Küresel Ticaretteki Yeri Vurgulandı

Bu yılki MÜSİAD EXPO'nun teması "Küresel Ticaret Burada" olarak belirlendi. MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı, açılışta yaptığı konuşmada, Türkiye'nin tarihsel olarak ticaretin merkezi konumunda olduğunu vurguladı. Asmalı, MÜSİAD EXPO'nun sadece bir ticaret fuarı değil, aynı zamanda Türkiye'nin küresel ticaret vizyonunu dünyaya tanıtan bir fuar olduğunu belirtti. Fuar boyunca gerçekleştirilen etkinlikler ve oturumlar, Türkiye'nin ticaret stratejileri ve iş dünyasındaki rolü üzerine derinlemesine tartışmalara olanak sağladı.

Açılış konuşmalarında, Türkiye'nin tarihsel olarak bir ticaret merkezi olduğunun altı çizildi. MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı, konuşmasında, "Bu topraklar her zaman üretimin, ticaretin ve katma değer yaratmanın merkezi olmuştur. Bizler, MÜSİAD'lı iş insanları olarak bu kadim misyonu modern dünyanın gereklilikleriyle birleştirerek, dünya ticaretine yön vermeye hazırlanıyoruz" diyerek, fuarın önemine dikkat çekti.

Ticaret Bakanı Ömer Bolat:
"Bu fuar, Türkiye'nin ticaret merkezi olarak güçlenmesine katkı sağlayacak ve global iş birliklerini artıracaktır"



Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Türkiye'nin ticaret hacmindeki büyümenin yanı sıra, MÜSİAD EXPO'nun bu büyümeye katkı sağlayacak önemli bir etkinlik olduğunu söyledi. "Türkiye, son yıllarda küresel ticarette çok önemli mesafeler kat etti. Bu fuar, Türkiye'nin ticaret merkezi olarak güçlenmesine katkı sağlayacak ve global iş birliklerini artıracaktır" diyen Bolat, Türkiye'nin gelecekteki ticaret hedeflerini de açıkladı. Ayrıca, Türkiye'nin alt yapısının, lojistik altyapısının ve üretim gücünün dünya çapında takdir edildiğini belirtti.

**Cumhurbaşkanı Yardımcısı
Cevdet Yılmaz: "MÜSİAD
EXPO'nun, Türkiye'nin
ekonomik kalkınmasında
önemli bir rol oynuyor"**

Açılışta Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, MÜSİAD EXPO'nun, Türkiye'nin ekonomik kalkınmasında önemli bir rol oynadığını ve Türkiye'nin dış ticaret hacminin artırılması adına stratejik bir fuar oluşturduğunu ifade etti. Yılmaz, Türkiye'nin 2023 yılı itibarıyla 605 milyar dolarlık mal, 170 milyar dolarlık hizmetler ticareti gerçekleştirdiğini, bu başarıda fuarların da etkili olduğunu belirtti. Ayrıca, Türkiye'nin gelecekteki ekonomik hedeflerinin öncelikli olduğunu ve bunun için enflasyonla mücadele ile sürdürülebilir büyüme sağlanması gerektiğini ifade etti.

MÜSİAD EXPO Ziyaretçi Akını Yaşadı

On binlerce yerli ve yabancı ziyaretçi, fuar süresince farklı sektörlerden katılımcı firmalarla tanışma fırsatı buldu. Bu ziyaretçiler, sadece Türk firmalarıyla değil, aynı zamanda uluslararası şirketlerle de iş birliği olanaklarını keşfetmek için fuar alanını yoğun bir

Yeni Nesil TV!



Televizyonun Sosyal Hali!



Türksat 4A
Frekans Bilgileri

Frekans
11837

Sembol
30000

FEC
2/3

POL
V(Dikey)

Digiturk 70
beIN MEDIA GROUP

D-SMART 54

Kablo 40
TÜRK SATELİT

tv+42

Türk Telekom tivibu 63



şekilde ziyaret etti. TÜYAP'ın resmi verilerine göre, fuar boyunca alan büyük bir yoğunluk yaşadı, stantlar sürekli olarak aktifti ve katılımcılar ile ziyaretçiler arasında verimli görüşmeler yapıldı. Özellikle uluslararası alım heyetlerinin ilgisi büyük oldu; yabancı iş insanları, Türkiye'nin güçlü sektörlerini daha yakından tanıma ve ticari ilişkiler kurma fırsatını değerlendirdi. Bu heyetler, sadece katılımcı firmalarla ticari bağlantılar kurmakla kalmayıp, aynı zamanda Türkiye'nin global pazarlarda daha etkin bir oyuncu olma hedefini pekiştirecek önemli iş birlikleri sağladı.

Fuarda 19 farklı ülkenin pavilyonunun yer aldığı, toplamda 2.150 katılımcının yer aldığı büyük bir organizasyon vardı. Açılış ardından katılımcılar ve ziyaretçiler, fuar alanında stantları gezerek, Türk firmalarıyla yüz yüze görüşmelerde bulundu.

G20 Paneli MÜSİAD EXPO 2024 Kapsamında Gerçekleştirildi

MÜSİAD EXPO 2024'te, küresel ticaretin geleceği ve adaletli bir ekonomik düzenin nasıl inşa edileceği üzerine önemli bir tartışma ortamı sağlamak amacıyla 26 Kasım'da G20 Paneli düzenlendi. Diplomatik İlişkiler Komisyonu Başkanı Sn. Osman Nuri Önügören'in açılış konuşmasıyla başlayan panelde, MÜSİAD Genel Başkan Yardımcısı Sn. Davut Altunbaş ve T.C. Ticaret Bakan Yardımcısı Sn. Mustafa Tuzcu da katılımcılara hitap etti. Birinci Panel "Global Justice, Global Trade: Sharing Prosperity While Protecting the Planet" başlığıyla gerçekleşti ve küresel ticaretin sosyal ve çevresel sorumluluklarla nasıl şekillendirilebileceği tartışıldı.

Diplomatik İlişkiler Komisyonu Başkanı Sn. Osman Nuri Önügören'in moderatörlüğünde gerçekleştirilen oturumda, Suudi Arabistan'ın Türkiye Büyükelçisi H.E. Mr. Fahad Assaad A. Abualnasr, Endonezya

Büyükelçisi H.E. Mr. Ahmed Rizal Purnama, Türkiye Dışişleri Bakanlığı Uluslararası Ekonomik Politikalar ve Kuruluşlar Genel Müdür Yardımcısı H.E. Mrs. Hayriye Işıl Cemali Doğan ve Birleşmiş Milletler Dünya Gıda Programı Türkiye Ülke Temsilcisi H.E. Mr. Stephen Cahill konuşmalarını gerçekleştirdi. Panel, ekonomik adaletin sağlanması, iklim sorumluluğu ve küresel ticaretin daha adil hale gelmesi konularında önemli bir fikir alışverişine zemin hazırladı.

MÜSİAD EXPO Kapsamında

Diplomatik Misyonlar Resepsiyonu Gerçekleştirildi

MÜSİAD EXPO 2024 kapsamında düzenlenen Diplomatik Misyonlar Resepsiyonu, Türkiye'nin uluslararası ilişkilerini güçlendirmek ve küresel ticaretin geliştirilmesi adına 26 Kasım'da gerçekleştirildi. Etkinlik, MÜSİAD Genel Başkanı Sayın Mahmut Asmalı'nın açılış konuşmasıyla başladı. Asmalı, hitaplarında Türkiye'nin küresel ticaretteki rolünü pekiştiren MÜSİAD EXPO'nun, diplomatik ilişkilerin derinleşmesine önemli katkı sağladığını vurguladı.

T.C. Dışişleri Bakan Yardımcısı Büyükelçi Mehmet Kemal Bozay, Türkiye'nin dış politika ve ekonomik diplomasi alanındaki başarılarına değinerek, uluslararası iş birliklerinin artırılmasının önemine dikkat çekti. Etkinlikte, networking fırsatları ve diplomatik ilişkilerin güçlendirilmesi için önemli görüşmeler gerçekleştirildi.

Resepsiyona 56 farklı ülkeden 17 Büyükelçi, 19 Başkonsolos, Başkonsolos Yardımcıları, Konsoloslar ve Ticari Ataşeler gibi birçok diplomatik misyon temsilcisi katıldı.

MÜSİAD EXPO'da B2B Görüşmeleri ve Ticaret Anlaşmaları

MÜSİAD EXPO, bu yıl da büyük B2B görüşmelerine ev sahipliği yaptı. Yabancı alım heyetlerinin katılımı ile Türk firmaları, uluslararası iş insanlarıyla yüz yüze görüşmeler yaparak yeni ticari bağlantılar kurdu. Ayrıca, fuarın son gününde gerçekleştirilen MÜSİAD Uluslararası İş Birliği Anlaşmaları İmza Töreni, Türkiye ile dünya arasındaki ekonomik ilişkilerin derinleşmesine katkı sağladı.

MÜSİAD EXPO 2024'te Türkiye-Irak İş Forumu Düzenlendi

MÜSİAD EXPO 2024 kapsamında 27 Kasım'da düzenlenen Türkiye-Irak İş Forumu, iki ülke arasındaki ticari ilişkilerin güçlendirilmesi ve stratejik ortaklıkların geliştirilmesi adına önemli bir platform sundu. Forumda, MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı ve MÜSİAD



İhracatı Geliştirme Komisyonu Başkanı Sn. Abdullah Bozatlı, Türkiye ve Irak arasındaki ticaretin artırılması için yapılması gerekenler üzerine değerli görüşlerini paylaştı.

Panel oturumunda, “Türkiye-İrak Stratejik Ortaklıkları: Sürdürülebilir Kalkınmayı Teşvik Etmede İnşaat ve Ticaretin Rolü” ele alındı. MÜSİAD İhracatı Geliştirme Komisyonu Başkanı Sn. Abdullah Bozatlı’nın moderatörlüğünde gerçekleşen oturumda, Irak-Türkiye İş Konseyi Başkanı Mr. Jafaar Rasool Al-Hamadany, DEİK Türkiye-İrak İş Konseyi Başkanı Mr. Halit Acar, MÜSİAD Genel Başkan Yardımcısı Burhan Özdemir ve Erbil Ticaret ve Sanayi Odası Eski Başkanı Sayın Dara Jalil Khalil Al-Khayat, inşaat ve ticaretin sürdürülebilir kalkınmadaki rolü üzerine önemli katkılarda bulundular. Forum, iki ülke arasındaki iş birliklerinin derinleştirilmesi için yeni fırsatlar yaratma amacını taşıırken, katılımcılara karşılıklı ticaretin artırılması konusunda stratejik yönlendirmeler sundu.

MÜSİAD EXPO Kapsamında Dünya Genel İdari Kurulu Toplantısı Gerçekleştirildi

MÜSİAD EXPO 2024 kapsamında 26 Kasım’da düzenlenen Dünya Genel İdari Kurulu Toplantısı, küresel ticaretin geleceği ve Türkiye’nin uluslararası iş birlikleri üzerine önemli görüşmelerin yapıldığı bir platform oldu. Toplantıya MÜSİAD Genel Başkanı Sn. Mahmut Asmalı, T.C. Dışişleri Bakan Yardımcısı Dr. Nuh Yılmaz, T.C. Ticaret Bakanı Sn. Prof. Dr. Ömer Bolat ve T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır katıldı.

