

MÜSİAD Genel Başkan Yardımcısı
ADNAN BOSTAN

“MÜSİAD EXPO’YU DÜNYAYA TAŞIMAYI HEDEFLİYORUZ”

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Genel Başkan Yardımcısı **Adnan Bostan**, 21-24 Kasım 2018 tarihlerinde yapılacak olan MÜSİAD EXPO’nun son 10 yılın en yoğun fuarlarından biri olacağını belirtti. Adnan Bostan, hedeflerinin MÜSİAD EXPO’yu dünyaya taşımak ve global bir fuar haline getirmek olduğunu söyledi.

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD), gerek yurtiçi gerekse yurtdışında başlattığı büyüme atılımına devam ediyor. Dünya çapında 79 ülkede 209 noktada sahip olduğu temsilcilikleriyle Türkiye’yi en iyi şekilde temsil eden MÜSİAD, dünyanın her ülkesinde temsilcilik açmayı hedefliyor. 21-24 Kasım 2018 tarihleri arasında 17’nci MÜSİAD EXPO’yu düzenleyecek olan MÜSİAD, son 10 yılın en yoğun fuarlarından birisini gerçekleştirilmeye hazırlanıyor. MÜSİAD, 100’e yakın ülkeden 10 bine yakın misafirin beklendiği MÜSİAD EXPO ile bu yıl katılım rekoru kırmayı amaçlıyor.

Ekovitrin, MÜSİAD Genel Başkan Yardımcısı Adnan Bostan ile özel bir

“**HER ÜLKEDE
TEMSİLCİLİK AÇACAĞIZ:**
Dünya üzerindeki her
ülkede bir temsilciliğin
oluşturulması hedefimiz
var. Bu hedefin en
önemli noktası bu yıl için
Afrika’ydı. ‘Afrika Yılı’ ilan
ettiğimiz bu yıl içerisinde,
Afrika’nın her noktasına
ulaşmaya çalıştık.”

söyleşi gerçekleştirdi. Adnan Bostan, MÜSİAD’ın yurtdışı faaliyetlerini, hedeflerini ve MÜSİAD EXPO ile ilgili çalışmalarını anlattı.

■ **Söyleşimize MÜSİAD EXPO ile ilgili bir soruyla başlayalım isterseniz. 17’nci MÜSİAD EXPO, İstanbul CNR Fuar Merkezi’nde 21-24 Kasım tarihlerinde gerçekleştirilecek. Ülkemiz için önemli bir fuar. Bu yıl fuara ne kadar katılımcı ve ziyaretçi bekleniyor? Daha çok hangi ülkelerden fuara ilgi var?**

Fuara 100’e yakın ülkeden 10 bine yakın yabancı işadamı bekliyoruz. Firma olarak da en az 40 bin diyebiliriz. Türkiye’den ise 600’e yakın firma fuara katılacak. Yüzyüze iş görüşmelerinin yapıldığı B2B organizasyonunda





16. MÜSIAD EXPO, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla gerçekleştirilmiştir.

ise yaklaşık 7 bin iş görüşmesi gerçekleşecek. MÜSIAD EXPO, son 10 yılın en yoğun fuarlarından biri olacak. Çünkü fuar kapsamında 'Birlikte Düşünmenin Ortak Noktası' (B2B) oturumlarımız, büyüyen dev eden savunma sanayi üretimimizi ve teknolojilerimizi sunduğumuz HighTechPort, genç işadamlarımızı bir araya getiren Uluslararası Genç İşadamları Kongresi olan UGİK, ekonomik öngörülerin ve fikirlerin paylaşılacağı International Business Forum yer alıyor. İçeriği oldukça dolu bir organizasyon bizleri bekliyor. Katılım konusunda bu yıl rekor bekliyoruz. Türkiye'de yerleşik yabancı işadamlarıyla fuar hakkında bilgi vermek üzere İstanbul'da bir toplantı yaptık. Filistinli, Suriyeli, Katarlı, Ürdünlü, Cezayirli vs. olmak üzere MÜSIAD'ın salonu tıklım tıklım doldu. Bu toplantıya Türkiye'de yaşayan 40'a yakın yabancı işadamı katıldı. MÜSIAD üyesi olmayan birçok firma da MÜSIAD EXPO'da yer almak istiyor. Biz onları B2B etkinliğimize davet ediyoruz. Bir örnek vermem gerekirse; Cezayir'den gelecek olan şu anda 180 kayıtlı işadamı var.

