

2 AYLIK İŞ DÜNYASI ve GÜNCEL EKONOMİ DERGİSİ

CERÇEVE

YIL: 33 | SAYI: 112
MART-NİSAN 2024
ISSN - 1303 - 7501

İhracatta Sıçrama İçin **Katma Değer Oluşturan Stratejiler**

MÜSİAD 300'den Fazla
Türk İş Adamıyla Suudi Arabistan'a
Çıkarma Yaptı

İş Dünyasında Dönüşüm
Ofislerde Çalışan Performansını Artıran
Mimari Yenilikler

Güney Amerika'nın
En Büyük Sekizinci Ekonomisi

VENEZUELA

Cerçeve'den Hayata Bak
Turan Kışlakçı
"Sokaklarda büyük bir ümit var!
Değişim isteniyor."

Dijital "ÖZE" Dönüşüm

Dr. **Bir Savunma ve İnşa Mekanizması**
Mustafa ÖZTOP **Olarak Boykot**

2002 yılında kurulduğumuz günden bugüne 1500'den fazla bayimiz ve iş ortağımızdan oluşan dağıtım ağımla, geniş ürün portföyümüzle tüm ihtiyaçları tek noktadan karşılayarak, müşterilerimize zaman kazandırarak sektörde farklılığımızı ortaya koyuyoruz.

GÜVENLİK SEKTÖRÜNÜN ÖNCÜ'SÜ

IP CCTV SİSTEMLERİ
GÖRÜNTÜLÜ ALARM SİSTEMLERİ
PLAKA TANIMA SİSTEMLERİ
ÇEVRE GÜVENLİK SİSTEMLERİ
YANGIN ALGILAMA SİSTEMLERİ
SUNUCU & DEPOLAMA ÇÖZÜMLERİ
VIDEO WALL ÇÖZÜMLERİ

ÖNCÜ[®]
GÜVENLİK SİSTEMLERİ A.Ş.



TEKNOLOJİNİN GÜCÜYLE GÜVENLİ BİR GELECEK

Projelendirme | Tedarik | Süreç Yönetimi | Mühendislik Hizmetleri



+90 216 537 01 23



www.uncuguvenlik.com.tr



info@uncuguvenlik.com.tr

ÖNCÜ[®]
GÜVENLİK SİSTEMLERİ A.Ş.

LONCA SANAYİ MERKEZLERİ'NDE

MÜSİAD ÜYELERİNE ÖZEL %5 İNDİRİM FIRSATINI KAÇIRMAYIN

ÖN TALEBE ÖZEL

%10
İNDİRİM

%25 PEŞİNAT

0 FAİZ
İMKÂNI

PEŞİN ÖDEMELERDE EK

%20
İNDİRİM

MÜSİAD üyelerine özel **ekstra %5 indirim** imkânıyla Lonca Sanayi Merkezleri'nde yerinizi alın, sınırlı sayıda iş yerinden birine sahip olma fırsatını kaçırmayın.



yüksekdağ
grup

GÖNÜLTAS
YAPILYATIRIM A.Ş.

0850 777 00 44

www.loncasanayimerkezleri.com



KAPAKLI

LONCA

SANAYİ MERKEZLERİ

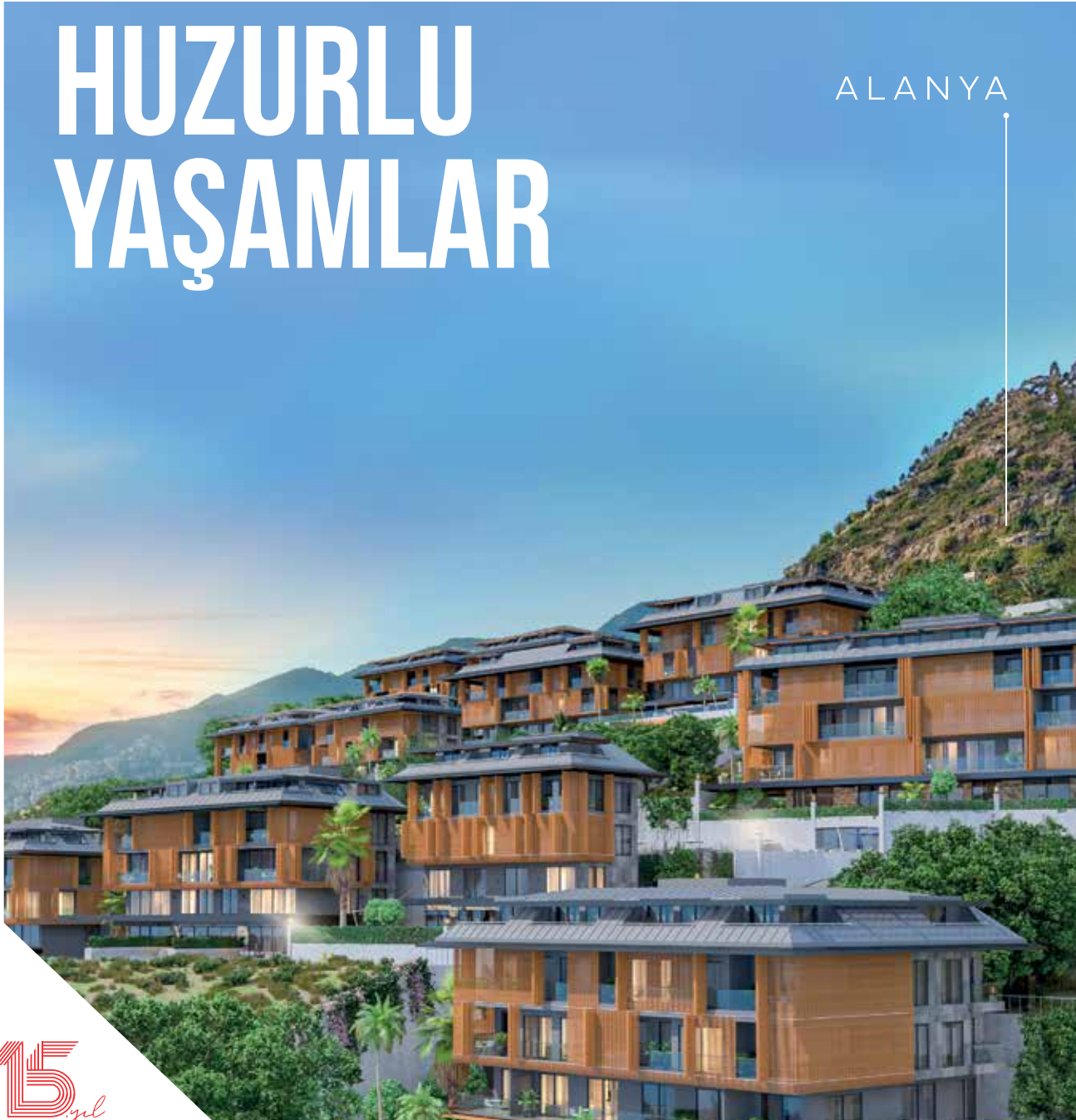
GÜÇLÜ YAPILAR

TSİYAPI
CONSTRUCTION



HUZURLU YAŞAMLAR

ALANYA



15
yıl

TSİYAPI
CONSTRUCTION



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

MART 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.

BU SAYIDA

12 Yeşil Dönüşümde Bu Yıl 50 Firma Desteklenecek

22 SAMEKS 1'inci çeyrekte büyümenin sürdüğüne işaret etti

Dijital "ÖZE" Dönüşüm 26

Çerçeve'den Hayata Bak
Turan KIŞLAKÇI 32
"Sokaklarda büyük bir umut var! Değişim isteniyor."

Kapak Konusu
42 İhracatta Sıçrama İçin Katma Değer Yaratan Stratejiler

Ticari Sözleşmelerde Hukuki Süreçler 62

İş Dünyasında Dönüşüm Ofislerde Çalışan Performansını Artıran Mimari Yenilikler 66

70 Bir Savunma ve İnşa Mekanizması Olarak Boykot

Ticari Rota
Güney Amerika'nın En Büyük Sekizinci Ekonomisi: 78
VENEZUELA

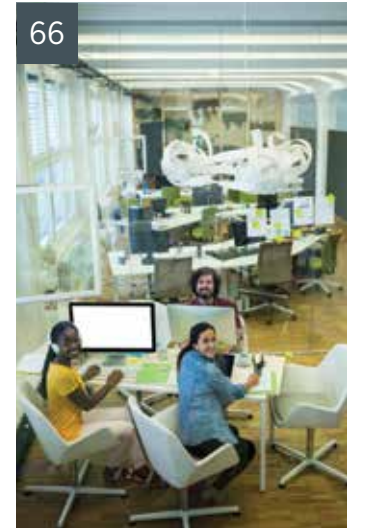
Uluslararası Gelişmeler Çerçevesinde Türkiye'nin Yeşil Dönüşüm Hamleleri 84



22

SATINALMA MÜDÜRLERİ ENDEKSİ
SAMEKS

Yıl: 33 Sayı: 112



cercevedergisi.com



f @ t v in /baremyapi



“Gidecek çok yolumuz, yapacak çok işimiz var”

Kıymetli Okurlarımız,

MÜSİAD’ımızın iki ayda bir çıkarmış olduğu; 33 yılı aşkındır süregelen Çerçeve Dergimizin, 112’nci sayısı ile sizleri selamlıyorum. Mart-Nisan aylarını kapsayan bu sayımızda mübarek Ramazan-ı Şerif’i karşılamanın ve bayrama erişme heyecanının mutluluğunu yaşıyoruz.

Başı rahmet ortası mağfiret sonu cehennem azabından kurtuluş olan, Yüce kitabımız Kur’an-ı Kerim’in indirilmeye başlandığı ve bin aydan daha hayırlı olan Kadir Gecesi içinde barındıran on bir ayın sultanı mübarek Ramazan ayı, inşallah hayrı ve bereketiyle hepimize huzur ve sıhhat getirir.

Çerçeve Dergimizin bu sayısında ana gündem olarak ihracat konusunu ele alıyor, gündemdeki ekonomik gelişmelere ilişkin uzman değerlendirmelerine ve aktüel konulara değiniyoruz. İhracatta katma değer oluşturan stratejiler başlıklı kapak konumuzda TİM Başkanı Mustafa Gültepe ve THY Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Ahmet Bolat’ın yanı sıra çok değerli isimler yer alıyor. İhracatta yeni trendler, pazar arayışları ve daha fazlası dergimizin bu sayısında yer alıyor.

MÜSİAD olarak, Mart ayının başında MÜSİAD-IBF Türkiye-Suudi Arabistan İş Forumu’muzu gerçekleştirdik. 300’ü aşkın MÜSİAD üyemiz ile Riyad, Cidde, Mekke ve Medine şehirlerinde B2B görüşmeler düzenleyerek, üyelerimizin yeni pazar arayışlarına ön ayak olmaya çalıştık. Özellikle Riyad ayağımızda T.C. Ticaret Bakanlığımızın destekleriyle düzenlediğimiz ve T.C. Ticaret Bakanımız Sayın Prof. Dr. Ömer Bolat, Suudi Arabistan Ticaret Bakanı Macid el-Kasabi, Suudi Arabistan Yatırım Bakanı Khalid el-Falih’in katılım sağladığı Türk İhrac Ürünleri Fuarımız katılımcılar



tarafından yoğun ilgi gördü. Toplamda 8 gün süren bu iş gezimizde 1500’den fazla iş adamı birbirleriyle etkileşimde bulundu ve toplamda 98 milyon dolarlık iş birliği sözleşmeleri imzalandı. İki ülkenin stratejik hedefleri orta vadede 10 milyar dolar, uzun vadede 30 milyar dolarlık karşılıklı ticaret olduğunu düşünürsek daha gidecek çok yolumuz, yapacak çok işimiz var. Türk ve özellikle de MÜSİAD’lı iş insanları olarak bizler, Suudi Arabistan’a 2030 Vizyonu’na giden yolda büyük katkılar sağlayabileceğimizi düşünüyoruz.

Aynı zamanda, MÜSİAD olarak Gazze konusunu gündemden düşürmemeye, Gazze’deki kardeşlerimize destek olmaya devam ediyoruz. MÜSİAD olarak daha önce yaptığımız müzayede de elde edilen gelirle bölgeye sıcak yemek dağıtımımız olmuştu. Son olarak MÜSİAD & Türk Kızılay iş birliği ile Gazze’deki kardeşlerimize içerisinde 2.100.000 adet hazır gıda paketi olan 75.000 gıda kolisi bağışladığımız İyilik Gemimizi Mart ayı başında Mersin’den yolcu ettik. Yakın zamanda da yeniden 75.000 koli daha göndererek Gazze’deki mazlum kardeşlerimize desteğimizi sürdüreceğiz. Bu vesileyle bağış yapan tüm üyelerimize teşekkür ediyoruz. Rabbim hayırlarını kabul etsin inşallah.

Bu duygu ve düşüncelerle dergimizin 112’nci sayısının hayırlara vesile olmasını diliyorum, mübarek Ramazan Bayramınızı şimdiden tebrik ediyorum. Kalın sağlıcakla.

Mahmut ASMALI
MÜSİAD Genel Başkanı



Ocakta Türkiye'ye 910 milyon dolarlık uluslararası yatırım geldi

Ocak ayında Türkiye'ye gelen uluslararası doğrudan yatırım (UDY) girişi geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 20 artarak 910 milyon dolar seviyesine yükseldi.

Uluslararası Yatırımcılar Derneği (YASED), Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Ödemeler Dengesi istatistiklerinin açıklanmasının ardından Rakamlarla Uluslararası Doğrudan Yatırımlar Bültenini yayımladı. Buna göre, ocakta Türkiye'ye giren toplam uluslararası doğrudan yatırım (UDY) miktarı yüzde 20 artışla 910 milyon dolar oldu. Bu miktarın 399 milyon doları yatırım sermayesi girişleriyle, 415 milyon doları yabancı uyruklulara gayrimenkul satışı yoluyla ve 102 milyon doları da borçlanma araçları vasıtasıyla gerçekleşti. Yatırım tasfiyelerinin ise 6 milyon dolar değerinde aşağı yönde etkilemesiyle, toplam UDY girişi 910 milyon dolar olarak gerçekleşti. Ocak ayında çekilen UDY, aynı ay içerisindeki cari açığın yüzde 36'sına karşılık geldi. 2002 yılından itibaren değerlendirildiğinde ise Türkiye'ye gerçekleşen kümülatif UDY girişleri 264 milyar doları aşarak önemli bir rakama ulaştı.

En fazla yatırım ABD'den geldi

Ocak ayında 399 milyon dolar olarak gerçekleşen yatırım sermayesi girişleri içinde başı çeken sektör, 167 milyon dolarla (yüzde 42) madencilik ve taş ocaklığı oldu. Toptan ve perakende ticaret ise yüksek performansını sürdürerek yatırım sermayesi girişlerinin yüzde 15'ini çekti. Yılın ilk ayında Türkiye'nin çektiği uluslararası doğrudan yatırımlarda en yüksek payı yüzde 44 ile ABD aldı. Ardından yüzde 17 ile Almanya ve yüzde 12 ile Birleşik Krallık geldi. Avrupa Birliği (AB-27) ülkelerinin toplam payı ise yüzde 27 olarak gerçekleşti.

OPEC'in petrol üretimi şubat ayında 26,5 milyon varile yükseldi

Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü'nün (OPEC), şubat ayında ham petrol üretimi önceki aya göre günlük 203 bin varil artarak yaklaşık 26 milyon 570 bin varile yükseldi.

OPEC'in aylık petrol piyasası raporuna göre, şubatta ham petrol üretimi en fazla Libya, Nijerya ve Suudi Arabistan'da artış gösterdi. Üretimin en fazla azaldığı ülkelerin başında ise İran yer aldı. Söz konusu ülkeyi sırasıyla Irak, Kuveyt ve Ekvator Ginesi takip etti.

Günlük petrol üretimi Libya'da 144 bin varil, Nijerya'da 47 bin varil, Suudi Arabistan'da 18 bin varil arttı. Aynı dönemde İran'da petrol üretimi 15 bin varil, Irak'ta 14 bin varil, Kuveyt'te 8 bin varil ve Ekvator Ginesi'nde 4 bin varil azaldı. OPEC'in ham petrol üretimi şubatta önceki aya göre günlük 203 bin varil artarak yaklaşık 26 milyon 570 bin varile yükseldi.

OPEC ham petrolüne olan talebin ise bu yıl geçen yıla göre 1 milyon 100 bin varil artarak günlük 28 milyon 500 bin varil seviyesinde olacağı tahmin ediliyor. Gelecek yıl bu rakamın günlük 28 milyon 800 bin varil olması bekleniyor. Dünyadaki sondaj kuyusu sayısı geçen ay 21 artışla 1885'e çıktı. Sondaj kulesi sayısı OPEC ülkelerinde 7, OPEC dışı ülkelerde ise 14 arttı.

Küresel petrol talebinde artış

Bu yıl küresel petrol talebinin geçen yıla göre 2 milyon 250 bin varil artarak 104 milyon 460 bin varile yükseleceği tahmin ediliyor. Petrol talebindeki büyümenin özellikle OECD dışı ülkelerde hava yolu ve kara yolu ulaşımı ile sanayi, inşaat ve tarım faaliyetlerindeki artıştan kaynaklanacağı öngörülüyor. Ayrıca Çin ve Orta Doğu başta olmak üzere OECD dışı ülkelerdeki kapasite artışlarının ve petrokimya marjlarının talep artışı üzerinde etkili olması bekleniyor.

Küresel talebin 2025'te günlük 1 milyon 850 bin varil artışla 106 milyon 300 bin varile çıkacağı, OECD ülkelerinde günlük 100 bin varil, OECD dışı ülkelerde ise 1 milyon 700 bin varil artacağı öngörülüyor.

Turizm 12 aya yayılacak

"Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy, Türkiye'nin dünya turizminde parlayan bir yıldız haline gelmesi için yürütülen çalışmalara vurgu yaptı. Bakan Ersoy, "Turizmi 12 aya yaymak ve nitelikli turizmi güçlendirmek adına attığımız adımlar, bu süreçte en önemli çalışmalarımızdan biri oldu" şeklinde konuştu."

Kültür ve Turizm Bakanı Ersoy, Antalya'nın Kumluca ilçesindeki Olympos Ören Yeri Karşılama Merkezi'nin açılışında yaptığı konuşmada, turizmde rekorlarla dolu bir yılın geride bırakıldığını belirterek, 2024 yılı için 60 milyon turist ve 60 milyar dolar turizm geliri hedeflendiğini dile getirdi.

Ersoy, sadece Türkiye'nin değil dünyanın en önemli turizm merkezlerinden biri olan Antalya'nın geçen yıl tüm zamanların en yüksek ziyaretçi sayısına ulaştığını hatırlatarak, "Bu başarılar kesinlikle tesadüf değil. Bu rekorları kırmak, Türkiye'yi dünya turizminde parlayan bir yıldız haline getirmek elbette kolay olmuyor. Biz hedefleri belirlerken bir strateji bir planlama ortaya koyuyoruz. Bu süreçte turizmi 12 aya yaymak ve nitelikli turizmi güçlendirmek adına attığımız adımlar da en önemli çalışmalarımızdan biri oldu" şeklinde konuştu.



Otomobil üretimi Ocak - Şubat döneminde 151 bin adet oldu

Otomobilde toplam üretim, yılın ilk iki aylık döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 12 artışla 151 bin 14 adet olarak gerçekleşti.

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), 2024 yılının ilk iki ayına ilişkin üretim, ihracat ve pazar verilerini açıkladı. Bu dönemde, traktör hariç toplam otomotiv üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 8 artarak 241,861 adede ulaştı. Sadece otomobil üretimi ise yüzde 12 artarak 151,014 adet olarak kaydedildi.

Traktör üretimi dahil edildiğinde ise toplam üretim 250,886 adede yükseldi. Ticari araç üretimi yüzde 2 artarken, ağır ticari araç grubunda üretim yüzde 27 arttı, ancak hafif ticari araç grubunda yüzde 1 düşüş yaşandı.

Otomotiv sanayisinin kapasite kullanım oranı yüzde 74 olarak gerçekleşti. Araç gruplarına göre kapasite kullanım oranları şu şekildedir: hafif araçlar (yüzde 74), kamyonlar (yüzde 94), otobüs-midibüsler (yüzde 61) ve traktörler (yüzde 72).

İhracat yüzde 9 artışla 6 milyar dolar oldu

Otomotiv ihracatı, yılın ilk iki ayında geçen yılın aynı dönemine kıyasla adet bazında yüzde 4 artarak 164,560 adet oldu. Bu süreçte otomobil ihracatı yüzde 3, ticari araç ihracatı ise yüzde 6 artış gösterdi. Traktör ihracatı ise bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 8 azalarak 3,147 adet olarak gerçekleşti.

Türkiye İhracatçılar Meclisi verilerine göre, toplam otomotiv sanayi ihracatı, 2024'ün ilk iki aylık döneminde yüzde 14 pay ile sektörel ihracat sıralamasında zirvedeki yerini korudu.

Uludağ İhracatçı Birlikleri (UIB) verilerine göre, ilk iki ayda toplam otomotiv ihracatı, 2023'ün aynı dönemine göre yüzde 9 artışla 6 milyar dolar seviyesine yükseldi. Avro bazında ise yüzde 8 artarak 5,5 milyar avro olarak kaydedildi. Bu dönemde, dolar bazında ana sanayi ihracatı yüzde 10, tedarik sanayi ihracatı ise yüzde 8 artış gösterdi.

Yeşil Dönüşümde Bu Yıl 50 Firma Desteklenecek

Yeşil Dönüşüm Destek Programı, küçük ve orta ölçekli işletmelerin yeşil dönüşüm süreçlerini etkili bir şekilde gerçekleştirmelerine destek olmak amacıyla hayata geçirilmiştir. Bu programa yıl sonuna kadar 50 firma katılacak ve desteklenerek yeşil dönüşümlerini tamamlamaları sağlanacaktır.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın 2024-2028 Yılı Stratejik Planı'ndan yapılan derlemeye göre, verimlilik alanında bilimsel ve teknik kapasitenin uygulamalı eğitimlerle güçlendirilmesi, bilimsel yayın ve etkinliklerin kalitesinin artırılması, üniversite, sanayi ve kamu arasında ortak iş yapabilme yeteneğinin geliştirilmesi, imalat sektöründe kaynak verimli üretim teknolojilerinin yaygınlaştırılması hedefleniyor.

Plan döneminde uluslararası iş birliklerinin verimlilik alanında güçlendirilmesi, teknolojiye dayalı, rekabetçi, sürdürülebilir ve yerli bir sanayi yapısının oluşturulması, ekonominin verimlilik ilkelerine katkıda bulunacak uygulama, politika ve stratejilerin geliştirilmesi ve bu stratejilerin ülke genelinde uygulanması amaçlanmaktadır.

Yüksek teknolojlili ürünlere yönelik çağrı programları artacak

Bu çerçevede, yerli üretim yeteneklerinin orta-yüksek ve yüksek teknoloji alanlarında artırılması ve endüstride yeşil dönüşümün sağlanması amacıyla destek programlarının artırılması ve sürdürülmesi planlanmaktadır.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin yeşil dönüşümlerini etkili bir şekilde gerçekleştirmelerine katkı sağlamak amacıyla uygulanan "Yeşil Dönüşüm Destek Programı" çerçevesinde, bu yıl içerisinde 50 firmanın desteklenmesi hedeflenmektedir. Bu sayının 2025'te 75'e, 2028'de ise 200'e çıkması planlanmaktadır.

Ayrıca, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın belirlediği orta-yüksek ve yüksek teknolojlili öncelikli ürün listesinde yer alan malzeme ve teçhizata yönelik

yatırımları desteklemek amacıyla uygulanan "Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı" kapsamında açılan çağrı sayısının artırılması öngörülmektedir.

Listedeki ürünlerin AR-GE'sini yapmayı veya üretmeyi amaçlayan projeler için bu yıl içerisinde 6 çağrı açılacaktır. Bu sayının 2025'te 7'ye, 2028'de ise 13'e çıkarılması planlanmaktadır.

Hedeflere ulaşılması için "Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı"na ilişkin tüm çağrı süreçleri ve izleme değerlendirme sisteminin etkinliği artırılacaktır. Ayrıca, "Yeşil Dönüşüm Destek Programı"na ilişkin süreçlerde yazılım altyapısının etkinliği de artırılacaktır.

Model fabrikaların sayısı yıl sonunda 12'ye ulaşacak

Ayrıca, Türkiye'de bulunan yetkinlik ve dijital dönüşüm merkezi (model fabrikalar) sayısının mevcut 8'den yıl sonunda 12'ye çıkarılması hedeflenmektedir.

Bu fabrikalarda sunulan öğren-dönüş programları ve danışmanlık hizmetlerinden faydalanan firma sayısının yıl sonunda 1700 olması planlanmaktadır. Bu sayının 2025 yılında 2 bin 50'ye, 2028 yılında ise 2 bin 800'e ulaşması beklenmektedir.

Bu hedeflerin gerçekleştirilmesi için ilgili alanlardaki uluslararası bilimsel, teknik gelişmeler ile politik, ekonomik ve sosyal eğilimler sistematik bir şekilde takip edilecektir. Sanayinin dijital dönüşümüne yönelik yeni uygulamalar izlenecek ve bu doğrultuda belirlenen konularda proje ve programlar geliştirilecektir.





59 il ihracatını artırdı

Ocak-Şubat döneminde 16 il 500 milyon doların üzerinde mal ve hizmet ihracatı gerçekleştirirken, 59 ilde de ihracat arttı.

Ocak-şubat döneminde, 16 il 500 milyon doların üzerinde mal ve hizmet ihracatı gerçekleştirirken, 59 ilde de ihracat artışı yaşandı. Ticaret Bakanlığı tarafından yapılan açıklamada, Türkiye ekonomisinin son 14 çeyrekte aralıksız büyüme kaydettiği ve bu yılın ilk çeyreğinde de büyümenin devam ettiği belirtildi. Satın alma yöneticileri endeksi (PMI) ve ihracat verilerinin büyümeyi desteklediğine vurgu yapıldı.

İhracattaki artış ve ithalattaki düşüşle net ihracatın bu yılın ilk çeyreğinde büyümeye pozitif katkı sağlaması beklenirken, ocak-şubat döneminde ihracatın yüzde 8,5 artışla 41 milyar 77 milyon dolar olduğu hatırlatıldı. Açıklamada, bu dönemde 16 ilin 500 milyon doların üzerinde mal ve hizmet ihracatı ettiği, 59 ilde ise ihracatın arttığı belirtilerek, bu artışların yerel kalkınmaya katkı sağladığı vurgulandı.

İstanbul'un yüzde 0,3 azalışla 4 milyar 294 milyon dolarla birinci sırada yer aldığı belirtilirken, Kocaeli, İzmir, Bursa ve Tekirdağ gibi illerin de önemli artışlar kaydettiği ifade edildi. Şubat'ta, Gaziantep'in en fazla ihracat artışı sağlayan il olduğu, Hatay, Kocaeli, Mersin ve Bursa'nın da önemli performans sergilediği açıklandı.

Özel sektörün yurt dışı kredi borcu azaldı

Ocak ayına kadar özel sektörün yurtdışından sağladığı kredilerle toplam borç, 2023 yıl sonuna kıyasla 1,7 milyar dolar azalarak 162 milyar dolara geriledi.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Ocak 2024 dönemine ilişkin özel sektörün yurt dışı kredi borcu gelişmelerini duyurdu. Ocak ayında, özel sektörün yurt dışından sağladığı krediler kaynaklı toplam borcu, 2023 sonuna göre 1,7 milyar dolarlık bir azalışla 162 milyar dolara düştü. Bu dönemde, özel sektörün yurt dışı kaynaklı uzun vadeli kredi borcu 1,8 milyar dolarlık bir azalışla 152,7 milyar dolara gerilerken, kısa vadeli kredi borcu (ticari krediler hariç) 158 milyon dolarlık bir artışla 9,3 milyar dolara yükseldi.

Bankaların uzun vadeli kredi biçimindeki borçlanmaları, ocakta 2023 sonuna göre 152 milyon dolarlık bir artışla gerçekleşirken, tahvil ihracı şeklindeki borçlanmaları 61 milyon dolarlık bir yükselişle 14,9 milyar dolara ulaştı. Bu dönemde, bankacılık dışı finansal kuruluşların kredi biçimindeki borçlanmaları 151 milyon dolarlık bir azalış gösterirken, tahvil stoku 27 milyon dolarlık bir düşüşle 1,2 milyar dolara geriledi.

Aynı dönemde finansal olmayan kuruluşların kredi biçimindeki borçlanmaları 1,6 milyar dolarlık bir azalış gösterirken, tahvil stoku 16 milyon dolarlık bir gerilemeyle 10,1 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Bankaların kısa vadeli kredi borçlanmaları ocakta 2023 sonuna göre 15 milyon dolarlık bir artış gösterirken, finansal olmayan kuruluşların kredi borçlanmaları 264 milyon dolarlık bir yükselişle 1,4 milyar dolara çıktı.



HAYALLERİNİZDEKİ VİLLA

Gerçek Oluyor



BIG COUNTRY
— VİLLA • GÖL • DENİZ —

DENİZ VE GÖL MANZARASINI BİRLİKTE SUNAN,
HEM VİLLANIN HEM DE HAVUZUN ALTINDA SAĞLAM
ALTYAPISI VE BIG COUNTRY CLUB AYRICALIKLARIYLA,
HAYALLERİNİZDEKİ VİLLA YAŞAMI BU YIL GERÇEKLEŞİYOR.

**MÜSİAD
ÜYELERİNE
ÖZEL
AYRICALIKLAR**



**KDV'NİN
YARISI
BİZDEN!**

**%25
PEŞİN
15 AY
VADE**

**%50
PEŞİN
%50
TESLİMDE**



GERÇEK FOTOĞRAF

BÜYÜKÇEKMECE, İSTANBUL



444 25 14



bigcountry.com.tr

444 25 14

AKYAPI

#BigCountry

1998'DEN BERİ
Alnımızın Akiyla...

**HAKAN
GRUP**

#AlnımızınAkiyla ■ akyapi.com.tr

Bakan Bolat: Esnafımıza 468 milyar TL destekte bulunduk

Ticaret Bakanı Ömer Bolat, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın liderliğinde, 2002 yılından bu yana esnafa 468 milyar lira sübvansiyonlu finansman desteği sağlandığını açıkladı.

Bolat, Türkiye Esnaf ve Sanatkarlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği'nin (TESKOMB) Altındağ Kültür Sarayı'nda düzenlediği iftar programında esnaf ve sanatkarlarla bir araya gelmekten memnuniyet duyduğunu ifade etti. Kendisinin de bir esnaf çocuğu olduğuna vurgu yapan Bolat, esnafın, işçinin, çiftçinin, emeklinin, memurun ve emekçinin yaşamını çok iyi bildiğini belirtti.

Esnaf ve sanatkarların dertlerini ve sıkıntılarını giderme konusunda büyük çaba sarf ettiklerini dile getiren Bolat, "Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın liderliğinde, 850 bin basit usuldeki esnafın vergi yükümlülüğünün kaldırılması ve 2002 yılından bu yana 468 milyar lira sübvansiyonlu finansman desteğiyle esnafımız her zaman başımızın tacı olmuştur." şeklinde konuştu.

Bolat, son 21 yılda Türkiye'nin büyük değerler kazandığını belirterek, milli gelirin dört buçuk kat artışla 1 trilyon 119 milyar dolara yükseldiğini vurguladı.