Toplantıda, 88 ülkeden MÜSİAD Şube Başkanları bir araya gelerek, Türkiye’nin küresel ticaret stratejileri ve uluslararası iş birlikleri üzerine fikir alışverişinde bulundu. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, toplantının önemli bir bölümünde Türkiye’nin Milli Teknoloji Hamlesi’ni anlatarak, Türkiye’nin teknolojik bağımsızlık ve inovasyon alanındaki hedeflerini vurguladı. Bu toplantı, MÜSİAD’ın küresel düzeyde daha fazla etki yaratması ve dünya çapındaki iş dünyasıyla iş birliklerini güçlendirmesi açısından büyük bir adım oldu.

MÜSİAD Invest 3. Uluslararası Yatırım Networking Etkinliği De EXPO’da Gerçekleştirildi

MÜSİAD EXPO 2024 kapsamında 28 Kasım’da düzenlenen MÜSİAD INVEST 3. Uluslararası Yatırım Networking etkinliği, küresel yatırımcılar ile iş dünyası profesyonellerini bir araya getirdi. Etkinlik, protokol konuşmalarıyla başladı. MÜSİAD İngiltere Şube Başkanı Murat Bingöl, MÜSİAD Invest Komisyon Başkanı Serhat Kısakürek ve T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi Başkan Yardımcısı Furkan Karakaya, Türkiye’nin yatırım stratejileri ve uluslararası yatırım ekosisteminin güçlendirilmesine dair önemli mesajlar verdiler.

Panel oturumunda, “Uluslararası Yatırım Ekosistemi ve Araçları” konusu ele alındı. Oturumda konuşan önemli isimler arasında Hutchison Group’tan Sn. Eric Ip, iş dünyasında tanınan yatırımcı Sn. Iqbal Ahmed Khan ve Sn. Jim Mellon yer aldı. Panelin ardından katılımcılara proje sunumları yapıldı, ardından etkinlik, bir cafe-break ile devam etti. Etkinlik boyunca gerçekleştirilen networking programı, yatırımcılar arasında önemli iş birliklerinin kurulmasına zemin hazırlayarak, Türkiye’nin yatırım potansiyelini uluslararası düzeyde tanıtmaya fırsatı sundu.

20. MÜSİAD EXPO Gala Yemeği TBMM Başkanı Prof. Dr. Numan Kurtulmuş’un Teşrifleriyle Gerçekleştirildi MÜSİAD EXPO 2024 kapsamında 28 Kasım’da düzenlenen 20. MÜSİAD EXPO Gala Yemeği, iş dünyasının önemli isimlerini bir araya getirdi. Etkinlik, Kur’an-ı Kerim tilavetiyle başladı ve Bekir Köse tarafından okunan tilavetle dualar yapıldı. Ardından, MÜSİAD Genel Başkanı Sn. Mahmut Asmalı, etkinliğin açılış konuşmasında Türkiye’nin ticaret vizyonunu ve MÜSİAD EXPO’nun küresel ticaret üzerindeki etkisini vurguladı.

Türkiye Büyük Millet Meclisi (TBMM) Başkanı Sn. Numan Kurtulmuş ise yaptığı konuşmasında, Türkiye’nin ekonomik hedeflerine ulaşmasında fuarın ve iş dünyasının önemine dikkat çekti. Gala yemeği sırasında



sponsorlara plaket takdim edilirken, Meclis Başkanı Sn. Kurtulmuş'a da özel bir hediye takdim edildi. Program, katılımcılarla birlikte çekilen aile fotoğrafı ile sona erdi ve ardından akşam yemeğiyle devam etti.

MÜSİAD EXPO 2024 Kapanış Gününde Küresel Ticaretin Geleceği Konuşuldu

MÜSİAD EXPO 2024, 29 Kasım'da büyük bir coşku ve başarı ile sona erdi. Fuarda geçen dört gün boyunca gerçekleştirilen yoğun görüşmeler, paneller ve etkinlikler, Türkiye'nin küresel ticaretteki stratejik konumunu bir kez daha gözler önüne serdi. Fuarın kapanış gününde, özellikle iş dünyasının liderleri ve devlet yetkilileri tarafından yapılan konuşmalar, Türkiye'nin ticaret vizyonunun gücünü vurguladı.

MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı, fuarın kapanışında yaptığı konuşmasında, 20. MÜSİAD EXPO'nun, Türkiye'nin ticaret vizyonunu pekiştirdiğini ve küresel ticaretin kalbinin İstanbul'da attığını ifade etti. Asmalı, "Bu yıl fuarımızda 94 ülkeden 5 binin üzerinde ziyaretçiyi ağırladık. 1 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefimize ulaşacağımıza inanıyoruz" dedi. Türkiye'nin ekonomik bağımsızlık ve ticaret stratejilerinin büyük bir başarıyla ilerlediğini belirten Asmalı, fuarın yalnızca bir ticaret platformu olmanın ötesine geçerek, Türkiye'nin küresel iş dünyasında daha fazla söz sahibi olmasını sağladığını vurguladı.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın Teşrifi

Kapanış programı, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın teşrifleriyle büyük bir anlam kazandı.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, Türkiye'nin son yıllarda küresel ticarete elde ettiği başarıları ve geleceğe dönük hedeflerini paylaşarak, MÜSİAD EXPO'nun bu başarıya önemli bir katkı sunduğunu belirtti. Erdoğan, Türkiye'nin 1 trilyon 331 milyar dolarlık milli gelir ve kişi başına 15.551 dolarlık gelir hedeflerine ulaşma yolunda emin adımlarla ilerlediğini vurguladı.

"Türk ekonomisi, küresel krizlere rağmen büyümeye devam etti. MÜSİAD EXPO, bu büyümenin ve Türkiye'nin ticaret stratejisinin dünyaya tanıtılması açısından önemli bir fuar" dedi.

Erdoğan, aynı zamanda Türkiye'nin dış ticaretindeki büyümeyi ve ihracatın arttığını ifade ederek, fuarın, Türk firmalarının uluslararası pazarlara açılmasında ve küresel iş birliklerinin güçlendirilmesinde çok değerli bir fırsat sunduğunu belirtti. Cumhurbaşkanı, Türkiye'nin ekonomik bağımsızlık yolunda attığı adımlara ve bu sürecin başarıya ulaşmasına katkı sağlayan iş insanlarına teşekkür etti.

Program, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'a fuar organizasyonuna verdiği değer için özel olarak hazırlanan hediye takdimi ile son buldu.



 **metvibes**

**DNA'sında
Performans Olan
Kreatif Ajans**

- ◆ Kreatif Tasarım
- ◆ Stratejik Kampanya Üretimi
- ◆ Web Sitesi & Yazılım Geliştirme
- ◆ Performans Pazarlama
- ◆ Sosyal Medya
- ◆ Video Prodüksiyon



M. Taha MAHSERECİ

MÜSİAD İhracatı Geliştirme Komisyonu
Başkan Yardımcısı

Stratejik Yönetim, Stratejik Planlama ve Tavsiyeler

Henry Mintzberg işletme stratejilerini beş kategoride değerlendirmektedir:

1. Plan
2. Şaşırtma
3. Örüntü
4. Konumlama
5. Perspektif

“21’inci yüzyılda yönetim alanında çok büyük değişimler olmuştur. Sanayi çağından bilgi çağına geçtik oradan da dijital çağa geçmiş bulunuyoruz. Artık bilgiye ulaşmak çok da zor değil. Artık kıymetli olan, bilgileri işleyip yararlı hale getirebilmektir. Bilgileri bir araya getirip, amaçlarımızı belirleyip ondan sonra da analiz yapmak (stratejik planlama) ve sentez oluşturarak (stratejik yönetim) harekete geçmek zorundayız”

Strateji sözcüğü iş dünyasında 20’nci yüzyıldan itibaren yer almaya başlamıştır. Yönetim biliminde ise strateji, “bir organizasyonun amacına ulaşmak için izleyeceği yollar” anlamında kullanılmaktadır. Strateji; işletmeye yön vermek ve rekabet üstünlüğü sağlamak amacıyla, işletme ve çevresini sürekli analiz ederek uyum sağlayacak amaçların belirlenmesi, faaliyetlerin planlanması ve gerekli araç ve kaynakların yeniden düzenlenmesi sürecidir.

Strateji, bir analiz etme sanatıdır: Bu sanat, bir düşünme yöntemi ve açık bir sistemde faktörler arası mantık ilkeleri ve ilişkileri üzerine kurulmuş, karar verme ve kararlar içindeki engellerin kaldırılmasıyla ilgilidir. Aynı zamanda da strateji amaçlara bağlı bir unsurdur; bir kurumun stratejisi, o kurumun genel amaçlarına hizmet eder ve kurum güçlerinin bu amaçlar etrafında toplanmasını sağlar.

1.a Stratejik Yönetim

Stratejik yönetimle ilgili çalışmalar, stratejik planlama alanında başlamış ve özellikle 1980’lerden sonra işletme stratejilerinin belirlenmesi ve diğer stratejik yönetim teknikleri alanına yönelmiştir. Stratejik yönetim ve stratejik yönetim modeli ile ilgili farklı görüşler bulunmasına rağmen bunlardan hiçbirisi tek başına işletmelerin başarılı olmaları için yeterli olmamaktadır. Araştırmalar, işletme yöneticilerinin tek bir stratejik yönetim yaklaşımını seçmeleri yerine, değişik yaklaşımlardan ve süreçlerden yararlanmaları halinde daha iyi sonuçlar aldığını göstermektedir. Stratejik yönetim modeli, işletmenin sahip olduğu kaynaklar ve yeteneklerle değişen çevre

1.Strateji

Strateji (Fransızca stratégie), izlem, bir ulusun veya uluslar topluluğunun, barış ve savaşta benimsenen politikalara destek vermek amacıyla politik, ekonomik, psikolojik ve askerî güçleri bir arada kullanma bilimi ve sanatı. İşletme yönetiminde strateji kavramı, bir işletmenin içinde yer aldığı ortamın dinamizmine karşın, kararlılığını koruyarak varlığını sürdürmek ve pazarda başarı elde etmek için seçtiği yolu betimlemektedir.

koşullarını uyumlaştırmaya, işletme için en uygun stratejiler ve hedefler belirlemeye çalışan rasyonel bir süreç olarak tanımlanmaktadır. Stratejik yönetim modeli “Neredeyiz”, “Nereye Ulaşmak İstiyoruz?” ve “Gitmek İstedığımız Yere Nasıl Ulaşabiliriz?” sorularına aranan cevaplarla genel değerlendirmenin yapıldığı dört temel aşamadan oluşmaktadır.