“ MÜSIAD EXPO Fuarı'na 100'e yakın ülkeden 10 bin yabancı işadamı bekliyoruz. 40 bine yakın firma katılacak. B2B organizasyonunda yaklaşık 7 bin iş görüşmesi gerçekleşecek. ”

Ama bu sayı 350-400'e ulaşacak. IBF ise, daha çok entelektüel bir konu üzerine dünyadaki temsilciliklerimizin bir araya gelerek yaptıkları bir forum. Bu seneki konumuz özellikle yabancı para birimlerinin dolara karşı alternatif olabilmesi başlığını taşıyor.

■ EXPO Fuarlarını yurtdışında yapmayı planlıyor musunuz?

Evet hedefimiz, MÜSIAD EXPO'yu

dünyaya taşıyabilmek ve global bir fuar haline getirebilme. Bunun için Müstakil Fuarçılık AŞ şirketini kurduk. MÜSIAD EXPO, iki yılda bir düzenleniyor. Fuar bir yıl Türkiye'de bir yıl da yurtdışında belirlenecek ülke veya ülkelerde yapmayı planlıyoruz. Bazı yıllarda iki veya üç ülkede yapılabilmesi bile mümkün olabilir. Müstakil Fuarçılık AŞ'nin, gidilemeyen ülkelere de bizim teşkilatımıza yol gösterecek bir organizasyon firması olmasını da amaçlıyoruz.

■ MÜSIAD EXPO'ya bu yıl hangi konular ve projeler damgasını vuracak?

MÜSIAD EXPO katılımcıları bu yıl da küresel iş dünyasının ihtiyaçlarını ve gündem maddelerini izleyebilecek ve somut iş bağlantıları kurabilecekler. Aynı zamanda enflasyon ve faiz sarmalıyla mücadele etmek zorunda kalan iş insanlarımıza faizsiz iş modelleri ve proje fikirleri de sunacağız. Türkiye'de üretim yapan ve yapmak

isteyen herkesin MÜSIAD EXPO'da olması gerektiğini düşünüyoruz. Uluslararası yatırımcılar da 17. MÜSIAD EXPO'ya katılarak, dünyanın hiçbir yerinde göremeyecekleri kadar dinamik, güven veren ve güçlü bir yatırım ortamı deneyimleyecekler.

Türkiye'nin en önemli ihtiyacı iş dünyasını faiz sisteminden bağımsızlaştıran, yenilikçi finansal modeller içeren projeler. “Yerli Üretim, Milli Gurur” sloganıyla yola çıkan “Yerli ve Milli Ürün Kullanım Kampanyası”, ithal ürünlere bağımlılığın azaltılması hedefini taşıyor. Orta ölçekli sanayicilere yönelik 81 ilde Türkiye Toplu Sanayi İdaresi (TOSİ) adı verilen sanayi sitelerinin kurulmasını içeren projemizle üreticimizin fiziki şartlarını iyileştirmek ve onları daha büyük hedeflere yönlendirmek istiyoruz.

Yaygın katımlı, çok ortaklı, faizsiz finanse edilen Biyogaz Organik ve Organomineral Gübre Tesisleri üzerine de bir çalışma başlattık. Proje kapsamında, 81 ilde 81 Biyogaz+Organik Gübre Tesisi kurulacak. Projeyle, hayvan dışkıları, organik atıklar, tarımsal atıklar kullanılarak, enerji üretilecek ve kimyasal gübre kullanımını azal-

cak. Proje 128 milyon dolarlık doğal gaz ithalatının ve 400 milyon dolarlık kimyasal gübre ithalatının önüne geçecek, 5 bin kişiye doğrudan istihdam sağlayacak.