Ayrıca istihdamın da 19 milyondan 32 milyon 244 bine çıktığını hatırlatan Bolat, "Kişi başına milli gelirimiz 3 bin 600 dolardan 13 bin 110 dolara çıktı. Ulaştırmadan altyapıya, savunma sanayisinden enerjiye, sanayiden imalata, tarımdan ticarete, ihracata kadar birçok alanda büyük başarılar elde edildi. Bunlar, hepimizin hayatına dokunan gelişmeler." dedi.



Türkmen gazının Türkiye ve Avrupa pazarına girişi için çalışmalar hız kazandı

Türkmenistan gazının Azerbaycan üzerinden Türkiye'ye taşınması ve Avrupa'ya iletilmesi amacıyla yapılan çalışmalar hız kazanıyor. İlk aşamada, 2 milyar metreküp gazın swap yöntemiyle Türkiye'ye getirilmesi planı öne çıkıyor.

Rusya-Ukrayna Savaşı'nın ardından Avrupa'nın doğal gazda yaşadığı darboğazla birlikte, Türkiye, Azerbaycan ve Türkmenistan arasındaki enerji diplomasisi önem kazanmaya başladı. Bu bağlamda, Türkiye ve Türkmenistan arasında 1 Mart'ta doğal gaz alanında işbirliğini öngören bir mutabakat zaptı ile hidrokarbon alanında yapılacak ortaklıklara ilişkin niyet beyanı imzalandı.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Alparslan Bayraktar, bu çerçevede ilk aşamada Türkmen gazının Türkiye'ye taşınmasının mümkün olduğunu belirtti ve bu miktarın ulaştırılması için 3 farklı seçeneğin değerlendirildiğini ifade etti. Bu seçenekler arasında Türkmen gazının swap yoluyla İran üzerinden Türkiye'ye taşınması, İran ve Azerbaycan üzerinden yine swap yoluyla Türkiye'ye taşınması ve daha uzun vadeli ve sürdürülebilir bir şekilde Hazar Denizi üzerinden bir boru hattıyla Türkiye'ye taşınması bulunuyor.

Ramazan Bayramı Tatilinde Uçak Doluluk Oranları Yükseldi, Yüzde 90'ları Aştı

Ramazan Bayramı tatili için uçak biletlerinde gözlemlenen artış, seyahat sektöründe hareketliliği beraberinde getiriyor.

Biletbayisi.com'un açıklamasına göre, 9 günlük Bayram tatili döneminde yapılan uçak bileti rezervasyonlarında belirgin bir artış yaşandı. Analizler, uçak doluluk oranlarının yüzde 90'lara kadar çıktığını ortaya koydu. Bu durum, geçen yıla kıyasla biletbayisi.com'un bilet satışlarında yüzde 25'lik bir artış yaşadığını gösterdi.

Özellikle Ramazan Bayramı tatili için seyahat planları yapanların sayısında dikkate değer bir artış gözlemlendi. AnadoluJet'in Ajet olarak yenilenmesi ve sunulan yeni hizmetlerin de tatil planlarını şekillendirdiği belirtiliyor. Yenilikçi rotalar ve kampanyaların sunulması, seyahat seçeneklerini daha da çeşitlendiriyor.

Tatil döneminde yüksek doluluk oranları göz önüne alındığında, seyahat etmek isteyenlerin uçus rezervasyonlarını mümkün olan en erken zamanda yapmaları öneriliyor. Bu, istenilen tarih ve saatte uygun bilet bulma şansını artırırken, seyahat planlarının daha önceden belirlenmesine yardımcı olacak.



Cumhurbaşkanı Yardımcısı Yılmaz'dan "cari açık" değerlendirmesi

Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz, "Önümüzdeki dönemde özellikle dış ticaret dengesinde öngördüğümüz iyileşme ile birlikte cari açığın milli gelire oranının Orta Vadeli Program (OVP) beklentilerimizden daha iyi bir performans sergilemesini bekliyoruz" şeklinde konuştu.

Cumhurbaşkanı Yardımcısı Yılmaz, sosyal medya hesabından yaptığı açıklamada, Ocak 2024 itibarıyla yıllıklandırılmış cari açığın Mayıs 2023'e göre 22,6 milyar dolar azalarak 37,5 milyar dolar seviyesine gerilediğine dikkat çekti. Bir önceki yılın aynı ayına göre cari açığa yaklaşık 7,9 milyar dolar iyileşme kaydedildiğini aktaran Yılmaz, şu ifadeleri kullandı: "Bu iyileşmede dış ticaret dengesinde gerçekleşen 8,2 milyar dolar düzeyindeki olumlu performans etkili olmuştur.

Önümüzdeki dönemde özellikle dış ticaret dengesinde öngördüğümüz iyileşme ile cari açığın milli gelire oranının OVP beklentilerimizden daha iyi bir performans sergilemesini bekliyoruz. Bir taraftan cari açığı azaltırken diğer taraftan doğrudan yabancı sermaye yatırımlarını ülkemize daha fazla çekerek cari açığın finansman kalitesini arttırmayı hedefliyoruz." Cumhurbaşkanı Yardımcısı Yılmaz, para politikası, maliye politikası ve yapısal reform adımlarını kurumların güçlü koordinasyonu içerisinde uygulamaya devam ettiklerini kaydetti.





by
Tabelacı
Reklam San. ve Tic. Ltd. Şti.
Biz Farklıyız

Biz Farklıyız

- **PROJE**
- **ÜRETİM**
- **UYGULAMA**



TABELA

TOTEM

DİJİTAL BASKI UYGULAMA

ENDÜSTRİYEL REKLAM ÜRÜNLERİ

ALÜMİNYUM CEPHE KAPLAMA

KUTU HARF İMALATI

LIGHT BOX

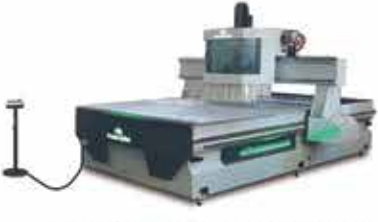
DISPLAY ÜRÜNLER

İÇ-DİŞ YÖNLENDİRME

GÖRSEL REKLAM ÇALIŞMASI



Bala kompozit ebatlama derz makinesi 6 mt



Reksis rekspeed 400x200 CNC ROUTER



Quantium lazer 160x210 lazer kesim



Jinyuan accutek A130S kutu harf büküm makinesi



Ilyu platinum konica 1024i 14 pl eco solvent dijital baskı makinesi



Roland İç Mekan Baskı



Summa d120s Baskes

0538 604 06 60 (Genel Koordinatör) 0542 604 06 60 (Muhasebe) 0552 604 06 60 (Mimari Bölüm)
0544 604 06 60 (Grafik1) 0506 604 06 60 (Grafik2)

Dutlubahçe Mah. Gazi Blv.No.128/A Muratpaşa/ANTALYA 0242 325 07 24
www.bytabelaci.com @bytabelaci f bytabelacireklam

Bakan Bolat, Birleşik Krallık'ta İş İnsanları ve STK'larla buluştu

Ticaret Bakanı Ömer Bolat, Birleşik Krallık'ta konumlanmış Türk iş dünyası temsilcileri ve sivil toplum kuruluşlarının (STK) liderleriyle bir araya geldi.

Başkent Londra'da Yunus Emre Enstitüsü'nde düzenlenen toplantıda, resmi bir davet üzerine ülkeye ziyaret gerçekleştirdiğini ve İngiltere İş ve Ticaret Bakanı Kemi Badenoch ile olan ikili görüşmesinin yanı sıra Türk ve İngiliz iş çevrelerinin katılımıyla gerçekleşen bir yuvarlak masa toplantısına katıldığını açıkladı.

İki ülke arasındaki ilişkilerin oldukça olumlu olduğunu belirten Bolat, ancak turizm, finans ve birçok sektörde ilişkilerin daha da güçlendirilebileceğini vurguladı. Mevcut Serbest Ticaret Anlaşması'nın (STA) genellikle sanayi ürünlerine odaklandığını ve demir-çelik gibi sektörlerin anlaşmanın dışında kaldığını ifade etti. Bununla birlikte, Bolat, STA'nın ilerleyişinin oldukça iyi olduğunu belirterek, iki ülke arasındaki ticaret hacminin yaklaşık 19 milyar doları bulduğunu hatırlattı ve bunun içinde 12,5 milyar dolarlık bir ihracatın bulunduğunu söyledi. Ayrıca, dış ticaret fazlasının 6 milyar doları aştığını belirtti.

Güncellenen STA için eğitim, sağlık, lojistik, ulaştırma, finans, telekomünikasyon ve ortak yatırımların ele alındığını ve tarım ürünlerine yönelik bazı tavizlerin sağlanması için her iki ülkenin de teklifler sunduğunu dile getirdi.

Bolat, Türkiye ve Birleşik Krallık'ın bu sabah STA'nın güncellenmesine dair müzakereleri başlatma kararını kamuoyuna duyurdu. İlk müzakere turunun 10 Haziran haftasında gerçekleşeceğini belirtti.

Ayrıca, Bolat, iki ülke arasındaki turizm sektöründeki ilişkilerin sağlam bir zeminde olduğunu vurguladı. Geçen yıl Türkiye'yi 3,8 milyon İngiliz turist ziyaret ettiğini ifade etti.

Türkiye'nin cari açığı geriliyor

Toplantıdaki iş dünyası temsilcileri ve STK üyelerine Türkiye ekonomisindeki son gelişmeleri aktaran Bolat, Türkiye'nin milli gelirinin iki hafta önce tarihi bir dönüm noktasına ulaşarak bir trilyon doları aştığını ifade etti. Ayrıca, Bolat Türkiye'nin mal ihracatının da 256 milyar dolara çıktığını belirterek, "Bu yılki hedefimiz 267 milyar dolar, yani mal ihracatımızı yüzde 4 artırmak." dedi.

Türkiye'nin İngiltere gibi hizmetler alanında da güçlü bir potansiyele sahip olduğunu vurgulayan Bolat, toplam hizmetler gelirinin 100 milyar dolar olduğunu, bunun 54 milyar dolarını turizm, 40 milyar dolarını lojistik, 2,5 milyar dolarını sağlık ve 800 milyon dolarını eğitim oluşturduğunu paylaştı.

Bolat, "Bu yıl 110 milyar dolarlık hizmetler ihracatı hedefliyoruz." dedi.

Türkiye'nin cari açığının sürekli olarak azaldığını belirten Bolat, şubat ayı rakamlarının nisanda açıklanacağını ve cari açığın 31-32 milyar dolara gerilemesinin, mart verilerinde ise cari açığın 30 milyar doların altına inmesinin beklendiğini ifade etti.

Bolat, orta vadede Türkiye'nin cari açığının daha sürdürülebilir bir seviyeye gerileyeceğini sözlerine ekledi.



1972'den bugüne...
HAKSAN
MAKİNA



CNC MACHINE
TOOLS



SHEET METAL
WORKING MACHINES



UNIVERSAL
MACHINE TOOLS



LEANTEC LRA2000-8-6AC



MILLING MACHINE

Endüstriyel Çözüm Dostunuz
" INDUSTRIAL SOLUTION PARTNER "

www.haksanmakina.com.tr



CS 6250B/2000
LATHE



HYDRAULIC / SERVO
PRESS BRAKES



ECOCA SL-8



LK MV-1050

HEAD OFFICE/MERKEZ

Yenidoğan Mah. Eyüp Sultan Cad. No: 24
Bayrampaşa / İstanbul / TÜRKİYE

P: +90 212 567 33 31 pbx
F: +90 212 565 70 58
E: info@haksanmakina.com.tr

BRANCHES/ŞUBELER

Abdi İpekçi Cad.1.Emintaş Sanayi Sitesi
No: 74 / 121 Bayrampaşa / İstanbul / TÜRKİYE

P: +90 212 613 02 09 - 567 22 75
F: +90 212 576 44 20

İkitelli OSB. Demirciler San. Sit. B3 Blok
No:92 İkitelli / İstanbul / TÜRKİYE

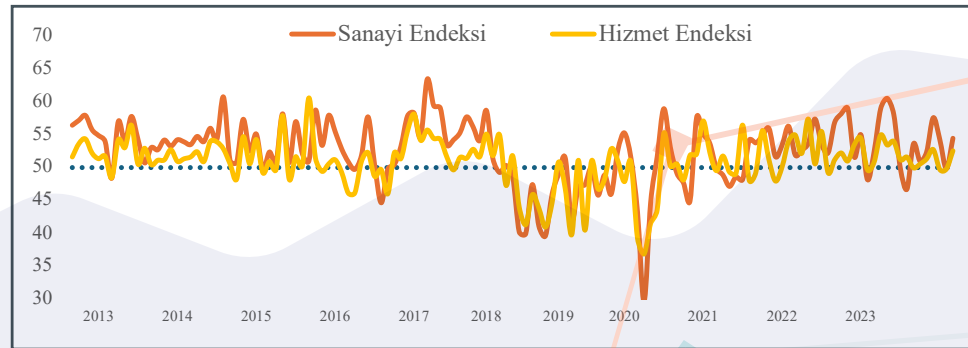
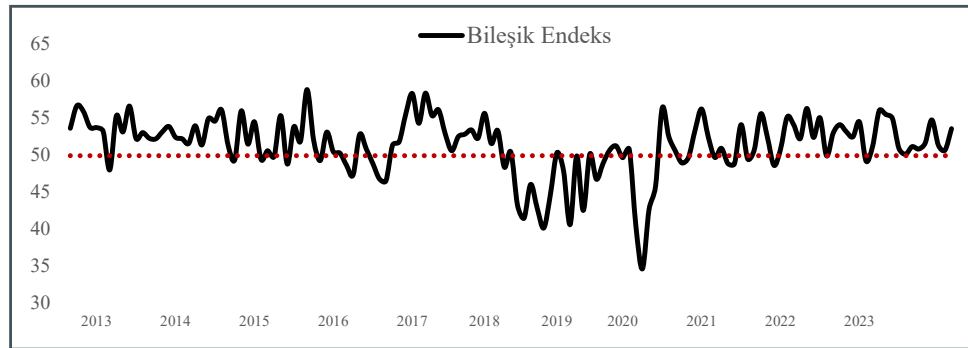
P: +90 212 671 84 98 - 671 84 99 - 671 07 55
F: +90 212 671 12 91

SATINALMA MÜDÜRLERİ ENDEKSİ

SAMEKS

SAMEKS 1'inci çeyrekte büyümenin sürdüğüne işaret etti

2024 yılı Mart ayında mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış SAMEKS Bileşik Endeksi, bir önceki aya göre 2,9 puan ivme kazanarak 53,7 değerine yükseldi ve referans değer üzerindeki seyrini sürdürdü.



Bu dönemde Hizmet Sektörü SAMEKS Endeksi önceki aya göre 2,8 puan artış kaydederek 52,6 seviyesine yükseldi. Sanayi Sektörü SAMEKS Endeksi de önceki aya göre 4,6 puan hız kazanarak 54,5 seviyesinde gerçekleşti. Hizmet sektöründeki artışta girdi alımlarında gözlenen canlanma etkili olurken; buna karşın referans değer altındaki seyrini sürdüren iş hacmi alt endeksinin durağan görünümü bu dönemde de devam etti. Sanayi sektörü ise yeni siparişlerdeki artışın etkisiyle canlılık kazandı ve böylece sektöre yönelik üretimde önceki aya göre gözle görünür bir ivme artışı kaydedildi.

Böylece Şubat ayında hem hizmet hem de sanayi sektöründe kaydedilen azalışlarla birlikte ekonomik aktivitede ivme kaybına işaret eden SAMEKS Bileşik Endeksinin Mart ayı itibarıyla yeniden yükselişe geçtiği görüldü. Bu dönemde her iki sektör genelinde de istihdamın artış eğilimine girmesi dikkat çekerken; talep koşullarındaki iyileşmeden destek alan sanayi sektörü genel anlamda pozitif bir görüntü sundu, hizmet sektörü ise nispeten durağan bir görünüm arz etti.

Söz konusu gelişmeler neticesinde Mart ayında faaliyet koşullarının güçlendiğinin sinyallerini veren SAMEKS Bileşik Endeksi, yılın 1'inci çeyreği boyunca referans değer üzerinde seyrederek ekonomik büyümenin sürdüğüne işaret etti.

Sanayi Sektörü SAMEKS Endeksi

Mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış Sanayi Sektörü SAMEKS Endeksi, 2024 yılı Mart ayında, bir önceki aya göre 4,6 puan artarak 54,5 seviyesine yükseldi.

Bu dönemde yeni siparişlerin 6,5 puanla hızlı bir şekilde ivme kazanarak 54,2 seviyesine yükselmesi, sektör genelindeki canlanmanın belirleyicisi oldu. Böylece üretim alt endeksi de önceki aya göre 5,2 puan artarak 50,7 seviyesine yükseldi.

Girdi alımlarının ise pozitif görünümü Mart ayında da devam ederken, ilgili alt endeks önceki aya göre 3,2 puan artarak 65,3 puanla güçlü seviyesini sürdürdü.

51,2 seviyesinde gerçekleşen nihai mal stoku alt endeksi ve 2,4 puan artış kaydederek 52,3 puana yükselen tedarikçilerin teslimat süresi alt endeksi de Mart ayına ilişkin pozitif bir görüntü sundu. Mart ayında 6,8 puan artarak 50,3 seviyesine yükselen istihdam alt endeksi ise sektör genelinde emek talebinin önceki aya göre artış kaydettiğine işaret etti.

Böylece Şubat ayında referans değer altına gerileyen Sanayi Sektörü SAMEKS Endeksi, Mart ayında 54,5 seviyesinde gerçekleşti ve 1 aylık aranın ardından yeniden artış eğilimine girdi.

Hizmet Sektörü SAMEKS Endeksi

Mevsim ve takvim etkisinden arındırılmış Hizmet Sektörü SAMEKS Endeksi, 2024 yılı Mart ayında önceki aya göre 2,8 puan artarak 52,6 seviyesine yükseldi.

Bu dönemde önceki aya göre 4,1 puan azalarak 47,8 seviyesine gerileyen iş hacmi alt endeksi, negatif seyrini Mart ayında da sürdürdü. 0,6 puan azalmasına karşın 66,3 puanlık güçlü seviyesini koruyan girdi alımları alt endeksi ise sektör genelindeki olumlu görünümün belirleyicisi oldu. Önceki aya göre 1,7 puan artmasına karşın 49,8 seviyesinde gerçekleşen nihai mal stoku alt endeksi bu döneme ilişkin olumsuz bir görünüm arz ederken, 1,8 puanlık artışına karşın 47,4 seviyesinde gerçekleşen tedarikçilerin teslimat süresi alt endeksi de mal ve hizmet tedarikinde aksaklıklar yaşandığına işaret etti.

İstihdam alt endeksi ise önceki aya göre 6,2 puan artış kaydederek 54,2 seviyesine yükseldi ve böylece sektör genelinde emek talebi önceki aya göre artış kaydetti.

Söz konusu gelişmeler neticesinde Hizmet Sektörü SAMEKS Endeksi 52,6 puanlık seviyesiyle olumlu görünümünü 2024 yılı Mart döneminde de sürdürdü.



MÜSİAD ve Türk Kızılay İş Birliği ile Gazze'ye İnsani Yardım Gemisi Yola Çıktı

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD), Türk Kızılay İş Birliği ile Gazze'ye destek olmaya devam ediyor. Türk Kızılay öncülüğünde hazırlanan 2 bin 737 ton insani yardım malzemesi taşıyan yedinci gemi, 7 Mart 2024 günü Mersin Uluslararası Limanı'ndan uğurlandı.

MÜSİAD, Türk Kızılay Derneği, bağışçılar ve sivil toplum kuruluşlarıyla yapılan iş birliğiyle temin edilen hazır yemek içerikli gıda kolileri, su, un, giyim, hijyen, çadır, uyku tulumu, battaniye, barınma malzemeleri, tıbbi ve bebek malzemeleri Gazze'ye doğru yola çıktı. MARIN adlı gemiye yüklenen ürünler, Gazze'ye bugüne kadar gönderilen en büyük insani yardım malzemelerini barındırıyor. 2 bin 737 tonluk insani yardım malzemesi Gazze'deki kardeşlerimize nefes olmaya çalışacak.

Mersin Limanı'nda gerçekleştirilen törene MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı ve Türk Kızılay Genel Başkanı Fatma Meriç Yılmaz katılım sağladı. Törende konuşan MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı, yardımların ay sonunda yeni bir gemiyle daha devam edeceğini bildirdi.

Türk Kızılay Genel Başkanı Fatma Meriç Yılmaz ise Gazze'ye içerisinde temel ihtiyaç malzemesi olan en büyük gemiyi göndermenin heyecanını yaşadıklarını söyledi.

"Ay sonu 75.000 koli daha gönderilecek"

MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı, ramazan ayından önce MÜSİAD üyeleriyle bir kampanya düzenlendiğini ve burada Filistin'e, Gazze'ye gönderilmek üzere hazır gıda paketi başlatıldığını söyledi. Genel Başkan Asmalı sözlerini şöyle sürdürdü:

"MÜSİAD olarak içerisinde 2.100.000 adet hazır gıda paketi olan 75.000 gıda kolisi başlattığımız ve yaklaşık 3000 ton gıda, giyecek, medikal ve mutfak malzemesi içeren İyilik Gemimizi bugün Mersin'den yolcu ettik. Bu ay sonunda yeniden 75.000 koli ve 2 adet ambulans göndererek MÜSİAD olarak Gazze'deki mazlum kardeşlerimize desteğimizi sürdüreceğiz.

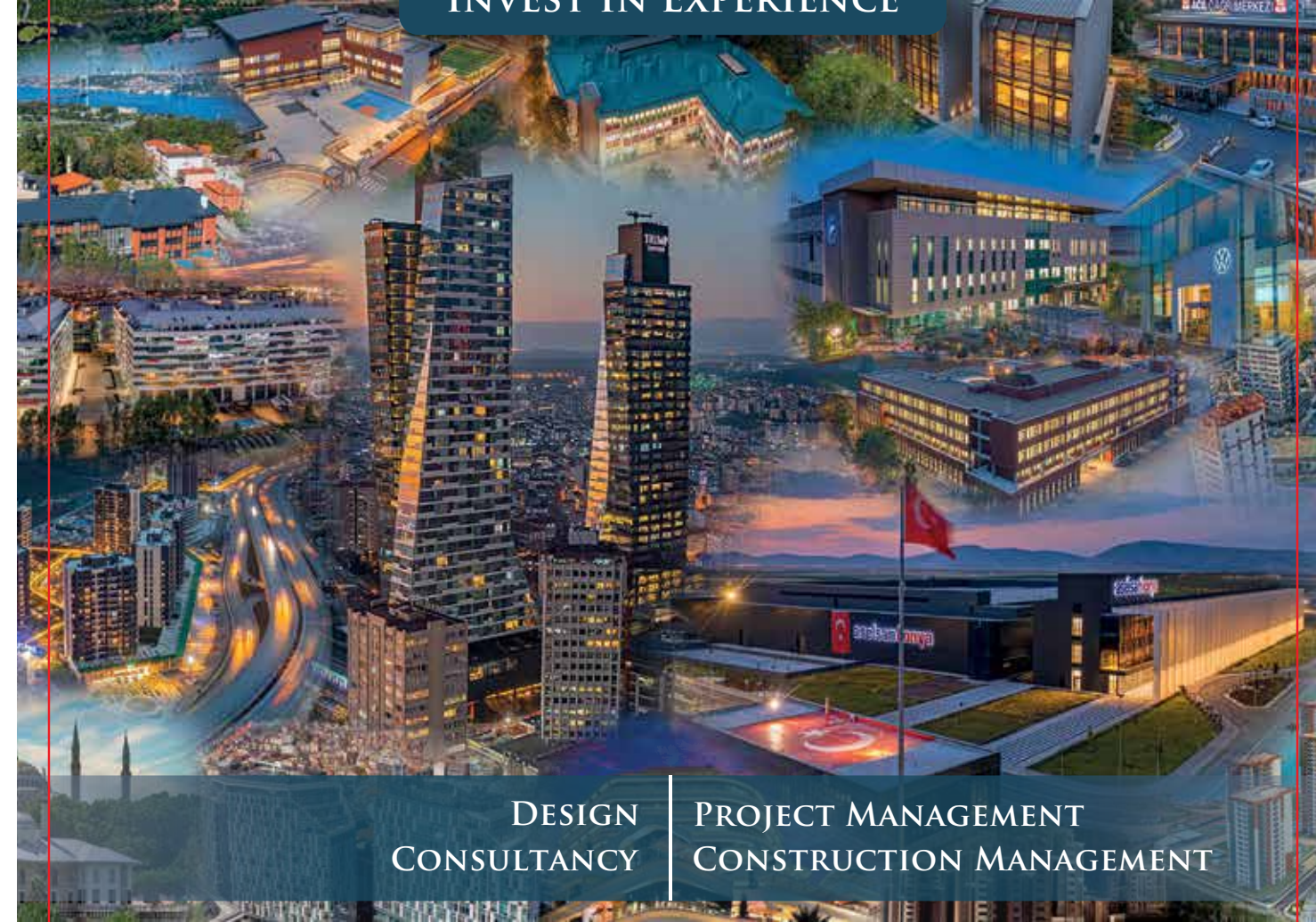
Bundan önce Gazze için bir müzayede ve bir gıda kolisi kampanyası düzenlemiştik. Hamdolsun, üyelerimiz müzayedeye katılarak 15 milyon TL başlattı. Daha sonrasında gıda kolisi kampanyasıyla 150.000 adet koliye karşılık gelecek bağış toplandı. Şimdi bunları sahiplerine gönderme zamanı."

Yardımların takipçisi olacaklarına değinen Türk Kızılay Genel Başkanı Fatma Meriç Yılmaz, "Bu gemi orada boşaltıldıktan sonra burada tekrar yüklenilecek ve gönderilecek. Oraya giden tüm emanetlerimizin de sonuna kadar takipçisi olacağız, kimsenin şüphesi olmasın. Yardımlar orada tırlara yüklenecek ve Refah Kapısı'ndan içeriye kadar uğurlayacaklar." ifadelerini kullandı.

MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı, gıda yardımlarının sorunsuz şekilde Gazze'ye gittiğini belirterek, kampanyaya destek verenlere teşekkür etti.



INVEST IN EXPERIENCE



DESIGN
CONSULTANCY

PROJECT MANAGEMENT
CONSTRUCTION MANAGEMENT



OVER 10 MILLIONS SQM
TOTAL CONSTRUCTION AREA
UP TO 500 TECHNICAL STAFF

TURKEY OFFICE
ISTANBUL

OTHER OFFICES
ANKARA
KONYA
DUZCE
MARAS - GAZIANTEP
ANTALYA
SAKARYA

SAUDI OFFICE
RIYADH

GERMANY OFFICE
FRANKFURT

UNITED KINGDOM
OFFICE
LONDON

www.optimalpmo.com



Ömer EKİNCİ
Desnet Teknoloji Genel Müdürü

Dijital “ÖZE” Dönüşüm

beğenmiyoruz, hata paylarını binde birlik ölçülerde yakalamaya ve hatasızlaştırmaya çalışıyoruz, diğer yanda da minimumla nasıl yaşayabileceğimizi, ihtiyaçlarımızı, tüketimimizi, “karbon ayak izimizi” küçültmeyi tasarlıyoruz. Önce pandemi, sonra küresel ekonomik kriz, emtia fiyatlarındaki artış, üretim maliyetleri, tedarik zincirinin kırılması ve taşımacılık maliyetlerindeki artış gibi etkenler büyük şehirlerin artık düşük gelir gruplarının yaşayabilmesini olanaksız hale getiren sistematik bir süreç gibi adeta.

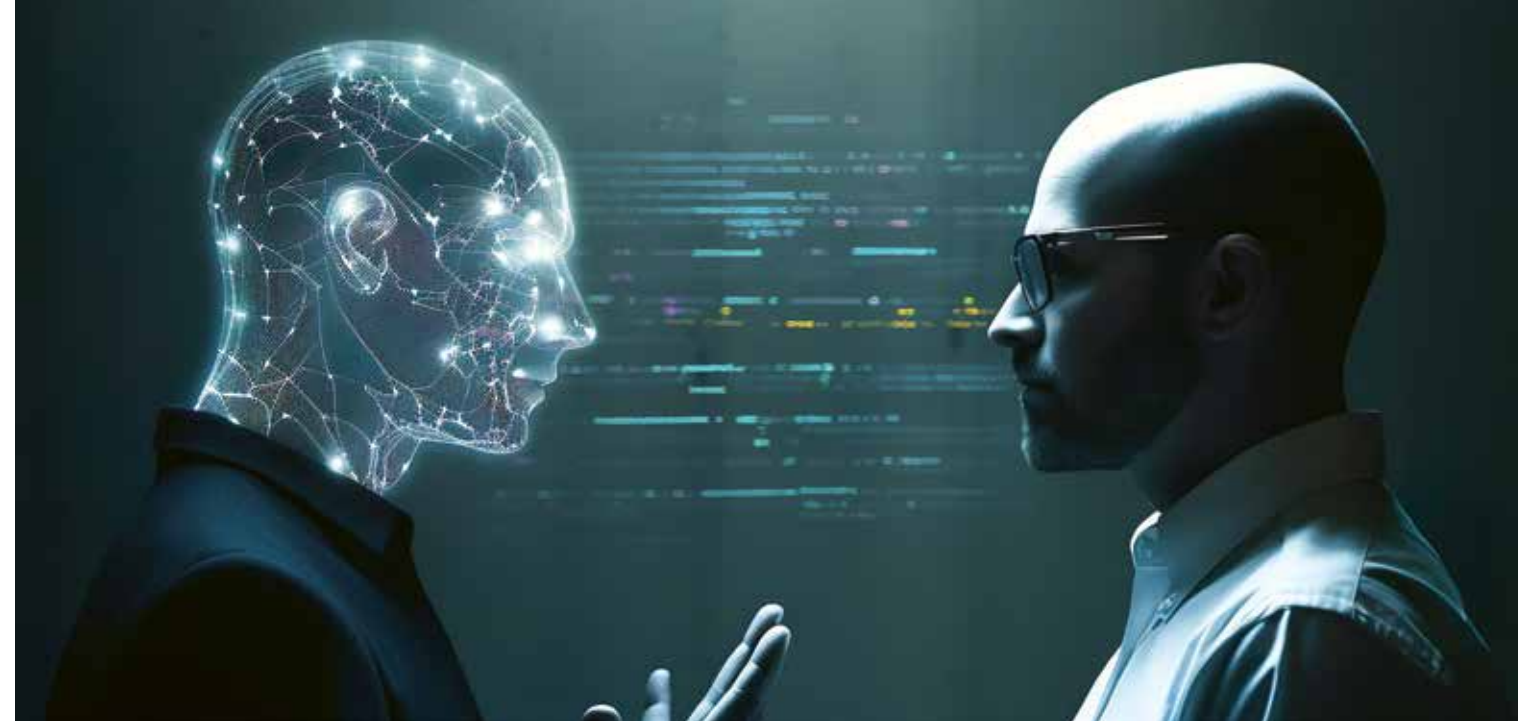
Oysa teknoloji kelimesini etimolojik açıdan incelediğimizde bile çeşitli alet ve teçhizatlarla insanın hayatını kolaylaştırma bilimi gibi bir anlam çıkıyor. Teknolojinin bile özünde insan var. Bu çarpıklığın, özünde insan olması gereken bir yenileşme insanı oyunun dışına iten bir çaba içinde. İnsanı, insanla ve insanca olmayan bir biçimde işlevsiz bırakma eğiliminde. Müsebbibi de teknolojiyi yöneten ve kontrol eden, hatta dünyayı yönetmeye ve kontrol etmeye çalışan batı medeniyeti. Tıpkı yüzlerce yıl Osmanlı sancağı altında bolluk ve afiyet içinde yaşadıkten sonra batılı ülkelerin sömürgesi altında varını yoğunu kaybetip karşılığında kuru ekmeği zor bulan ülkelerinin hala Osmanlı medeniyetinin şefkatli elini aradığı gibi dijital emperyalizmin etkisi altında ezilen tüm dünyanın da şefkatli bir dijital dönüşüme ihtiyacı var.