Stratejik yönetim, bir organizasyonun ne yaptığını, varlık nedenini ve gelecekte ulaşmak istediği hedefleri ortaya koyan bir yönetim tekniğidir (Aktan, 2003). Mintzberg (1994) “stratejik planlama” ile “stratejik yönetim”in aynı anlama gelmediklerini belirtmekte, stratejik planlamayı analiz olarak, stratejik yönetimi ise sentez olarak tanımlamaktadır. Ayrıca, stratejik yönetimin yaratıcılık ve önsızı gerektirdiğini, stratejik planlamanın ise mevcut stratejilerin, vizyonun irdelendiğı stratejik programlama sürecinden ibaret olduğunu ifade etmektedir. Bir organizasyonda amaçların gerçekleştirilmesi için stratejiler oluşturulurken, ilk aşamada işletmenin vizyonu çerçevesinde bu stratejilerin bir planlaması yapılır, daha sonra bu planlanan stratejiler uygulanır ve son aşamada ise, uygulama sonuçları gözden geçirilerek denetlenir. Bu nedenle, stratejik planlamanın, stratejik yönetim sürecinin bir parçası, o süreç içinde bir aşama olduğu doğrudur. Stratejik yönetim, bir organizasyonda geleceğe yönelik kararlar alınmasında kullanılan bir yönetim tekniğidir. Stratejik yönetimin temel özellikleri şunlardır:

- Üst yönetimi ilgilendiren bir konudur. Üst yönetim tarafından oluşturulan stratejik planlama daha alt kademelerde görev alacak stratejistler tarafından uygulanır ve izlenir.
- İşletmeyi birbiriyle etkileşim ve bağımlılık halindeki parçaların oluşturduğu bir bütün olarak görür ve işletmelerin farklı birimleri ve farklı hiyerarşik kademeleri arasındaki koordinasyonu sağlar.
- Organizasyonun gelecekteki performansının artırılması, kârlılık ve verimliliğinin yükseltilmesi amaçlanmaktadır.
- Organizasyondaki problemlerin en etkili bir şekilde belirlenmesi ve çözümüne yardımcı olur. Bu çerçevede toplam kalite yönetimi tekniklerinden geniş ölçüde yararlanır.
- Organizasyonun gelecekle ilgili faaliyetlerinin planlanması, örgütlenmesi, koordinasyonu, uygulanması ve kontrol edilmesine imkân sağlar.
- En doğru strateji ve taktikler belirlenmeye çalışılır ve bunlar uygulanır. Feurer ve Chaharbaghi (1995) stratejik yönetimi, fırsatları değerlendiren rekabetçi avantajın elde edilmesi ve bu avantajın korunması olarak tanımlamışlardır.

Birinci ve en önemli aşamada: “Neredeyiz?” sorusuna cevap aranarak SWOT analizi, iç ve dış değerlendirme



ile piyasa analizi yapılmalıdır. Ayrıca, gerekli bilgiler toplandıktan sonra kritik konuların belirlenmesi gerekmektedir. Organizasyonun kendi iç yapısındaki güçlü ve zayıf yönler belirlenmeye, dışındaki fırsatlar ve tehditler/tehlikeler tespit edilmeye çalışılır. İşletme başarısı üzerine kilit role sahip faktörler belirlenir. Stratejik kararlara esas teşkil edecek hem işletme ve çevresi ile ilgili kilit faktörler belirlenir, hem de rekabet üstünlüğü için izlenebilecek stratejik alternatifler ortaya konulur. İşletmenin güçlü yönleri korunarak, zayıf yönleri güçlendirilmeye çalışılır. Yakalanan fırsatları değerlendirebilmenin ve tehditleri/tehlikeleri ise organizasyonun yararlanabileceğı fırsatlara dönüştürmenin yolları aranır. Böylece işletmenin başarılı olması için gerekli stratejiler oluşturulmaya çalışılır. İç ve dış değerlendirme, organizasyonun diğer organizasyonlar karşısındaki durumunu belirlemeye imkân sağlar. “Neredeyiz?” sorusuna aranan cevap ile organizasyonun sahip olduğu kaynaklar, güçlü ve zayıf yönleri ile dış çevredeki fırsatlar ve tehlikeler tespit edilmeye çalışılarak işletmenin durumu ortaya konur.

1.b Stratejik Planlama

3.1. Plan

Plan neyin, nasıl, niçin, ne zaman, nerede ve kim tarafından karar verilmesine bağılı olarak şu faydaları sağlamaktadır:

1. Yöneticilerin dikkatini amaç üzerinde çeker.
2. Çabaları ortaklaştırmaya imkân sağlar.
3. Amacın tüm imkanlarla gerçekleştirilip gerçekleştirilmediğini kontrol eder.
4. Daha akılcı kural ve ilkelerin geliştirilmesini sağlar.
5. Yetki devrini kolaylaştırır.
6. Denetimde kullanılacak standartları ortaya çıkarır. Bu yararlarından dolayı, kötü planlamalar yapmak bile plansızlıktan iyidir. Eğer bir yol belirlenmemiş ise her yol bize doğru gelecektir. Bu noktada atılan adımların doğruluk payı oldukça düşecektir.

DEĞERLENDİRME

3.2 Stratejik Planlama

Bir kuruluşun mevcut durumunu tespit etme, gelecekte olası hedeflerini belirleme ve bu hedeflere ulaşmak için strateji geliştirme ile ölçümlleme sürecini ihtiva eden iş disiplinine stratejik planlama denir.

Bu çerçevede stratejik planlama:

Değişimin planlanmasıdır: Değişimin istenilen yönde olabilmemesini sağlamaya gayret eder ve değişimi destekler. Dinamiktir ve geleceği yönlendirir. Düzenli olarak gözden geçirilmesi ve değişen şartlara göre uyarlanması gerekir. Gerçekçidir: Arzu edilen ve ulaşılabilir bir geleceği resmeder.

Kaliteli yönetimin aracıdır: Disiplinli ve sistemli bir şekilde, bir kuruluşun kendisini nasıl tanımladığını, neler yaptığını yaptığı şeyleri niçin yaptığını değerlendirmesi, şekillendirmesi ve bunlara rehberlik eden temel kararları ve eylemleri üretmesidir.

Hesap verme sorumluluğuna temel oluşturur: Sonuçların nasıl ve ne ölçüde gerçekleştirildiğinin izlenmesine, değerlendirilmesine ve denetlenmesine temel oluşturur. Katılımcı bir yaklaşımdır: Stratejik planlama sürecinin kuruluşun en üst düzey yetkilisi tarafından tam olarak desteklenmesi şarttır. Bununla beraber, ilgili tarafların, diğer yetkililerin, idarecilerin ve her düzeydeki personelin katkısı, ortak çabası ve desteği olmaksızın, stratejik planlama başariya ulaşamaz.

Günü kurtarmaya yönelik değildir: Uzun vadeli bir yaklaşımdır. Bir şablon değildir: Kuruluşların farklı yapı ve ihtiyaçlarına uyarlanabilen esnek bir araçtır. Salt bir belge değildir: Stratejik planın hazırlanması, gerçekleştirilmesi için yeterli değildir. Planın sahiplenilmesi ve eyleme geçirilmesi gerekir. Asıl olan stratejik plan belgesi değil, stratejik planlama sürecidir. Sadece bütçeye dönük değildir:

Stratejik planlama sürecinde kaynak kısıtları dikkate alınmakla beraber, yıllık bütçe ve kaynak taleplerinin stratejik planları şekillendirmemesi; stratejik planın, bütçeyi yönlendirmesi gerekir. Sonuç olarak bir ülkenin kalkınması ve bir örgütün hızla değişen çevre şartlarına uyum sağlayabilmesi için etkin bir planlamaya ihtiyaç vardır. Ancak böyle anlayışlar sayesinde örgütler geleceği öngörebilir.

Stratejik Planlama Bir Kurumun

4 Soruyu Cevaplandırmasına Yardımcı Olur:

1) “Neredeyiz?” kuruluşun faaliyetinin gerçekleştirdiği iç ve dış ortamın kapsamlı bir biçimde incelenmesini ve değerlendirmesini içeren durum analizi yapılarak cevaplandırılır.

2) “Nereye gitmek istiyoruz?” kuruluşun misyonunu, vizyonunu kuruluşun faaliyetlerine yön veren ilkeler; ulaşılması için çaba ve eylemlerin yönlendirileceği genel

kavramsal sonuçlar olarak tanımlanabilecek amaçlar ve amaçların elde edilmesi için ulaşılması gereken ölçülebilir sonuçlar anlamına gelen hedefler ortaya konularak verilir.

3) “Gitmek istediğimiz yere nasıl ulaşabiliriz?”

yani amaç ve hedeflere varmak için hangi yollara başvurmamız gerektiği tartışılır.

4) “Başarımızı nasıl takip eder ve değerlendiririz?”

başta belirtilen misyon, vizyon ve bunların somut gösterimi olan amaç ve hedeflere ne ölçüde ulaşıp ulaşılmadığı araştırılır.

Stratejik Planlama; yapı olarak işletmenin tüm planlarının üstünde yer alır ve onlara kılavuzluk eder. Stratejik plan, işletme sahiplerinin ve üst düzey yönetiminin işletmeden beklentilerini, işletmenin amaçlarını belirlemesinin yanı sıra değişik faaliyet alanlarına ilişkin olarak ulaşılmasını istedikleri noktaları içerir. Kısaca, işletmenin anayasasıdır denebilir. Şekil 1’de başlıca plan türlerinin bir organizasyon yapısı verilmiştir.

Stratejik planı, işletmenin yönetimini üstlenmiş, yani uygulamadan sorumlu kimseler yaparlar. Uygulamanın sorumluluğunu en çok taşıyanlar ise, tepe yöneticilerdir. Büyüklüğü belirli çapın üzerinde olan kuruluşlarda, tepe yöneticisinin kuruluşun tümünden sorumlu olması nedeniyle, planlamaya ayırabileceği zaman sınırlı olacaktır. Planlamanın ayrıntıları, sistemin kuruluşu, detaylı analizler gibi konulardaki çalışmalarıyla, planlamacılar ve planlama departmanı kendisine yardımcı olacaktır.

Stratejik planlama faaliyetleri; şirket içinde disiplin altına alınmış kurumsal bilgi akışı, sunumu ve değerlendirme sistemi demektir. Böyle bir sistem, ekonomik konjonktürün izlenmesi ve şirket politikalarının konjonktüre göre önceden belirlenmesi, konjonktürün çöküş dönemlerinde krizin çok daha rahat atlatılması için de yararlıdır.

Sonuç ve Tavsiyeler

Günümüzde bir işletme, müşterisi sormadan bazı soruları kendisine sormalı ve önce kendisini ikna edecek cevaplar verebilmelidir. Müşteri, bu işletmenin malını veya hizmetini neden almalıdır?

İşte bu sorular ve cevapları, bizi düşünmeye, plan yapmaya, strateji oluşturmaya ve harekete geçmeye itmeli. Hayatın kendisi durağan değildir, dinamiktir. Bisiklete binmek veya yüzmek güzel örneklerdir. Pedal çevirmeyi bırakırsanız düşersiniz. Kulaç atmayı bırakırsanız da boğulursunuz.