MÜSIAD üyelerinin yatırım aşamasında desteklenmesi için çok ortaklı ve katımlı bir sermaye oluşturma projesi olan Girişim Sermayesi Fonu da 17. MÜSIAD EXPO'da duyurulacak bir

dayanışma projesi. Üreten ve üretim yatırımlarını geliştirmek isteyen girişimcilerin arkasında önemli bir güç olacak proje, girişimciye faize bağımlı olmayan bir büyüme imkanı sunmuş olacak. Bir başka proje olan Karz-ı Hasen Sandığı'nı da, üyeleri, faiz sarmalından korumak ve üyeler arasında yardımlaşma ve dayanışma kültürünü oluşturabilmek amacıyla oluşturduk.



MÜSIAD Genel Başkan Yardımcısı Adnan Bostan, Ekovitrin Genel Yayın Yönetmeni Bilal Koçak'a MÜSIAD EXPO ile bu yıl katılım rekoru kırmaya hazırladıklarını açıkladı.

“MÜSİAD’IN 88 ÜLKEDE TEMSİLCİLİĞİ VAR”

“MÜSİAD’ın dünya üzerindeki her ülkede bir temsilcilik oluşturma hedefi var. Halen 88 ülkede 202 noktada temsil ediliyoruz. 2018’i Afrika yılı ilan ettik. 2019’da Asya Pasifik ve Güney Amerika kıtasını hedef aldık. **Sivil ticari atışe gibi çalışıyoruz.** Ticaret diplomasini yaygınlaştırmak istiyoruz.”

■ Dünyada kaç ülkede temsilcilikleriniz var? Yurtdışında ne gibi çalışmalar yürütüyorsunuz?

Dünyada 79 ülkede 209 noktada temsilciliklerimiz var. Bir başkanımız Sudanlı çok büyük bir işadamı, bir tanesi de Türk. Eşbaşkan şeklinde çalışıyorlar. Hem Sudanlı iş adamlarını MÜSİAD’a adapte ediyorlar, hem de Türk iş adamları ile bir araya geliyorlar. Faaliyetlerini bir arada ve etkin bir şekilde yürütüyorlar. Bazı ülkelerde temsilcilerimizin ofisleri bulunuyor. IBF partnerliği dolayısı ile hem franchise sözleşmelerimizle, hem de iyi niyet anlaşmalarımız ile ilişkilere belli bir statü kazandırmış durumdayız. MoU anlaşmalarımızı farklı ülkelerle daha da genişletiyoruz. Son olarak Çin’in en büyük ticaret odası ile anlaşma yapıyoruz.

MÜSİAD’ın dünya üzerindeki her ülkede bir temsilcilik oluşturma hedefi var. Bu hedefin en önemli noktası bu yıl için Afrika’yı, ‘Afrika Yılı’ ilan ettiğimiz bu yıl içerisinde, Afrika’nın her noktasına ulaşmaya çalıştık. Önümüzdeki sene de Asya Pasifik ve Güney Amerika kıtasını hedef aldık. Özellikle Güney Amerika ile alakalı çalışacağız, inşallah güzel sonuçlar alacağız.

■ Temsilcilikler bir ‘ofis’ şeklinde mi oluşturuluyor?

Kiminde şube oluşturuyoruz, kiminde iş adamlarımız veya yerel iş adamları birlikte ofis oluşturuyorlar. Sudan bu-

nun en güzel örneği; iki tane eş başkanımız var. Bir başkanımız Sudanlı çok büyük bir işadamı, bir tanesi de Türk. Eşbaşkan şeklinde çalışıyorlar. Hem Sudanlı iş adamlarını MÜSİAD’a adapte ediyorlar, hem de Türk iş adamları ile bir araya geliyorlar. Faaliyetlerini bir arada ve etkin bir şekilde yürütüyorlar. Bazı ülkelerde temsilcilerimizin ofisleri bulunuyor.



ADNAN BOSTAN:
“Ticaret Diplomasini daha da yaygın hale getirmek istiyoruz. Bizim için önemli olan bir ülkeye girdiğiniz zaman bir çok alandan o ülkenin içerisinde nüfuz edebilmek.”

ri var, fiziki durumlarına göre ofisleri olmayanlar da var. Ama çizdiğimiz yol haritasına göre bir yılın sonunda, ofis sahibi olması, bir yıldan sonra da şubeleşmeye doğru gitmesi gerekiyor. Bu da bazı ülkelerde çok kolay olabilirken, bazı ülkelerde demek kurulma konusu sıkıntılı olabilir. Özellikle ülkelerin yönetim şekline bağlı olarak. Oralarda da temsilcilik statüsünde faaliyetlerimize devam etmeyi yeğliyoruz.