Yapay zeka günümüzün en heyecan verici konusu. Peki yapay zeka şefkatli mi? Adil mi? Kime çalışıyor? Hakkaniyetli mi?

“İnsan iki ruhludur. İçinde bir iyi köpek bir de kötü köpek kavga eder. Hangisini daha çok beslersen o kazanır.” diye Kızılderili bir atasözü vardır. Yapay zeka iyilerin mi tarafında olacak yoksa kötülerin mi diye sorulduğunda cevabım bu atasözündekinden çok uzak değildir. “Kim beslerse onun tarafında olacak”.

“Artık sağlam adımlarla, geleceğe doğru koşar adım gitmeye ihtiyacımız var. Gelecek dediğimiz artık hiç uzakta değil, elimizi uzatabileceğimiz mesafede bizi bekliyor. Dijital dönüşümü sağlayalım, fakat öncesinde öze dönüşümüzü tamamlayalım. Özünü oluşturamadan yapılacak bir dönüşüm faydadan çok zarar sağlayacaktır.”

Bir yandan teknolojiyi, robotik teknolojilerini, yapay zekayı, arttırılmış gerçeklikleri konuşurken bir diğer yandan insanın özüne dönüşü, sadeleşen yaşam tarzlarını, minimalizmi, daha az eşyayı, büyük kentlerden küçük şehirlere, kasabalara hatta köylere dönüşünü konuşuyoruz. Bir yanda verimliliği daha da arttırıp “maksimum” arayışındayız, insanın hızını



Örneğin yapay zeka en çok medyadan besleniyor, peki medyayı kim finanse ediyor? İçerikleri en çok kim üretiyor? Etkileşim en çok hangi tür içeriklere veriliyor? İşte bütün bunların cevabı her kimse yapay zeka da onun istediklerini söyleyecek. Kendi devlet başkanının bile sosyal medya hesaplarını kapatacak kadar antidemokratik olup terör örgütlerinin sosyal medya hesaplarını açık tutacak kadar “demokrat” olan sosyal medyanın çok üretilen ve çok tüketilen içerikler besliyor yapay zekayı. Nasıl bir sonuç bekliyorsunuz ki?

Midjourney uygulamasına “İsraili çocuk resmi yap” dendiğinde evinde, ailesiyle mutlu bir çocuk çizen uygulama “Filistinli çocuk resmi yap” dendiğinde bombalanmış, yıkılmış bir evde kardeşiyle başbaşa kalmış, muhtemeldir ki annesi-babası bombalamalarda öldürülmüş ağlayan bir çocuk çiziyor. Bunun için yapay zekaya mı kızmalıyız, onu besleyen medyaya mı, Filistin’i acımasızca bombalayan İsrail’e mi, onların öldürülmesine sessiz kalan batıya mı, yoksa hepsine birden mi?

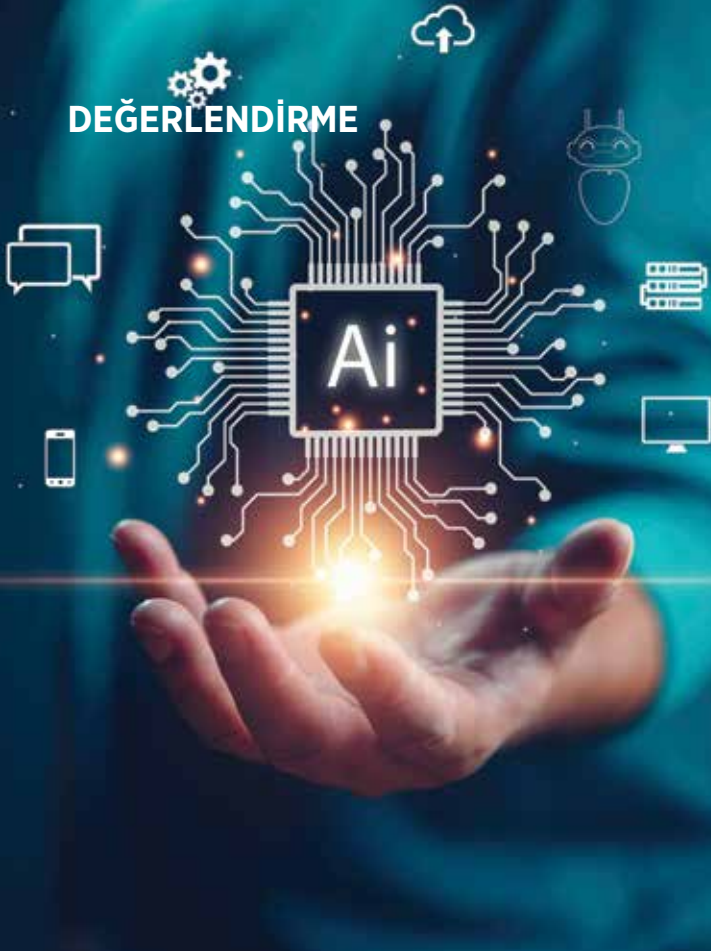
İşte bütün bunlar şu sonuca varıyor bizi: Biz güçlü olmalıyız, olmak zorundayız. Sahada da masada da, fiziksel alemde de dijital alemde de. Güçlü olmaya ihtiyacımız olduğundan çok daha fazla, dünyanın güçlü olmamıza ihtiyacı var. Doğru kaynaklardan beslenen, yanlışları gördüğünde onları veri olarak almak yerine onun yanlış örnek olduğunu kavrayabilecek yerli bir yapay zeka motoruna ihtiyacımız var. Bu motorla geliştirilecek mobil uygulamalara, web projelerine, görsel üreteçlerine.

Yuvarlak olan dünyayı bile doğu, batı, uzakdoğu gibi adlandırırken kendisini merkeze alan küresel emperyalere de sorduğumuz gibi, “neye göre?”. Neye göre batı? Neye göre uzakdoğu? Sana göre böyle olması onu böyle konumlandırmaya yeter mi? Yapay zekayı, dijital dönüşümü, robotik sistemleri, hepsini, her şeyi “kendisine göre” tasarlayan, geliştiren ve üreten batının bizim elimizde bir silaha dönüşmesini beklemek biraz safık olmaz mı?

Bu yazıyı  uygulaması  kanalı üzerinden dinleyebilirsiniz!



DEĞERLENDİRME



Şirketlerimizi, verilerimizi, bakanlıklarımızı, üniversitelerimizi, kısacası tüm kılcal damarlarımızı bilen yabancı şirketlerde verilerimiz ne kadar güvende? Ne zamana kadar güvende? Onlarla geliştirilmiş bir dijital dönüşüm ne derece sağlıklı? Her şeyi barış zamanına göre tasarlayanlar savaş zamanı gelip çıktığında ilk vurulanlar olmazlar mı?

Biz kendi dijital altyapımızı, veritabanımızı, ERP sistemlerimizi, yapay zeka yazılımlarımızı, siber güvenlik yazılımlarımızı gerçekleştirmediğimiz sürece tam olarak güvende sayılmayız. Dijitalde işimizi, kendimizi dönüştürebilmek için önce özümüze dönmeliyiz. Özümüzü kaybetmeden dijital dönüşümü sağlayabilmeliyiz. Bu öz bizim genlerimiz, bu öz bizim değerlerimiz, bu öz bizim kodlarımız, bakış açımız, dünya görüşümüz, kırmızı çizgilerimiz.

Özümüzü kaybetmeden yapacağımız bir dijital dönüşüm hamlesi hem şirketlerimizin devamlılığı, hem ülkemizin, değerlerimizin ve bizden sonraki nesillerin devamlılığı için çok büyük önem arz ediyor.

Bunu yapmak için de bir şeye ihtiyacımız var. Her seçiş bir vazgeçiş sözünden hareketle bazı şeylerden vazgeçmeye ihtiyacımız var. Bazı alışkanlıklarımızdan, bazı rahatlıklarımızdan, bazı hazırcılıklarımızdan

vazgeçmeye, bize ait olmayan alternatifine göre bir miktar daha fazla bütçe, daha fazla emek, daha fazla zaman ayırabilmeye ihtiyacımız var.

Özümüze uygun bir dönüşüm için “Herkes yapsın da sonra bakayım” dememeye, Necip Fazıl üstadın söylediği gibi “Kim var?” diye seslenilince, sağına ve soluna bakınmadan fert fert ‘Ben varım!’ cevabını verici, her ferdi ‘Benim olmadığım yerde kimse yoktur!’ şuuruna sahip bir dönüşüme ihtiyacımız var.

Elde ettiğimiz bilgiyi, deneyimi, entelektüel sermayeyi paylaşmaya, sadece kendimizi değil, komşumuzu da, rakibimizi de büyütmeyi kabullenmeye ihtiyacımız var. Bu toprakların her bir işletmesini kendi işletmemiz bilmeye ihtiyacımız var.

Bu zordur, çok daha derin bir felsefe, çok daha yüksekte bir bakış ister. Oysa ancak her birimiz tok olduğunda gerçek anlamda tok oluruz, her birimiz güvende olduğunda biz güvende oluruz, her birimiz zengin olduğunda gerçek anlamda zengin olmuş sayılabiliriz. Gücümüzü birlikteliğimizden alabiliriz. Ayrıldığımızda, ayrıştığımızda, çil yavrusu gibi dağıldığımızda çok daha kolay hedef olur, daha çabuk yem oluruz.

Artık paradigmamızı değiştirmemiz gerekiyor. Bir Türk teknoloji şirketini Amerikalı ya da Avrupalı bir şirkete, bir fona sattığımızda elbette mutlu olabiliriz ama bugünün koşullarında bu artık yeterli değil. Artık bizi mutlu edecek şey bir Türk girişimcisinin gidip; Amerika’dan, Avrupa’dan, Çin’den şirketler satın almasıdır. Kendi pazarımıza ortak ettiğimiz yabancılar bize para kazandırabilir ama gidip pazarlarına ortak olduklarımız bizi geleceğe emin adımlarla yürütür.

Artık sağlam adımlarla, geleceğe doğru koşar adım gitmeye ihtiyacımız var. Gelecek dediğimiz artık hiç uzakta değil, elimizi uzatabileceğimiz mesafede bizi bekliyor. Dijital dönüşümü sağlayalım, fakat öncesinde öze dönüşümüzü tamamlayalım. Özünü oluşturmamadan yapılacak bir dönüşüm faydadan çok zarar sağlayacaktır.

Biz Türkiye’yiz, mucize gibi yeniden doğuşların, olmaz denilenlerin olduğu, yapılamaz denilenlerin yapıldığı deli cesaretli insanların ülkesiyiz. Hem maddi, hem manevi güçle, çift kanatla kanatlanarak uçamayacağımız hiçbir mesafe yok.

Yapabiliriz.

RE/MAX

Tuba Özhan
RE/MAX Cadde Kadıköy



+90 542 495 93 77 +90 216 355 70 60 tubaozhan@remax-cadde-ist.com

ŞİMDİ YENİ İŞ YERİNİZİ ALMANIN TAM ZAMANI !

BOSB MERMERCİLER SANAYİ SİTESİNDE
SATILIK İSKANLI FABRİKA BİNASI

175.000.000 TL



TOPLAM KAPALI ALAN
1.716 M2

TOPLAM ARSA
920 M2

BU MÜLK; İSTANBUL BEYLİKDÜZÜ ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİNDE YER ALAN MERMERCİLER SANAYİ SİTESİNDE 920m2 ALANA SAHIPTİR. KAPALI ALAN 1716m2 DİR.

(BOSB TARAFINDAN ONAYLI YAPI PROJE İZİNİ 3564m2 KAPALI ALANDIR.)

- BODRUM: 550 m2 (YÜKSEKLİK: 3,85 m)
- 1.KAT: 550 m2 (YÜKSEKLİK: 3,85 m)
- 2.KAT: 616 m2 (YÜKSEKLİK: 3,35 m)

OLARAK İNŞA EDİLMİŞTİR.

- (3. KAT: 616m2 + 4.KAT: 616m2 + 5.KAT: 616m2 HENÜZ İNŞA EDİLMEMİŞ / ONALI PROJELİDİR.)

- YAPI KULLANIM İZİN BELGESİ: 19.10.2007
- TEMEL: RADYAL TEMEL +KAZIK SİSTEMİ İLE ÇALIŞILMIŞTIR.
- DIŞ CEPHE: BETONERME
- BİNA YAPISI: BETONERME VE TUĞLA
- SU: ŞEBEKE SUYU
- İSİTMA: İDARİ BÖLÜMDE DOĞAL GAZ
- TELEFON DATA HATTI MEVCUT

Türkiye'nin Sanayi ve Teknoloji stratejisinde 5 Yıllık Karnesi

Türkiye, son 5 yılda gerçekleştirdiği milli sanayi ve teknoloji hamleleriyle birçok önemli projeyi hayata geçirdi. Ayrıca, Cumhuriyet'in 100. yılını 7 unicorn şirket ve imalat sanayii ihracatında 241 milyar dolarlık rakamla kutladı.

Türkiye'nin 2023 yılını hedef alan Sanayi ve Teknoloji Stratejisi'nin 2019-2023 uygulama dönemi değerlendirildiğinde, yüksek teknoloji alanlarındaki kapasitesinin güçlendirilmesi için "teknoloji odaklı sanayi hamlesi" kapsamında önemli adımlar atıldığı görüldü. Bu çerçevede, ithal ürünleri yerli ürünlerle ikame edebilecek ürünlerin geliştirilmesine destek verildi.

2022'de 129 ürünün yerleştirilmesi desteklenirken, bu sayı geçen yıl 50'ye düştü. Ancak, bu yıl desteklenmesi planlanan ürün yerleştirme sayısının 60, 2025'te 70 ve 2026'da 80 olarak belirlendiği bilinmektedir.

Ayrıca, strateji kapsamında dijital dönüşümlerin sağlanması için çeşitli yol haritaları oluşturulmuştur. "5G ve Ötesi Teknolojiler ile Bağlantılı Yaşam", "Sanayinin Dijital Dönüşümü", "Finans ve Ticarette Dijital Dönüşüm" gibi yol haritaları hazırlanmıştır. Bununla birlikte, "Akıllı Yaşam ve Sağlık Ürün ve Teknolojileri", "Mobilite Araç ve Teknolojileri" gibi yol haritaları ile "Ulusal Yapay Zeka Stratejisi" de hayata geçirilmiştir.

1572 hızlı şarj istasyonu için destek verildi

Son 5 yılda, imalat sanayisinin gayrisafi yurt içi hasıla (GSYİH) içindeki payı yüzde 18,3'ten yüzde 22,1'e yükseldi. Geçen yıl 241 milyar dolarlık ihracatla, 210 milyar dolarlık 2030 hedefinin de üzerine çıktı.

"Türkiye'nin turcorn'ları" olarak bilinen unicorn (değerlemesi 1 milyar doları geçen teknoloji girişimleri) sayısı bu süreçte 7'ye yükselirken, teknoloji tabanlı işlere yapılan yıllık yatırım 2022'de 1,5 milyar dolara ulaştı.

Stratejinin 5 ana bileşeni arasında yüksek teknolojiden dijital dönüşüme, beşeri sermayeden altyapıya kadar birçok proje hayata geçirildi.

"Yüksek Teknoloji ve İnovasyon" başlığı altında, Türkiye'nin Otomobil Girişimi (TOGG)'nun ilk teslimatı geçen yıl gerçekleştirildi. Mobilite alanında elektrifikasyon altyapısını güçlendirmek amacıyla 20 firmaya 1572 hızlı şarj istasyonu için destek verildi ve Türkiye, Avrupa'da şarj altyapısında lider konuma yükseldi.

Ayrıca, "Milli Uzay Programı" çerçevesinde Türkiye'nin insanlı ilk uzay misyonu başarıyla gerçekleştirilirken, "Nadir Toprak Elementleri Araştırma Enstitüsü" kuruldu ve "İleri Malzeme Teknoloji Yol Haritası" yayımlandı.

Model fabrika sayısı 8'e çıktı

"Dijital Dönüşüm ve Sanayi Hamlesi" kapsamında, "Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı" ile toplam 5 çağrı açıldı ve yüksek katma değerli 182 proje destek kapsamına alındı.

"Yatırım Projelerinin Stratejik Öncelik ve Teknik Değerlendirmesi" uygulamasına 176 başvuru geldi.

Türkiye Dijital Dönüşüm Değerlendirme Aracı da bu 5 yıllık dönemde devreye alınırken, KOSGEB Dijital Dönüşüm Desteği geçen yıl başlatıldı.

Yetkinlik ve dijital dönüşüm merkezleri (model fabrika) sayısı 8'e yükseldi.

Sürdürülebilir sanayi için kritik nitelik taşıyan "Yeşil OSB" projesi 2021'de ve "Türkiye Yeşil Sanayi Projesi" 2023'te Dünya Bankası finansmanı ile başlatıldı.

Beşeri sermaye ve girişimcilik ekosistemi güçleniyor

"Beşeri Sermaye" alanında, gençleri bilim ve teknolojiye teşvik etme çalışmaları sonucunda TEKNOFEST 2018'de 20 bin olan yarışmacı başvurusu, 2023'te 1 milyonun üzerine çıktı. 81 ilde bulunan 100 Deneyap atölyesinde 18 bin öğrenci aktif olarak yer aldı.

"Uluslararası Yetenek Transferi Programı" ile nitelikli yabancı iş gücüne 112 meslek kodunda istisnalar getirilerek, 2022'de 2 binin üzerinde doktoralı yabancıya çalışma izni verildi.

Türkiye Açık Kaynak Platformunun kurulması, kamu kurum ve kuruluşlarında yaygın şekilde açık kaynak yazılım projelerinin başlatılmasına olanak tanıdı. İstanbul ve Kocaeli'de açılan "42 Yazılım Okulları"nda 2023'te ana eğitim öğrenci sayısı bine yaklaştı.

Teknoloji ve İnovasyon Fonu iş başında

"Girişimcilik" alanında ekosistemi güçlendirmek amacıyla 2020'de 475 milyon liralık "Teknoloji ve İnovasyon Fonu" kuruldu. Bu fon aracılığıyla 3 fona ve 6 girişime yatırım yapıldı.

Ayrıca bu alanda "TURCORN 100 Programı" başlatıldı ve "Ulusal Teknoloji Girişimciliği Stratejisi 2022-2025" yayımlandı. Take Off Uluslararası Girişim Zirvesi'ne başvuran start-up sayısı ise 5 katına çıktı.

“Süper güçler bu katliamın sürmesini istese de sokaklarda büyük bir umut var! Değişim isteniyor.”

tanımı çiziyor. Fransızlar'a göre Levant denilen yer Irak ile Mısır arasındaki bölge, İngilizler'e göre Orta Doğu, Mısır, Körfez ülkeleri, Yemen. Amerikalılar'a göre Orta Doğu Afganistan'dan başlayıp Kafkaslar'a kadar uzayan 22 ülkeyi içeren bir bölge.

**Orta Doğu neresi sorusu
hala cevaplanabilmiş değil.
Uluslararası ilişkilerde de
bu ciddi sorun oluşturuyor,
çünkü Fransızların Orta Doğu
ile ilgili yazdıkları raporları
okuduğunuzda, İngilizlerin
yazdığı raporları okuduğunuzda
mutlaka bu ayrımı bilmeniz lazım.
Bizim nazarımızda Orta Doğu
denilince birçok bölge var.
İlk olarak Arapça konuşulan
coğrafya kastediliyor daha çok.**

Körfez bölgesi ayrı bir coğrafya Biladuşşam veya Maşrik'ül Arabi dedikleri Arap doğusu dedikleri Irak, Suriye, Lübnan, Ürdün ve Filistin'i içeren ve İsrail'in bugün içinde bulunduğu bölge. Mağrib'ül Arabi dedikleri bir bölge var. Libya'dan başlayıp Tunus Fas Cezayir'e kadar giden bir bölge. Afro-Arap dediğimiz bir bölge var. Cibuti, Moritanya, Somali ve Sudan buraları içeren bölge Afro-Arap bölgesi. Yani Arapça konuşan Afrikalılar. Geriye Mısır kalıyor, bazıları Maşrik'ül Arabi, bazıları da Mağrib'ül Arabi, bazıları da Afro-Arap bölgesi içinde değerlendiriyor. Mısır'da kendisini ben dünyanın anasıyım tabiriyle hepsinden ayrı tutuyor kendini.

**Çerçeve'den Bak Hayata bu bölümünde
Gazeteci Turan Kışlakçı'yı konuk ediyor.
Kışlakçı, Orta Doğu ülkelerinin mevcut
durumunu ve Filistin davasındaki rolünü
değerlendirdiği röportajın videolu
hâline MÜSİAD TV YouTube
kanalından ulaşabilirsiniz.**

**Orta Doğu ülkelerinin şu an politik, toplumsal, iktisadi
durumlarına bağlı olarak uluslararası arenadaki
pozisyonlarını değerlendirir misiniz?**

Osmanlı'nın çöküşünden sonra bu coğrafyaya bir ad verildi Orta Doğu diye. Geçmişte bu bölgenin adı Osmanlı coğrafyasıydı. İngilizlerin tabiriyle ise Near East yani “Yakın Doğu” tabirini kullanıyorlardı. Geçmiş dönemlere gittiğimizde “Biladuşşam” veya “Bereketli Hilal” kullanılıyordu. Tabi Orta Doğu neresi ana sorulardan bir tanesi bu. Fransızlar'a göre Orta Doğu derken başka bir şey anlaşılıyor, İngilizler'e göre başka bir şey, ABD'lilere göre başka bir şey anlaşılıyor. Her ülke kendi çerçevesinden kendi perspektifinden bir Orta Doğu



Genelde bugün Orta Doğu denilince akla direkt Körfez bölgesi gelir. Çünkü doğalgazın, petrolün, dünyanın en önemli boğazlarının geçtiği yer. Süveyş kanalından tutun, Mendep Kapısına ve Basra Körfezine kadar olan bir bölgeyi kastediyoruz. Dünya ticaretinin döndüğü yer aslında. Bundan dolayı bu coğrafya ekonomik olarak gelişmiş bölgeler, maddi olarak müreffeh bölgeler, siyasi olarak evet biraz oturmuş ama son dönemlerde ciddi sıkıntılar yaşayan, kendi iç ve komşu sorunlarını bile halledememiş bir coğrafyadan bahsediyoruz.

Bu coğrafyada İkinci Cihan Harbinden sonra ulusal kimlikler benimsendi ve halklar birbirine düşman olmaya başladılar. Mesela örneğin Saddam'ın en büyük hatalarından bir tanesi Kuveyt'i kendi toprağı ilan ederek Kuveyt'i işgal etme girişimiydi. ABD'nin ona karşı oynadığı bir oyundu bunun farkına varamadı ve daha sonra ciddi bedeller ödedi. Benzer durum Irak ve Suriye arasında da oldu. Fakat ana sıkıntı bana göre Osmanlı sonrasında bu coğrafyayı bir arada tutabilecek ana unsur olmayışı. Tabi bunun birçok sebebi var ama bunun ana nedeni Osmanlı'nın emperyalistler karşısında yenilmesi idi. Osmanlı çökünce bu coğrafyayı onlar dizayn etmeye başladılar. Bugün Irak'ın Suriye'nin Lübnan'ın Ürdün'ün vs. bütün haritalarını İngilizler ve Fransızlar çizdiler.

Birçok Arap lidere neden bir araya gelemiyorsunuz diye sorduğumuzda şöyle cevap veriyorlar: yüzyıllardır ordusuz kaldık, iktidarsız kaldık, çünkü bizim devletimiz Osmanlı'ydı. Osmanlı ortadan kalkınca biz bu coğrafyada

yalnız kaldık. Ne yapacağımıza dair hiçbir fikrimiz olmadan yalnız kaldık. Ve birçok sorunla baş başa kaldık diyorlar. Kısımın birçok sorunlarını yüzyıl öncesine nazaran aştılar. Ekonomik olarak sorunlarını aştılar ama hala hukuki anlamda sorunları var. Bunu aşarlarsa ben kendi sorunlarını da çözeceklerini düşünüyorum.

İsrail'in bu coğrafyada kurulması İngilizlerin ana hedefiydi. Bu coğrafyada İsrail diye bir devlet kurarak Arapları Yahudiler'e, Yahudileri de Araplar'a düşman ettiler. Yahudiler Haganah, Irgun gibi terör gruplarıyla İngilizlerin desteğiyle Araplar'a karşı silahlı mücadeleler yürüttüler. Bu coğrafyada terör estirdiler. Daha sonra şimdi devlet eliyle terör estiriyorlar. Fakat bin yıl boyunca Yahudilerin huzur içinde yaşadığı bu coğrafyaydı. Asıl sıkıntı yaşadıkları Avrupa'ydı. Avrupa onlara burayı (Filistin) vaad ederek kendi içindeki sorunlardan kurtuldu, Araplarla-Yahudileri karşı karşıya getirdi. Yahudiler emperyalistlerin adeta kuklası, oyuncağı olmuş durumda. Bazı Yahudi entelektüeller bunu fark edip geri durdular. Ama İsrail'de bunun farkında olmayan hala Siyonistlerin, İngilizlerin oyuncağı halinde olanlar var.

Tabi bu coğrafyanın birleşmesinde en büyük engel İsrail. Çünkü ana hedefi bu. Geçmişte İngilizler, İkinci Cihan Harbinden sonra da Amerikalılar. Bugün İsrail'in varlığı Amerika'nın çıkarlarını korumak için var. Bu coğrafyanın ABD tarafından kolayca sömürülebilmesi için İsrail var. Abdulvahap Mesiri diye ünlü Mısırlı bir düşünür var. Mesiri şöyle diyor: İsrail'in bütün varlığı ABD'nin sonsuz desteği, İslam dünyasının sonsuz sessizliğinden kaynaklıdır.

Bu röportajı **MÜSİAD TV** kanalı üzerinden **youtube'da seyredebilirsiniz!**





Filistin'de / Gazze'de yaşananları gündemine taşımaması bakımından uluslararası toplumu ve uluslararası kuruluşları nasıl değerlendiriyorsunuz?

Uluslararası kurumlar, BM ve Uluslararası Adalet Divanı dahil, hepsi sınıfta kaldı. Aslında bunların hedefleri dünyada var olan savaşları sona erdirmektir. Ama görevlerini yapamadılar. Sebebi de şuydu: çünkü bu kurumların başında bir ağabey vardı. Ve herkese sopa gösteriyordu: ABD. Uluslararası ceza mahkemesi dahil hepsinin ana merkezi ABD'dir. Bu kurumların ABD aleyhine bir karar alması imkânsız çünkü ABD kendi aleyhine bir karar alınması durumunda o kişiyi işten attırıyor ve cezalandırıyor.

Şunu gördük ki Uluslararası kurumlar Latin Amerika, Asya, Afrika bu coğrafyadaki devletlere yönelik bir şey yapabiliyor. Fakat ABD'ye İngiltere'ye İsrail'e karşı bir şey yapmaları imkânsız. Düşünün İsrail yıllardır burada uluslararası hukuka aykırı sayısız savaş suçu işledi ona rağmen hiçbir şey yapılmadı. Belki kararlar alınabiliyor ama ABD'nin vetosuyla bu engellenebiliyor. Zaten az önce ifade ettiğim gibi Cumhurbaşkanı Erdoğan "Dünya Beşten Büyüktür" demesinin ana sebebi budur. Artık bu kurumların yeniden gözden geçirilmesi gerekiyor.

Gazze'de olan katliam beni büyük bir karamsarlığa itti. Fakat o karamsarlıktan daha büyük bir umutta doğdu. Nedir bu? Latin Amerika'dan tutun, Japonya'ya kadar Avrupa'dan tutun Afrika'ya kadar Harvard'dan tutun Oxford'a kadar bütün dünyadaki üniversiteler, halklar Filistin'in yanında.

İsrail'in yaptığı anketlere göre dünyadaki halkların yüzde 95'i Filistin'in yanında yer alıyor. İkincisi dünya devletlerinin yüzde 80'i Filistin'in yanında yer alıyor.

Kimler karşı, ABD, İngiltere, belli ada ülkeleri bazı Avrupa ülkeleri. Filistin'e karşı bir avuç devlet var. Ama o bir avuç emperyalist devlet, dünyayı yönetiyor. Bakın Irak ABD ve İngiltere tarafından bir haftada işgal edildi. Fakat 5 ay geçti ABD ve İngiltere'nin desteğine rağmen, dünyanın 4. büyük teknolojik gücü Gazze'yi bir türlü alamıyor. Bu şunu doğurdu aslında dünya halkları bu emperyalist güçlere artık yeniden dizayn verebilir, uluslararası kurumları yeniden dizayn edebilir, bu bir umut. Şu an ABD'de sokaklarda birçok gösteri yapılıyor,

Filistin olaylarına destek veriliyor. Bu şunu gösterdi: bizim bir umudumuz var. Uluslararası kurumlar ve süper güçler bu katliamın sürmesini istese de sokaklarda büyük bir umut var değişim isteniyor. Fakat bu değişimi yönetebilecek, yönlendirebilecek, bir akla ihtiyaç var. Bu da İslam dünyasındadır. Fakat İslam dünyası maalesef kendi siyasi kaosu içinde bu umudu göremiyor. Tarih bize şunu öğretti, büyük fikirler, büyük değişimler, büyük kaosların döneminde doğar. Yani güneş en zifiri karanlık yaşandıktan sonra doğar.

Türkiye'de bazı kişiler Filistinlilerin geçmişte Yahudilere topraklarını sattıklarını söyleyerek bugün Gazze'de yaşananların sorumlusu olarak Filistinlileri gösteriyorlar. Tarih bize bu konuda ne söylüyor?

Maalesef biz hafızası olmayan bir toplumuz. Bakın Osmanlı'nın en son savaşını hatırlayın, Gazze muharebeleri. Birinci, İkinci ve Üçüncü Gazze Muharebeleri. Osmanlı Gazze muharebelerinde on binlerce şehit verdi. Yüz bine yakın esirimiz oldu. Bugün gidin Gazze'de esir alınan Osmanlı askerlerinin dünyanın farklı yerlerinde mezarlarını bulabilirsiniz. Ve bu askerlerimizin yüzyıl önce ailelerine yazdıkları mektuplar var. Bugün İngiliz arşivlerinde duruyor. Çok az bir kısmı şu an Kızılay'da. Bunlar henüz neşredilmedi. O askerlerimizin duyguları hala o kapalı mektuplar arasında duruyor. Bir tanesini ben okumuştum. Şöyle diyordu: "Anne bu mektup sana ulaştığında benim için dua etmeyin, hatta öldüğümü haber aldığınızda cenaze namazımı dahi kılmayın. Sizden tek istediğim İngilizlerden ve Siyonistlerden intikamımı alın". Bunlar bize unutturuldu, bize hep Araplar düşman gösterildi, Araplar'a da Türkler düşman gösterildi. Ve bunu İngilizler yaptı. Çünkü yeni kurulan devletlere düşman lazımdı Araplar'a Türkleri, Türklere'de Araplar'ı düşman kılmak gerekiyordu.