Aslında toplum olarak planlama ve istişare konusunda gayet iyiyiz fakat sıkıntının çıktığı esas yer uygulama ve harekete geçme evresidir. Harekete geçilmedikten sonra bütün planlamalar çöpe gitmeye mahkumdur. O zaman tavsiyelere geçmeden evvel, yine bir atasözü ile bitirelim: “Gezen tilki, yatan aslandan evladır...”

AVAS

PROJE
MİMARLIK

FUAR STANDLARI ÇÖZÜM ORTAĞINIZ



Yurt içi ve Yurt dışı, bireysel veya grup standlarınız üstün özveri
ve işçilik ile tasarım ve uygulama hizmetleri ...

İpek Yolu'nun Kalbinde Ticari Macera:

PAKİSTAN



Başkent
İslamabad

Nüfus
235.950.000
(Nisan 2024, IMF)

Yüzölçümü
881.913 km²

Ülkenin Kısa Tarihi

Pakistan, 1947'de Hindistan'ın bölünmesiyle Müslüman çoğunluklu bölgelerin bir araya gelmesiyle kuruldu. Bağımsızlık sonrası siyasi istikrarsızlık, ekonomik zorluklar ve komşu ülkelerle olan gergin ilişkilerle mücadele etti. 1971'de Doğu Pakistan'ın bağımsız Bangladeş olarak ayrılmasıyla ülke toprak kaybına uğradı. Son yıllarda Pakistan, terörle mücadele, ekonomik reformlar ve Çin ile olan yakın ilişkileriyle gündeme geldi.

Pakistan Siyasi ve İdari Yapısı

Pakistan, 1947'de İngiliz sömürgesinden kurtularak Güney Asya'da önemli bir devlet olmuştur. Ülke, başlangıçta Batı ve Doğu Pakistan olmak üzere iki bölgeden oluşmasına rağmen, 1971'de Doğu Pakistan'ın bağımsızlığını ilan etmesiyle bugünkü sınırlarına kavuşmuştur. Federal bir yapıya sahip olan Pakistan'da dört eyalet ve bir başkent bulunmaktadır. Ülkenin siyasi sistemi, İngiliz hukuk sisteminden etkilenmiş olup, çok partili bir yapıya sahiptir. Ancak, tarih boyunca sık sık askeri darbeler yaşanmış ve demokratik süreçler sekteye uğramıştır. Ülkenin etnik, dini ve kültürel çeşitliliği, siyasi istikrarı sağlama konusunda önemli zorluklar yaratmaktadır.

Pakistan Nüfus ve İstihdam Yapısı

Pakistan, dünyanın en kalabalık ülkeleri arasında yer alan ve hızla büyüyen bir nüfusa sahiptir. IMF verilerine göre, 2024 yılında ülke nüfusu 236,17 milyona ulaşmıştır. Bu yüksek nüfus, hem ekonomik fırsatlar sunmakta hem de ciddi sosyal ve ekonomik zorlukları beraberinde getirmektedir.

Nüfus artış hızı, aile planlama programlarının etkisiyle son yıllarda yavaşlansa da, hâlâ oldukça yüksektir. 1980'lerin başında yüzde 3 olan nüfus artış hızı, 2006 yılında yüzde 2'ye gerilemiştir. Ancak, son nüfus sayımının 1988 yılında yapılmış olması, nüfus verilerinin kesinliğini sorunsallaştırmaktadır. Daha güncel ve doğru verilere ulaşmak için yeni bir nüfus sayımı yapılması gerekmektedir.



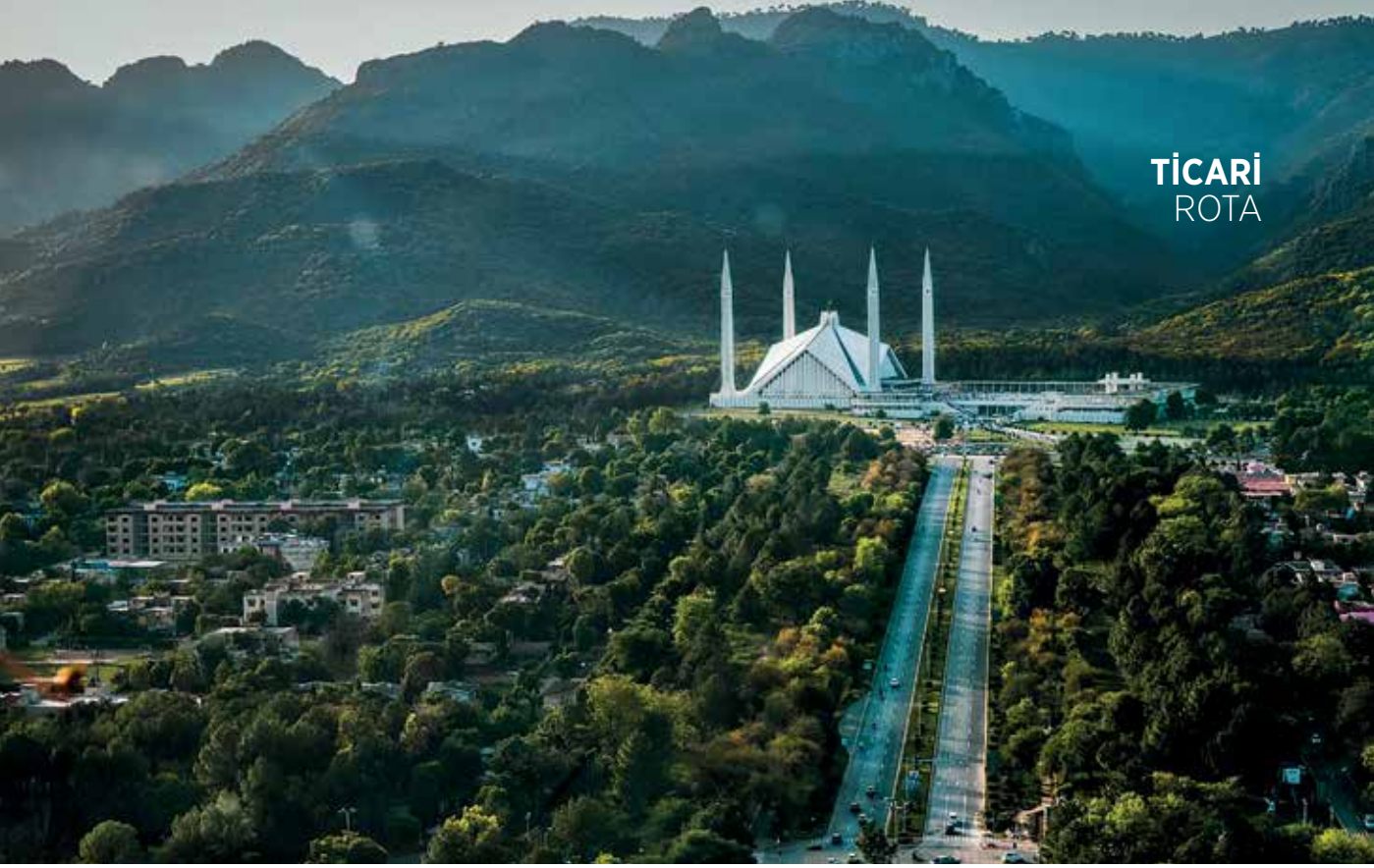
GSYİH (Milyon \$)
374.595
(2024, IMF)



KBGSYİH (\$)
1.588
(2023, IMF)



Büyüme Oranı (%)
% 2,38
(2024, IMF)



Pakistan'da işgücünün büyük bir kısmı tarım sektöründe çalışmaktadır. Nüfusun yaklaşık yüzde 50'si geçimini tarımdan sağlamaktadır. Bu durum, ülkenin ekonomik yapısının tarıma dayalı olduğunu göstermektedir. Ancak, tarım sektöründeki verimlilik düşük olduğu için, tarımla uğraşan nüfusun büyük bir kısmı yoksulluk sınırının altında yaşamaktadır. İmalat ve ticaret sektörleri de Pakistan ekonomisinde önemli bir yere sahiptir.

Nüfusun yaklaşık yüzde 18'i imalat sektöründe, yüzde 17'si ise ticaret sektöründe çalışmaktadır. Ancak, bu sektörlerdeki istihdamın büyük bir kısmı kayıt dışı ekonomide gerçekleşmektedir. Bu durum, işsizlik oranlarının resmi rakamlardan daha yüksek olabileceğini göstermektedir.

Pakistan'da işsizlik oranı kentlerde kırsal alanlara göre daha yüksektir. Kentlerde işsizlik oranı yüzde 9 civarında iken, kırsal alanlarda bu oran yüzde 6 civarındadır. Bu durum, kırsal kesimden kentlere göçün artmasına neden olmaktadır. Kentlerde artan nüfus, konut, ulaşım ve istihdam gibi sorunları beraberinde getirmektedir.

Pakistan'ın Doğal Kaynakları

Pakistan, coğrafi konumu ve jeolojik yapısı itibarıyla önemli doğal kaynaklara sahiptir. Özellikle enerji kaynakları açısından potansiyelli bir ülkedir. Sindh bölgesi, ülkenin en önemli hidrokarbon rezervlerine ev sahipliği yaparken, Balucistan ise zengin doğal gaz yataklarına sahiptir.

Ancak, bu doğal kaynakların çıkarılması ve kullanılması sürecinde önemli sorunlarla karşılaşmaktadır. Özellikle Balucistan bölgesinde, merkezi hükümetin kontrolünün zayıf olması ve yerel aşiretlerin (Marri, Bugti gibi) hak talepleri, doğal kaynakların etkin bir şekilde kullanılmasını engellemektedir. Bu durum, bölgede sık sık şiddet olaylarına ve yabancı yatırımcıların çekilmesine neden olmaktadır. Hatta bazı bölgelerde, yerel aşiretlerin engellemeleri nedeniyle olağanüstü hal ilan edilmesine kadar varan durumlar yaşanmıştır. Bölgedeki gaz taşıma boru hatları, hem yerel halkın sabotaj girişimlerine hem de ülkenin diğer bölgelerindeki enerji sıkıntılarından kaynaklanan aşırı kullanıma maruz kalmaktadır. Bu durum, sık sık boru hattı arızalarına ve doğal gaz kesintilerine yol açarak, hem ülkenin enerji ihtiyacının karşılanmasında hem de ekonomik büyümede aksamalara neden olmaktadır.

Pakistan'ın diğer doğal kaynakları arasında petrol, kömür, demir, bakır, tuz ve kireçtaşı sayılabilir. Ancak bu kaynakların rezervleri sınırlı olup, genellikle düşük kalitededir.