■ MÜSİAD’ın yurtdışı yapılanmasında amaçları nelerdir?



CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN TÜRKİYE’Yİ YENİ PAZARLARA AÇTI: “Türkiye’nin Afrika ve Güney Amerika gibi yeni pazarlara açılmasında Sayın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan biz işadamlarına önderlik yapıyor.”

Ticaret Diplomasini daha da yaygın hale getirmek istiyoruz. Bizim için önemli olan bir ülkeye girdiğiniz zaman birçok alandan o ülkenin içerisinde nüfuz edebilmek. Bunu örneğin devletimiz yapıyor. Havayolu ile başlıyor, hizmetle kaynaştırıyor, sonra oraya gönderdiği TİKA ile çeşitli bina ve destekler ile ilişkileri geliştiriyor. Sonra arkasından kurumsal girişiyor. Yunus Emre giriyor, orada çeşitli eğitim faaliyetleri yapıyor. Kızılay ile yardımlarla giriyor. Bunun en başında da aslın bakarsanız ilk girenler iş adamları. Türkiye’yi ve Türk iş adamını dünyaya tanıtmaya başlıyorsunuz daha öncelikli olarak. Ticaret nedeniyle ülkeler arasında gidip gelişer artıyor. Hiç Türkiye’ye gelmeyenler, gelmeye başlıyor. Bu da gelecekte olacak ilişkilerin temellerini atmış oluyor. Aslına bakarsanız biz o ülkede resmi atışe değışsek de, sivil ticari atışe oluyoruz bu anlamda.

■ Son 15 yıldır gelişen yeni pazarların açılımı (ABD, Çin, Orta Asya ek-seni), devletin vizyonu ile örtüşen bir paralellikte gidiyor diyebilir miyiz?

Tabii ki diyebiliriz. Fakat biz iş dünyasının temsilcileriyiz. Türkiye pazarında olan temsil ettiğimiz üyelerimizi düşünerek dünya pazarına açmak gibi bir misyonumuz var. Devletin bu anlamda siyaseti bizim dışımızda bir

konu. Siyasi girişimler olmasa da biz yine oralarda olmak zorundayız. Çünkü ülkenin ekonomisinin yükselebilmesi ve büyüebilmesi için ürettiğimiz ürünleri ihraç edebilmeliyiz. Ülkenin içerisine döviz kaynağı sokabilmeliyiz. Ülke olarak büyümemiz gerekiyor. Bu, bugünkü hükümet de olsa, yarınki hükümet de olsa, bir iş adamının, bir sanayicinin vizyonu ile bunu yapması lazım. MÜSİAD tabii ki şu anda devletten aldığı güç ile, devletin verdiği imkanlarla bunu yapmaya çalışıyor. Bunu da unutmamak lazım. Bugün THY’nin bir ülkeye direkt uçması işimizi kolaylaştıran en basit örneklerinden bir tanesi. Örneğin, Nijerya’ya eskiden nasıl gidiyorduk? Önce buradan Avrupa ülkelerine uçuyorduk. Orada bir gün bekleyip aktarma yapıyorduk. 4-5 gün boyunca yollarda oluyorduk. Evet şimdi buradan uçuyorsunuz, 6 saat sonra Nijerya’ya iniyorsunuz, Nijerya’da işinizi bitiriyorsunuz, çok sıkırsanız da aynı gece öbür uçakla geri dönebilirsiniz. Bu muhteşem bir imkan, özel uçak ile uçar gibi THY ile uçuyorsunuz. O yüzden devletin bu imkanları vermesi bizim için çok daha büyük bir avantaj.

■ MÜSİAD’ın coğrafi açılımları ülke ekonomisine nasıl bir ivme kazandırdı veya kazandıracak?