Halbuki bu coğrafyayı bölenler, yıkanlar emperyalistlerdi. İngilizler, Fransızlar, Siyonistler düşman gösterilmedi. Ve bunlar üzerine birçok şey uyduruldu. Araplar topraklarını sattılar, Milli Mücadele'den beri Araplar'da Milli Mücadele'nin içindeydiler, Türkiye kendi sınırları içerisinde devletini kurdu. Filistinliler mücadelelerini hala sürdürüyorlar. Çünkü devletleri ve orduları Osmanlı'ydı, Osmanlı çöktükten sonra yalnız başlarına kadınlar ve çocuklar kaldı, yüzyıldır hala o kadınlar ve çocuklar mücadelesini veriyor. Hatta şöyle de diyebiliriz Osmanlı 3. Gazze muharebesini kaybetmeseydi bugün Osmanlı hala var olacaktı. İngilizler ilk kez, orada savaş uçaklarını kullandılar, ilk kez tankları kullandılar ve ilk kez Osmanlı askerlerine karşı kimyasal silahlarını kullandılar. Osmanlı askerleri de tünellerde onlara karşı mücadele

ettiler. Bugün tıpkı Filistinlilerin yaptığı gibi aynı. Ve bize bunu unutturdular, Gazze muharebesi Çanakkale kadar, Kutu'l Amare kadar önemli bir savaş. Fakat Gazze muharebeleri bizde okutulmaz, anlatılmaz. Osmanlı'nın bütün komutanları oradaydı, Fevzi Çakmak'tan Mustafa Kemal'e kadar. Bunlar hep unutturuldu, unutturulmak için bu hikayeler uyduruldu. Tek bir Arap'ın toprak sattığını gösteremezsiniz. İngilizler o toprakları Osmanlı'dan aldıktan sonra kendi mandalarını kurdular. 1917-1948 arası orada 50 bine yakın Filistinliyi öldürdüler. Öldürülen Filistinli ailelerin yerine Siyonistler getirilip yerleştirildi. Osmanlı 1918'de Filistin'den çekildiğinde Filistin'de toprak sahibi Yahudi oranı yüzde 2'yd. 1947'de BM taksim planını açıkladığında 1917-1947 arasında Yahudiler ancak yüzde 2 arttırabildiler toprak oranlarını yüzde 4'e yükselttiler. Bu da İngilizlerin desteğiyle oldu. 50.000 Filistinli öldürülünce onların evleri zorla sattırıldı. Filistinliler İngilizlerin oyunlarıyla oradan çıkarılmaya çalışıldı. Bunu bize unutturmak için, Filistinliler toprak sattı hikayesini birileri uyduruyor.

Gazze'de yaşananlara yönelik Türkiye'deki sivil toplum duyarlılığını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bütün dünyadaki gösterilere bakılınca, Türkiye ve İslam dünyasının gösterileri daha az olduğunu görebiliyoruz. Fakat bu, bu coğrafyanın vicdanı öldü manasına gelmiyor. Bu coğrafyanın halkı, "artık gösteri zamanı değil, bir şeyler yapma zamanı" dediği için sessiz kalıyor. Bir şeyler yapmadığı için içi içini yiyor bu coğrafyanın çocukları. Cezayir'den tutun Endonezya'ya kadar. Milyonlarca genç cihad için Filistin'e gitmek istiyor. Gazze'nin en büyük sıkıntısı, oraya girebilecek bir kapının olmayışındır. Eğer öyle bir kapı olmuş olsaydı, bugün Mısır buna izin veriyor, aslında İsrail'den daha çok zulm eden bir yer diyebiliriz. Onlar kapıyı açmış olsa, İslam dünyasının her yerinden milyonlarca genç Gazze halkına yardım için gitmeye hazır. Çünkü İsrail'in yaptığı bir vahşet,



bir soykırım, bir barbarlık. İsrail insanı insanlıktan uzaklaştırmaya çalışıyor sadece Gazzelileri değil, bütün dünyanın vicdanını katlediyor aslında. Bu şu demek insanlar buna alıştırdığında, yarın bir kimyasal bomba kullanıldığında dünyanın vicdanı zaten ölü olduğu için kimse ses çıkaramayacak. O yüzden dünyayı isyana çağırıyoruz biz.

Türkiye'de Arap karşıtlığı düşüncesi giderek yükseliyor. Bir bakıma ırkçılık boyutlarına varan bu düşünce hakkında ne düşünüyorsunuz?

Bakın bu coğrafya farklı etnik yapıların hep olduğu bir coğrafya, Türkiye'de sadece Türk ve Kürt yok. Arap bir nüfus da var burada. Mardin'den tutun, Mersin'e kadar o hat üzerinde Siirt, Urfa büyük Arap kabileleri görürsünüz, bunlar Suriyeli, Iraklı akrabalıkları olan Arap nüfusedir. Türkiye'de nice ünlü isme baktığında aslında köken olarak Arap olduğunu görürsünüz. Peki asıl soru şu: neden birileri Arap karşıtlığını tetikliyor. Çünkü aynı tezin bir tersi de Arap dünyasında gerçekleşiyor: Türk karşıtlığı. Birileri burada nasıl Türkleri kışkırtıyorsa, yine birileri

Arapları Türkler'e karşı kışkırtıyor. Yüzyıl önceki tezgâh aynı şekilde devam ediyor. Bunu teşvik edenlerin arkasına bakın ya İsrail'i ya İngiltere'yi ya ABD'yi göreceksiniz. Bu coğrafyayı yine bölmek, bu coğrafyanın halklarını birbirine yine kışkırtarak asil zalimleri, asil sömürgecileri, asil emperyalistleri unutturmak için yapılan bir oyun bu. Arap coğrafyasından birçok kişi geldi bir sorun olmadı. Bu halk kucağını açtı. Fakat son birkaç yıldır birileri bilerek yalan haberlerle bu toplumu yanlış bir yere kanalize etti. Araplar hakkında birçok kayırmacılık olduğuna yönelik yalan haberler ortaya atıldı. Fakat böyle bir şey yoktu. Hedef şuydu: dünya yeniden dizayn ediliyor, bu coğrafyada Arapların, Türklerin ve Kürtlerin bir araya gelmemesi gerekiyordu.

Bunu bu coğrafyanın halkları, aydınları, entelektüelleri, siyasetçileri görmüş olsa yeni bir vizyon ortaya koyarlar ve bunlara karşı ortak mücadele edebilirler. Birileri yalan haberleri teşvik ediyor, bu düşüncenin toplumun hepsinde var olduğunu göstermeye çalışıyor. Onun için yeni bir bilince, yeni bir ruha, yeni bir felsefeye, yeni bir sosyolojiye ihtiyacımız var. Bizim açımızdan en büyük nakis nokta burası, Türkiye'nin aydına, entelektüele, siyasetçiye hatta iş adamlarına düşen görev derhal bu konuda çalışmalar yapmak. Eğer bunu yapmazsak siyasetimiz de çöker, ekonomimiz de çöker.

Türkiye'de son zamanlarda Filistin'in mücadelesini bir ulusun kendi kaderi olarak gören veya onu sadece Araplar'a maleden bir düşünce yayılmaya başladı. Bunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bu aslında 100 yıl önce başladı. Önce Türkleri ve Arapları ayırdılar. Filistin davasına önce Arap davası dediler, sonra Filistinlilere ait bir dava dediler, sonra Batı Şeria ve Gazze'yi ayırtmaya çalıştılar bunlar hep bilerek yapıldı. Araplara önce Filistin'i sahip kıldılar, sonra Arapları Filistin'den ayırdılar. Sonra Filistinlileri kendi içerisinde böldüler. Bu yıllardır uyguladıkları bir taktikti. Filistin davası İslam ümmetinin bir davasıdır. Müslümanların bir davasıdır. Muhammed İkbâl bir şiirinde öyle söyler, Filistin davasına sahip çıkmayan Müslüman olamaz. Filistin davası ümmetin bir davasıdır Kur'an'a iman eden, İsrâ suresini asla unutamaz. Kur'an'a, Hz. Muhammed'e iman eden bir nesil asla Gazze'den imtina edemez. Bunu Arapların bir meselesi olarak göremez. Bunu görse görse emperyalist, Siyonist ruhlu biri görebilir. Az önce ifade ettiğim gibi emperyalistler bu coğrafyada oyunlar oynuyor. Her milleti birbirine kırdırarak bölünmüşlük yaratmak istiyorlar. Biz birleştirerek, önce İslam'ın çatısı altında sonra bütün insanlık çatısı altında bir arada olmanın mücadelesini vermeliyiz.

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 ...

0212 678 10 11
avasproje

AVAS PROJE
MİMARLIK

Görev tamamlandı! Alper Gezeravcı ve Ax-3 Ekibi Dünya'ya Döndü



Alper Gezeravcı'nın da aralarında bulunduğu Axiom-3 ekibi, Dragon kapsülüyle başarıyla Dünya'ya döndü. Türkiye'nin ilk astronotu olan Gezeravcı, Axiom-3 görevinin bir parçası olarak 9 Şubat'ta uzaydan güvenli bir şekilde geri döndü. ABD'deki kontrollerinin ardından Gezeravcı, Cumhurbaşkanlığına ait uçakla Ankara Esenboğa Havalimanı'na geldi.

ISS'den 7 Şubat'ta Türkiye saati ile 17:20'de ayrılan Ax-3 mürettebatı, 20 Ocak'ta Uluslararası Uzay İstasyonu'na (ISS) ulaşmıştı. Gezeravcı'nın da içinde bulunduğu Ax-3 ekibini taşıyan Dragon kapsülü, 18 Ocak'ta ABD yerel saatiyle 16:49'da (19 Ocak TSl 00:49) NASA'nın Florida'daki Kennedy Uzay Merkezi'nden başarıyla fırlatılmıştı. Bu yolculuk yaklaşık 36 saat sürmüştü. Gezeravcı, Uzay İstasyonda geçirdiği süre boyunca ise 13 farklı deney gerçekleştirdi.

Bakan Kacır:
Türkiye için uzay bilimi ve teknolojilerinde yeni bir sayfa açılmıştır

Türkiye'nin ilk astronotu Alper Gezeravcı'nın Uluslararası Uzay İstasyonu'ndaki görevini tamamlamasının ardından, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır, Esenboğa Havalimanı'nda düzenlenen basın toplantısında önemli açıklamalarda bulundu. Bakan Kacır, Gezeravcı'nın bilim misyonunu başarıyla gerçekleştirdiğini vurgulayarak, Türkiye için uzay bilimi ve teknolojilerinde yeni bir sayfanın açıldığını ifade etti.

Misyon kapsamında Türk bilim insanlarının hazırladığı 13 bilimsel deneyin, astronotumuz tarafından Uluslararası Uzay İstasyonu'ndaki laboratuvar altyapısında mikro yerçekimi koşullarında başarıyla tamamlandığını belirten Bakan Kacır, bu deneylerin biyoloji, tıp, genetik, fizik, ve malzeme bilimi gibi disiplinlerde önemli kazanımlar sağlayacağını belirtti. Ayrıca, uzaydaki mikro yerçekimi ve diğer koşulların insan sağlığı, fizyolojisi ve bağışıklık sistemi üzerindeki etkilerinin araştırıldığını da dile getirdi.

Kacır, yeni nesil alışımların geliştirilmesinden, uzayda elektronik kart üzerine bileşen montajına kadar uzanan araştırma projelerinin yürütüldüğünü ifade etti. Ayrıca, bitkilerle, alglerle ve propolis gibi unsurlarla uzay yaşam destek sistemlerinde yapılacak çalışmalara yönelik araştırmaların da gerçekleştirildiğini belirtti.

Bakan Kacır, bu misyonun Türkiye'nin bilimsel araştırmalara verdiği değeri açıkça ortaya koyduğunu ifade ederek, bilime ve bilimsel araştırmalara verdikleri önemin devam edeceğini vurguladı.

Astronot Gezeravcı'nın Uzay İstasyonu'ndan Türkiye'ye gerçekleştirdiği 7 görüntülü video ve 2 telsiz bağlantısını da belirtti. Bu görevin, ülkemizin bilim ve teknoloji alanındaki ilerlemesine önemli katkılar sağlayacağına olan inancını dile getirdi.

Gezeravcı: Devletimizin attığı bu güçlü adımlarla hak ettiğimiz özgüveni ayağa kaldırdık

Görevini başarıyla tamamlayarak Türkiye'ye dönen Gezeravcı, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır ile Esenboğa Havalimanı'nda bir basın toplantısı düzenledi. Gezeravcı, ülkeye adımını attığı andan itibaren sıcak bir karşılama ve gülümseyen yüzlerle karşılaşmanın mutluluğunu dile getirdi. Bu, onun için özlem duyduğu şeylerden biriydi. Türk vatandaşlarıyla tekrar bir araya gelmenin ve memleketin içten, samimi insanlarıyla buluşmanın, bu yolculuğun en güzel kısmı olduğunu ifade etti.

Gökyüzünde sınırları aşmanın mutluluğuyla ülkesine geri döndüğünü belirten Gezeravcı, bu görevi ülkesinin kendisine sağladığı eğitim ve kabiliyetlerle başardığını vurguladı. Devletin sağlam iradesi ve uyumlu çalışmaları sayesinde hiçbir aksaklık yaşanmadan hazırlıkların tamamlandığını belirtti. Özellikle Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Türkiye Uzay Ajansı ve TÜBİTAK'a minnettarlığını ifade etti.

Bu sürecin sadece bir başlangıç olduğunu, hedeflerine ulaşmanın bir sonu değil, yolculuğun devamı olduğunu dile getirdi. İnsanların içten tebrikleri ve duygularıyla geri döndüğünü ifade etti. Gezeravcı, Türkiye'nin uzayda başarılar elde etmesine katkı sağlayan herkese teşekkür etti ve ülkenin uzay bilimi ve teknolojilerindeki ilerlemesinin devam edeceğine inandığını sözlerine ekledi.

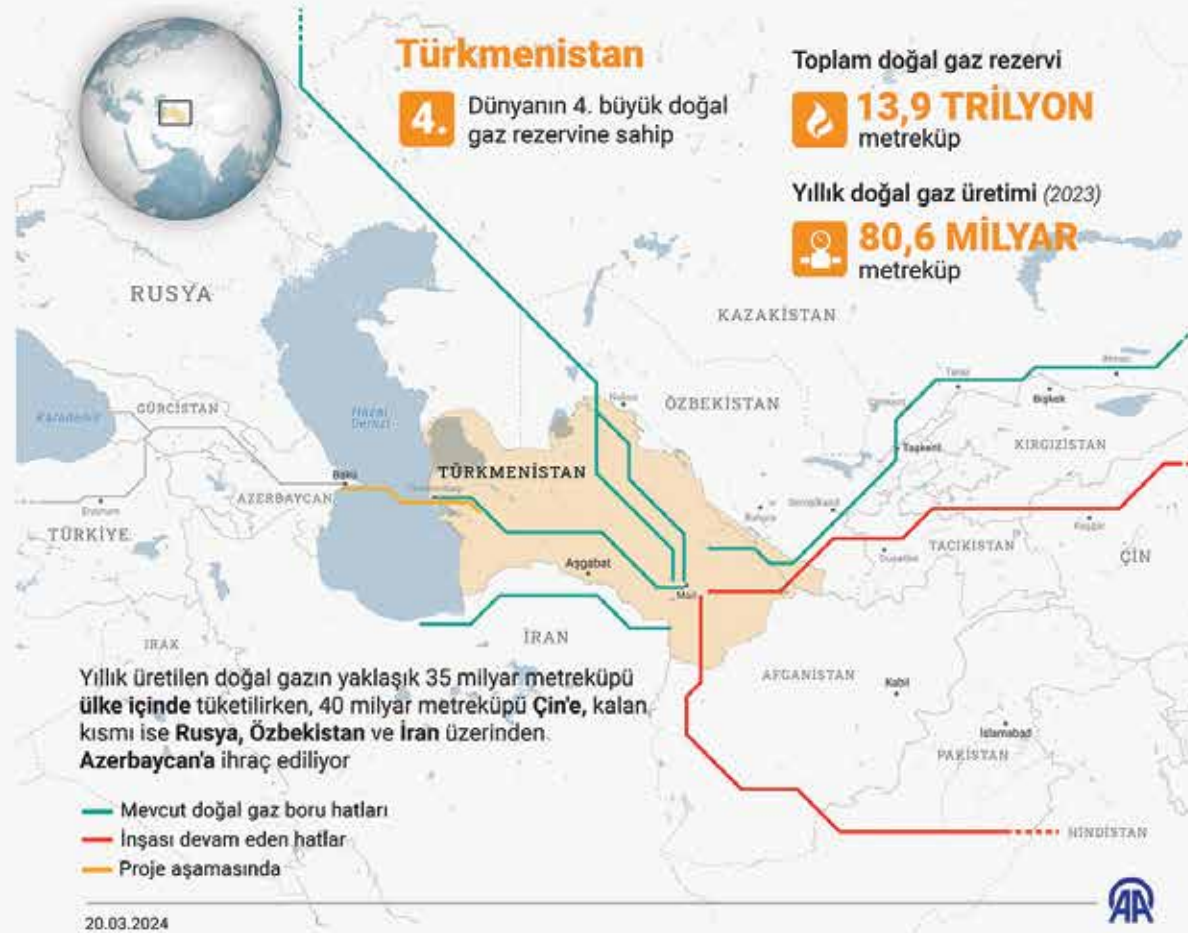
"Türkiye, hak ettiği şekilde uzaydaki çalışmalardan pay alacak"

Gezeravcı, Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olarak, yurt dışındaki basın ve yayın organlarında yapılan açıklamalardan ve yorumlardan büyük bir gurur duyduğunu ifade ederek, "Türkiye, uzaydaki çalışmalardan hak ettiği payı alacak. Bu konuda hiç şüphe olmasın. Eksik olan tek şey, içimizdeki yüksek potansiyelin farkında olamamaktır. Ancak devletimizin güçlü adımlarıyla, hak ettiğimiz özgüveni yeniden kazandık. Bundan sonra da ilerlemeye kararlı bir şekilde devam edeceğiz" dedi.

Her aileden bir ferdi uzay görevine katılmış gibi hissettiğini belirten Gezeravcı, başarının sadece bireysel değil, Türkiye'nin her ailesinden birer bireyin katkısıyla gerçekleştiğini vurguladı.

Türkmen gazının Türkiye ve Avrupa pazarına girişi için çalışmalar hız kazandı

İlk aşamada 2 milyar metreküp gazın swap yoluyla Türkiye'ye getirilmesi planlanıyor.



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

Yeriniz Hazır



Alkolsüz Otel



MUSIAD Özel
Tüm Otel Harcamalarında %20 İndirim



Bizi Arayın
0442 232 32 32

Whatsapp Rezervasyon
0536 597 26 66

Instagram
hiltongardeninn.erzurum

İhracatta Sıçrama İçin Katma Değer Oluşturan Stratejiler

Günümüzde küresel rekabetin yoğun olduğu bir ortamda, ihracatta başarılı olmak için katma değer yaratan stratejilerin önemi giderek artmaktadır. Şirketlerin ve ülkelerin uluslararası alanda öne çıkabilmesi ve sıçrama yapabilmesi için ürünlerinde ve hizmetlerinde kalite standartlarını yükseltme, teknolojiyi etkin bir şekilde kullanma, markalaşma ve pazarlama stratejilerini güçlendirme gibi stratejik adımlar atması gerekmektedir. Bu stratejiler, şirketlerin ve ülkelerin rekabet avantajı elde etmesine ve uluslararası pazarda başarılı olmasına olanak sağlamaktadır.



Mustafa GÜLTEPE
Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı

2024 Yılı İhracat Hedefleri

Küresel pazarlardaki daralmaya, yüksek maliyetler nedeniyle bazı sektörlerde rekabetçiliğimizin zarar görmesine rağmen 2023 yılını rekorlarla taçlandırdık. Cumhuriyetimizin 100. yılında, 255,8 milyar dolar ihracata imza attık. Afrika'dan Amerika'ya, Avrupa'dan Avustralya'ya tüm kıtalarda 228 ülke ve bölgeye ihracat gerçekleştirdik. Hizmet ihracatımız da adeta atağa kalktı. Pandemi nedeniyle 2020'de 38 milyar dolara gerileyen hizmet ihracatımız, 2023 yılında 100 milyar dolara ulaştı.

Mal ve hizmet ihracatında geldiğimiz noktayı başarı olarak değerlendirebiliriz. Ama biz bu ülkenin potansiyelinin çok daha yüksek olduğunu biliyoruz. 27 sektörümüzle kısa ve orta vadede ihracatımızda proje ve projeksiyonlarımızı ayrıntılarıyla ele alıyoruz. Bölgenin en büyük üretim üssü kimliğimizle, üretim kapasitemizle, insan kaynağımızla çok daha fazlasını başarabileceğimize inanıyoruz. İşte bu özgüvenle Cumhuriyetimizin ikinci yüzyılında Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarma hedefine odaklandık.

Hedefe ulaşabilmemiz için ihracatımızı her yıl ortalama yüzde 10 büyütmemiz gerekiyor. Bu yıl 267 milyar dolar mal ve 110 milyar dolar hizmet ihracatı hedefimiz var. Ocak ayında 20 milyar dolar ihracat gerçekleştirdik. Geçen yıla göre yüzde 3,6 artıdayız. Böylece, tarihimizin en yüksek ocak ayı ihracatına imza attık. Oran olarak istediğimiz düzeyin altında kalsak da yıla rekorla başlamak bizim için iyi bir moral ve motivasyon kaynağı oldu.

Ticarette işler her zaman istediğimiz gibi gitmeyebiliyor. Küresel konjonktürün de etkisiyle bazı sektörlerimiz yaklaşık bir buçuk yıldır ciddi kan kaybı yaşıyor. Ocak ayında, hazır giyim, demir ve demir dışı metaller, deri, zeytin ve zeytinyağıyla, çimento, cam ve seramik en çok kayıp yaşadığımız sektörlerimiz oldu.

“Hedefe ulaşabilmemiz için ihracatımızı her yıl ortalama yüzde 10 büyütmemiz gerekiyor. Bu yıl 267 milyar dolar mal ve 110 milyar dolar hizmet ihracatı hedefimiz var. Ocak ayında 20 milyar dolar ihracat gerçekleştirdik. Geçen yıla göre yüzde 3,6 artıdayız. Böylece, tarihimizin en yüksek ocak ayı ihracatına imza attık.”

Üretim ve ihracat Türkiye ekonomisi için lokomotif bir rol oynuyor. Dolayısıyla bu ülkenin ihracatçılarına büyük görev düşüyor. Gururla söylemeliyim ihracat ailesi olarak hepimiz bu görev bilinciyle hareket ediyoruz. 27 sektörde 61 birliğimiz ve 115 bini aşan firmamızla ihracatımızı artırmak, ülkemizin kalkınmasına, milletimizin refahına katkıda bulunmak için yoğun mesai harcıyoruz.



Pazar çeşitliliğini artırarak konjonktürel riskleri en aza indirmek ve kayıplarımızı telafi etmek için ticaret ve alım heyetlerine özel bir önem veriyoruz. 2023'te 250'nin üzerinde ticaret ve alım heyeti organizasyonu gerçekleştirdik. Bu yıl ABD başta olmak üzere büyük pazarlar için yoğun bir ticaret heyeti programlıyoruz. TİM olarak ABD'ye beş, Çin'e üç, Hindistan'a ve Kanada'ya ikişer ticaret heyeti organize edeceğiz. Ayrıca bu yıl tamamlayıcı ticaret heyetlerimiz olacak. Yani birbirini destekleyen, domine eden sektörleri aynı heyetlerle ilgili pazarlara götüreceğiz. Yine bu yıl mayıs veya haziran ayında İstanbul'da 400-500 kişilik bir alım heyeti planlıyoruz. Bu heyetle hem ihracatçılarımızı alıcılarla buluşturacağız hem de İstanbul'u dünyaya tanıtacağız. Tüm bu çalışmalarla bu yıl ihracat hedeflerimize ulaşacağımıza inanıyorum.

Daha çok üretim ve ihracat için yeni yatırım yapmamız, teknolojimizi yenilememiz gerekiyor. Elbette bütün bunları ancak uygun maliyetli finansmanla gerçekleştirebiliriz. İhracatçılarımızın finansmana erişimini kolaylaştırmak için 2023'te çok önemli bir adım attık. Türkiye'nin 'milli sermayeli ilk özel bankası' unvanını elinde bulunduran Türk Ticaret Bankası'nı İGE A.Ş. aracılığıyla ihracatçılarımıza kazandırdık.

Yeniden yapılandırma çalışmaları devam eden Türk Ticaret Bankası'nın ihracatın finansmanında çok önemli bir misyon üstleneceğine inanıyorum. TİM olarak ihracatçılarımızın mevcut finansman ihtiyaçlarını karşılamak için 11 bankamızla Ağustos ayında özel bir protokol imzaladık. Protokol çerçevesinde yaklaşık 5 bin ihracatçımız 1,7 milyar dolar civarında kredi kullandı.

Finansman konusunda ihracatçılarımıza sunduğumuz imkânlarla Şubat ayında bir yenisini daha ekledik. Ziraat Bankasıyla imzaladığımız protokolle 'ihracata Tam Destek Kredi Paketi'ni devreye aldık. Firmalarımız bu protokol uyarınca 5 milyon dolar veya 150 milyon TL'ye kadar uygun faizle kredi kullanabilecekler. Öte yandan yeşil dönüşümün finansmanı konusunda da bankalarımızla görüşüyoruz. İnşallah bu konuda da önümüzdeki aylarda ihracatçılarımıza bir müjde vereceğiz.

Son söz olarak şunu söylemek istiyorum: Biz üretim ve ihracatı bir memleket meselesi olarak görüyoruz. İhracatçılar olarak ülkemize hak ettiğinin en iyisini vermeyi kendimize borç biliyoruz. Bu yıl da aynı anlayışla çalışmaya, üretmeye ve ihracata devam edeceğiz.

Bu yazıyı



uygulaması

CERÇEVE
Podcast

kanalı üzerinden dinleyebilirsiniz!





İbrahim ÇEVİKOĞLU
HIT GLOBAL Ticari İstihbarat Uzmanı

İhracatta Yenilikçi Yaklaşımlar: Nitelikli Ürünlerden E-İhracata

Bu kadar emeğe rağmen geldiğimiz noktada küsurat artışlarımız olsa da hâlen dünya ticaretinin yüzde 1 küsur durumundayız. Buradan çıkartılması gereken dersler mevcut.

Mevcut durumda ise başta personel maliyetleri olmak üzere son iki yılda artan üretim maliyetleri karşısında döviz kurundaki düşük seviyedeki artış birçok sektörün ihracatındaki kârlılığını bitirmiş durumda. Son dönemin diilere pelesenk olan cümlesi artık şu oldu: “Yurt dışında fiyat tutturamıyoruz”. Bu yazının yazıldığı Mart 2024 itibarıyla, mevcut ekonomi yönetimimizin döviz kuru artışı motivasyonlu ihracat artışını desteklemediği ve bu politikanın da önümüzdeki dönemde devam edeceğini görüyoruz. Peki bu durumda mevcut döviz kuru ile yapılan ihracatlar maliyetlerimizi karşılamaz ve yurt dışında fiyat tutturmakta zorlanıyorken ne yaparak bu krizden çıkabiliriz?

Ülkemiz için zaman zaman Çin’e alternatif tedarikçi ülke gibi benzetmeler yapılır. Ancak ne nüfus, ne yetişmiş insan gücü ne de üretim ölçeği anlamında böyle bir durum tam anlamıyla olarak mümkün değildir. Evet Çin’den pazar aldığımız ülkeler olabilir ancak, Çin’deki bir fabrikanın, Türkiye’deki tüm fabrikaların kapasitesi kadar üretim yapabildiği sektörler mevcut iken aynı kategoride olmadığımızı kabul etmemiz gerek. Diğer taraftan kalitelerimiz Çin’den iyi evet ama bir Avrupa kalitesinde veya marka değerinde de değil. Yani aslında birçok ürün kaleminde Çin, Hindistan, Vietnam, Bangladeş gibi ülkelerden kalite ve fiyat olarak daha yukarıda ancak Almanya, İtalya gibi ülkelerden de yine kalite ve fiyat olarak daha uygun bir yerde bulunuyoruz. Bu durum aslında ülkemize özel bir pozisyon, hem bu kadar ürün çeşitliliğinde üretim yapıp hem kapasite ve kalitesi düşük olmayan üretim yapan benzer bir ülke tam olarak sayamayız Polonya gibi istisna birkaç ülke

dışında. Bu konjonktürün avantaj ve dezavantajlarını fark ederek firma, sektör ve ülke dış ticaret politikamızı yeniden ele almak durumundayız. Ne Çin politikasını ne de Avrupa dinamiklerin direk kopyalayarak başarı elde etmemiz mümkün değil, çünkü pozisyonlarımız farklı olduğu gibi yol haritamız da bize özel olmalı. Bu anlamda ihracatçılarımıza ve sektör paydaşlarına mevcut durumda yönelebilecekleri bazı çıkış yolları sunmak isterim.

Ölçek Ekonomisi Yerine Nitelikli Ürüne Geçiş

Ülkemizin üretim kapasitesi çok düşük olmasa da, yüksek adet üretmeye odaklanarak ihracat sürdürülebilirliği yakalaması mümkün değildir. Esas olan, yük de ağır pahada hafif ürünler üreterek ihracat yapmak değildir. Bugünlere biraz bu mantık ile geldik ve geldiğimiz yer de ticari olarak yeterli ve iyi bir yer olmadığına göre daha farklı bir şeyler yapılması gerekmektedir. Bu durumda karşımıza çok satalım ucuz satalımdan, az satsak da yüksek kârlarla satalım mantığına geçiş yapmalıyız. Yani namı diğer katma değerli üretimden bahsediyorum. Katma değerli üretim, akşamdan sabaha olacak bir şey elbette değil, ancak her krizin öğrettiği bir şey olduğu gibi, mevcut kurlarda fiyat tutturulamadığı için ihracat yapamayan firma ve sektörlerin hatırlaması gereken şey şudur: katma değerli üretim, artık bir tercih değil zorunluluk hâlini almış durumda. Zaman zaman kullanılan; büyümezsek yok oluruz cümlesini, artık ihracat için şu şekilde güncellemek mümkün: katma değer üretmezsek, yok oluruz. Artık kendi ürün veya sektörlerimizde adetli satış yaparak maliyet liderliğini yakalamak değil, farklılaşarak rekabet etme dönemine girmiş durumdayız. Kilogram başına ihracat bedelinin artışına odaklanacak sürece girmiş bulunuyoruz. Tekstilciyse daha tasarım odaklı ürünler üretmek veya yükte hafif pahada ağır örneğin teknik tekstilin bir konusu olan yapay böreğe varan üretimler düşünmek durumundayız. Kendi sektörümüzde tasarım veya Ar-Ge süreçleri ile desteklenmiş katma değerli ürünleri nasıl üretim, adet başı kârlılığını nasıl artırabiliriz hesabında olmalıyız. Katma değer üründe değil aynı zamanda marka da mevcuttur, ürüne yaptığımız Ar-Ge kadar, pazarlama ve markalaşma konusunda katma değer üreterek, birim satış fiyatlarımızı arttırmak durumundayız.

Artık kendi ürün veya sektörlerimizde adetli satış yaparak maliyet liderliğini yakalamak değil, farklılaşarak rekabet etme dönemine girmiş durumdayız. Kilogram başına ihracat bedelinin artışına odaklanacak sürece girmiş bulunuyoruz.