Pakistan Ekonomisine Genel Bakış ve 2024 Yılı Değerlendirmesi

Pakistan ekonomisi, tarım, hizmetler ve sanayi sektörlerine dayanmaktadır. Ülke, nüfusunun büyük bir kısmının tarımla uğraşmasına rağmen, tarımın GSYİH'deki payı düşmektedir. Son yıllarda Çin-Pakistan Ekonomik Koridoru (CPEC) projesi, ülkenin altyapısını geliştirerek ekonomik büyümeye katkı sağlama potansiyeline sahip. Ancak, yüksek borç seviyeleri,

*Ticari Rota olarak
siz değerli okuyucularımıza
hazırladığımız dosyanın içeriği
MÜSİAD Pakistan
Temsilciliğimiz
tarafından hazırlanmıştır.

enerji sıkıntıları ve siyasi istikrarsızlık gibi sorunlar ekonomik büyümeyi sınırlamaktadır. 2024 yılı için Pakistan ekonomisi, küresel ekonomik yavaşlama, yüksek enflasyon ve döviz kurundaki dalgalanmalar gibi zorluklarla karşı karşıya kalmıştır.

Temel Ekonomik Göstergeler

Pakistan ekonomisi, tarım ve tekstil sektörlerinin ağırlıklı olduğu, dışa bağımlılığı yüksek ve sık sık dış şoklara maruz kalan bir yapıya sahiptir. Ülkenin gayri safi yurt içi hasılasının yaklaşık yüzde 21'ini oluşturan tarım sektörü, pamuk, buğday, pirinç gibi temel ürünlerin üretimine odaklanmıştır. Tekstil sektörü ise, pamuk ve yün dokumacılığı, hazır giyim ve deri ürünleri gibi alanlarda önemli bir yere sahiptir. 1980'lerde yıllık ortalama yüzde 6 büyümeye gösteren Pakistan ekonomisi, 90'lı yıllarda bu hızını kaybetmiş ve daha düşük oranlarda büyümeye devam etmiştir. Ekonominin pamuk-tekstil ve buğday üçlüsüne bağımlılığı, dış şoklara karşı kırılgan bir yapı oluşturmuştur. Kamu ve dış açıklar gibi makroekonomik dengesizlikler de istikrarlı büyümenin önündeki en büyük engellerden biri olmuştur.

11 Eylül saldırılarından sonra yaşanan küresel ekonomik durgunluk, Pakistan ekonomisini de olumsuz etkilemiştir. Ancak, Amerika Birleşik Devletleri'nin yaptırımlarını kaldırması ve yeni kredilerin sağlanmasıyla ekonomi toparlanma göstermiştir. Ancak, Hindistan ile yaşanan siyasi gerginlikler, bölgedeki istikrarsızlık ve terör eylemleri, Pakistan ekonomisi üzerinde sürekli bir tehdit oluşturmaktadır.

Pakistan ekonomisinin büyümesi için uluslararası finans kuruluşlarının desteği büyük önem taşımaktadır. Uluslararası Para Fonu (IMF) ile yapılan anlaşmalar ve stand-by düzenlemeleri, ülkenin likidite sıkıntısını hafifletmiş ve diğer uluslararası finans kuruluşlarının da Pakistan'a olan güvenini artırmıştır.

Pakistan'da Fırsatlar

Pakistan'da yatırım için bazı fırsatlar şunlardır:

- Çin-Pakistan Ekonomik Koridoru (CPEC): Bu proje kapsamında inşa edilen altyapı projeleri, lojistik ve ticaret alanında yeni fırsatlar sunmaktadır.
- Enerji Sektörü: Pakistan'ın artan enerji ihtiyacı, enerji üretimi ve dağıtımı alanında yatırımlar için önemli bir fırsat yaratmaktadır.
- Tarım Sektörü: Tarım arazilerinin verimli kullanımı, sulama sistemlerinin iyileştirilmesi ve tarım teknolojilerinin kullanımı, tarım sektöründe büyüme potansiyeli sunmaktadır.
- Tekstil Sektörü: Ucuz iş gücü ve düşük üretim maliyetleri, tekstil sektörünü çekici hale getirmektedir.

Pakistan'ın Dış Ticaretindeki Değişimler ve Zorluklar 2001 yılından itibaren küresel ticarete yaşanan genişleme, Pakistan'ın dış ticaretini de önemli ölçüde etkilemiştir. Ülke, hem ihracat hem de ithalat rakamlarında önemli artışlar kaydetmiştir.

2001 yılında 9,1 milyar dolar olan toplam ihracatı, 2023 yılında yaklaşık üç katına çıkarak 28,8 milyar dolara ulaşmıştır. Benzer şekilde, 9,7 milyar dolar olan ithalat da 2023 yılında 50 milyar doların üzerine çıkarak önemli bir büyümeye göstermiştir.

Ancak, bu büyümeye birlikte Pakistan, sürekli olarak dış ticaret açığı veren bir ülke konumunda kalmıştır. 2023 yılında bu açık 21,3 milyar dolara ulaşmıştır. Bu durum, ülkenin üretim yapısındaki bazı yapısal sorunlara ve dışa bağımlılığının yüksek olmasına işaret etmektedir.

Pakistan'ın ihracatında tekstil ürünleri başta olmak üzere tarım ürünleri önemli bir yer tutmaktadır. Ancak, ihracatın büyük bir kısmının birkaç ürüne yoğunlaşması, ülke ekonomisini dış şoklara karşı kırılgan hale getirmektedir. Ayrıca, ithalatta enerji ürünleri ve ara malların payı oldukça yüksektir. Bu durum, ülkenin cari açığını artıran önemli faktörlerden biridir.



EUROASIA
Global Visa Services



EURO FUAR
Fair Organization
& Stand



Vize

- Tüm Dünya Vize İşlemleri Danışmanlığı.
- Seyahat Sigortası.
- Ulaşım Ve Araç Kiralama.
- Uçak Bileti Ve Otel Rezervasyonu.

Fuar Standı

- Stand Tasarım Ve Kurulumu
(Ahşap Modüler ve Maksima Stand).
- Fuar Katılım Ve Ziyaretçi Organizasyonu.
- Hostes Ve Tercüman Desteği
- Fuar Nakliyesi

Her Zaman Yanınızdayız !!!

Vize İşlemleri Zorluklarını aşarken
uzman kadromuzu hep yanınızda bulacaksınız.



İletişim Bilgileri

+90 553 714 07 51

+90 332 251 00 67

+90 332 225 43 91

www.vizemerkezi.com

konya@vizemerkezi.com

eurofuar@hotmail.com

Horozluhan Mah. Şenyurt Sk. No:26
Konya/TÜRKİYE





Türkiye-Pakistan Ekonomik İlişkileri: İşbirliğinin Derinleşmesi

Türkiye ve Pakistan arasındaki ekonomik ilişkiler, tarihsel ve kültürel bağların da etkisiyle derin ve köklü bir geçmişe sahiptir. İki ülke arasındaki ticaret hacmi ve yatırımlar, son yıllarda önemli bir ivme kazanmıştır.

Ticaret İlişkileri

Türkiye ve Pakistan arasındaki ticaret hacmi, 2000'li yılların başından itibaren önemli ölçüde artış göstermiştir. Ancak, ticaret dengesi uzun yıllar Türkiye aleyhine seyretilmiştir.

Pakistan'dan Türkiye'ye ağırlıklı olarak pamuklu kumaş ve iplik, demir çelik ürünleri ve tarım ürünleri ithal edilirken, Türkiye Pakistan'a makine, ekipman, otomotiv parçaları ve tekstil ürünleri ihraç etmektedir. 2016 yılından itibaren ise ticaret dengesi Türkiye lehine dönmüş ve bu durum, iki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerin güçlendiğinin bir göstergesi olarak değerlendirilmiştir.

Yatırımlar

Türkiye'den Pakistan'a yapılan yatırımlar, enerji, finans, altyapı ve müteahhitlik sektörlerine yoğunlaşmıştır. Zorlu Enerji'nin Pakistan'daki rüzgâr enerjisi yatırımı, iki ülke arasındaki enerji iş birliğinin önemli bir örneği olarak gösterilebilir. Ziraat Bankası gibi Türk bankaları

da Pakistan'da faaliyet göstererek finans sektörüne katkı sağlamaktadır. Pakistan'da faaliyet gösteren Türk müteahhitlik firmaları ise ülkenin altyapı projelerinde önemli rol oynamaktadır.

Pakistan'dan Türkiye'ye yapılan yatırımlar ise daha çok tekstil ve gıda sektörlerine yoğunlaşmıştır. Pakistanlı yatırımcılar, Türkiye'nin konumu ve Avrupa pazarına yakınlığı nedeniyle ülkemizi yatırım için cazip bulmaktadır.

İki Ülke Arasında İşbirliğinin Geleceği

Türkiye ve Pakistan arasındaki ekonomik ilişkilerin geleceği oldukça parlak görünmektedir. İki ülke arasındaki serbest ticaret anlaşması, ticaret hacmini artırmada önemli bir rol oynamaktadır. Ayrıca, enerji, altyapı ve savunma sanayii gibi alanlarda iş birliği potansiyeli de oldukça yüksektir.



HAYATIN HER ANINDA YANIBAŞINIZDAYIZ

Gücümüzü köklerimizden alıyoruz.



Çınar Boru & Genel Müdürlük

Ayazlı Mahallesi
Ereğli Cad. No:178
Akçakoca / DÜZCE
T: 0(380) 525 02 67
F: 0(372) 316 89 72

Çınar Çelik

Organize Sanayi Bölgesi
Çınar Caddesi
Kdz. Ereğli / ZONGULDAK
T: 0(372) 334 36 90
F: 0(372) 334 36 99

Çınar Lojistik

Bozkuş İşhanı
No: 18/C
Kdz. Ereğli / ZONGULDAK
T: 0(372) 316 46 20
F: 0(372) 316 89 73

İstanbul Ofis

Finans Kent Mah. Prof. Hasan
Küpük Cad. No:5 Blok:9A-20. Kat
Daire 191 Ömerliye / İSTANBUL
T: 0(216) 688 24 29
F: 0(216) 688 24 28



ÇINAR BORU
www.cinarboru.com.tr



Prof. Dr. İsmail ULUOCAK
American Metropolitan University
İşletme Anabilim Dalı Başkanı

“İnsan bedenini oluşturan organların her birinin tanımlanmış görevleri vardır ve bu işlerini diğer organlarla iş birliği içinde gerçekleştirirler. Kalp, ciğerler, mide, beyin ve diğerleri, her birinin ana görevi bedenin canlılığını sürdürmesine hizmet etmektedir. Aynı şekilde üretim, muhasebe, pazarlama, yönetim ve diğer birimlerden oluşan işletme için de aynı şey söz konusudur”

Bir grup insanın, belirli bir amacı ya da amaçları gerçekleştirmek üzere bir araya gelerek oluşturdukları işletmeleri, insan organizmasına benzetmek mümkündür. “İnsanın ihtiyaçlarını doğrudan veya dolaylı olarak karşılamak amacı ile işleyen her iktisadi birime “işletme” adı verilir.” Hangi türden olursa olsun işletmelerin kurulmalarının nedeni belirli bir ürün ortaya koymak ya da bir hizmet sunmaktır. İşte

Yaşayan Organizmalar Olarak Şirketler ve Tedavi Süreçleri

piyasanın koşulları göz önünde bulundurularak belirli bir mamulün ya da hizmetin çeşitli araçların yardımıyla gerçekleştirilmesi, işletmenin girişimci tarafından kurulmasının, diğer bir ifade ile işletmenin doğmasının nedeni olmaktadır.