Her şeyden önemlisi 1990 yılında kaçımız ihraç yapıyorduk? 2000’de kaç tanemiz yapıyorduk? 2010’da kaç tanemiz yapmaya başladık? Bugün sorduğumuzda masadaki herkes elini kaldırılabiliyor. Niçin? Çalışan sayısı arttı, metrekareler büyüdü, yaptığımız işin şekli değışti ve boyutları değışti. Bunların hepsi önemli detaylar bence. Ama her geçen gün daha fazla ülkeye gitmemizin bizim için büyük bir avantajı var. Çeşitlendirmeyi sağlıyor. Bugün Türkiye’deki arz, şu an hedeflediğimiz ülkelere ihraç için yeterli gelmeyebilir.

Yabancılar büyümek için, Afrika pazarına girmek için Türkiye ile ortaklık yapmaya çalışıyorlar. Ortadoğu’ya girebilmek için de Türkiye’deki şirketler ile bir araya gelmeye çalışıyorlar. Çünkü direkt olarak o pazarın içerisine giremiyorlar. İran, Suriye ve Katar ile iş yapamıyorlar. Avrupa’daki firmaların birçoğu Türkiye’deki firmalar ile ortaklaşa çalışarak Katar, Kuveyt ve Dubai ile iş yapmaya çalışıyorlar. Bu önemli bir nokta; bu anlamda dünyadaki etkililiğimizi ne kadar artırsak, bize o kadar önemli geri dönüşlerin olacağını düşünüyoruz.



SUDAN'DA TARIM PROJESİ
"Sudan'da tarım projesini hayata geçireceğiz. Arazinin işletilmesi, ihtiyaç duyulan gübrenin yerinde üretilmesi, hasadın alınması ve bu ürünlerin paketlenmesi, o ülkede pazarlanması ve diğer ülkelere ihracat yapılması gibi birçok yeni planımız var."

■ Dünya'da hangi noktalara ve ilkelere önem vermek lazım?

MÜSİAD ne şekilde bakıyor, bunu kısaca izah edeyim. Sadece ürettiğimiz ürünleri dünyaya satalım diye bir bakış açısının, bugün yaşadığımız dönemde gerçekleşmeyeceği çok açık ortada. Zaten yapmış olduğumuz dış politika da böyle. Bizim üyelerimizin hepsi birbirinden farklı, KOBİ ölçeğinden büyük sanayicilerimize kadar hepsi var. KOBİ ölçeğinde olan üreticilerimizin birçoğu özellikle MÜSİAD EXPO sayesinde özellikle B2B görüşmelerinde kurdukları bağlantılar sayesinde sıcak satış yapıyor. Genel temizlik, malzeme, makina, ihtiyaç malzemeleri ve bunlarla alakalı birçok ürünü dünya pazarına sunarak küçük ölçekli de olsa, yerine koyabilecek hale geliyoruz. Bunlarla hiçbir problemimiz yok, ama onun bir üst seviyesine çıktığımız zaman, yani orta seviye ve onun üzerine çıktığımız zaman, artık MÜSİAD'ın uyguladığı sistem değişiyor. Nedir bu? Örnek, Sudan'da tarım projesi. Yaklaşık 800 bin dönüm araziden bahsediyoruz. Bu arazinin işletilmesi, bu arazide ihtiyaç duyulan gübrenin yerinde üretilmesi ve işletilmesi, hasadın alınması ve bu ürünlerin paketlenmesi. O ülkede ve onun dışındaki üçüncü dünya ülkelerine bunun ihracı gibi birçok yeni planımız var. Bunu geçmişte hiçbirimiz düşünemezdik. Yerinde üretilip yerinde paketlenmesini, kullanımını ve oradan ihracı konuşabiliyoruz artık. Yaptığımız ticaret farklılaştı. Bu birinci konumuzdu.

İkinci konu, ürettiğimiz katma değer.