İhracat’tan Öte Dış Ticareti Gerçekleştirmek

Ülkemiz ihracatının yaklaşık olarak yüzde 60’ı ithalata dayalıdır. Yani üretilen ihracat edeceğimiz ürün için ithal etmek durumunda olduğumuz hammadde ve diğer ithal girdilerimizin oranı ciddi bir seviyelerde. Dövizin artması ihracatta kârlılık için olumlu bir etken gibi gözükse de ithalat tarafında satın alma gücümüzü düşürmekte. Dolayısıyla evet, ihracat önemli bir konu ancak esas olan ihracatı, ithalatı, e-ihracatı ve transit ticareti de kapsayacak şekilde bir bütün olarak dış ticarete bakabilmektir. Zira ticaretin şekli konjonktüre göre değişiklik gösterebilir, geldiğimiz noktada kendi ürettiği üründe fiyat tutturamayan ihracatçıların, uygun maliyetli ürünü yurtdışından ithal ederek müşterilerini kaybetmemeye gayret ettiğini görmekteyiz. Buna benzer çözümler bu tarz dönemlerin pansuman tedavisidir, zira bir firma zarar ettiği zaman değil, nakit akışı durduğu zaman batır. Dolayısıyla böyle dönemlerde nakit akışını sağlamak adına alternatif

Bu yazıyı



uygulaması



kanalı üzerinden dinleyebilirsiniz!





ticaret modelleri geliştirmek durumundayız. Bu alternatifler, ülkemizden bir ürünü ihraç etmenin ötesinde, belki yurt dışında üretim yaparak bir bölgeye hitap etmek, belki bir ülkede ürünü ürettirip Türkiye'ye getirmeden başka bir ülkeye satmak yani transit ticaret gibi senaryoları içermelidir.

Hizmet İhracatı - Proje & İhale Bazlı İşler

Bazı ürünler sıcak satış için müsait iken bazı ürünler sadece proje bazlı işler için uygundur. Örneğin bir plastik tıpa sadece sıcak satış yapılabilirken, çöp konteyneri sadece bir proje veya ihale varsa satışı yapılabilecek bir üründür. Bununla birlikte bazı ürünler ise hem proje bazlı hem de sıcak satışlar için uygundur. Yine örnek vermek gerekirse mobilyayı bitmiş bir ürün olarak da satmak mümkündür, bir otelin tüm mobilya işlerini anahtar teslim proje olarak satmak da mümkündür. Proje bazlı işlerin süreçleri uzun ve ekip gerektiriyor olsa da aynı ürünün sıcak satışına göre kârlılığı çok daha yüksektir. Ürünleri Proje&ihale bazlı işlere müsait olan firmalarımız, ürünlerini hizmete çevirerek satma veya Proje&ihale şeklinde satmayı gündemine almalıdırlar. Evet proje veya ihalelerin ana yüklenicisi olmak yurt dışında zor olabilir ancak ilk aşama olarak projelerin ana yüklenicilerine alt yüklenici olarak sürece başlanabilir.

Diğer taraftan ürün ticaretine olan odak, hizmet ihracatı tarafında yapılabilecek ihracatları gündem olarak geride bırakmaktadır. Örneğin yazılım ihracatının ortalama kârlılığı, pek çok üründen çok daha yüksektir. Bu anlamda, ürünlerimizi hizmete dönüştürerek rekabet edebilmek ve direk hizmet sayılacak kalemlerin ihracatına odaklanmak diğer bir çıkış yolu olarak önerilebilir.

Proje bazlı işlerin süreçleri uzun ve ekip gerektiriyor olsa da aynı ürünün sıcak satışına göre kârlılığı çok daha yüksektir. Ürünleri Proje&ihale bazlı işlere müsait olan firmalarımız, ürünlerini hizmete çevirerek satma veya Proje&ihale şeklinde satmayı gündemine almalıdırlar.

Yeni Pazar Arayışı

Kur seviyesinden dolayı fiyat tutturmakta zorlanan firmaların alternatif pazar arayışına girmeleri diğer bir temel çıkış yoludur. Zira pazar değiştiğinde rekabetin dinamikleri de değişmektedir. Kârlılığımızı yüksek tutabileceğimiz, rakiplerimizin henüz yoğun şekilde odaklanmadığı pazarlara yönelmek önemli bir nokta. Örneğin zamanında daralan marjlardan dolayı Güney Amerika pazarındaki yüksek kârlılığı keşfeden otomotiv yedek parça sektörü gibi sürekli bir arayış halinde olmak önemlidir. Bu noktada zamandan ve maliyetten tasarruf ederek pazar araştırmaları yapmak için ticari istihbarat alt yapılarından istifade edilebilir.

E-İhracat

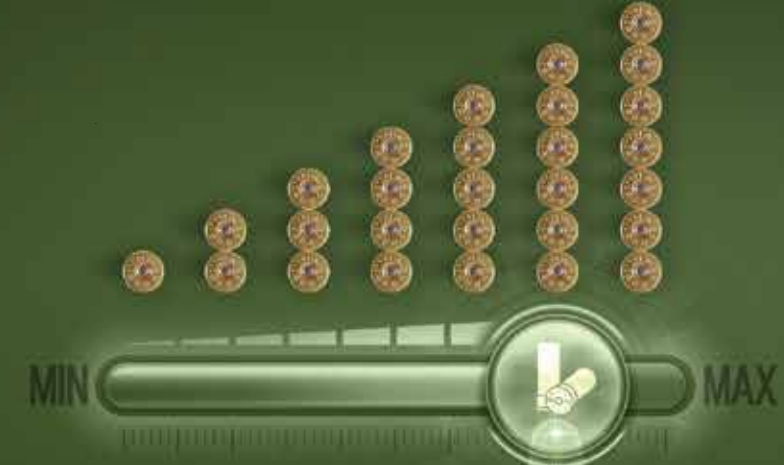
Bazı ürünler sadece firmadan firmaya (B2B) bazlı ihracat için uygunken, bazı ürünler ise hem toptan hem de perakende(B2C) olarak ihracata müsaittir. Örneğin kompresör ürününü bir fabrikaya satmak mümkünken, ayakkabıyı hem perakende olarak şahıslara hem de toptan olarak firmalara satmak mümkündür.

Bugüne kadar geleneksel toptan satış yapan firmaların, ürünleri perakende ve özellikle de e-ticaret'e uygun olanları, ürünlerini aynı zamanda yurtdışına online perakende olarak yani e-ihracat olarak da satış yapmanın alt yapısını çalışmalıdır.

Kendisi bu organizasyonu yapamıyorsa bile, kendi ürün kategorisinde e-ihracat satışı yüksek olan firmalarla anlaşmalar yaparak ürünlerini online kanallara da entegre etmelidir. E-ticaretin, dünya ticaretinin dörtte birini kapladığı bugünlerde, toptan üretim yapıyor bile olsak, ürünlerimizin e-ticarette de bulunması bir gelecek konusudur.

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](https://www.instagram.com/sterlingammunition)



[Sterling High Quality Ammunition](https://www.facebook.com/Sterling-High-Quality-Ammunition)



[Sterling_Ammo](https://twitter.com/Sterling_Ammo)



[SterlingAmmunition](https://www.youtube.com/SterlingAmmunition)

STERLING
HIGH QUALITY AMMUNITION





Ali TUTUK
MÜSİAD Hizmetler Sektör Kurulu Başkanı

Düşüncede Küresel Harekette Yerel

Yeni dünya mücadelesi artık hizmet rekabetidir. Küresel siyasette ve ekonomide söz sahibi olmanın yolu artık hizmet üretmekten geçmektedir. Ve sadece üretmek ile kalmayıp bu hizmeti pazarlayabilmek ve ihraç edebilmek gerekmektedir. Bu hizmetler genellikle; Finansal Hizmetler alanında bankacılık, sigorta, yatırım danışmanlığı, Turizm ve Seyahat Hizmetleri, Eğitim Hizmetleri, Sağlık Hizmetleri, Bilgi Teknolojileri ve Bilişim Hizmetleri, Eğlence ve Kültür Hizmetleri, Yolcu Taşımacılığı Hizmetleri, Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetleri gibi alanlarda ihraç edilir.

Küreselleşme ile hizmet ihracatı giderek daha fazla önem kazanmakta ve ülkeler hizmet sektörlerini geliştirmeye odaklanmaktadır. Çünkü hizmet ihracatının ulusal ekonomiye getirdiği müthiş bir dinamizm ve fayda vardır.

Dış ticaretteki dengeyi sağlaması açısından döviz kazanımı, ekonomik büyüme ve istihdam olanakları, uluslararası standartlara uyum için sarfedilen çaba ile verimlilik, kalite ve rekabet gücü artışı, sadece ürün ticaretine değil, aynı zamanda hizmet ticaretine dayalı bir ekonomiye sahip olmak ile ekonomik çeşitlilik ve dayanıklılık sağlar.

Cari dengenin finansmanında çok önemli bir rol üstelenen hizmet ihracatı, bilhassa son yıllarda, ülkemizin oldukça hızlı ve gözle görünür bir şekilde mesafe kat ettiği alanların başında gelmektedir. 2002 yılında yalnızca 14,1 milyar dolar düzeyinde yer alan hizmet gelirleri, 2023 yılı itibarıyla 99,9 milyar dolar seviyesinde gerçekleşerek rekor kırmıştır. Aynı dönemde hizmet giderlerinin 47,9 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmesiyle, hizmetler dengesi 52,0 milyar dolar fazla vererek tarihin en yüksek seviyesine ulaşmıştır.

“2002 yılında yalnızca 14,1 milyar dolar düzeyinde yer alan hizmet gelirleri, 2023 yılı itibarıyla 99,9 milyar dolar seviyesinde gerçekleşerek rekor kırmıştır. Aynı dönemde hizmet giderlerinin 47,9 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmesiyle, hizmetler dengesi 52,0 milyar dolar fazla vererek tarihin en yüksek seviyesine ulaşmıştır.”

Geçmişte sömürgesi altında yaşamış olduğu için bugün Afrika İngiltere'ye kin ve nefret besliyor. Ancak kendisine nefret beslenen İngiltere, dünyaya öyle bir futbol eğlence hizmeti sunuyor ki o Afrikalılar her hafta sonu nefret ettikleri İngiltere'nin Premier Ligi'ni izlemek için televizyonun karşısına geçiyorlar. İdeolojik bir nefret nasıl da insanî bir hayranlığa dönüşüyor.

Sektörlere Göre Büyüme Oranları 2020-2023

YIL	2020				2021			
	1.ÇEYREK	2.ÇEYREK	3.ÇEYREK	4.ÇEYREK	1.ÇEYREK	2.ÇEYREK	3.ÇEYREK	4.ÇEYREK
SANAYİ	8,2	-17,7	9,4	12,4	12,4	43,4	9,4	10,7
TARIM	3,1	5,4	6,7	5,5	8,3	0,6	-5,9	3,3
İNŞAAT	-5,1	-5,4	3,2	-15,0	3,1	3,3	-6,7	11,7
HİZMETLER	1,2	-26,7	-1,8	2,9	6,1	46,0	20,7	
TOPLAM	4,4	-10,4	6,3	6,2	7,4	22,0	7,4	9,1

YIL	2022				2023			
	1.ÇEYREK	2.ÇEYREK	3.ÇEYREK	4.ÇEYREK	1.ÇEYREK	2.ÇEYREK	3.ÇEYREK	4.ÇEYREK
SANAYİ	7,4	7,8	10,09	3,3	-0,7	-2,6	5,7	1,9
TARIM	0,9	-2,9	1,1	0,6	-3,8	1,2	0,3	0,5
İNŞAAT	9,8	9,7	15,5	11,7	5,1	3,9	5,2	3,6
HİZMETLER								
TOPLAM	7,3	7,6	3,9	3,5	4,0	3,8	5,9	4,0

Kaynak: 1 Mart 2024 / TÜİT

Hizmet gelirlerinin yıllık bazda 100,0 milyar dolar sınırına ulaşmasında; bilhassa taşımacılık, yolcu ve seyahat gelirlerindeki artışlar öncü rol oynamıştır. 2002 yılında yalnızca 2,8 milyar dolar seviyesinde yer alan taşımacılık gelirleri 2023 yılı itibarıyla 34,9 milyar dolara yükselmiştir. Yine 2002'de 936,0 milyon dolarla oldukça düşük bir seviyede yer alan yolcu gelirlerinin 2023'te 20,4 milyar dolara yükselmesi ve 8,5 milyar dolarlık seyahat gelirlerinin ise 47,7 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmesi; cari açığın finansmanında oldukça önemli bir rol oynamıştır.

2020-2023 yılları arasındaki Sektörlere Göre Büyüme Oranları tablosunda da görüldüğü üzere Hizmetler Sektörünün ülkemizdeki büyüme oranı bariz bir şekilde artmakta olup, bu büyüme oranı Hizmet İhracatına da yansımaktadır. Özellikle son yıllarda Sağlık hizmetlerini dış pazarlara ihraç edilmesini sağlayan sağlık turizmi ve yazılım geliştirme, bilişim altyapısı yönetimi gibi bilgi

teknolojileri hizmetleri alanlarında da ülkemizin iyi bir atak yaptığını söylemek mümkündür.

Sağlık Hizmetleri alanında, ülkemiz özellikle son dönemde dünyanın önde gelen ülkeleri arasına girmiştir. Sektörde yer alan firmalarımızın sergilediği yüksek performans, ilgili alandaki hizmet ihracatı gelirlerinin de yükselmesini sağlamakta ve bu sayede ülkemiz ekonomisine önemli katkıda bulunmaktadır. Yazılım ve Bilişim Sektörü de 2017 yılı itibarıyla 1 milyar doları aşan ihracat hacmi ve genç nüfusu ile Türkiye'de; eğitim, sağlık, adalet, güvenlik gibi kamusal alanların yanı sıra ekonomi, bankacılık, iletişim, ulaşım, üretim de dâhil olmak üzere tüm sektörlerimize katkı sağlayan güçlü bir potansiyele sahip, dinamik bir sektördür. Doğal kaynak tüketimi yapmadan üstlenilen her türlü maliyetin üstünde bir getirisi olması yönünden oldukça katma değere sahiptir.

Bu yazıyı **fizy** uygulaması **CERCEVE** Podcast kanalı üzerinden dinleyebilirsiniz!



KAPAK KONUSU

Bu bağlamda Türkiye; beş yıllık kalkınma planı hedefleri doğrultusunda 2028'e kadar toplam hizmet ihracatının 200,0 milyar dolara çıkarılması hedefine doğru, emin adımlarla ilerlemektedir. Hizmet ihracatı için genel olarak izlenmesi gereken yol ve adımlar şu şekildedir;

Pazar Araştırması ve Analizi: Hizmetlerimizi, ihraç etmek istenilen pazarları araştırıp, analiz ederek hedef pazarlardaki talebi, rekabet durumunu, yerel düzenlemeleri ve potansiyel müşteri profillerini anlamak için detaylı bir pazar araştırması yapmak. Uygun Pazarı Seçme: Hizmetlerimizi ihraç etmek için uygun pazarları seçmek.

Ürün/Hizmet Uyarlaması: Hedef pazarların ihtiyaçlarına ve tercihlerine uygun olarak ürün veya hizmetlerimizi uyarlayarak, küresel trendlere ve müşteri ihtiyaçlarına uyum sağlamak.

Dağıtım ve Pazarlama Stratejisi: Hizmetlerimizi ihraç etmek için etkili bir dağıtım ve pazarlama stratejisi geliştirmek.

Kalite ve Müşteri Memnuniyeti: Yüksek kaliteli hizmet sunarak müşteri sadakatini ve marka itibarını arttırmak. Yasal ve Düzenleyici Uyum: Hedef pazarlardaki yerel yasal ve düzenlemelere tam olarak uymak.

Sürdürülebilirlik ve Sürekli İyileştirme: Hizmet ihracatı faaliyetlerimizi sürdürülebilir kılmak için sürekli olarak iyileştirme ve yenilik yaparak, pazar koşullarını ve müşteri ihtiyaçlarını sürekli olarak gözlemlemek ve stratejilerimizi buna göre güncellemek.

Hedefimiz: Küresel - Kimlik - Katma Değer Türkiye olarak hizmet alanında faaliyet gösteren sektörlerimizi küresel hale getirerek, pazar alanlarını genişletecek ihracat politikaları geliştirmeli ve stratejik adımlar atmamızdır.

İhracat hedeflerimizi gerçekleştirmek için gerekli adımları atmamız ancak çoğu zaman niceliğin artırılması yönündeki gayretlerin niteliğin kaybına yol açtığı göz önüne alınarak, küresel iş birliği kültürel erozyona neden olmamalıdır. Milli ve manevi kimliğimizi ortaya koyarak ve koruyarak hareket etmeli, sektörlerimizin tanıtımına yönelik, yurtiçinde ve yurtdışında kamu, özel sektör ve sivil toplum kuruluşları ile sektörlerimizin dünyaya tanıtımını sağlamalıyız.

Hizmetleri yüksek katma değerli hale getirmeliyiz.



metvibes

DNA'sında
Performans Olan
Kreatif Ajans

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

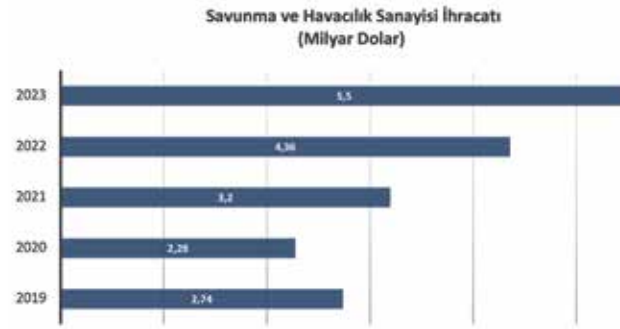


Fatih ALTUNBAŞ
MÜSİAD Savunma Sanayi Sektör Kurulu Başkanı

Savunma Sanayiinde Türkiye: İhracattaki Son Beş Yılın Başarı Hikâyesi

“Bugün, Türk savunma sanayii ihracatı güçlü bir temel üzerine oturmuş durumdadır ve önemli bir büyüme potansiyeli taşımaktadır. Veriler, Türk savunma sanayii şirketlerinin uluslararası alanda rekabet edebilirliği güçlendikçe, ihracatın daha da artabileceğini göstermektedir. Devlet destekleri, Ar-Ge yatırımları ve sektördeki uluslararası iş birlikleri gibi faktörler, Türk savunma sanayii ihracatının sürdürülebilir başarısını destekleyen temel unsurlar olarak öne çıkmaktadır.”

Türk savunma sanayii, son yıllarda gösterdiği dinamizm ve teknolojik başarılarla sadece kendi sınırları içinde değil, aynı zamanda dünya genelinde etkisini artıran bir güç haline gelmiştir. Bu yükseliş, Türkiye'nin savunma sanayii ürünleri ihracatındaki önemli artışı beraberinde getirmiştir.

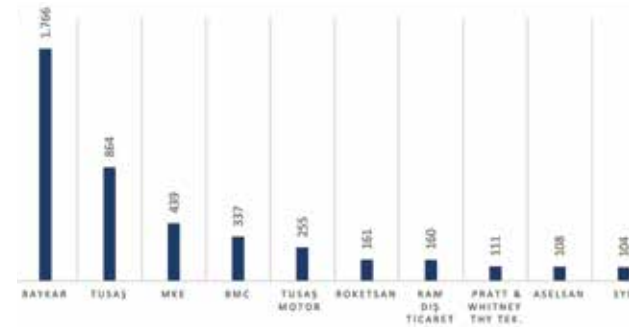


Grafikte de görüldüğü gibi 2020 yılından beri sürekli bir yükseliş yakalayan sektörün geçen yıl için ihracat hedefi 6 milyar dolar olarak açıklanmıştır. Bu yılın başında açıklanan 2023 yılı ihracat rakamı bir önceki seneye göre yüzde 27'lik artışla 5,5 milyar dolar olarak gerçekleşti. Bu seviye, Türkiye'nin savunma ihracatı yapan ülkeler grubunda ilk 10 ülkeye yaklaşması anlamına gelmektedir. Öte yandan 11 milyar dolarlık yeni hedef belirlenen 2024 yılına da güzel bir başlangıç yapıldı; sadece Ocak ayı boyunca gerçekleştirilen ihracat, 330 milyon dolar olarak açıklandı.

Savunma Sanayii Başkanlığı'nın 2024 yılının başında paylaştığı veriler ışığında son on yılda 185 ülkeye 230'dan fazla ürün ihraç edilmiştir. Bu ürünlerin başında şüphesiz Türkiye'nin uluslararası arenada kabiliyetlerini kanıtladığı İnsansız Hava Araçları (İHA) geliyor. Aşağıdaki grafikte gösterilen Türkiye'nin 2023 yılında savunma ve havacılık sanayinde en çok ihracat yapan ilk on şirketinin ihracat rakamları da bu durumu doğrular niteliktedir.

Türk savunma sanayii, 2000'li yılların başında başlatılan Milli Savunma Sanayii Projeleri ile önemli bir dönüşüm geçirmiştir. Hava savunma sistemleri, insansız hava ve deniz araçları, savaş gemileri

ve füzeler gibi stratejik öneme sahip bu projeler; Türkiye'nin savunma sanayii alanındaki kazanımlarını güçlendirmeyi, yerli tasarıma ve üretime teşvik etmeyi hedeflemiştir böylece Türk savunma sanayiinin küresel alanda rakipleriyle rekabet avantajı artmıştır. Bu başarıda, Türk savunma sanayii şirketlerinin



yüksek kaliteli ve rekabetçi ürünler geliştirmesinin yanı sıra, inovatif bir pazarlama stratejisi izlemeleri de etkili olmuştur. Türkiye'nin stratejik konumu, bölgesel güvenlik endişeleri ve ortak savunma projelerine katılım, Türk savunma sanayii ihracatını destekleyen kilit faktörler arasında yer almaktadır. Ancak bu başarının sürdürülebilirliği, yenilikçi çözümler geliştirerek sektördeki Ar-Ge faaliyetlerine ve teknolojik yeniliklere yapılan devam eden yatırımlara bağlı olacaktır. Türk savunma sanayii şirketleri, uluslararası pazarlarda rekabet avantajını sürdürebilmek için sürekli olarak yeni teknolojilere yatırım yapmalı ve ürün portföylerini çeşitlendirmelidir.

Bugün, Türk savunma sanayii ihracatı güçlü bir temel üzerine oturmuş durumdadır ve önemli bir büyüme potansiyeli taşımaktadır. Veriler, Türk savunma sanayii şirketlerinin uluslararası alanda rekabet edebilirliği güçlendikçe, ihracatın daha da artabileceğini göstermektedir. Devlet destekleri, Ar-Ge yatırımları ve sektördeki uluslararası iş birlikleri gibi faktörler, Türk savunma sanayii ihracatının sürdürülebilir başarısını destekleyen temel unsurlar olarak öne çıkmaktadır. Küresel politik gelişmelerin ve bölgesel güvenlik dinamiklerinin değişkenliği, Türk savunma sanayii ihracatının karşılaşılabileceği riskleri de beraberinde getirmektedir. Bu nedenle, sektörde faaliyet gösteren firmaların dış pazarlarda güçlü ilişkiler kurmaları ve



risk yönetimi stratejilerini geliştirmeleri kritik öneme sahiptir. MÜSİAD'ın buradaki destekleyici rolü, Türk savunma sanayiini küresel arenada parlatan unsurlar arasında yer almaktadır.

Savunma Sanayii Sektör Kurulu olarak, iş birliği projelerimiz sayesinde birçok üyemizi çeşitli kurum ve kuruluşlar ile bir araya getirdik ve getirmeye de devam edeceğiz.

2022 yılının sonunda gerçekleştirilen ASELSAN Sanayileşme Etkinliği, 200'den fazla üyemize ASELSAN'a tedarikçi olma fırsatı sunmamıza imkân sağladı. Ayrıca, daha sonra gerçekleştirdiğimiz ROKETSAN Tedarikçi Günleri Etkinliği ile birçok üyemiz ROKETSAN ile tanışma fırsatı buldu. Yine ilki 2022 yılında gerçekleştirilen; 7 sponsor firma, 34 üye firma ve 40'tan fazla AMAC üyesi askeri ateşe ile yapılan MÜSİAD&AMAC Sektörel İş Birliği Buluşması; bir sonraki yıl bir zirveye dönüşerek; 43 askeri ateşe, 55 MÜSİAD üyesi firma, 27 ticari firma sunumu ve 18 sponsor firma ile gerçekleştirildi. Bu yıl da yine farklı kurumlar ile MÜSİAD'ın çatısı altında nice iş birlikleriyle daha da güçlenerek, gelecekteki başarılarını taçlandırmaya devam edeceğiz.

Türkiye'nin savunma sanayii, bu başarılarıyla sadece kendi güvenliği için değil, aynı zamanda uluslararası alanda stratejik bir partner olarak da tanınmaktadır. Gelecekteki projeler, Ar-Ge yatırımları ve küresel ilişkiler, Türk savunma sanayii ihracatının daha da güçlenmesine ve uluslararası arenada etkisini artırmasına olanak tanıyacaktır. Türk savunma sanayii, küresel güçler arasındaki yerini sağlamlaştırarak, tüm dünyanın dikkatini çekmeye devam edecektir.





Prof. Dr. Ahmet BOLAT
Türk Hava Yolları Yönetim Kurulu Başkanı

Küresel Rekabetin Ötesinde: THY'nin Stratejik Başarıları ve Ekonomik Etkileri

2004 yılında o dönemde 59 uçak ile tarihinin en büyük uçak siparişini vermiştir.

Türk Hava Yolları, transit yolcu trafiğinden alınan payın ve üretim hacminin artması ile büyüme ivmesi yakalamış ve büyüme neticesinde ortaya çıkan tedarik ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla iştirak yatırımlarını artırarak güçlü bir ekosistem oluşturmaya başlamıştır.

2006 yılına gelindiğinde, Türk Hava Yolları sadece ana faaliyet alanında değil, bakım, ikram hizmetleri ve uçuş eğitimi gibi çeşitli alanlarda da üretime ve Türkiye'nin havacılık ekosistemi ile ekonomisine önemli katkılar sunmaya başlamıştır. Uluslararası marka elçileri ile iş birlikleri, etkili marka iletişimi, reklam ve sponsorluk faaliyetleri sayesinde uluslararası arenada tanınır hale gelmiştir. 2011 yılında Skytrax tarafından Avrupa'nın En İyi Havayolu ödülünü alarak hizmet kalitesindeki üstünlüğünü taçlandırmış, 2012 yılında ise dünyanın en çok ülkesine uçan havayolu ünvanını kazanmıştır. Kısa sürede filo büyüklüğünü 65'ten 200 uçağa çıkararak ve dıştan dışa transfer yolcu sayısını beş katına çıkaran Türk Hava Yolları, 2018'de 300 uçağa ulaşmış ve 750 milyonuncu yolcusunu taşıyarak büyüme trendini sürdürmüştür.

2020 yılında başlayan pandemi havacılık sektörünü derinden etkilemiş, ancak Türk Hava Yolları bu dönemi etkin kriz yönetimi ile aşarak Avrupa'nın en çok uçuş gerçekleştiren network taşıyıcısı olarak uluslararası arza lider konuma yükselmiştir. 2023 yılında 400. uçağını teslim alan ve bir milyarlıncı yolcusunu taşıyan markamız, 2023-2033 Stratejik Planı kapsamında 125 adedi opsiyonel olmak üzere 355 yeni uçağın siparişini vererek hedeflerine doğru büyük bir adım atmıştır. Türk Hava Yolları'nın büyümesi, Türkiye'nin ihracat rakamlarına önemli katkılar sağlamakta, kültürel köprüler kurmakta ve küresel ekonomik etkileşimlere

“Türkiye'nin en değerli markası ve en büyük hizmet ihracatçısı olan Türk Hava Yolları, son 20 yılda toplam gelirini 10 kat artırarak 2023 yılını 20 milyar USD'nin üzerinde gelire tamamlamıştır. Türkiye ekonomisine sağladığı doğrudan katkının yanı sıra hizmet ihracatı ve tedarik zincirleri aracılığıyla toplamda yaklaşık 56 milyar USD katkı sağlamıştır. 2033 yılına kadar yaklaşık 2,6 kat büyüyerek Türkiye ekonomisine olan katkısını 144 milyar USD'ye çıkarmayı hedeflemektedir.”

Türk Hava Yolları, küresel havacılık arenasında bölgesel bir oyuncu olarak görüldüğü 2000'li yıllardan önce, bayrak taşıyıcı rolüyle sadece belirli bölgelere uçuş hizmeti veren bir havayolu konumundaydı. 2003 yılında 65 uçakla küreselleşme adımlarını atmaya başlayan Türk Hava Yolları, Türkiye'nin üzerinden geçen hava trafiğinden sürdürülebilir bir büyüme ile daha fazla pay alarak küresel bir havayolu olmak vizyonuyla harekete geçmiştir. Bu doğrultuda deneyimli ve hızlı karar alabilen bir yönetim anlayışı benimsemiş ve



pozitif katkı sunmaktadır. Örneğin, Özbekistan ve Nijerya'ya olan uçuş artışları, bu ülkelerle olan ticaret hacmimizin önemli ölçüde artmasını sağlamıştır. 2003 yılında 5 milyar USD olan ekonomik katkı, 2023 yılında 56 milyar USD'ye yükselmiştir ve 2033 yılında 144 milyar USD'yi aşması hedeflenmektedir. Bu başarılarla Türk Hava Yolları, transit yolcu taşımacılığının ötesine geçerek Türkiye'ye gelen nitelikli turist sayısını ve sağladığı ekonomik katkısı daha da artırmayı amaçlamaktadır. Türk Hava Yolları, yolcularına sunduğu kaliteli hizmet ve yenilikçi yaklaşımlarla dünya çapında birçok ödüle de layık görüldü.

SKYTRAX Ödülleri'nde, 2011'den 2023'e Avrupa'nın En İyi Havayolu ünvanını 8 kez kazandı ve ayrıca Dünyanın En İyi Business Class İkrâm Servisi ödülünü 2013'ten 2023'e 6 kez aldı. APEX Ödülleri'nde ise, APEX World Class ödülüne 2022, 2023 ve 2024 olmak üzere 3 kez ve APEX 5 Yıldızlı Global Havayolu ödülüne 2018'den 2023'e 6 kez layık görüldü.

Türk Hava Yolları Avrupa'nın En İyi Uçak İçi Eğlence Ödülü'ne 2023'te ve Avrupa'nın En İyi Yiyecek & İçecek Ödülü'ne 2022 ve 2023'te layık görüldü.

Bu süre zarfında Türk Hava Yolları sürdürülebilirlik konusunda da önemli adımlar attı ve bu çabaları World Finance Sürdürülebilirlik Ödülleri'nde 2022 ve 2023'te En Sürdürülebilir Bayrak Taşıyıcı Havayolu seçilmesini sağladı. Ayrıca, 2023'te EcoVadis Sürdürülebilirlik Performans Değerlendirmesi'nde de Gümüş Madalya aldı.