İşletme yaşayan, nefes alan bir organizma gibidir. Büyüme niyetiyle kurulmuştur ve itici nedeni hayatta kalmaktır. Her canlı organizma gibi bir işletme de yaşama dolup taşar ve gelişmek ister. İş dünyasında rekabet onu yok olmaya sürükleyebilir ya da yeniliğin katalizörü olabilir. Yeni bir işletme doğru güçlü yönleri ve özelliklere sahipse, hayatta kalmasını sağlamak için büyümeye ve ölçeklenmeye (veya çoğalmaya) başlayacaktır.

Her şeyden önce işletmeler, yalnızca sahiplerinin servetini veya hissedarlarının gelirlerini artıran makineler olarak görülmemelidir. Bir şirketin öncelikli hedefi fırtınalı zamanlarda bile hayatta kalabilmek olmalıdır. Yalnızca şirketleri karmaşık, canlı organizmalar olarak anlayanlar, şirketlerinin gelişimine ve şirket ömrünün uzamasına katkıda bulunabileceklerdir.

McKinsey tarafından yakın zamanda yapılan bir araştırma, Standard & Poor's 500 listesinde yer alan şirketlerin ortalama ömrünün 1958 yılında 61 yıl olduğunu ortaya koymuştur. Bugün ise bu süre 18 yıldan daha azdır. McKinsey, 2027 yılında şu anda S&P 500'de yer alan şirketlerin yüzde 75'inin yok olacağına inanıyor. İşletmelerin sağlıklı bir şekilde yaşam süresini uzatmak, onun canlı olduğunu kabul etmeye başlar.

İşletmeler de tıpkı insanlar gibi kendilerini çeşitli yaşam evreleri içerisinde bulurlar. İşletmelerin kurulum aşaması doğumuna, iflası veya kapanması ise ölüme benzetilebilir. İşletmeler de tıpkı insanlar gibidir. Kurulur kurulmaz hemen büyüyemezler. Tıpkı yeni doğmuş bir bebek gibi ilgi, emek isterler. Gerektiğinde işletmenin



sağlığı için uykusuz geceler bile gerekebilir. Yeni doğan çocuğun yavaş yavaş çevresi ile iletişime geçip kendisi dışındaki dünyayı her geçen gün daha çok tanıması gibi işletme de diğer işletmeler ya da insanlarla etkileşimde bulunarak çevresini tanıır ve kendisini keşfetmeye başlar. Önceleri pek çok işini başkalarına yaptıran ve önemli ölçüde yardıma muhtaç olan işletme, zamanla gerek kendi içindeki gerekse kendisi dışındaki işleyiş, iş organizasyonu, iş konusuyla ilgili yasa ve yönetmelikler hakkında bilgi sahibi olmaya başlar.

Yaşamın ilk 7-8 yılında insan kişiliğinin, yani temel karakteristiklerinin şekillenmesi söz konusudur. Organizasyonun tamamlanması ve çevre ile belirli düzeyde alış-verişler gerçekleştirmesi süreci, işletmelerin de kendilerine has karakteristiklerinin yerleşmesini sağlar. Böylece zamanla kuruluş amaçlarına ve bu amaçlara ulaşmak için belirlenen stratejilere de bağlı olarak işletmenin aynı iş kolundaki kuruluşlardan farkı, kendine haslığı, değerleri ve kültürü, kısaca kişiliğinin yerleşmesi sağlanır.

Ergenlik dönemine giren bir bireyin vücudunun oranları arasında meydana gelebilen dengesizliğe yol açan hızlı gelişim, aynı şekilde işletmelerde de dengesizliğe yol açabilmektedir. Ergin bireyin bedeninde, duygularında ve değer yargılarında meydana gelen hızlı değişimlere ayak uydurmak için çektiği sıkıntılar, eski hacmine sığmayan, politikalarında değişiklik öngören, kısaca

büyüme dönemindeki işletmelerin sancıklarına ve sıkıntılarına benzerdir. İnsanın gerek bedensel gerekse düşünce düzeyindeki hareketsizliği, hemen her gün aynı şeyleri yapması, kısaca monotonlaşan hayatı, beden ve ruhsal sağlık açısından çeşitli sorunlara yol açabilmektedir. Benzeri şekilde iş ya da hizmet akış organizasyonu monotonlaşan, elemanları her gün aynı şeyleri yapan, bir türlü kendini gözden geçiremeyen, elemanlarının kendilerini geliştirmelerine olanak sağlamayan işletmeler de çeşitli davranışsal sorunlarla karşı karşıya kalabilirler. Spor yapmayan bireyin bedenindeki fazlalıklar gibi, kendini gözden geçirmeyen, yenilikleri izlemeyen ve katı bir örgütsel yapıdan taviz vermeyen işletmelerde de zamanla fonksiyonel olmayan birimler ve atıl kapasiteleri barındıran hantal bir yapı söz konusu olabilmektedir. İnsan bedeninin kendi içindeki işleyişi ile işletme, diğer bir ifade ile örgütsel ortam içindeki işleyiş arasında da ilginç benzerlikler kurulabilir.

Birimler kendi içlerinde bağımsız çalışıyor olabilirler; ama diğer bir alt birimdeki problemden, rahatsızlıktan mutlaka etkilenirler. Herhangi bir alt birimdeki rahatsızlık, ilk bakışta sadece o birimin problemi gibi görünse de alt birimlerden oluşan bütünün işleyişini etkiler. Ayrıca bu rahatsızlığın diğer birimlere sıçraması da söz konusudur. Yine bu alt birimlerden hiçbirisi diğerlerinden daha az önemli değildir. Bütünün alt birimlerin toplamından ibaret olmadığını da unutmamak gerekir.

EKONOMİ

Şirketlerin ömrü genel olarak düşündüğümüzden çok daha azdır. Amerika'da veriler halka açık şirketlerin yarısına yakın bir kısmının on yıl içinde tasfiye sürecine girdiğini, kurulan her yedi şirketten yalnızca birinin 30 yaşına ulaştığını ve yalnızca 20 şirketten birinin 50. yıl dönümünü yaşadığını gösteriyor. İnsanlarda olduğu gibi şirketlerde de doğum, büyüme, olgunluk ve ölümden oluşan doğal bir yaşam döngüsü bulunuyor.

Öncelikle şirketlerin neden uzun ömürlü olmadığını bilmemiz gerekiyor. Piyasalar dinamikdir ancak şirketler dinamik değildirler ya da piyasaya çok kısıtlı bir şekilde ayak uydurabilirler. Piyasalar, dünya çapında ve farklı sektörlerde daha cazip getiri arayışı içinde her yıl sermayelerinin yaklaşık yüzde 20 ila 25'ini yeniden dağıtıyor. Buna karşılık, şirketler her yıl sermayelerinin yalnızca yüzde 2 ila yüzde 6'sını yeniden dağıtıyor. Bu gelişmelere ayak uyduramayan şirketler zamanla yok oluyor. Uzun süredir piyasada olan şirketler ise daha dinamik olma eğilimindedir. Bu şirketler kendilerini sorgularlar, deneyler yaparlar, sürekli yeni ürünler, süreçler ve iş yöntemleri geliştirirler. Bu nedenle değişen pazarlara ve ortamlara uyum sağlayarak yaşam beklentilerini uzatabilirler.

Şirketlerin tedavi edilme süreçleri tıpkı insanlarda ki sisteme benzer olarak gerçekleştirilmelidir. Süreç işletme içi tedavi ve iyileştirme süreci ya da işletme dışı tedavi ve iyileştirme süreci olarak iki açıdan ele alınabilir. İşletme içinde meydana gelen problemlerin işletme içinden tedavi ve iyileştirilmesi süreci mevcut yöneticilerin ve konu ile ilgili işletme içi profesyonellerin katılımı ile gerçekleştirilirken, işletme dışından tedavi ve iyileştirme süreci işletme ile ilgili profesyonel danışmanlık hizmeti sağlayan şirketlerden veya işletme(şirket) hastanesi olarak adlandırabileceğimiz kurumlardan sağlanabilir.

Diğer şirketler neden bu gelişimlere ayak uyduramıyor?

Biyolojik organizmalar gibi şirketler de yaşlanır. "Metabolizmaları" yavaşlar ve daha da halsizleşirler. Davranış psikolojisi bunu "katılık" olarak adlandırır, bu da onların daha hantal hale geldiklerini söylemenin başka bir yoludur. Bu şirketin süreçleri daha bürokratik hale gelir ve kurum kültürü değişime karşı esnek olmaz hale gelir.

Bu durum neden kaynaklanıyor?

İnsanlar deneyimlerine dayanarak önyargılı davranmalarına neden olan düşünce kalıpları geliştirirler. Psikolojide buna "bilişsel önyargı" adı veriliyor. McKinsey tarafından yapılan araştırma yöneticilerin genellikle potansiyel kazançlarla karşılaştırıldığında potansiyel kayıplara orantısız ağırlık verdiklerini gösterdi. Örneğin, yöneticiler, gelir tablosuna gider olarak kaydedilmesi gereken yatırımları yapmaktan çekiniyorlar. Bu tür bir düşünce bazen yöneticilerin önemli pazar veya teknolojik değişiklikleri tespit etmelerini ve değerli fırsatları yakalamalarını engelleyebiliyor.

İnsan bedenini oluşturan organların her birinin tanımlanmış görevleri olduğunu ve bu işlerini yerine getirirken diğer organlarla iş birliği içinde çalışması gerektiğini belirtmiştik. Kalp, ciğerler, mide, beyin gibi tüm organların her birinin ana görevi bedenin canlılığını sürdürmesine hizmet etmek olduğu gibi işletmelerinde tüm birimlerinin birbiriyle iç içe ve uyumlu bir şekilde çalışması ve işletmenin sağlıklı bir şekilde devamına hizmet etmesi işletmeler açısından hayati öneme sahiptir.

İşletmelerinde insanlar gibi yaşayan birer canlı olduğunu kabul ettikten sonra sıra bu canlı organizmada meydana gelen rahatsızlıkların, hastalıkların nasıl tedavi edilebileceğine gelir. "İşletmelerin ya da şirketlerin tedavisi" terimi, genellikle bir işletme veya şirketin sorunlarına çözüm bulma, iyileştirme ve geliştirme süreçlerini ifade eder. Bu süreçler, şirketin performansını artırmak, operasyonel verimliliği yükseltmek, finansal durumunu güçlendirmek veya diğer belirli hedeflere ulaşmak amacıyla yapılır. Bilindiği üzere işletmelerin temel fonksiyonları üretim ve pazarlamadır. Batı modelleri, üretimi işletmelerin kalbi olarak görürken pazarlama fonksiyonunu işletmenin beyni olarak gören birçok modelde mevcuttur. İşletmelerde temel fonksiyonlar olan üretim ve pazarlama da ortaya çıkan aksaklıklar işletmenin diğer fonksiyonları üzerinde olumsuz etkilere yol açmaktadır.

İnsanlarda olduğu gibi, işletmelerde de hastalık habercisi olan aşağıdaki belirtiler görülebilir.