İnsanlar daha önce konuşurken şunları söylüyordu. Şu makineyi alalım, şunu üretelim. Şimdi böyle bir şey yok. Hangi tür teknoloji ürünlerini üreteceğiz, hangi tip yazılım yapacağız? Hangileri ürün olarak geliştireceğiz? Katma değeri ne olacak? diye soruluyor veya daha farklı inovatif ürünler üzerine kafa yoruyor herkes artık. Katma değerli ürün ürettiğimiz için bunun dönüşümleri çok daha farklı olacaktır. Bizler eğer bunları yapmazsak zaten yarın bir gün daha farklı sıkıntılarla karşı karşıya kalacağız. Çünkü doğru olan şeyler ortada. Matematik bunu ortaya koyuyor zaten. Kilo fiyatımızı artırmadığımız, ihracı ettiğimiz ürünlerde bunları yapamadığımız sürece bunun bir anlamı yok. Bu gelişmeleri sağlayıp ithalatın önüne geçemediğimiz sürece bu sıkıntılarımız bitmeyecek. Hammaddeyi yerli üretmek zorundayız. Biz şu kolaylığa kaçabiliriz? Hammaddeyi yurtdışından getirelim. Pahalı elektrikle birlikte tuşa basalım. Malı üretelim, müşteri nasıl olsa zorunlu olarak alıyor. Satalım 1 TL iken 1,5 TL, 1,50 TL iken 2 TL'ye satalım, desek. Sonunda ne olacak? Aslında ülkeye en büyük zarar bu. O makineyi üretmemiz gerekiyorsa, inovatif ise, optimal ve mantıklı ise üretelim. Yoksa hiçbir katma değeri olmayacak bir makineyi de sırf yerli olsun diye üretmenin bir anlamı yok. Bu benzinli arabayı üretmemiz çok üretmeye çalış-

mamız gibi bir şey. Bizim şu anda yerli arabayı üretmeyi değil, belki de havada giden insansız taşıma araçları üzerine çalışıyor, kafa yoruyor olmamız gerekir. Tabii ki çocuk doğduğunda hemen büyümüyor. Aşama aşama. Araba yapmamışken bir anda havada giden bir aracı yapmak şansız da olmuyor. Bizim geleceğimiz içerisinde özellikle edindiğimiz bir tecrübemiz var. Nedir bu? Yedek parça üretmişiz. Gövde üretmişiz. Bir tecrübemiz var. Burada belli fazları geçip ilerleyebiliriz. Hayallerimizi ne kadar büyük tutarsak o kadar hızlı gelişiriz.

■ MÜSİAD'ın yurtdışı faaliyetlerinin temel aldığı stratejiler nelerdir?

MÜSİAD yurtiçi teşkilatımız ve yurtdışı teşkilatımız olmak üzere iki koldan aynı güçle çalışıyor. Bizde yurtiçi ve yurtdışı eşdeğerde. Yurtdışı bizim hedeflerimize verdiğimiz önemi gösteriyor. Yaptığımız faaliyetlerin neredeyse büyük bir çoğunluğu özellikle en büyük olanları yurtdışı ağırlıklı yapıyor.

■ MÜSİAD, 2018'i 'Afrika Yılı' ilan etti. Afrika'da ne gibi projeler yürütüyorsunuz?

Afrika ile alakalı önceliğimiz temsilci ve temsilcilerimizin oluşturulmasıydı. Bu konuda yoğun bir çabamız sürüyor. Bunun dışında Afrika ülkelerinde kurulacak Türk Ticaret Merkezleri projemiz var. Bu merkezler, Afrika içerisindeki birçok ülkede Türkiye'de üretilen ürünlere yerinde depolama, satış ve pazarlama imkanı verecek. Bu

AFRİKA'DA TÜRK TİCARET MERKEZLERİ KURACAĞIZ



"Afrika ile alakalı önceliğimiz temsilci ve temsilcilerimizin oluşturulmasıydı. Bu konuda yoğun bir çabamız sürüyor. Bunun dışında Afrika ülkelerinde kurulacak Türk Ticaret Merkezleri projemiz var. Bu merkezler, Afrika içerisindeki birçok ülkede Türkiye'de üretilen ürünlere yerinde depolama, satış ve pazarlama imkanı verecek."

ticaret merkezleri aslında Cash&Carry gibi depolama alanı olacak. İsteyen oradan toptan, isteyen parakende alabilecek. 100 bin metrekare üzerinde olacak bir alanda kurulacak. Bu yerlerde hem Türk ürünlerini tanıtmaya fırsatımız olacak, hem de birçok Afrika ülkesinin Türkiye'den mal alırken yaşadığı en büyük sorunlardan bir tanesi olan hacimle konusunu orada yerinde çözmeyi hedefliyoruz. Türk markaların Afrika pazarına kolay ulaşması, markanın piyasada yer alması, hem de oluşturduğumuz Girişim Sermayesi Fonu ile yeni şirketler hayata getirmek açılarından bakıldığında, çok yönlü bir proje yürütüyoruz.