- 2004-2019 yılları arasında küresel havacılık sektörü yıllık ortalama yüzde 5,7 büyürken Türk Hava Yolları yüzde 15,1 büyüyerek dünya ortalamasından 2,6 kat daha hızlı büyümeyi başardı.
- Filo büyüklüğü sıralamasında 2003 yılında 65 uçak ile 38. sırada iken 2023 yılında 440 uçakla dünyada 9. sıraya yükseldi.
- Uluslararası kapasite (AKK) değerlerinde 2003 yılında 39. sırada bulunan markamız 2023 yılında 4. sıraya yükseldi.
- Milli Bayrak Taşıyıcı havayolu 2010-2022 yılları arasında dünyada pazar payını en fazla artıran havayolu oldu.
- 2003 yılında dünya kargo trafiğinde yüzde 0,4 pazar payı ile 41. sırada yer alan markamız 2023 yılında yüzde 5,2'lik pay ile 4. sıraya yükseldi.

Bu yazıyı



uygulaması

CERCEVE
Podcast



kanalı üzerinden dinleyebilirsiniz!



Türk Hava Yolları'nın Ekonomiye Katkısı: İnovasyon, Sürdürülebilirlik ve Büyüme Stratejileri

Teknoloji, dijitalleşme ve yenilikçilik ekosistemindeki son gelişmeler, Türk Hava Yolları'nın stratejik yol haritasında merkezi bir rol oynamaktadır. Bu dinamikler, markanın "Dijitalleşme ve İnovasyon Stratejileri"ni temel odak noktalarından biri olarak konumlandırmasını sağlamıştır. Türk Hava Yolları, önümüzdeki üç yıl içinde dünyanın dijitalleşme alanında en gelişmiş üç hava yolu şirketinden biri olmayı hedeflemekte, bu vizyon doğrultusunda yolcu gelir yönetimi teknolojileri, yeni dağıtım kanalları, müşteri ilişkileri yönetimi (CRM), mobil odaklı kesintisiz deneyimler, siber güvenlik tedbirleri, finansal teknolojiler, ONE Order dönüşümü, süreç optimizasyonları, yapay zekâ ve robotik süreç otomasyonu gibi alanlarda projeleri önceliklendirmektedir.

Şirket içi inovasyonu teşvik etmek amacıyla hayata geçirilen IDEAPORT Bireysel Öneri Sistemi, çalışanlarının seslerini daha yakından duyurabilmelerine ve iş süreçlerini iyileştirmelerine olanak tanımaktadır. 2023 yılı itibarıyla, çalışanlarımız tarafından sisteme 2.862 fikir sunulmuş ve bu fikirlerin yüzde 3,9'u projelendirilerek hayata geçirilmiştir. Ayrıca, halka açık inovasyon platformu "IDEALIST"i devreye alarak ilk halka açık İnovasyon fikir yarışmasını düzenlemiştir. 2023 yılında startup ekosistemi ve teknoloji girişimlerine özel olarak Terminal markasıyla ilk hızlandırma programını hayata geçiren Türk Hava Yolları,

her yıl 500'ün üzerinde girişimle temas kurmaktadır. Ortak projeler üretmek hedefiyle de, sadece girişimlerle temas halinde kalmakla yetinmeyerek ulusal ve uluslararası birçok girişimcilik programına paydaş olmaktadır. Markamız, stratejik hedeflerine ulaşmak için hem kurum içi hem de açık inovasyon faaliyetlerine hız kesmeden devam etmektedir.

Sürdürülebilirlik alanında Türkiye'nin Paris Anlaşması'nı onaylaması ve 2053 yılına kadar karbon emisyonlarında net sıfır taahhüdü vermesiyle birlikte stratejiler, ülkemizin taraf olduğu anlaşmalar, küresel gereklilikler ve paydaşların beklentileri dikkate alınarak yeniden gözden geçirilmiştir.

Bu doğrultuda, Türk Hava Yolları iklim değişikliği ile mücadeleye verdiği desteği "2050 Yılında Karbon Nötr Havayolu" olma hedefi ile ortaya koymuştur.

Bu hedefe ulaşmamızı sağlayacak aksiyonlar ise 5 ana başlıkta belirlenmiştir:

- 1) 2023 yılında filonun en az yüzde 95'ini oluşturması hedeflenen yeni nesil uçaklarımızla karbon salımının yüzde 15-20 oranında azaltılması,
- 2) Halihazırdaki Sürdürülebilir Havacılık Yakıtı (SAF) kullanımının artan frekans ve destinasyonlarla kullanımına devam edilmesi,
- 3) Binalardaki enerji ihtiyacının yenilenebilir enerji kaynaklarından temin edilmesi ve markamızın enerji ihtiyacını telafi edebilecek GES Projelerine yatırım yapılması,

4) CORSIA kapsamında gerçekleştirilen uçuşlardan kaynaklanan ve temel yıl değerinin üzerinde kalan karbon emisyonlarının dengelenmesi ve çeşitli yatırım modelleri ile karbon salımını azaltacak projelerin geliştirilmesi,

5) 2033 yılına kadar gerçekleştirilecek operasyonel iyileştirmelerle sağlanacak yakıt verimliliği sayesinde karbon salımının azaltılması.

Türkiye'nin en değerli markası ve en büyük hizmet ihracatçısı olan Türk Hava Yolları, son 20 yılda toplam gelirini 10 kat artırarak 2023 yılını 20 milyar USD'nin üzerinde gelire tamamlamıştır. Türkiye ekonomisine sağladığı doğrudan katkının yanı sıra hizmet ihracatı ve tedarik zincirleri aracılığıyla toplamda yaklaşık 56 milyar USD katkı sağlamıştır. 2033 yılına kadar yaklaşık 2,6 kat büyüyerek Türkiye ekonomisine olan katkısını 144 milyar USD'ye çıkarmayı hedeflemektedir.

2023 yılı sonunda filosundaki uçak sayısı 440'a ulaşan Türk Hava Yolları, yayımladığı 10 yıllık büyüme stratejisi kapsamında 800'ün üzerinde uçağa ulaşarak kapasitesini iki katına çıkarmayı ve "dünyanın en çok ülkesine uçan havayolu" ünvanını pekiştirmeyi hedeflemektedir. Türk Hava Yolları'nın açtığı her yeni hat iki ülke arasındaki ticaret hacmini genişletmekte ve Türkiye'ye gelen nitelikli turist sayısını artırarak turizmin ülke ekonomisine olan katkısını artırmaktadır.

Turkish Cargo, İstanbul Havalimanı'ndaki SmartIST tesisindeki faaliyetlerini sürdürerek 2023'te dünya kargo trafiğinde yüzde 5,2'lik pazar payı ile dördüncü sırada yer almıştır. 2033 vizyonu doğrultusunda kapasite genişletme çalışmaları, dijitalleşme, özel kargo segmentine odaklanma ve e-ticaret ile kapıdan kapıya teslimatlar gibi alanlarda atılacak önemli adımlarla, 2028'de dünyanın en iyi üç hava kargo taşıyıcısından biri olmayı hedeflemektedir.

İhracatın Gücü: Türk Hava Yolları'nın Hava Kargo ve Lojistikteki Etkisi

Hava kargo, lojistik sektöründe sunduğu hızlı ve çevik çözümlerle diğer taşıma modları arasında kendine özgü bir konum edinmiş ve dünya ticaretinde vazgeçilmez bir rol oynamaya başlamıştır. Dünya ticaret yükünün hacim olarak yalnızca yüzde 1'ini oluşturmasına rağmen değer bazında yüzde 35'ini temsil etmesi, bu modun önemini gözler önüne sermektedir. Ekspres kargo taşımacılığı ve e-ticaret gibi alanlarda hava kargonun önemi giderek artmaktadır.



Turkish Cargo, Türkiye'nin ve Türk ihracatçılarının dünyaya açılan kapısı olma görevini üstlenerek ve bu sorumluluk bilinciyle, sektörde yenilikçi çözümler sunan öncü bir marka olarak konumunu sürekli geliştirme stratejileri izlemektedir. Markanın odak noktası, sadece hava kargo taşıyıcısı olarak büyümek değil aynı zamanda Türkiye'nin ekonomik vizyonuna katkı sağlayarak değer yaratmaktır. Turkish Cargo, Türk ihracatçılarına yeni pazar fırsatları sunarken Türkiye'nin dış ticaretine de önemli katkılar sunmakta, büyüme stratejileri kapsamında açılan her yeni uçuş noktası, o ülkelere olan ihracatta belirgin artışlar sağlamaktadır. Örneğin, 2018 yılında başlatılan Miami ve Bogota hatları, bu destinasyonlara yapılan ihracatı sırasıyla yaklaşık yüzde 120 ve yüzde 300 oranında artırmıştır. 2023 yılında Türkiye, hava kargo ile 25,5 milyar dolar değerinde yüksek katma değerli ihracat gerçekleştirmiş, bu ihracatın yaklaşık 15 milyar dolarlık kısmı Turkish Cargo tarafından taşınmıştır. Markamız önümüzdeki yıllarda da bu başarıyı sürdürerek Türk ihracatçılarının en güvenilir ve destekleyici iş ortağı olmayı hedeflemektedir.

2023 yılı Eylül ayında kurulan Wirect iştiraki ile Turkish Cargo, müşterilerine güçlü bir IT altyapısı sunarak kapıdan kapıya teslimat, geri alım ve iade süreçleri, dış ticaret gümrükleme işlemleri, hava kargo, depolama çözümleri ve e-ticaret sektörünün ihtiyaç duyduğu tüm lojistik hizmetleri entegre bir şekilde sunmayı amaçlamaktadır. Bu yeni yapılanma hem ülkemize hem de paydaşlarımıza katma değer sağlama ve e-ticaret hacmini artırma hedeflerine hizmet edecektir. Türk Hava Yolları ekosisteminde bulunan tüm iştirakleriyle birlikte Türkiye'yi tüm dünyada temsil etmeye ve ekonomiye yaptığı katkıyı artırarak sürdürmeye devam edecektir.



Zekeriya SAVRAN
MÜSİAD Lojistik Sektör Kurulu Başkan Yardımcısı

İhracatta Lojistiğin Önemi

“Lojistik, uluslararası ticarete en önemli unsurlardan biri hâline gelmiştir. Günümüzde artık mal ve hizmetler üretildiği yerle sınırlı kalmayarak dünyanın herhangi bir yerinde üretilerek, tüm dünyaya sevk edilebilir bir hâl almıştır.”

Küreselleşme ve artan rekabetle birlikte, lojistik uluslararası ticarete ve özellikle ihracatta önemli bir unsur hâline gelmiştir. Küresel düzeyde rekabetin yaşanması, firmaların ürünlerini daha hızlı bir şekilde hazır ederek, teslim etmelerini gerektirmektedir. Üretim maliyetlerinin birbirine yakın değerler arz ettiği günümüz ortamında, rekabet edebilme de lojistik hizmetlerin önemi giderek artmaktadır. Dünya ticaretinden daha fazla pay elde etmede ülkelerin lojistik kapasiteleri ve alt yapıları da önemli bir hâl

almıştır. Dünya bankası tarafından ülkelerin temel lojistik aktivitelerine yönelik performanslarının ortaya konulması amacı ile 2007 yılından bu yana Küresel Lojistik Performans Endeksi ölçümleri yapılmaktadır. Lojistik, uluslararası ticarete en önemli unsurlardan biri haline gelmiştir. Günümüzde artık mal ve hizmetler üretildiği yerle sınırlı kalmayarak dünyanın herhangi bir yerinde üretilerek, tüm dünyaya sevk edilebilir bir hâl almıştır. Rekabetin giderek arttığı günümüzde performansı ölçmek de oldukça önemlidir. Başarının ölçütü performans sonuçları ise bu sonuçların dünya ekonomisinde ülkeler arasında rekabetin ayrıştırıcı gücü olarak ortaya çıktığını söylemek de mümkündür. Lojistik hizmetlerdeki yüksek performans, özellikle de gelişmekte olan ülkeler için küreselleşmenin getirilerinden pay alma da oldukça önemlidir. Günümüzde lojistik, rekabet avantajı sağlamada oldukça önemli bir etkiye sahiptir.

Küresel Lojistik Performans Endeksi (LPI) ve Önemi Yoğun bir rekabetin söz konusu olduğu günümüz ortamında, firmaların da konumlarını ve gelişmelerini öğrenebilmesinde en sağlıklı yol performanslarının ölçülmesidir. Lojistik hizmet kalitesinin incelenmesinde, kullanılan kaynakların verimlilik konusunda çıktıları, müşterilerin almış oldukları hizmet hakkında algıları vb. tüm süreçlerde başarının tespitinde performansın ölçülmesi oldukça önem arz etmektedir. Ülkelerin lojistik performanslarını ölçmek için Dünya bankası tarafından lojistik performans Endeksi (LPI) oluşturulmuştur. Lojistik performansın ölçülmesinde her ülkedeki lojistik firmalarda çalışanlara ve yöneticilerine soruların yönetilmesi ve bu sorulara verilen cevapların puanlarına göre belirlenmesi ile sıralanmaktadır. 2007 yılındaki ölçümde öncelikle 7 alan belirlenmiştir. Lojistik Performans Endeksi (LPI) Ölçüm Kriterleri; Gümrükleme Kriteri, Altyapı Kriteri, Uluslararası Sevkiyatlar Kriteri, Lojistik Kalite ve Yetkinlik Kriteri, Takip ve İzleme Kriteri,



Zamanlama Kriteri, Lojistik Maliyetler Kriteri. Ülkeler LPI puanlarına göre dört grup altında değerlendirilmektedir.

Bunlar;

LPI 1: Lojistikte kötü olan ülkeler

LPI 2: Lojistikte kısmen iyi performans gösteren ülkeler,

LPI 3: Lojistikte istikrarlı performans gösteren ülkeler ve

LPI 4: Lojistik dostu ülkelerdir.

Lojistik dostu olan ülkeler 4 ve üzeri puan alırken, lojistikte kötü olan ülkeler ise 1 ve altında puan almaktadır. Malların uluslararası piyasaya ne derece de rahat ve düşük maliyetle çıkabildiği de küresel lojistik performansın ölçümü ile belirlenmektedir

Küresel Lojistik Performans Endeksi ve Türkiye

Dünya'nın en önemli kavşaklarından bir olan Türkiye Doğu ile Batıyı, Asya ile Avrupa kıtalarını birbirine bağlayarak küresel ticaret içinde önemli bir nokta da yer almaktadır. Lojistiğin Türkiye'nin stratejik sektörlerinden bir olmasında etkili 3 sebep vardır. Bunlardan birincisi ülke etrafının üç tarafının da denizlerle çevrili olması ve deniz kıyılarının liman yapmak için çok müsait olması, ikinci sebep ise ülkenin sahip olduğu jeopolitik konumu ve Kıta Anadolu'nun geniş ovalarının olması, stratejik önemli bir sektör olmasında üçüncü sebep ise Türkiye'nin geçmişinden gelen ve bir kültür haline gelen lojistik yeteneğidir. Türkiye'nin dış ticaret ve ihracat hedeflerinin gerçekleştirilmesinde muhakkak ki lojistiğin önemi tartışılmaz derecededir.

Dünya bankası tarafından 2007-2023 yılları arasında gerçekleştirilen Lojistik Performans Endeksi çalışmasında Türkiye her zaman yer almıştır. 2023 yılı performans Endeksine göre 4,30 puanla Singapur ilk sıra da yer almaktadır. Finlandiya 4,2 puanla, Danimarka 4,1 puanla, Almanya 4,1 puanla, Hollanda 4,1 puanla sıralama da ilk beşte yer alan ülkelerdir.

2023 yılında açıklanan Lojistik Performans Endeksi (LPI) puanlarına bakıldığında Türkiye'nin puanının geçmiş dönemlere nazaran arttığı görülmektedir. 2018 yılında 47. sırada bulunurken 2023 yılında 38. sıraya yükselmiştir. Türkiye'nin en düşük sıralamaya sahip olduğu kriter ise gümrük performansıdır.

Ülke olarak “Dünyanın en gelişmiş 10 ekonomisi arasına girmek” hedefimize Lojistik Performans Endeksini de aynı seviyelere çıkarmadan ulaşmamız hiç kolay olmayacaktır.

Liste detaylı incelendiğinde Lojistik Performans Endeksi ile ülkelerin ekonomik gelişmişlik seviyeleri ve Kişi Başına Düşen Milli gelir arasında çok yakın bir korelasyon vardır. Detayları incelediğimizde, endeksin ilk açıklandığı yıl olan 2007 de 3,15 Puan ile 34. Sırada imişiz. 2012 ye kadar yükselerek bugüne kadarki en yüksek puan ve sıralamamız olan 27. Sıraya 3,51 puan ile yükselmişiz. Bugün geldiğimiz noktayı bir önceki döneme göre 47'den 38 e yükselmemiz bizi yanıltmamalı, hâlihazırda 2012 yılındaki 27. Sıraya varmamıza 11 basamak vardır.

Bu yazıyı



uygulaması

CERCEVE
Podcast



kanalı üzerinden dinleyebilirsiniz!





Av. Bekir DEDELER
MÜSİAD Finansal Hizmetler Danışmanlık ve
Eğitim Sektör Kurulu Başkan Yardımcısı

Ticari Sözleşmelerde Hukuki Süreçler

Türk Borçlar Kanunu'nun 1. maddesinde ifade edildiği üzere; "Sözleşme, tarafların iradelerini karşılıklı ve birbirine uygun olarak açıklamalarıyla kurulur. İrade açıklaması, açık veya örtülü olabilir." Netice olarak da bir sözleşme hazırlanırken, tarafların iradelerinin karşılıklı ve birbirine uygun olarak herhangi bir şekilde irade bozuklukları yani, hataya (yanılmaya) hileye (aldatmaya) ve ikraha (korkutmaya) neden olmamak kaydı ile sözleşmeye istedikleri hükümleri koyabilmektedirler.

Sözleşmenin şeklini belirleme özgürlüğü aslında, sözleşmenin muhtevasını belirleme özgürlüğünün de önemli bir parçasıdır. Borçlar Kanunu'nda sözleşmelerin geçerliliğinin, kanunda aksi öngörülmedikçe, hiçbir şekle bağlı olmadığı açıkça belirtilmiştir. Bu halde kanuni istisnalar haricinde, taraflar sözleşmeyi istedikleri şekilde yapabilirler. Ancak taraflarca öngörülen şekle uyulmaksızın kurulan sözleşmeler de hüküm doğuramazlar. Kanundan belirli bir şekilde yapılması öngörülen sözleşmenin bu kurallarına, aykırılık veya eksikliği olan bir sözleşme baştan itibaren hükümsüzdür. Şekil kurallarına mutlak uyulmalıdır. Uyulmaksızın yapılması halinde ise kesin hükümsüz olması sonucunu doğurur. Sözleşme biçime aykırı da olsa kurulmuştur, ancak geçersizdir. Dava konusu olduğunda Hakim tarafından resen dikkate alınır gerek taraflar ve gerekse üçüncü kişiler tarafından da her zaman ileri sürülebilir. Yani kanuni şekil şartının bulunduğu haller, sözleşmenin şeklini belirleme özgürlüğünün önemli bir istisnasını oluşturur.

Ticari sözleşmeler tarafların hukuki belgeleridir. Sözleşmeler ticari ilişkilerin devamında ihtilaf riskini azaltır. Anlaşmazlıklardan doğacak zararları ve maliyetleri de en aza indirir. Sözleşmenin taraflarının menfaatlerini gözeterek sözleşmelerin hazırlanması sözleşme hukukunun başlangıç amacıdır. Sözleşmeler

"Ticari sözleşmeler tarafların hukuki belgeleridir. Sözleşmeler ticari ilişkilerin devamında ihtilaf riskini azaltır. Anlaşmazlıklardan doğacak zararları ve maliyetleri de en aza indirir. Sözleşmenin taraflarının menfaatlerini gözeterek sözleşmelerin hazırlanması sözleşme hukukunun başlangıç amacıdır."

Anayasanın birçok maddesindeki düzenlemelere bakıldığında, hukuk sistemimiz kişilerin irade özgürlüğüne sahip olduğunu temel bir ilke olarak benimsemiştir. Bu ilke dahilinde Borçlar Kanunu, Ticaret Kanunu gibi birtakım mevzuatlar "Sözleşme özgürlüğü" başlığı adı altında, bir sözleşmenin içeriğinin, sözleşmenin taraflarınca kanunların emredici hukuk kurallarına aykırı olmamak kaydı ile sözleşme serbestliğini kabul etmiştir. Sözleşme karşılıklı ve birbirine uygun irade beyanları ile kurulur.

de tek bir hukuk kuralı uygulanmaz. Ticari sözleşmeler, ticaret hukuku, iş hukuku, borçlar hukuku ve aile hukuku gibi birçok yasalarla bağlantılı olduğu gibi güncel yargı kararlarının önemi de unutulmamalı emsal kararlar da dikkate alınmalıdır.

Ticari sözleşmeler, çeşitli gerekçelerle tarafların karşılıklı anlaşmasıyla ya da tek taraflı olarak feshedilebilir. Fakat sözleşme feshinin doğuracağı bazı sonuçlar vardır. Bu nedenle hazırlanacak olacak sözleşmelerde fesih şartlarının da her türlü ihtimaller düşünülerek, net bir şekilde yazılması gerekir.

Sözleşmenin sona erdirilmesi sözleşme konusuna göre değişiklik gösterebilir. Bununla birlikte sözleşmelerin fesih edilmesi neticesinde sözleşmede bu fesihden etkilenmeyen maddelerde yer alabilir. Bu sebeple sözleşmeler de fesih yoluna gidilmeden sözleşmenin tamamının ve sözleşme sonrası yapılan edimlerinde dikkate alınması önem arz etmektedir.



Önemli bir diğer husus ise tacirler arasında birtakım ihbar ve ihtarlar için şekle uyma zorunluluğudur. Şöyle ki tacirler arasında diğer tarafı temerrüde düşürmek, sözleşmeden dönmek veya sözleşmeyi feshetmek amacıyla yapılacak ihbar veya ihtarların usule uygun olarak yapılması gerekir.

Tacirler faaliyetlerini hayatın olağan akışında hızlı bir şekilde sade ve çabuk bir biçimde halletmeleri gerekmektedir. Çünkü tacir olmanın, basiretli bir iş adamı gibi davranma, ticari iş karinesine tabi olma, ticari örf ve adetlere tabi olma gibi bir kısım hüküm ve sonuçları vardır. Özellikle Yargıtay Kararlarına göre uygulamada sözleşme hazırlanırken dikkat edilmesi gereken belirli kriterler vardır. Sözleşmeye taraflar ile tarafların adresleri, iletişim kanalları ve vergi numarası eklenmelidir. Sözleşmenin konusu, amacı, süresi, tarafların edimleri, ödemenin nasıl yapılacağı tartışmaya mahal vermemek için net olarak belirlenmelidir.

Garanti koşulları gibi ek koşullar eklenmeli ve bu koşulların sınırları açık bir şekilde izah edilmelidir. Sözleşmeye aykırılık halinde cezai şart ile tazminat sorumluluğu ve bunların sonuçları açık bir şekilde izah edilmelidir. Sözleşmedeki hangi bilgilerin gizlilik gerektirdiği özellikle ticari sırların önemi net olarak belirlenmelidir. Kişisel verilerin korunması kanununda belirlenen hususların dikkate alınması gerekir. Sözleşmenin eklerinin neler olduğu ve

Bu yazıyı



uygulaması

CERCEVE
Podcast



kanalı üzerinden dinleyebilirsiniz!



DEĞERLENDİRME



bunların bağlayıcılık sıralaması tek tek izah edilmeli ve sözleşmeye eklenmelidir.

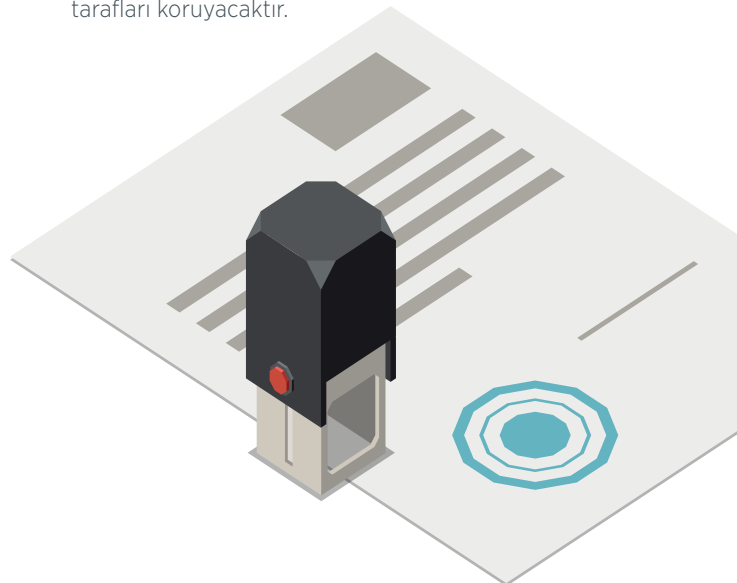
Sözleşmenin sona ermesi veya feshi konusunda açık ifadeler yer verilmelidir. Sözleşmenin imza aşamasında imza yetkilisinin sözleşmeyi imzalandığından emin olmak en önemli hususlardan birisidir. İmza sirkülerinin sözleşmeye muhakkak eklenmesi gerekir. İmza sirküleri haricinde varsa vekaletname, ticaret sicil gazetesi ile vergi levhası da talep edilerek sözleşmenin karşı tarafına ilişkin bilgiler toplanmalı ve sözleşme içeriğiyle karşılaştırılmalıdır. Sözleşmelerin her bir sayfası imzalanmalıdır.

Sözleşme hazırlanırken, anlaşmazlık olması durumunda başvurulacak uyuşmazlığın nasıl çözüme bağlanacağına da belirtilmesi önemlidir.

Sözleşmenin tarafları, mevzuata ve kamu düzenine aykırı olmamak kaydı ile ticari ilişkilerinden dolayı aralarında çıkabilecek hukuki ihtilafların çözümünü karar verecekleri ülkenin mahkemelerince yapılacağına karar verilebilecekleri gibi, anlaşmazlığın çözümü için tahkim, uzlaşma, arabuluculuk, hakem gibi dostane çözüm yollarından herhangi birine de başvurulacağını da kararlaştırabilirler.

Milletlerarası ticari ilişkilerde, en çok başvurulan çözüm yolu tahkimdir. Tarafların ticari uyuşmazlıkların çözümünde tahkim yolunu seçmelerinde birçok avantajları vardır. Öncelikle, tahkim mahkeme yargılamasına göre çok daha hızlıdır. Tarafların eşitliği ve uluslararası kurallar gereği, yetkili yargı yeri olarak taraflardan birinin milli mahkemesinin seçilmesi uygun görülmez. Tahkimde yazışmalar ve duruşmalar halka açık olmadığından ve kararlar taraflarca açıkça onaylanmadıkça ilan edilmediğinden, taraflar için mutlak bir gizlilik sağlar.

Sonuç olarak sözleşme hazırlanırken öncelikle konusunda uzman yetkin bir avukat tarafından, sözleşmenin hazırlanması daha doğru olacaktır. Hakların ve borçların tam olarak sözleşmeye yansıtılıp yansıtılmadığı, sözleşme çerçevesinde yükümlülükler ve riskler konusunda hukuki yardıma başvurmak; çoğu zaman ileride telafisi imkansız ya da külfetli zararlardan tarafları koruyacaktır.



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 75

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



İş Dünyasında Dönüşüm Ofislerde Çalışan Performansını Artıran Mimari Yenilikler

“Mimari yenilikler, ofislerde verimliliği artırırken aynı zamanda çalışanların mutluluğunu ve memnuniyetini de artırır. İş verimliliğini artırmak, çalışanların sağlığını ve refahını ön plâna çıkarmak ve sürdürülebilir bir iş ortamı oluşturmak için değişime ayak uydurmak ve güncel kalmak şart.”



Merve Betül UĞURLU
MÜSİAD Kadın Hamilik Komisyon Başkanı
Yüksek Mimar

Niccolo di Bernardo dei Machiavelli'nin söylediği gibi, “Her değişim daima başka değişimlere ihtiyaç gösterir.” İş dünyasında yaşanan değişimler, teknolojiye ilerlemeler ve küresel olaylar, ofislerin iş yapış biçiminden, çalışma ortamlarına kadar birçok açıdan dönüşmesine neden olmuştur. Bu dönüşümler, ofislerin fiziksel yapısını, iç mekân düzenlemelerini ve çalışma kültürünü etkileyerek, çalışanların performansını artırmak için yeni yaklaşımların geliştirilmesini zorunlu kılmıştır.

Önceleri basit odalardan oluşan ofisler insanların telefonda konuştuğu ve masa başında çalıştığı yerler olarak düşünülürken, 20. yüzyılda teknolojinin gelişimiyle birlikte daha işlevsel hale gelmiştir. Yeni teknolojilerle birlikte bilgisayar, yazılım ve donanım geliştirme ile ilgili yeni görevler ortaya çıkmış ve bu da ofislerin fiziksel ve sosyal bileşenlerini etkilemiştir.

2020’de başlayan COVID-19 pandemisi ise ofislerin ve çalışma hayatının daha fazla değişmesine yol açmış sadece ofisler değil, alışveriş yöntemleri, kütüphaneler, müzeler ve sergiler gibi birçok faaliyet dijital ortama taşınmıştır. Bu süreçte mekân tasarımlarında esneklik ve serbestlik kavramları, ilk ele alınan faktörler haline gelmiştir.

Pandemi sonrası ofis yaklaşımları giderek daha yenilikçi hale gelmiştir. Bilgi ve bilişim teknolojilerinde yaşanan gelişmelerle artan iletişim olanakları, kuşak farklılıklarına bağlı güncellenen ihtiyaçlar ve beklentiler, rekabet ortamı ile küreselleşme gibi faktörler iş yaşamını derinden etkilemiş, ofis kavramının sorgulanmasına neden olmuştur. Bireylerin psikolojik ve fiziksel sağlığı, iş gücünün doğru kullanımı ve ortaya çıkarılan ürünün kalitesi, çalışma mekânı ve yöntemi ile doğrudan ilişkilendirilmiştir. Bu bağlamda mekân organizasyonlarında, misyon ve stratejiler yeniden düşünülerek iş süreçlerini değiştirmekle birlikte daha az hiyerarşik bir düzene ve daha esnek, yenilikçi ofis sistemlerine geçişin gerekliliği hissedilmiştir.

Çalışma alanlarını tasarım prensipleri ile ele aldığımızda; Ofisler sadece fiziksel bir mekân olarak değil, aynı zamanda işletmenin kültürünü, iş yapışını ve çalışanlarının ihtiyaçlarını da vurgular. Geçmişe oranla çalışma alanları daha az resmî, ortak kullanımı olan ve fiziksel ofis yaşantısından uzaklaşan mobil ve esnek düzenlerle değişmiştir.

Günümüzde iş yerlerinde çalışan performansını arttırmak için mimarinin önemi tartışılmaz. Ofislerde çalışma performansını artırmak için mimari değişiklikler yapmak, şirketlerin rekabet gücünü artırırken, çalışanların mutluluğunu ve memnuniyetini de

artırmıştır. Esneklik, iş birliği, ergonomi ve çevresel faktörler gibi unsurların bir araya getirildiği bir çalışma ortamı, iş verimliliğinin artmasına büyük katkı sağlar. Ayrıca, teknolojinin hızla gelişmesi, gençleşen iş gücü ve rekabetçi iş ortamı, ofislerin daha işlevsel, verimli ve çalışan dostu olarak tasarlanmasını zorunlu kılmıştır.

Peki şirketlerdeki mimari değişiklikler ile performansı arttırmak için dikkate alınması temel faktörler nelerdir?

Mimaride mekânsal, dijital ve sosyal boyutları dikkate alarak, ofislerde çalışma performansını artırmak için bazı stratejiler önerilebilir.