Markanızı, buluşunuzu, tasarımınızı
tüm dünyada koruyoruz



1983'ten bu yana...

🌐 Türkiye 🌐 İsviçre 🌐 Kazakistan 🌐 Birleşik Arap Emirlikleri 🌐 İngiltere

www.destekpatent.com

Spine Tower Saat Sokak No: 5 Kat: 13 Maslak-Sarıyer 34485 İstanbul / TÜRKİYE

T. 0212 329 00 00 F. 0212 346 02 64



EKONOMİ

- Bankalardan kredi almakta ve/veya tedarikçilerden vadeli alımlarda zorlanması.
- Çalışanların ücretlerinin, kamu borçlarının, tedarikçi ödemelerinin yapılamaması veya geciktirilerek yapılması.
- Önemli (veya az da olsa devamlılık gösteren) satış düşüşleri.
- Satışların sektördeki büyüme oranının altında kalması.
- Nakit Dar boğazları ve ödeme güçlükleri
- Pazarın ve rakiplerin takip edilmemesi, pazar payının azalma trendine girmesi.
- Artan müşteri şikayetleri ve müşteri memnuniyetindeki düşüş eğilimleri.
- Üretim ve sevkiyatların zaman zaman durması.
- Üretim, verimlilik ve kârlılık düşüşleri.
- Şirket yönetiminin giderek zorlaşması.
- Patronun veya üst düzey yöneticilerin zamanının tamamına yakınına günlük operasyona ayırması.
- İşlerin gecikmesi, zamanında yapılmaması.
- Muhatap bulunamaması, sorumlulukların yüzen cisimler gibi sahipsiz kalması.
- İletişim kopuklukları, yöneticilerin ve birimlerin birbirinden habersizliği.
- Finansal raporların zamanında hazırlanmaması.
- Finansal raporlara güven duyulmaması.
- Standart finansal raporlara itibar edilmeyip, özel raporlara ve bilgilere itibar edilmesi.
- Yönetim karar süreçlerine dönük raporlama standartlarının olmayışı veya zamanında ve güvenilir raporlara erişimde güçlük yaşanması.
- Geriye dönük veri, bilgi ve belgelere güçlük ulaşılması.
- Usulsüzlük belirtileri veya ihbarları.
- Tedarik faaliyetlerinde sıkıntılar yaşanması, tedarikçi şikayetleri.
- Ortaklar arasındaki belirgin ihtilaflar.
- Ortaklar ve/veya aile ile şirket yönetimi arasındaki ilişki ve iletişim problemleri.
- Uzun süre kâr dağıtılmaması.
- Ortakların şikayetleri.

Başarılı ve sağlıklı bir işletme yönetimi, üretim ve pazarlama stratejilerinin diğer birimlerle entegrasyonunu sağlamak ve olası sorunlara hızlı ve etkili bir şekilde müdahale etmek için koordinasyonu

güçlendirmek üzerine odaklanmalı ve şirket genelinde bütünsel bir yaklaşım benimseyerek farklı birimler arasında koordinasyonu güçlendirmeye çalışmalıdır. Üretim ve pazarlama fonksiyonunda olduğu gibi işletmelerin tüm birimlerinde sorunlar ortaya çıkmakta ve bu sorunlar ya önemsenmediği ya da problem tam olarak ortaya konulmadığı için işletmelerin ömrü ya başlamadan bitmekte ya da çok kısa sürmektedir. Örneğin, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerde yöneticilerin en çok zaman harcadığı konuların başında, gerekli çalışma sermayesinin ne kadar olması gerektiği gelir. Genellikle de kuruluşa yatırıma başlamadan evvel, sabit varlıklar için gerekli finansman planlanırken çalışma sermayesine gereken önem verilmez veya planlanan finansmanın içine çalışma sermayesi ihtiyacının dâhil edilmesi akla gelmez. Devamında yatırım tamamlandığı halde bir türlü faaliyete başlanmadığı, faaliyete başlanılsa bile düşük kapasite oranıyla çalışmak zorunda kalan bir işletmeyle karşılaşılır. Maalesef bu sebeple birçok küçük ve orta ölçekli işletmenin bir türlü kâra geçemeyerek dar boğaza girdiğini ve beş yılını tamamlayamadan kapandığını görmek mümkündür. Görüldüğü üzere finans biriminde yapılan stratejik planlama ve bütçeleme hatası işletmenin tüm birimlerinin çalışmasını ya azaltmakta ya da işletmenin faaliyetine son verecek duruma gelmektedir.

Yukarıda üretim, pazarlama ve finans alanında yapılan hataların işletmelerin yaşam süresi üzerindeki etkilerine değindik. Üretim, pazarlama ve finans fonksiyonu gibi işletmelerin diğer fonksiyonlarında da meydana gelen sorunlar işletmelerin yaşam süreleri üzerinde etkili olmakta ve gerekli iyileştirme süreci ve tedavi gerçekleştirilmeden fonksiyonların sağlıklı çalışmasından söz edilemeyeceği gibi diğer işletme fonksiyonlarının da bozulması kaçınılmaz olacaktır.





İşletme içinde meydana gelen problemlerin işletme içi yönetici ve profesyonellerin katılımı ile tedavi edilmesi durumunda tedavi süreçleri, bir şirketin içindeki belirli sorunların çözümüne odaklanan ve genellikle problemleri tespit edip düzeltmeyi amaçlayan bir dizi adımdan oluşan bir süreci kapsar. Bu süreçler, operasyonel verimliliği artırmak, kaliteyi güvence altına almak, maliyetleri düşürmek veya iş süreçlerindeki herhangi bir aksaklığı gidermek gibi hedeflere yönelik olabilir.

SONUÇ

İşletmeler canlı organizmalar gibi doğar, büyür, hastalanır, tedavi görür ve ölürler. İşletmeler, vücudumuz gibi hastalıkların gelişini haber verirler. Akıllı yöneticiler, hastalık işaretlerini görerek gerekli önlemleri alırlar. İşletme hastalıkları sadece işverenleri ve yöneticileri değil, çalışanları, müşterileri, tedarikçileri ve kamu kurumlarını da ilgilendirir. Hiç kimse kronik hastalığı olan bir işletmede çalışmak istemez. Başka bir alternatifi yoksa bu iş yerinde geçici olarak çalışır ve bir alternatif bulur bulmaz ayrılmak ister.

Bir hastalık belirtisi olan ödeme güçlüğü içindeki bir işletmeye tedarikçiler ürün veya hizmet vermek istemez. Ürün veya hizmeti vermek için ciddi bir teminat ister

veya peşin satış yapmak isterler. Hastalıklı işletmeler tüm paydaşları zarara uğratır. Bu sebeple hastalık belirtileri paydaşların hepsini ilgilendirir.

Hastalık belirtisi çıktığında hekime gittiğimiz gibi, işletme hastalıklarında da iş hekimlerine gitmemiz gerekir. İşletme bünyesinde hekimler varsa ilk müdahaleyi onlar yaparlar. Problem hafifse işyeri hekimi/uzmanı hastalığı tedavi eder. Ancak, işyerindeki hekim/uzman yetersiz kalıyor ve farklı uzmanlık ihtiyacı varsa dış uzmanlardan destek alınır.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

Drucker, P. F. (2006). The Effective Executive: The Definitive Guide to Getting the Right Things Done. HarperCollins.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing Management (15th ed.). Pearson Education.

<https://www.ilhamifindikci.com/ayin-makalesi/toplumsal/bir-insan-bir-isletme>
Collins, J. (2001). Good to Great: Why Some Companies Make the Leap... and Others Don't. HarperBusiness.

Christensen, C. M. (1997). The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail. Harvard Business Review Press.

<https://www.marmaragoza.com/2022/9/06/isletmelerde-hastalik-belirtileri-ve-finansalkurumsal>

Porter, M. E. (1998). Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. Free Press.

Hafıza Mimarları: Geçmişten Günümüze Müzecilik Anlayışımız

“Osman Hamdi Bey, yalnızca Osmanlı’nın değil, aynı zamanda İslam dünyasının müzecilik tarihine modern anlamda yön veren ilk isimlerden biri olmuştur”

Bilinen manasıyla sanat eserlerinin, tarihi eserlerin toplu şekilde sergilendiği yerlere müze diyoruz. Eski Yunancada bilimler tapınağı manasına gelen mouseion kelimesinde türeyen, Latince metinlerde museum olarak karşımıza çıkan müze, zamanın üç boyutunu da kapsayan bir kavramdır. Çünkü müzeler, geçmiş ile bugün arasında fiziki bir bağ kurar gibi görünse de esasen geleceği tasarlama niyeti taşır. Uluslararası Müzeler Komisyonu müzeyi toplumun ve toplumsal gelişimin hizmetinde, halka açık, insana ve yaşadığı çevreye tanıklık eden materyaller üzerinde araştırmalar yapan, toplayan, koruyan, bilgiyi paylaşan, inceleyen ve bu materyali eğitim amacı ile topluma estetik zevkler kazandırmak için kâr düşüncesinden bağımsız sürekliliği olan bir kuruluş olarak tanımlamaktadır (Karadeniz, 2018).

Müze ve müzeciliğin anlatıldığı bir makalede değinmeden geçemeyeceğimiz diğer kavram hafızadır. Hafıza, müzelerin yalnızca sergi alanı olmanın ötesinde, toplumsal kimliği inşa eden en önemli araçlardan biri olmasını sağlar. İnsanoğlu var olduğu günden bugüne edindiği bilgi ve birikimleri sonraki nesillere aktarma çabası içinde olmuştur. Müze de yine bu çabanın en somut sonuçlarından biridir. Bu saklama ve aktarım süreci ortak hafızamızın oluşumunun temel aşamalarındır.

İlk Türk Müzecilik Örneği

Dünyadaki müzecilik anlayışının yerleşmesi ve gelişmesi binlerce yıl önce başlamıştır. Antik Yunan ve Roma dönemleri, Orta çağ Avrupası, Rönesans ve Reform

dönemlerinde müzecilik adım adım gelişim sürecini devam ettirmiştir. Tüm bu gelişim evrelerinden Türklerin ayrı kaldığı söylenemez. Selçuklular devrinde Konya’da farklı dönemlere ait ele geçirilmiş çeşitli taş ve eşyaların sur duvarlarında teşhir edilmesi bir müzecilik örneği sayılabilir.

Osmanlı’daki İlk Müzecilik Örnekleri

Osmanlı’da müzeciliğin başlangıcının tarihlendirilmesinde farklı görüşler mevcuttur. Her ne kadar 1846 senesinde Osmanlı Devleti eski eserlerin toplanmasını onaylayarak bu işe bir resmîyet kazandırdıysa da kimi uzmanlar 1723 yılında cephanelik olarak kullanılması amacıyla Aya İrini Kilisesi’nde bazı tadilatlar yapılmasını ve bazı değerli eşyaların burada teşhir edilmeye başlanmasını başlangıç kabul ederler. (Shaw, 2015). Bu gelişme askeri müzeciliğimiz açısından önemlidir. Ayrıca teşhir mekânı olarak eski bir Hristiyan ibadethanesinin seçilmesi müzecilik anlayışından azade, öylesine alınmış bir karar değildir. Bu seçim Osmanlı egemenliğini hatırlatan bir seçimdir. Diğer yandan bu noktada Yavuz Sultan Selim tarafından payitahta getirilen kutsal emanetlerin bir müzecilik örneği olup olamayacağına dair soru sorulabilir. Bu eşyaların teşhir amacıyla değil, muhafaza edilme amacıyla saklandığı göz önüne alındığında bir müzecilik örneği sayılmayacağı anlaşılabaktır (Kuruloğlu, 2010). Diğer yandan 1869 yılında mecmua (koleksiyon) teriminin yerini “müze” teriminin aldığı vurgulamakta fayda var. 29 Ocak 1869 tarihli sadrazamlık tarafından Maarif Nezaretine gönderilen Âsâr-ı Atika Nizamnamesinde





1887 yılında Osman Hamdi Bey tarafından bulunan İskender Lahdi. Lahit şu anda İstanbul Arkeoloji Müzesi'nde sergilenmektedir (Wikipedia, 2010).

ilk kez “müzehane” kavramı kullanılmıştır (Kuruloğlu, 2010). Bu nizamname Avrupalıların eski eserleri Avrupa'ya götürmelerine karşı hazırlanmıştır. Bu yasaya kadar Osmanlı Devleti'nde eski eser hususunda bilinç olmadığından ötürü bulunan her ikili eserden sadece biri devlet toprakları içinde kalabiliyordu.

Osman Hamdi Bey'in müzecilik anlayışında da bu eğitici rol ön plandadır. O, eserlerin yalnızca sergilenmesini değil, halkın bu eserleri anlayıp değer vermesini amaçlamıştır. Bu doğrultuda açtığı Sanayi-i Nefise Mektebi, Osmanlı'nın ilk güzel sanatlar okulu olma özelliğini taşır.

Osman Hamdi Bey

Türk müzeciliğinden söz edeceksek Osman Hamdi'ye değinmeden geçemeyiz. Sadece Âsâr-ı Atika Nizamnamesi'nin çıkarılmasındaki öncü rolü dahi Türk müzeciliğinin eşiklerinden biridir. 1881 yılında müze müdürlüğüne getirilen Osman Hamdi Bey yaptığı kazılarla da arkeolojiye Türklerin katılımını sağlamıştır (Çal, 2009). Sayda (Lübnan) kazılarında bulduğu eserler, özellikle İskender Lahdi, bugün İstanbul Arkeoloji Müzesi'nin en değerli parçaları arasında yer alır. 30 yıl boyunca müze müdürlüğü yapan Osman Hamdi Bey'in liderliğinde, müze modern anlamda bir kurum haline geldi. Sergileme düzenlemeleri, eserlerin kaydedilmesi ve muhafazası gibi modern müzecilik standartlarını getirdi. Osman Hamdi Bey, yalnızca Osmanlı'nın değil, aynı zamanda İslam dünyasının müzecilik tarihine modern anlamda yön veren ilk isimlerden biri olmuştur.

Müzeler, yalnızca geçmişin izlerini sergileyen mekanlar olmaktan öte, bireylerin ve toplumların eğitimi için önemli bir rol oynar. Bu alanlar, tarihsel ve sanatsal eserlerin sergilenmesinin yanı sıra, insanlara bilgi aktarımı, düşünce geliştirme ve estetik anlayış kazandırma gibi çok yönlü katkılar sunar. Özellikle çocuklar ve gençler için düzenlenen eğitim programları, müzelerin birer “yaşayan okul” işlevi görmesini sağlar.

Osman Hamdi Bey'in müzecilik anlayışında da bu eğitici rol ön plandadır. O, eserlerin yalnızca sergilenmesini değil, halkın bu eserleri anlayıp değer vermesini amaçlamıştır. Bu doğrultuda açtığı Sanayi-i Nefise Mektebi, Osmanlı'nın ilk güzel sanatlar okulu olma özelliğini taşır. Sanayi-i Nefise, yalnızca sanatçı yetiştiren bir kurum değil, aynı zamanda Osmanlı'da estetik ve sanat bilincini yaymayı hedefleyen bir eğitim merkeziydi. Günümüzde bu okul, Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi adıyla hâlâ bu misyonu sürdürüyor.

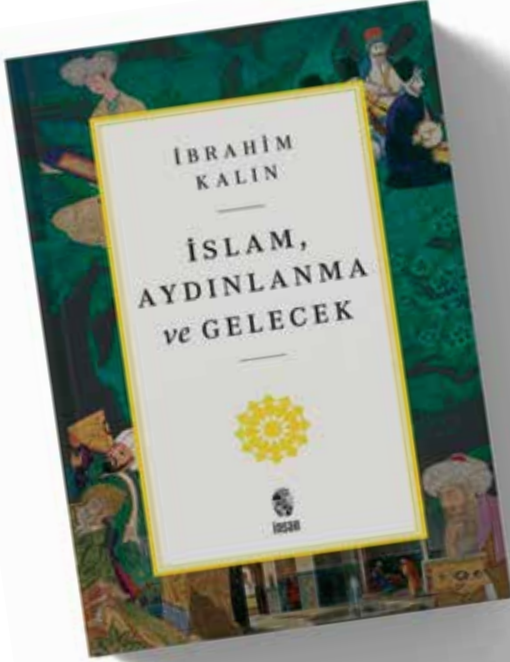
Bir Müze Önerisi: Beykoz Cam ve Billur Müzesi

2021 yılında Beykoz Korusu içinde açılan Beykoz Cam ve Billur Müzesi, Osmanlı'daki cam sanatının evrelerini ve özellikle Beykoz'un cam üretimindeki yerini vurguluyor. Müzenin bulunduğu tarihi bina, Mısır Hivdi İsmail Paşa'nın kapı kethüdası olan ve Sultan Abdülaziz döneminde vezirlik rütbesine kadar yükselen Abraham Paşa tarafından yaptırılmıştır.

19'uncu yüzyılda Abraham Paşa, Beykoz'daki arazisine köşkler, kuşhaneler, havuzlar, bir tiyatro binası ve ahırlar inşa ettirmiştir. Bu yapılardan günümüze ulaşan ahır binası, Milli Saraylar tarafından restore edilerek günümüzdeki müzeye dönüştürülmüştür. Müze içerisinde cam şişeler, sürahiler, gülabdanlar, şerbetlikler gibi Osmanlı cam sanatının nadide örnekleri sergileniyor. Bununla birlikte modern cam sanatı eserlerine de rastlıyorsunuz. Müze sadece içinde barındırdığı eserlerle değil, bulunduğu mekân açısından da çok etkileyici bir atmosfere sahip. Sanki bir milli parkta geziyormuşsunuz hissi veriyor.

Kaynakça

1. Karadeniz, Ceren. Müze, Kültür, Toplum. Ankara: Imge Kitabevi, 2018.
2. Shaw, Wendy M. K. Osmanlı Müzeciliği. İstanbul: İletişim Yayınları, 2015.
3. Çal, Halit. “Osmanlı'dan Günümüze Türkiye'de Müzeler.” Türkiye Araştırmaları Literatür Dergisi, Cilt 7, Sayı 14, 2009.
4. Kuruloğlu, Fehim. “Osmanlı Devleti'nde Müzecilik.” Tarih Okulu Dergisi, Ocak-Nisan 2010.



İslam, Aydınlanma ve Gelecek

Batı düşüncesinin kesişme noktasında derinlemesine bir düşünsel yolculuk
İbrahim KALIN

İbrahim Kalin'in İslam, Aydınlanma ve Gelecek adlı eseri, İslam dünyası ile Batı düşüncesinin kesişme noktasında derinlemesine bir düşünsel yolculuk sunuyor. Akıl, bilim, inanç, özgürlük, barış ve şiddet gibi temel kavramları tarihsel kökenleriyle inceleyen kitap, son iki yüzyılda bu iki gelenek arasındaki etkileşimi ele alarak bugünü ve geleceği şekillendiren unsurları sorguluyor.

Modern hayatın hız, tüketim kültürü ve yüzeyselliğine karşı eleştirel bir duruş sergileyen eser, özgürlük ve anlam arayışının içindeki paradoksları ortaya koyuyor. İslam ve Batı arasındaki karşılaşmaları izlerken, okuyucuyu sadece kendi çağının dinamikleri hakkında düşünmeye değil, aynı zamanda farklı düşünce geleneklerini keşfetmeye davet ediyor.

CERCEVE
Podcast

Siz hâlâ dinlemediniz mi?

- 115.Sayı** > **Altuğ KARATAŞ**
COP29 Nedir?
- 115.Sayı** > **Gökhan GÜRSES**
İklim Değişikliği ve Tarım:
Sürdürülebilirliğe Yönelik Bir Tehdit
- 115.Sayı** > **Cemal ÖZEN**
Geleceğin Güvencesi:
Tarımsal Üretimin Stratejik Yol Haritası
- 115.Sayı** > **Emrullah GÖKHAN**
Türkiye Tarımının Geleceği:
Teknoloji, Ekonomi ve Sürdürülebilirlik
- 114.Sayı** > **Prof. Dr. Birol AKGÜN**
Türkiye'nin Dünya Eğitim Ligindeki
Uluslararası Marka Olarak:
Türkiye Maarif Vakfı
- 114.Sayı** > **Dr. Savaş YILMAZ**
Mesleki Eğitim,
Ev Genci ve Müfredatlar
- 114.Sayı** > **Akın BULUT**
Eğitimde Yapay Zekanın Rolü ve
Gelecek Sektörler Üzerindeki Etkisi
- 114.Sayı** > **Muhammet Şerif ÖKMEN**
Kahvenin Eğitimdeki Önemi ve
Kahvenin Tarihi Gelişimi

Ücretsiz İndir Dinle





bof hotels

www.bofhotels.com

MÜSİAD
Üyelerine
ÖZEL
İNDİRİM



Uludağ / Bursa

☎ 0 (224) 800 00 00

☎ 0 (540) 118 44 44



bof hotels
Uludağ Ski X Luxury Resort

ENTERPRISE İLE AVANTAJLI YOLCULUKLARIN KEYFİNİ SÜRÜN

Dünyanın en büyük mobilite şirketi Enterprise'dan
MÜSİAD'a özel yurt içinde indirim ve ücretsiz ek sürücü hakkı
sizi bekliyor.



Detaylı Bilgi İçin
QR Kodu okutunuz

Ekonomik



Orta



SUV



Lüks



KAMPANYA KOŞULLARI

- MÜSİAD'a özel yurt içinde indirim ve ücretsiz ek sürücü hakkı tüm araçlarda geçerlidir.
- İndirimden faydalanabilmek için Türkiye Cumhuriyeti kimlik numarası veya vergi numaranız ile rezervasyonunuzu gerçekleştirebilirsiniz.
- Kampanya farklı kampanyalarla birleştirilemez.
- Araç kiralamalarında Enterprise Rent-A-Car genel kiralama koşulları geçerlidir.

444 4 937

MÜSİAD

enterprise
rent-a-car