1. Esnek ve Çalışan Odaklı Tasarım; Şirkette çalışan hedef kitlesi doğru belirlenmeli ve tasarımlar şirket özelinde yapılmalıdır.

Y kuşağının iş hayatına girişiyle birlikte şirketlerde değişimler, çalışma ve yaşam alanlarının kişiselleştirilebilirliği ön plana çıkmaya başlamıştır. Verilere göre Y kuşağı 2020 yılının sonunda işgücünün yüzde 40’ını oluşturdu. 2025 yılına kadar tüm çalışanların dörtte üçünü oluşturacaklardır.

Geleneksel ofis alanları sabit kullanım için tasarlanırken, bu model günümüzün iş mücadelesinde artık hizmet etmiyor. Modüler, uyarlanabilir çalışma alanları bir çözüm sunuyor. Bugün ve yarın için esneklik,



günümüzün önde gelen iş yeri tasarım trendidir. Esnek kullanım alanları, değişen çalışan, proje ve şirket ihtiyaçlarına uyum sağlamayı kolaylaştırır. Beş yıl önce pek çok temel pozisyonun bulunmadığı ve şirketlerin gelecek yıllarda ihtiyaç duyacakları iş fonksiyonlarını tahmin etmekte zorlandıkları, hızla değişen bir dünya için ideal bir çözümdür.

2. Odaklanma Alanları / Ev Hissiyatı: Davetkar ve samimi tasarımlar önemli hale geliyor.

Gün boyunca dört duvar arasında tekdüze ve ergonomik olmayan mobilyalarla iç içe olmak yerine; farklı iç mekân tasarımlarına imkân tanıyan esnek ofisler, çalışanların günlük yaşam alanlarına dönüşüyor. Molalarda çalışanların hem dinlenebileceği hem de sosyalleşebileceği mekânların yer aldığı ofislerde bireylerin iş stresi minimuma iniyor. Çok amaçlı çalışma alanları, etkileşim için kolay erişim seçenekleri sunuyor. Dinlenme salonları, bireysel alanlar, açık alanlarda odaklanmak için sessiz alanlar konsantrasyon için büyük önem taşıyor. Bunun yanında değişen iletişim ağlarına ve sosyal medya kullanımına yönelik ortak alan tasarımları da çalışan psikolojisine olumlu etki eden öğeler arasında yer alıyor.

3. Akustik konforun sağlanması: Konsantrasyon çalışma verimliliğini artırıyor

Ofislerin ses yalıtımı hesaplarının yapılarak önlemler alınması bireylerin çalışma ortamında daha sağlıklı iş yapmasına olanak sağlıyor. Ofislerin çalışma verimliliğini artırmak, seslerin neden olduğu yorgunluğu azaltmak ve özel görüşmeler ve çalışmalar yapmak için, işitsel dengeyi düzeltmede ses emici yüzeylerin kullanılması şarttır. Ayrıca çalışanlar üzerinde olumlu bir etki yaratan arka plan sesi, bölücüler vb. kullanılması da ofis verimini arttıracak olumlu uygulamalardandır.

4. Doğal Işık, Doğru İklimlendirme ve Yeşil Alanlar:

Doğal ışık, enerjiyi artırırken, yeşil alanlar ise zihinsel dinlenme ve konsantrasyonu artırır.

Ofis iç mekânlarında temiz hava, nem ve ısı seviyesi çalışan sağlığı, iş verimi ve performans açısından oldukça önemlidir. Günümüzde hızla artan çok katlı yapılarda bulunan ofislerin açılır pencere sistemlerinin olmayışı iç mekânda doğal hava sirkülasyonunun olmasını engellemektedir. Bu durumda iç mekânda nem ve ısı dengesi sağlanamamakta ve bozulan hava kalitesi çalışanlar üzerinde çeşitli fiziksel ve psikolojik sorunlar yaratabilmektedir.

5. Bilgi Teknolojileri / Teknolojik Dostu Altyapı: Güncel bilgi ve bilişim teknolojilerini aktif olarak kullanmak önemlidir.

Hızlı internet erişimi, kablosuz bağlantı noktaları ve teknoloji dostu altyapı, çalışanların verimli bir şekilde çalışmalarını sağlar. Ayrıca, video konferanslar, uzaktan çalışma ve dijital iş birliği araçları gibi iletişim teknolojilerinin kullanımı da iş birliğini artırır. İş birliği çalışanların işlerini daha kolay ve hızlı yapmalarını sağlar.

6. Ergonomik Mobilyalar: Esnek alan ve uyarlanabilir mobilyalar, yeni teknolojiyi entegre etmeyi kolaylaştırır.

Uzun süre masa başında çalışan çalışanlar için ergonomik mobilyaların kullanımı önemlidir. Doğru pozisyonu destekleyen sandalyeler, ayakta çalışma masaları ve hareketli mobilyalar, fiziksel sağlığı korurken, iş performansını artırır.

Modülerlik, Y ve Z kuşağı çalışanlarının sosyal, takım tabanlı çalışma tarzları için de idealdir. Örneğin, birçok yönden birbirine uyan hareketli mobilyalar, daha dinamik, etkileşimli bir ortam sağlar. Bu görünürde sonu olmayan bir iş yeri tasarım trendi gibi duruyor

İş dünyasındaki değişimlere ayak uydurmak ve rekabet avantajı sağlamak için ofislerin mimari tasarımının sürekli olarak gözden geçirilmesi ve güncellenmesi gerekmektedir. Esnek, işbirlikçi ve çalışan dostu ofis ortamları, şirketlerin başarısını artıracak ve çalışanların mutluluğunu sağlayacaktır.

Mimari yenilikler, ofislerde verimliliği artırırken aynı zamanda çalışanların mutluluğunu ve memnuniyetini de artırır. İş verimliliğini artırmak, çalışanların sağlığını ve refahını ön plâna çıkarmak ve sürdürülebilir bir iş ortamı oluşturmak için değişime ayak uydurmak ve güncel kalmak şart.

HAYATIN HER ANINDA YANIBAŞINIZDAYIZ

Gücümüzü köklerimizden alıyoruz.



Çınar Boru & Genel Müdürlük

Ayazlı Mahallesi
Ereğli Cad. No:178
Alıçakoca / 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 Ömeriye / İSTANBUL
T: 0(216) 688 24 29
F: 0(216) 688 24 28





Dr. Mustafa ÖZTOP

Ortadoğu ve Uluslararası İlişkiler Uzmanı

Bir Savunma ve İnşa Mekanizması Olarak Boykot

bir zafer kazanmaktan uzak kalan İsrail tarafı sivil çocuk, kadın, hasta ve yaşlı ayırt etmeden Gazze'ye bombalar yağdırdı. Özellikle sivilleri öldürerek uğradığı hezimetini örtmeye çalıştı. Hastaneleri, Birleşmiş Milletler koruması altındaki yerleşkeleri, kiliseleri ve camileri hedef almaktan çekinmeyen İsrail'in vahşi ve kanlı yüzü ayan beyan bir kez daha çok acı biçimde görüldü.

Farklı Alanlarda İsrail'e Tepkiler Büyüyor

Bu gelişmelerin sonucunda bu kez öncesinden daha güçlü ve etkili şekilde dünyadan özellikle de sivil toplum anlamında İsrail'in soykırım niteliğindeki katliamlarına tepkiler büyümeye başladı. İsrail bir anda, Hamas'a karşı sürdürdüğü algı operasyonunda da kati bir yenilgiye uğradı. Diğer taraftan dünyada İsrail'e destek veren ülkelerin sayısı azaldığı gibi İsrail'in bir an önce yapılan ateşkes çağrısına uymasını talep eden ülke sayısı da her geçen gün artmaya başladı. Elbette bu adımlar İsrail'i durdurmaya yetmedi. Çünkü uluslararası sistemin başat aktörü ABD, İsrail'i desteklemeye devam etti.

Bazı ülkeler İsrail ile diplomatik ilişkilerini gözden geçirmeye başlarken bazı ülkeler elçilerini geri çekti, bazı ülkeler de diplomatik ilişkilerini tamamen kesti.

Dahası uluslararası örgütlerden İsrail'e karşı sesler gün geçtikçe yükselmeye başladı. Son olarak Güney Afrika'nın Uluslararası Adalet Divanı'nda İsrail'in

“Boykotun bir savunma ve inşa mekanizması olarak işlevsellik kazanabilmesi için en önemli unsur ise boykotun sürekliliği ve sürdürülebilir olması. Bu anlamda kullanıcıların İsrail markalarını ve İsrail'i destekleyen firmaları boykotu sürekli hale getirmesi gerekiyor.”

İsrail, Gazze'de özellikle sivilleri hedef alarak insanlığa ve insanlığın değerlerine savaş açmış durumda. Aslında İsrail bunu on yıllardır yapıyordu. Ancak bu kez Hamas, 7 Ekim Aksa Tufanı operasyonu sonucunda İsrail'e ağır kayıplar verdirerek bölgedeki tek taraflı ve güvenlik merkezli İsrail politikalarını yıktı. İsrail, Hamas'tan aldığı ağır mağlubiyet sonrası askeri olarak zafer kazanmaktan çok uzak kaldı. Askeri



yargılanması sürecini başlatması da İsrail'e karşı atılan adımlar konusunda beklenen sonuçları henüz üretmese de orta ve uzun vadede İsrail'i zor durumda bırakacak önemli bir inisiyatif olarak yerini aldı.

İsrail'i Boykot Anlamsız Mı?

Sivil toplumun tepkileri ilk olarak büyük çaplı gösterilerde kendini gösterdi. Gösterilere ek olarak İsrail mallarını ve İsrail'e destek veren firmaları boykot, dünyadan İsrail'e yükselen tepkilerin diğer bir yöntemi oldu. Aslında bu yönüyle boykot, uluslararası toplumu masum sivillere katliam ve kıyımlar yaparak terörize eden İsrail gibi bir topluluğun durdurulması bakımından bir savunma mekanizması olarak işlev görmeye başlamış oldu. İsrail'in on yıllardır süren insanlığa karşı işlenmiş suçlarına tüm dünyada uluslararası toplum eğer en başta tepki göstermiş olsaydı İsrail bugünkü pervasız eylemlerini bu düzeyde yapamazdı. Bu bakımdan boykot aynı zamanda uluslararası toplumda aktörlerin yıkıcı etkilerini önlemesi yönüyle bir inşa mekanizması görevi de görmektedir. İnsanlık nasıl bir uluslararası toplum inşa ettiyse şu an bir bakıma onun karşılığını görüyor.

Boykotun etkileri, İsrail'e destek veren şirketlerin kazançlarını azalttı ve İsrail'e destek konusunda kendilerini sorgulamalarına neden oldu. Ekonomik güç, siyasi gücün en önemli bileşenlerinden birisidir.

Bu anlamda yeterli ekonomik güç olmadan İsrail, silah satın alma konusunda ve diğer sektörlerde ihtiyaçlarını karşılama anlamında elinin zayıfladığını görürse katliam ve saldırılarını durdurmak mecburiyetinde kalacaktır. Siyasi gücü zayıflamış olacak ve adımlarını ona göre atmak durumunda kalacaktır.

Boykot Nasıl Etkili Olur?

Bu nedenlerle insanlık için uzun yıllardır ciddi bir tehdit oluşturan Siyonist İsrail'e karşı tutum; günü birlik, anlık ve geçici uygulamalarla sınırlı kalmaz. Aslında İsrail'e karşı tavır çok uzun yıllar önce bir yaşam felsefesi haline dönüşmüş olmalıydı.

Bugün insanlık İsrail'e karşı zamanında önlem almamış olmanın ve hatta haksızca ve canice attığı adımlarda İsrail'e alan açmanın bedelini ödüyor. Maalesef bu durumdan yine en çok zararı Filistinliler görüyor.

Boykotun bir savunma ve inşa mekanizması olarak işlevsellik kazanabilmesi için en önemli unsur ise boykotun sürekliliği ve sürdürülebilir olması. Bu

Bu yazıyı



uygulaması

CERCEVE Podcast

kanalı üzerinden dinleyebilirsiniz!



DEĞERLENDİRME

anlamda kullanıcıların İsrail markalarını ve İsrail'i destekleyen firmaları boykotu sürekli hale getirmesi gerekiyor. Diğer yandan üreticilerin de İsrail ürünlerine alternatif nitelikli ürünler üreterek pazarda yer kazanması ve pek çok ürünün satışında önde olan İsrail ürünlerine karşı alternatif seçenekler sunması önemli. Kullanıcı ve üreticilerin etkili ve sonuç üreten bir boykot uygulaması için bu konularda hassas olması gerektiği görülüyor.

Diğer yandan İsrail'i caydırmanın diğer bir önemli yöntemi de İsrail ile ticari ilişkilerin gözden geçirilmesidir. Bu anlamda hem özel işletmeler hem de devlet düzeyinde adımların atılması İsrail'in pervasızca işlediği savaş suçlarını ve Gazze soykırımını durdurmak için kritik bir role sahiptir. Ticari ilişkiler konusunda bölgesel düzeye taşınan bir inisiyatif, İsrail'in elini kolunu bağlayacak ve ateşkes yapmasını zorunlu hale getirecektir.

İsrail'i durdurmak için şahıs, sivil toplum örgütleri ve devlet olmak üzere her düzeyde atılabilecek adımlar var ve herkese ayrı ayrı sorumluluklar düşüyor. Bu noktada hem dünya çapında hem de ülkemizde ciddi bir duyarlılık oluşmuş durumda. Herkes üzerine düşeni yaparsa İsrail için durmaktan ve müzakere masasına oturmaktan başka çare kalmayacaktır.

Ancak mevcut durumda görünen o ki; bu konuda henüz yeni farkındalık oluşmuş ve başlangıç düzeyinde girişimler yapılmış durumda. Mevcut durumu öncelikle sürdürerek akabinde de geliştirip genişleterek bir savunma ve inşa mekanizması olarak boykota her alanda ve her düzeyde süreklilik kazandırmak gerekiyor. Böylece başta insanlığa ve Filistinlilere samimi ve hakiki bir destek verilmiş olur.



**DESTEK
PATENT**

1
PATENT
FİRMASI
TÜRKİYE
RESMİ İSTATİSTİKLERE GÖRE
1995'TEN BERİ

10
PATENT
FİRMASI
DÜNYA
ULUSLARARASI MARKA
VERİLERİNE GÖRE

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



MÜSİAD 300'den Fazla Türk İş Adamıyla Suudi Arabistan'a Çıkarma Yaptı

MÜSİAD, bu yıl Uluslararası İş Forumu (IBF) çerçevesinde düzenlediği etkinliği 27. kez gerçekleştirdi ve bu sefer Suudi Arabistan topraklarında ev sahipliği yaptı. Türkiye-Suudi Arabistan İş Forumu ve Türk İhracat Ürünleri Fuarı olarak iki ayrı bölümde düzenlenen etkinlikte, toplamda dört farklı şehir ziyaret edildi ve 1000'den fazla Türk-Suudi iş insanı bir araya geldi. Riyad, Cidde, Mekke ve Medine gibi şehirlerde gerçekleştirilen etkinlikler, toplamda 8 günden fazla bir süreyi kapsadı.

Riyad'da Gerçekleşen Türk İhracat Ürünleri Fuarı

Suudi Arabistan'ın başkenti Riyad'da başlayan 27. Uluslararası İş Forumu (IBF), Türkiye-Suudi Arabistan İş Forumu kapsamında düzenlenen Türk İhracat Ürünleri Fuarı'nın açılışına, T.C. Ticaret Bakanı Ömer Bolat, Suudi Arabistan Ticaret Bakanı Macid el-Kasabi, Suudi Arabistan Yatırım Bakanı Khalid el-Falih, MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı, IBF Başkanı Erol Yarar ve Riyad Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Naif Abdullah Al Rajhi ile birlikte 300'den fazla Türk iş insanı katıldı.

Riyad'da başlayan 27. Uluslararası İş Forumu kapsamında gerçekleştirilen Türk İhracat Ürünleri Fuarı'nın açılışında konuşan Suudi Arabistan Ticaret Bakanı el-Kasabi, Türk iş insanlarının ziyaretinden memnuniyet duyduğunu belirtti ve ülkenin önemli bir değişim sürecinden geçtiğini vurguladı. Suudi Arabistan Ticaret Bakanı Macid el-Kasabi, Suudi Arabistan genelinde birçok inşaat projesinin hızla ilerlediğini ve ülkenin her sektöründe iş fırsatlarının bulunduğunu vurgulayarak, Türk iş insanlarını bu projelere katılmaya davet etti. Şantiyelerin hızla ilerlediği Suudi Arabistan'da her sektörde iş fırsatlarının bulunduğunu vurgulayan el-Kasabi, Türk iş insanlarını bu projelere ortak olmaya çağırdı ve Türklerin sanayideki deneyimlerinin değerini vurguladı.

El-Kasabi, Suudi Arabistan'ın geleceğe yönelik dinamik politikalar izlediğini ve sahip olduğu stratejik varlıkların değerine dikkat çekerek, ülkenin nüfusunun genç ve değişime açık olduğunu dile getirdi.

MÜSİAD'ın iki ülke arasındaki işbirliğini sağlamada attığı öncü adımların ve üstlendiği rolü ifade eden Kasabi, forum ve fuarın gerçekleşmesinde emeği olanlara teşekkür etti.



"Türkiye ile Suudi Arabistan ticaret hacmindeki artış sürecek"

Ticaret Bakanı Ömer Bolat da 27. IBF Türkiye-Suudi Arabistan İş Forumu kapsamında düzenlenen Türk İhracat Ürünleri Fuarı'nın açılışında konuştu.

Bolat, kongre ve fuarın Türk ve Suudi iş dünyası üyelerine ticaret ve yatırım açısından büyük faydalar sağlayacağını belirterek, Türkiye ile Suudi Arabistan arasındaki kardeşlik ve dostluk ilişkilerinin siyaset, ekonomi, ticaret, yatırım, turizm ve kültür gibi alanlarda daha da gelişmesine katkıda bulunacağını vurguladı. Ticaret Bakanlığı olarak Türk İhracat Ürünleri Fuarı'nın düzenlenmesine destek verdiklerini ifade eden Bolat, Türk firmalarına yurt dışındaki fuarlara katılmaları için sağladıkları desteği vurguladı.

İhracatçılara sundukları desteklerin yurt dışında ve Türkiye'de devam edeceğini belirten Bolat, bugünkü Türk İhracat Ürünleri Fuarı'nda çeşitli sektörlerden Türk firmalarının ürünlerini sergilediğini belirtti.



IBF Türkiye-Suudi Arabistan İş Forumu'nun dünyanın dört bir yanından gelen Müslüman iş insanlarının Suudi ve Türk meslektaşlarıyla buluşmalarına ve işbirliği yapmalarına büyük katkı sağlayacağını vurgulayan Bolat, Türkiye ile Suudi Arabistan arasındaki ilişkilerin sağlam bir temel üzerine inşa edildiğini belirtti. İki ülke liderinin karşılıklı ziyaretlerine değinen Bolat, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın, Suudi Arabistan Kralı Selman Bin Abdülaziz ve Velihaht Prens Muhammed Bin Selman'la olan kararlı iradesine işaret etti.

"Orta vadede 10 milyar dolar karşılıklı ticaret için var gücümüzle çalışacağız"

Türkiye ile Suudi Arabistan arasındaki ticaret hacmindeki artışa dikkat çeken Bolat, Suudi Arabistan Ticaret Bakanı Macid el-Kasabi ve diğer yetkililerle gerçekleştirdikleri görüşmelerde önemli projelerin ele alındığını aktardı.

Bolat, ticaret hacmindeki artışın sürecine inanarak, "2024, inşallah, Türkiye-Suudi Arabistan ekonomik ilişkilerinde altın bir yıl olacak. Zaten yılın ilk 2 ayında Türkiye'nin ihracatında yüzde 56'lık bir artış yaşandı. Orta vadede 10 milyar dolarlık, uzun vadede ise 30 milyar dolarlık karşılıklı ticaret hedefimize ulaşmak için azami gayret göstereceğiz," şeklinde konuştu.

Özellikle inşaat, inşaat malzeme leri ve savunma sanayisi alanlarında birçok proje devreye alındığından, karşılıklı ticaret ve yatırımlarda büyük bir atılım yaşanacağını ifade eden Bolat, bu konuda yoğun çaba harcayacaklarını belirtti.

"İslam ülkeleri ile ticaretimiz 2023'te 132 milyar dolara yükseldi"

Ticaret Bakanı Bolat, dünya genelindeki zorluklara rağmen Türkiye'nin dış ticaretini artırarak büyümeye devam ettiğini vurgulayarak, 2023 yılında Türkiye'nin İslam ülkeleriyle olan ticaretinin 132 milyar dolara yükseldiğini ifade etti. Ayrıca, Türkiye'nin gayrisafi milli hasılasının tarihte ilk defa 1 trilyon doları aşarak 1 trilyon 119 milyar dolara ulaştığını belirtti.

Bolat, son 20 yılda ihracat ve dış ticarete yaşanan ilerlemeleri detaylandırarak, mal ihracatının 256 milyar dolara, hizmet ihracatının ise 100 milyar dolara yükseldiğini dile getirdi. Gelecek hedeflerine de değinen Bolat, "2028 vizyonumuz, mal ihracatında 375 milyar doları, hizmetler ihracatında ise 200 milyar dolara ulaşmayı hedefliyor. Tüm üreticilerimiz ve ihracatçılarımızla birlikte var gücümüzle çalışacağız" dedi.



“Daha gidecek çok yolumuz, yapacak çok işimiz var”

MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı, Uluslararası İş Forumu'na verdikleri önemi vurgulayarak, bu organizasyonların MÜSİAD'ın en öncelikli faaliyetlerinden biri olduğunu dile getirdi. Müslüman iş insanları arasında “global bir iş ağı” oluşturma hedefiyle yola çıkan platformun, bugün 25 ülkeden 42 iş insanı derneğini bir araya getirdiğini belirtti. Asmalı, “Bu yılki IBF Zirvemiz, 3-11 Mart 2024 tarihleri arasında Suudi Arabistan'ın ticari açıdan önemli şehirlerinden Riyad, Cidde, Mekke ve Medine'de gerçekleşiyor. 27. IBF kapsamında Ekonomik Forum Zirvesi, B2B görüşmeler, fuarlar ve ticaret odaları ile buluşmalar da yapılacak. Umuyorum ki, bu etkinlikler güzel işbirliklerine ve iki ülke için verimli sonuçlara yol açacaktır.” ifadelerini kullandı.

Özellikle son iki yılda Türkiye ile Suudi Arabistan arasındaki ticari ilişkilerin belirgin şekilde arttığını vurgulayan Asmalı, Türkiye ile Suudi Arabistan arasındaki ikili ticaret hacminin 2023 yılında 6,8 milyar dolara ulaştığını ve bu rakamın son 8 yılın en yükseği olduğunu belirtti.

Ancak, bu rakamların iki ülkenin potansiyelinin altında olduğunu söyleyerek, orta vadede 10 milyar dolar, uzun vadede ise 30 milyar dolarlık bir karşılıklı ticaret

hedeflediklerini ifade etti. Asmalı, “Dolayısıyla, daha yapacak çok işimiz ve kat edecek çok yolumuz var. Her iki ülke de doğrudan yabancı yatırımlar açısından oldukça cazip konumda bulunuyor.” dedi.

Asmalı, Suudi Arabistan'ın 2030 Vizyonu'na da büyük önem verdiklerini vurgulayarak, “Biz Türk iş insanları ve özellikle MÜSİAD üyeleri olarak, Suudi Arabistan'ın 2030 Vizyonu'na önemli katkılar sağlayabileceğimize inanıyoruz. Türk iş dünyası olarak, Suudi Arabistan'ın 2030 Vizyonu'nda önemli roller üstleneceğimize inancımız tam. Bu nedenle, Suudi iş dünyası ile kurulacak iş birliklerinin her iki ülkeye de büyük ekonomik fayda sağlayacağını düşünüyoruz” şeklinde konuştu.



“Fuar, ‘Medine pazarı’ ruhunu tekrardan yaşatmaya katkı sağlayacak”

IBF Başkanı Erol Yazar da MÜSİAD'ın kuruluş hikayesini ele alarak, bir grup arkadaşın bir araya gelerek dünya çapında iş insanlarını bir araya getirecek bir teşkilat kurma hayaliyle yola çıktıklarını ifade etti. MÜSİAD'ın günümüzde 14 bin üyesi ve 60 bin şirketiyle, 80 ülkede temsil edilen bir organizasyon haline geldiğini belirterek, bu durumun gurur verici olduğunu vurguladı. Yazar, Suudi Arabistan'da gerçekleşen 27. IBF Türkiye-Suudi Arabistan İş Forumu ve Türk İhrac Ürünleri Fuarı'nın, “Medine pazarı” ruhunu yeniden canlandırarak katkı sağlayacağını söyledi. Ayrıca, Cidde, Mekke ve Medine gibi şehirlerde düzenlenecek olan programlarla iş forumunun devam edeceğini vurgulayarak, Suudi Arabistan'daki işbirliklerini artırmayı, ekonomik olarak birleşmeyi ve dünyaya örnek teşkil edecek bir işbirliğini başlatmayı hedeflediklerini ifade etti. Yazar, emeği geçen herkese teşekkürlerini iletti.

“Karşılıklı yatırım ve ticaretin daha iyi noktalara gelmesini istiyoruz”

Riyad Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Naif Abdullah Al Rajhi de program içerisinde konuşma yaptı. Rajhi Türkiye ile Suudi Arabistan arasındaki karşılıklı yatırım ve ticaretin daha ileri noktalara taşınmasını arzuladıklarını ifade ederek, forumun ve fuarın bu konuda önemli bir katkı sağlayacağını belirtti. Geçtiğimiz ay Türkiye'ye gelen 700 Suudi iş insanını hatırlatan Rajhi, iki ülke arasındaki yatırım ve ticaretin gelişimine vurgu yaparak bu alanlarda daha iyileşme sağlanmasını istediklerini dile getirdi.

IBF Türkiye-Suudi Arabistan İş Forumu çerçevesinde gerçekleştirilen Türk İhrac Ürünleri Fuarı'nın açılış töreninin ardından, MÜSİAD üyesi firmalar ile Suudi Arabistanlı şirketler arasında işbirliği anlaşmaları imzalandı. Ayrıca, bakanlar, MÜSİAD Genel Başkanı Mahmut Asmalı, IBF Başkanı Erol Yazar ve beraberlerindeki heyet, fuar alanını gezerek firma sahipleriyle görüşmeler gerçekleştirdi.



Güney Amerika'nın En Büyük Sekizinci Ekonomisi:

VENEZUELA

Venezuela, Güney Amerika'nın en büyük sekizinci ekonomisine sahip olmasına rağmen, son yıllarda ekonomisi ciddi sıkıntılarla karşı karşıya kalmıştır. Ülkenin ekonomisi büyük ölçüde petrol endüstrisine dayanmakta olup, bu sektör ekonominin yüzde 11'ini oluştururken, ihracatın yüzde 85 ila yüzde 95'ini gerçekleştirmektedir. Ancak, 2014 yılından bu yana Venezuela ekonomisi sürekli olarak küçülmekte ve GSYH 300 milyar dolardan 50 milyar doların altına inmiştir. Kişi başına GSYH de dörtte bir oranında bir düşüş gözlemlenmiştir.

Ülkenin doğal kaynakları oldukça zengindir. Venezuela, dünyanın en büyük petrol rezervine sahip ülkelerden biridir, 303 milyar varil rezervle ve günlük 500 bin varil üretimle öne çıkar. Ayrıca, dünyanın en büyük beşinci doğal gaz rezervine de sahiptir, 6,4 trilyon m³ rezerve ve 37,5 milyar m³/yıl üretim kapasitesine sahiptir. Ülke ayrıca Güney Amerika'nın üçüncü büyük kömür rezervine, 10 milyar ton kömür rezervine ve 2 milyon ton petrol koku üretim kapasitesine sahiptir. Venezuela'nın altın rezervleri de dikkate değerdir, yıllık 24 tonluk bir üretim kapasitesine sahip olup dünyanın dördüncü büyük altın rezervine sahiptir.



Başkent
Karakas

Nüfus
26.459.000
(2024, IMF)

Yüzölçümü
912.050 km²

Tarım, ormancılık ve balıkçılık sektörleri de Venezuela ekonomisinde önemli bir rol oynamaktadır. Ancak, son yıllarda tarımın GSYH içindeki payı yüzde 5'in altına inmiş ve ülkenin tarımdaki yeterliliği yüzde 70'lerden yüzde 26'ya düşmüştür. Tarımsal ürünler arasında muz, kahve, kakao, mısır, pirinç, sorgum, şeker kamışı, sebzeler ile et, süt, yumurta ve balık bulunmaktadır. Ülkede toplam işgücünün yüzde 7'si tarım sektöründe istihdam edilmektedir. Ayrıca, 30 milyon hektara yakın bir alan ekilebilir arazi olarak kullanılabilir, 16 milyon hektarlık alan ormancılık ürünleri üretimine açıkken, 600 bin km²'lik bir deniz alanı da balıkçılık için uygun haldedir.

GSYİH (Milyon \$)
97.676
(2024, IMF)

KBGSYİH (\$)
3.692
(2024, IMF)

Büyüme Oranı (%)
% 4,5
(2024, IMF)



Hizmetler ve Turizm

Venezuela, dinamik bir hizmet sektörüne ev sahipliği yapmakta olup, GSYH'nin dikkate değer yüzde 57'sini oluşturmaktadır. Ülkenin toplam işgücünün yaklaşık yüzde 71'i bu sektörde istihdam edilmektedir. Karayipler'de bulunan 72 ada, deniz turizmi için bir cazibe merkezi olarak hizmet vermektedir. Ülkenin kıyılarında 1.700 km²'lik geniş plajlar bulunmakta olup, doğa turizmi için de büyük bir potansiyel sunmaktadır. 39 adet ulusal park ile doğal güzelliklerin korunması ve turizme açılması önemsenmektedir. Ayrıca, ulaşım altyapısının gelişmiş olması, 13 liman ve 350'den fazla havaalanıyla turistlere kolay erişim sağlamaktadır.

Dış Ticaret

Geleneksel olarak ticaret fazlası veren Venezuela, son yıllarda önemli bir değişim yaşamıştır. 2008'de 88 milyar dolarlık bir ihracatla rekor kıran ülke, 2020'de bu rakamı 10 milyar doların altına çekmiştir. Benzer şekilde, 2012'de 67 milyar dolarlık bir ithalat yapılırken, 2020'de bu rakam 5 milyar doların altına düşmüştür. Petrol gelirleri ülkenin toplam ihracatının yüzde 80 ila yüzde 95'ini oluştururken, madencilik, balıkçılık ve tarım gibi sektörler de önemli ihracat kalemleridir. Öte yandan, petrol ürünleri, gıda, makineler ve ilaçlar

gibi ürünler Venezuela'nın ana ithalat kalemlerini oluşturmaktadır. Son yıllarda, ABD'nin Venezuela ile ticaretindeki payında azalma yaşanmış, Hindistan ve Çin gibi ülkelerin önemi artmıştır. Türkiye ise 2020'de Venezuela'nın önemli ithalatçıları arasına girmiştir.

İş Ortamı

Venezuela'da iş ortamı, uluslararası sıralamalarda düşük bir konumda bulunmaktadır. Ülke, 190 ülke arasında 188. sırada yer almaktadır. Şirket kurma süreci oldukça karmaşıktır ve bir dizi farklı kurumla iş birliği gerektirmektedir. Şirket türleri arasında kolektif, komandit, limited veya anonim şirketler bulunmaktadır. Ticaret sicili, vergi kaydı ve sosyal sigorta kaydı gibi belgelerin tamamlanması gerekmektedir. Gelir vergisi ve katma değer vergisi, ülkenin temel vergi kaynaklarını oluştururken, KDV yüzde 16, kurumlar vergisi ise yüzde 15 ila yüzde 34 arasında değişmektedir. Şirketlerin muhasebe kayıtları, yerel Muhasebeciler Birliği tarafından onaylanmalıdır.

Türkiye-Venezuela Ekonomik ve Ticari İlişkileri

Türkiye ve Venezuela arasındaki ekonomik ilişkiler, geniş bir ticaret yelpazesine dayanmaktadır. 2020 yılında Türkiye'nin Venezuela'ya olan ihracatı

238 milyon doları bulurken, ithalatı tahminen 50 milyon dolar civarında gerçekleşmiştir. Türkiye'nin Venezuela'ya ihraç ettiği ürünler arasında gıda (un, makarna, bakliyat, sıvı yağ, bisküvi, çikolata vb.), kozmetik (sabun, diş macunu, şampuan, temizlik maddeleri vb.), gübre, otomotiv (lastik, akü, madeni yağ vb.), tekstil ve ilaçlar bulunmaktadır. İthalat kalemleri arasında ise hurda, alüminyum, metil alkol ve viglo mango türü fasulye gibi ürünler yer almaktadır.

Ticaret ve yatırım fırsatları açısından, Türkiye-Venezuela ilişkileri birçok alanda potansiyel sunmaktadır. Bu alanlar arasında savunma sanayi, gemicilik sanayi, elektrikli ev eşyaları, işlenmiş gıda, tıbbi ilaçlar, demir-çelik, makineler, giyim, otomotiv, kimya ve petro-kimya, enerji ve madencilik, tarım ve ormancılık, tarım makineleri, turizm, inşaat, çimento, toptan ve perakende ticaret ile bankacılık gibi sektörler bulunmaktadır.

Türkiye ile Venezuela arasındaki dış ticaretin zirve yılı 2012'de yaklaşık 354 milyon dolarlık bir hacme ulaşmıştı. Bu dönemde, 2012'de ithalat 198 milyon dolar seviyesinin hemen altında kalsa da, ihracat 156 milyon dolarla belirgin bir rekor kırmıştı. Ancak sonraki yıllarda, 2017'ye kadar hem ihracat hem de ithalat kesintisiz bir şekilde azaldı. 2017'de ise ihracat bir önceki yılın iki katına çıkarken, ithalat da yüzde 78,6 arttı.

2018'den itibaren ihracatta dikkate değer bir artış gözlemlenmeye başladı. Türkiye ile Venezuela arasındaki dış ticarete, 2018 ve 2019'da önceki

dönemlere göre belirgin bir artış meydana geldi. 2018'de ihracat yüzde 221,6 artarak 120,5 milyon dolara, ithalat ise yüzde 774,6 artarak 1,1 milyar dolara yükseldi. 2019'da ise ihracat artış eğilimini sürdürürken, ithalat önemli ölçüde azaldı. İhracat yüzde 9,1 artarak 131,6 milyon dolara yükselirken, ithalat yüzde 98,1 azalarak 19,8 milyon dolara geriledi. Türkiye, 2017'de Venezuela'nın ithalatında 28. sıradayken, 2018'de 10. sıraya ve 2019'da 9. sıraya yükseldi.

2020'nin Ocak-Eylül döneminde, Türkiye'nin Venezuela'ya ihracatı bir önceki döneme göre yüzde 131,3 artarak 176,2 milyon dolara ulaştı. Aynı dönemde ithalat yüzde 145,5 artarak 27,8 milyon dolara yükseldi.

Türkiye'nin Venezuela'ya ihracatında, özellikle makarna ve un gibi gıda ürünleri ile temel temizlik ve kozmetik ürünlerinin belirgin bir üstünlüğü göze çarpıyor. Ayrıca, tıbbi ilaçlar, aküler, araç lastikleri ve motor yağları gibi ürünler, özellikle 2018'de Venezuela'ya yapılan ihracatın önemli bir bölümünü oluşturmuştur. 2020'de ise gübre ihracatı önemli bir miktarı kapsamıştır. Diğer yandan, bisküvi, çikolata, yemeklik yağ ve bakliyat gibi gıda maddeleri ihracatta hem miktar hem de çeşit olarak artış göstermiştir. İthalatta ise hurda demir ve alüminyum gibi doğal kaynaklar ile metil alkol ve viglo mango türü fasulye öne çıkmaktadır.

Venezuela'nın geniş bir ithalat ihtiyacı, Türkiye'nin ihracat avantajını ortaya koyuyor. Ülkede döviz sorununun çözülmesi durumunda, gıda, otomotiv yan sanayi, makine teçhizat, inşaat malzemeleri,

temizlik maddeleri, kimya ve ilaç sanayi gibi sektörlerde Türkiye'nin yüksek bir ihracat potansiyeli bulunmaktadır.

Ancak, mevcut ürünlerde ihracatın artırılması ve yeni ürünlerle çeşitlendirilmesi önünde temel bir engel olan döviz sıkıntısı mevcuttur. Özel sektör kuruluşları döviz erişiminde zorluklar yaşarken, kamu kuruluşları da en temel zorunlu ürünlere öncelik vermektedir. Venezuela Hükümeti, 2018'de piyasaya sunduğu kripto para petro ile ithalat yapılmasında ısrarcı olmasına rağmen, bu para birimi henüz etkin bir ödeme aracı konumunda değildir. Petro'nun riskleri göz önüne alındığında, döviz erişimi ve ithalat finansmanının çözümünde barter ticaretinin geliştirilmesi önemlidir. İki ülke arasındaki üst düzey görüşmelerde bu sürecin başlatıldığı ve kamu ile özel şirketler arasında temasların devam ettiği bilinmektedir. Barter ticaretinin şirket düzeyinde de etkili olması hedeflenmektedir.

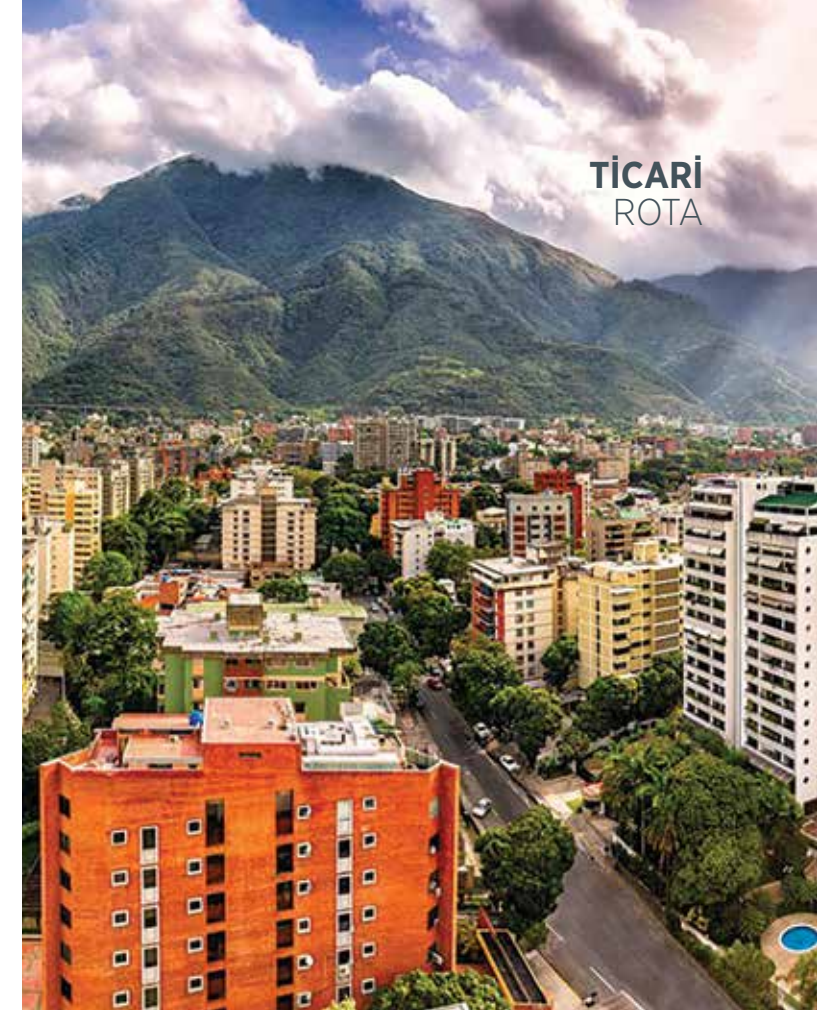
Ayrıca, 9 Şubat 2018'de tamamlanan 'Ticareti Geliştirme Anlaşması', 17 Mayıs 2018'de Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile Venezuela Cumhurbaşkanı Nicolas Maduro'nun katıldığı bir video konferans görüşmesi sırasında imzalanmıştır. İki ülke arasında imzalanan Ticaret Anlaşması'nın 21 Ağustos 2020'de yürürlüğe girmesiyle birlikte ticaretin daha da ivme kazanması beklenmektedir. Bu anlaşmanın ilerleyen dönemlerde daha da genişleyerek yatırımları ve hizmetleri de kapsaması halinde, Türkiye'nin Venezuela'nın en önemli ekonomik ve ticari ortağı olması mümkündür.

Güçlü Yönler

Venezuela, dünya çapında zengin enerji ve maden kaynaklarına sahiptir; petrol, doğalgaz, altın, elmas, demir, kömür, boksit, bakır, uranyum, ve koltan gibi. Geniş tarım ve orman arazileri ile tatlı su kaynaklarına sahiptir.

Adalar, kumsallar, ormanlar ve vahşi yaşam alanları gibi doğal alanlar, turizm açısından büyük çekiciliğe sahiptir. İdeal iklim koşulları, yıl boyunca tarım ve turizme elverişlidir. Orta ölçekli nüfus büyüklüğü, uygun bir iç pazar sağlar ve iç sorunların küçük politika değişiklikleriyle çözülebilmesine imkan tanır.

Eğitilmiş, dışa açık ve düşük ücretli bir işgücüne sahiptir, yaklaşık 12 milyon işgücü bulunmaktadır. Enerji maliyetleri düşüktür ve yakıt ile elektrik temini neredeyse bedava düzeydedir. Ucuz hammadde temini



sağlar. Görece gelişmiş fiziksel ve teknik altyapısı vardır; karayolu, havayolu ve denizyolu ulaşımı ile iletişim altyapısı gelişmiştir. Türkiye ile Venezuela arasındaki güçlü siyasi ve ekonomik ilişkiler, en üst düzeyde sıkı ve yakın bir iş birliğine sahiptir.

Zayıf Yönler

Kurumsal kapasite eksikliği: Liyakat ve profesyonellik esasına dayalı işleyen bir kurumsal yapı bulunmamaktadır.

Hukuki altyapı yetersizliği: Mülkiyet ve kişisel hakları güvence altına alan kurallar ve uygulamalar zayıftır. Ekonomik, siyasi ve sosyal istikrarsızlık.

Toplumun genelini kapsayan toplumsal barışın sağlanamamış olması: Toplum ve temsilcileri, yönetim yanlıları ve muhalifler arasında bölünmüştür.

Petrole bağımlı ekonomi: Bütçe ve ihracat gelirleri aşırı derecede petrole bağımlıdır.

Mevcut döviz kuru rejimi: Döviz resmi erişim sınırlıdır. Fiyat kontrolleri: Hükümet, bazen ekonomik gerçeklikle uyumsuz tavan fiyat uygulamalarına veya tehditlerine başvurabilir.

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



Yüksek enflasyon: Ülkede hiperenflasyon ortamı vardır ve fiyatlar altı haneli rakamlara ulaşmaktadır.

Bankacılık sektörünün zayıflığı: Sektörün kaynakları ve mali rasyoları iyi durumda değildir.

Fırsatlar

Ekonomik kriz nedeniyle dövizin aşırı değerlenmesi, düşük maliyetle iş kurma ve işletme için büyük bir fırsat sunar. Kamu ve özel sektörde atıl durumda olan veya düşük kapasiteyle çalışan fabrikalar, düşük yatırımla harekete geçirilebilir, yatırımcılara önemli fırsatlar sağlar. Yüksek kar marjı sağlayabilecek olan bu durum, yatırımcılar için çekici bir noktadır.

Tarım ve gıda, turizm, enerji ve madencilik, metal işleme, kişisel tüketim malzemeleri, inşaat ve inşaat malzemeleri, gayrimenkul yatırımları gibi sektörler, gelişmeye açıktır. Son yıllardaki kriz sonrası ekonominin toparlanmasıyla hızlı büyüme potansiyeli bulunmaktadır. Türkiye ile Venezuela arasındaki Ticareti Geliştirme Anlaşması, karşılıklı ticareti daha da avantajlı hale getirmiştir.

Tehditler

Kamulaştırma veya millileştirme, zaman zaman devletin fabrikalara ve arazilere el koymasıyla gündeme gelmektedir.

Yasal olarak kar transferi mümkün olmasına rağmen, arızı engellerle karşılaşılabilir. Döviz erişimindeki zorluklar nedeniyle ithal girdi temini sıkıntılı olabilir. Venezuela, mal ve can güvenliği açısından önemli riskler içeren bir ülkedir.

Toplum siyasi ve sosyal açıdan bölünmüş durumda olduğundan, sosyal ve siyasi kargaşa tehdidi vardır. Yüksek enflasyon ve değişken politikalar nedeniyle geleceğe yönelik tahminlerin yapılması zorlaşmaktadır. Birçok ülke, özellikle ABD, AB ve bölge ülkeleri, Venezuela yönetimine karşı ekonomik ve siyasi yaptırımlar uygulamaktadır veya uygulama tehdidinde bulunmaktadır.

Ülkedeki bankacılık durumu ve dış yaptırımlar nedeniyle iç ve dış finansman temini zor olabilir.

Konya VizeMerkezi


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

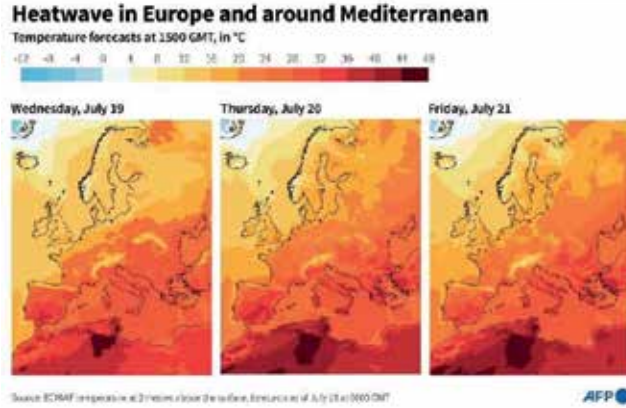




Abdullah Sadık Enes ERGEL
Bağımsız Araştırmacı

Uluslararası Gelişmeler Çerçevesinde Türkiye'nin Yeşil Dönüşüm Hamleleri

Bu durum, iklim değişikliğinden en fazla etkilenecek bölgelerden biri olan, Akdeniz kuşağında yer alan Türkiye'nin iklim değişikliğine bağlı kayıplarının önümüzdeki yıllarda artacağı anlamına geliyor. Dolayısıyla, Türkiye'nin iklim politikaları ve yeşil dönüşüm stratejileri, iklim değişikliği krizine karşı mücadelesinde kritik bir role sahip.



Türkiye'nin Ulusal Yeşil Dönüşüm Hamleleri

Türkiye'nin yeşil dönüşüm hamlelerinin temelini, 2016 yılında imzaladığı ve 2021 yılında onayladığı Paris İklim Anlaşması oluşturuyor.

Bu noktada, 2053 yılı itibarıyla net sıfır emisyon hedefini gerçekleştirmeyi amaçlayan Türkiye'nin, bu hedef kapsamında Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'nın adını Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı olarak değiştirilmesi ve 2021 yılında Birleşmiş Milletler 26. İklim Değişikliği Konferansı'na (COP26) ilk kez Paris Anlaşması'nı onaylamış bir ülke olarak katılması, Türkiye'nin yeşil dönüşüm alanında attığı ilk kritik hamleler olarak kabul edilmektedir.

“Son yıllarda Türkiye'nin gerek AB'ye gerçekleştirdiği ihracatında, karbon yoğun ürünlerin ağırlığının fazla olması ve SKDM kapsamında yaşanması muhtemel ticari krizler gerekse iklim krizi kapsamında Türkiye'nin kırılgan ve en fazla zarar gören ülkelerden biri olması, Türkiye'nin son yıllarda iklim politikalarına ağırlık vermesine neden olmuştur.”

Dünya Ekonomik Forumu'nun Küresel Riskler Raporu'na göre, iklim değişikliğiyle mücadeledeki başarısızlık ve aşırı hava olaylarına bağlı riskler, gelecek on yıl içinde dünya için en büyük iki risk arasında yer almaktadır. Bu kapsamda iklim krizinin yıkıcı etkileri her geçen gün daha belirgin hale gelirken; siyasi liderlerin küresel düzeyde kolektif ve etkili çözümler bulamaması, kriz maliyetinin gün geçtikçe artmasına sebep olmaktadır.

Ardından çeşitli kamu kurumları, sivil toplum kuruluşları ve özel sektör temsilcileri bir araya gelerek, Türkiye'nin 2053 Net Sıfır Emisyon hedefine yönelik adımların belirlendiği İklim Değişikliği ve Uyum Koordinasyon Kurulu'nun ilk toplantısı düzenlenmiştir. Bu toplantıda, ilgili bakanlıklar ve kurumlarla iş birliği içinde hareket edilerek, 2053 hedefine ulaşmak adına atılacak adımlar ele alınmıştır. Bu gelişmeye müteakip olarak “Yeşil Kalkınma Yolunda Türkiye” temalı bir istişare toplantısı düzenlenmiş, oluşturulacak iklim kanunu için ön değerlendirmeler yapılmıştır.



Türkiye'nin ulusal yeşil dönüşüm stratejisini ortaya koyacak gelişme ise 21-25 Mart 2022 tarihleri arasında birçok farklı paydaşın bir araya gelerek gerçekleştirdiği İklim Şurası'nda belirlenmiştir. Şura sonrası açıklanan 217 tavsiye kararı, günümüzde hazırlığı devam eden iklim kanununa referans olmakta ve ulusal strateji oluşturulması noktasında, bir yol haritası olarak görülmektedir.

Yeşil dönüşüm alanında gerçekleşen gelişmeleri takip etmek, incelemek ve süreçleri organize etmek üzere, 21 Haziran 2022 tarihinde Çevre, Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığına bağlı olarak İklim Değişikliği Başkanlığı kurulmuştur. Diğer önemli bir hamleyle, iklim değişikliğiyle mücadele başlığını da bünyesinde barındıran Birleşmiş Milletler'in Sürdürülebilir Kalkınma Amaçlarının (SKA) ulusal gelişiminin takibi ve ilgili kurumlar arasındaki bağlantıyı sağlaması amacıyla Ulusal Sürdürülebilir Kalkınma Koordinasyon Kurulu'nun kurulması olmuştur. Böylece SKA İndeks skoru 70,4 olan Türkiye'nin, ilgili maddeler kapsamında gelişiminin sağlanması ve skorunun iyileştirilmesi amaçlanmıştır.

4 Eylül 2022 tarihinde Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından duyurulan Orta Vadeli Program'da, küresel ölçekte düşük karbon ekonomisine geçişin önem kazandığı vurgulanmış ve bu bağlamda tüm sektörlerde yeşil dönüşümü hızlandırmaya yönelik teşvik edici politikaların uygulanacağı belirtilmiştir.

27. Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Konferansı'nda (COP27) yeni Ulusal Katkı Beyanını açıklayan Türkiye, daha önce 2030 yılı için yüzde 21 olarak açıklanan artıştan azaltım hedefi, yeni Ulusal Katkı Beyanı çerçevesinde yüzde 41'e yükseltilmiştir.

Bu çerçevede, Türkiye'nin 2038 yılında karbon emisyonlarını tepe noktasına ulaştırması ve akabinde 2053 yılında net sıfır emisyon hedefine ilerleyeceği duyurulmuştur.

Geçtiğimiz aylarda rekor temsilci sayısı ile COP28'e katılan Türkiye, iklim değişikliğinin yıkıcı etkilerine en fazla maruz kalan ülkelerden biri olarak, kırılgan ülkeler statüsünde değerlendirilmesi ve Kayıp ve Zarar Fonu'ndan yararlanması gerektiğini ilk kez bu toplantıda dile getirdi.

Bu yazıyı



uygulaması

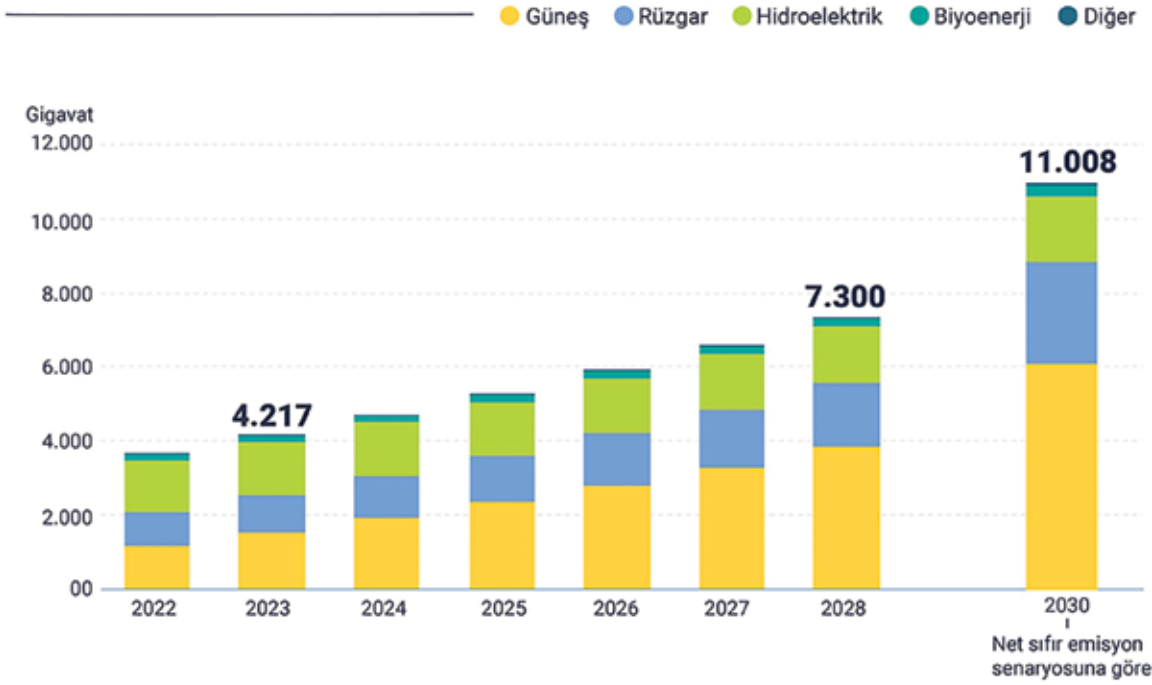
CERCEVE
Podcast

kanalı üzerinden dinleyebilirsiniz!

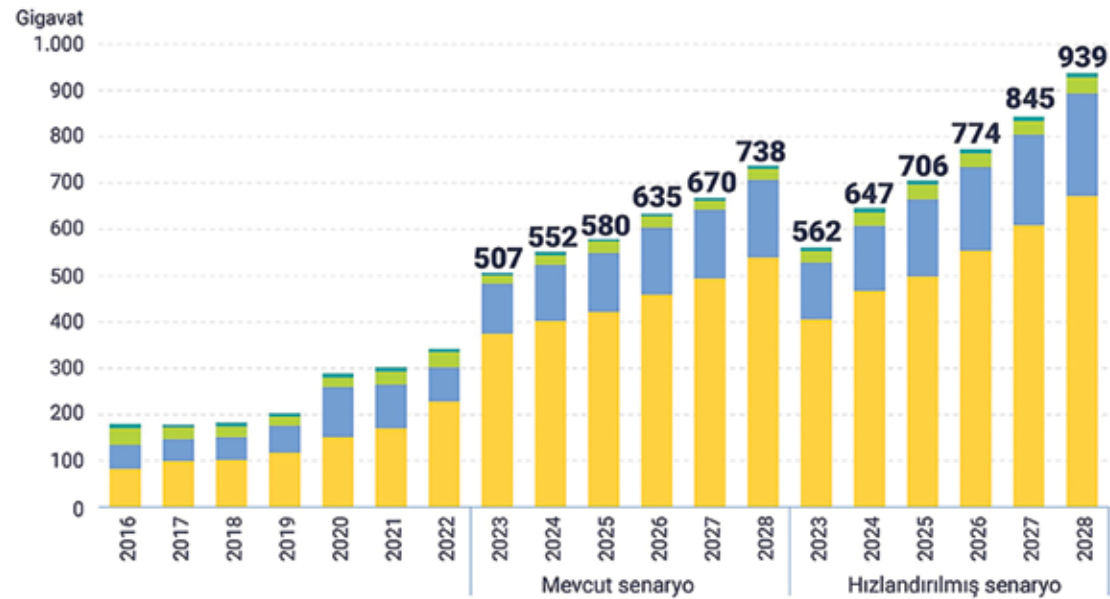


Küresel yenilenebilir enerji kapasitesi

Dünyada geçen yıl 2022'ye göre 510 gigavatla yüzde 50 daha fazla yenilenebilir enerji kapasitesi devreye alındı, bu artışın yüzde 75'i güneş enerjisinden sağlandı



İlave küresel yenilenebilir enerji kurulumu



Kaynak: IEA



EU Carbon Border Adjustment Mechanism simplified illustration



Ulusal Gelişmeleri Tetikleyici Unsur: Avrupa Yeşil Mutabakatı ve AB Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması

Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın (AYM) Türkiye'nin iklim yoğun gündeminin tetikleyici unsurunun olduğunu söylemek mümkün. Küresel iklim değişikliği ile mücadelede en önemli girişimlerden biri olarak kabul AYM, genel olarak Avrupa kıtasının 2050 yılına kadar "karbon nötr" olma hedefini içeren bir yol haritasıdır. AYM kapsamında, planlanan Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM) ile AB'ye ihraç edilen ürünlerin, karbon yoğunluğuna göre vergilendirilmesi planlanmaktadır.

Dolayısıyla iklim mevzuatları zayıf olan ülkelerde üretilerek AB'ye ithal edilen ürünlerle, menşei AB ülkeleri olan ürünlerin karbon maliyetlerinin eşitlenmesi hedeflenmektedir. Başka bir deyişle SKDM kapsamında AB bölgesine ithalat yapan Avrupalı şirketlere, ithal ettikleri ürünlerin menşei olan ülkelerde ödenen karbon fiyatı ile AB'deki karbon fiyatı arasındaki farkı ödemek için SKDM sertifikaları satın alma zorunluluğu getirilmesi amaçlanmaktadır. Böylece, AB'nin karbon emisyonları azaltma hedeflerine yönelik taahhütleri ile uyumlu bir şekilde, ithalat yoluyla gelen emisyonların da azaltılması ön görülmektedir.

AB'nin toplam ithalat hacminden yüzde 3,3'lük pay alarak, AB'nin en fazla ithalat yaptığı altıncı ülke olan Türkiye'nin; ihracat hacminin yüzde 40,6 oranı AB'ye aittir. Dolayısıyla SKDM'nin ilk etapta kapsayacağı sektörler de göz önüne alındığında (demir, çelik, çimento, alüminyum, gübre, hidrojen ve elektrik) Türkiye'nin SKDM'den en fazla etkilenecek olan

ülkelerden biri olması ve Türk ihracatçıların rekabetçi fiyat stratejisine zarar verecek ciddi bir maliyet yükü oluşturması beklenmektedir.

Sonuç olarak, son yıllarda Türkiye'nin gerek AB'ye gerçekleştirdiği ihracatında, karbon yoğun ürünlerin ağırlığının fazla olması ve SKDM kapsamında yaşanması muhtemel ticari krizler gerekse, iklim krizi kapsamında Türkiye'nin kırılgan ve en fazla zarar gören ülkelerden biri olması, Türkiye'nin son yıllarda iklim politikalarına ağırlık vermesine neden olmuştur. Türkiye'nin, SKDM'den minimum düzeyde etkilenmek amacıyla AB Emisyon Ticaret Sistemi ile uyumlu çalışacak olan, denetlenebilir bir ulusal karbon fiyatlandırma mekanizmasını kurması, iklim kanununun hazırlanarak yürürlüğe girmesi ve Kayıp ve Zarar Fonu'na dahil olunması, Türkiye'nin önümüzdeki günlerde ön plana çıkacak yeşil gündem maddeleridir.





Hata Neredeydi? Doğu'nun 300 Yıldır Cevabını Aradığı Soru (Bernard Lewis)

İslam dünyası, uzun bir dönem boyunca askeri, ekonomik ve kültürel açıdan belirleyici bir rol oynadı. Tarih boyunca öncü bir konumda yer alarak, insanlığa ilham veren birçok katkıda bulundu. Ancak, bu süreçte Hristiyan Avrupa nasıl oldu da "barbarlık" ve "cehalet" imajından kurtularak hızla ilerledi? Bu ani değişimin altında yatan faktörler nelerdi? Batı, savaş alanlarından ekonomiye, kamusal düzenden bireysel yaşama kadar hangi güçlerle zafer kazandı?

Bernard Lewis'in kaleminden çıkan bu eser, Batı'nın nasıl güçlenip İslam dünyasını geride bıraktığını anlamaya yönelik bir bakış sunuyor. Kitap, Batı'nın silahları, endüstrisi, ticareti, yönetimi, diplomasisi, eğitimi ve kültürü ile nasıl öne geçtiğini inceliyor. Aynı zamanda, İslam dünyasının bu değişime karşı verdiği tepkileri de ele alıyor. Lewis, Ortadoğu'nun dikkatini nasıl Avrupa'nın yeniliklerine çevirdiğini ve nasıl geride kaldığını detaylı bir şekilde aktarıyor.

CERÇEVE Podcast

Siz hâlâ dinlemediniz mi?

- 111.Sayı** > **Doç. Dr. M. Hüseyin MERCAN**
İsrail'in Filistin Topraklarında
Yayılmacı İşgali
- 111.Sayı** > **Prof. Dr. Ersan ÖZ**
Türkiye'nin Vergi Durumu ve
Vergi Reformu İhtiyacı
- 111.Sayı** > **Nilgün BÖCEKLİ**
Sürdürülebilir Geleceğe Doğru:
Yeşil Dönüşüm Çağında Değişimler
- 111.Sayı** > **Altuğ KARATAŞ**
D Yeni Trend: Yeşil Ekonomi
- 110.Sayı** > **Soner Keleş**
Türkiye'de Konut İhtiyacı Artıyor
- 110.Sayı** > **Asım Sağlam**
Türkiye'de Kentsel Dönüşüm Süreci
- 110.Sayı** > **Muhammed Kuru**
Girişimcilik Ekosistemi
2023 Yılı'nı Çekimsiz Kapatıyor
- 110.Sayı** > **Avni Dilber**
Yeşil Dönüşüm Çerçevesinde
Tüketicilerle Ticari İletişimi Nasıl Olmalı?

Ücretsiz İndir Dinle



bof hotels
ceo suites

Ataşehir

0 (216) 266 50 50

bof hotels

www.bofhotels.com

MÜSİAD
Üyelerine
ÖZEL
İNDİRİM

Ümraniye / İmes

0 (216) 600 70 70

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