■ Enflasyonla mücadelede yeni bir döneme girildi. Enflasyonla Topyekün Mücadele Programı'nı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bütün üyelerimize bu programı açtık. Her üyemiz kendilerine göre taahhütnamelemlerini imzaladılar. Bu bilgiler dahilinde de Bakanlığımıza bilgi verdik. Burada asıl olan taahhüt veya rakam değil. Aslında zihin değişimi. Bu algıyı zihnin içerisine sokmamız gerekiyor. Hem esnafımız, hem tüccarımız, hem vatandaşımız yaşadığımız olaylardan sonra oluşacak olan bu enflasyon büyümesi ve fiyat artışları gibi düzensizlikleri düzeltme ile ilgili sakin ve akli olmalı. Üyelerimizin hepsine şunları söylüyoruz: Ne kadar zorunlu

durumda da olsanız duyarlı olun. Fi-yatlarınıza dikkat edin. Aynı zamanda da yaptığımız işi ve ticareti daha sağlam yapın. Zaten öz sermayesi ile çalışan bir çok şirket hiç böyle bir sıkıntı içerisinde değiller. Kredi ile iş yapan firmalarımızın da elimizden geldiği kadar yanlarında durup destek olmaya çalışıyoruz.

■ Türkiye ekonomisine baktığımızda karşınıza nasıl bir tablo çıkıyor? Belli başlı sorunlar nelerdir? Neler yapılması gerekiyor?

Çok önemsediyim bir şey var ama nüansı iyi ayırt etmemiz lazım. Nüans şu: Evet bir sıkıntılar silsilesi yaşıyoruz. Ama sadece sıkıntıları konuşursak biz geriye doğru gideriz. Sıkıntılarımızın bilincinde olmamız ama aynı zamanda moralimizi de yüksek tutmamız gerekiyor. Moralimiz yerinde olursa biz bunu daha kolay atlatırız. Her bir araya gelişimizde hammaddeye gelen zamlardan bahsederek biz bu moralle şirketimizin motivasyonunu sağlayabilir miyiz? Sağlayamayız. Ama şunu da yapmamız lazım. Sıkıntılarımız varken, her şey muhteşem dersek de sıkıntılar göremez hale geliriz. Sıkıntılarımızın farkında olarak, ama motivasyonumuzu yitirmeden ileriyeye olumlu bakmalıyız. MÜSİAD olarak

biz öyle bakıyoruz. Şu an Türkiye'deki durum da bu. Bedenimizdeki enflasyon enfeksiyonunu atabilmek için zamanla ihtiyacımız var. Ama en önemlisi morale ihtiyacımız var. Yaşadığımız sıkıntıları doğru reçeteler ile tedavi ederek, sabırlı olursak ve birbirimizle iletişimle olumlu ve yapıcı olmayı sağlayabilirsek bu hastalıktan çok hızlı bir şekilde kurtulma şansımız var. Bunu akli olarak, heyecanlanmadan, kendimizi değil, ülkemizi düşünerek yapmamız lazım. O zaman 2 sene içerisinde kurtulmuş oluruz. 2 sene zor bir yol yürüyeceğiz. Kıyafetimizi ona göre diktimemiz gerek. Ayakkabımızı ona göre seçeceğiz. Bu yolda şartları bilecek gitmemiz lazım. Şartları bilerek hiçbir sıkıntımız olmaz.

Bir önceki krizde genel gider hesaplarını ilk kez görenler oldu. Elektrik giderlerinin yükselişinden yakınlar kontrol etiketlerinde fabrika hiç çalışmazken bile tüm ışıkların yandığının farkına varmışlar. Kapatmayı öğrenmişler. Personele tasarruf yapma önerileri için bonus vermişler. Şirket firma bu fikirler ile tasarruf yaptılar. Aslında gereksiz harcamalardan kurtulmuş oldu. Bizim de kendimize çekidüzen vermemiz lazım. Biraz hayatımızı gözden geçirmeliyiz. Eskilerin lafı var ya. Ayağını yorganına göre uzat, diye. Biz yorganın boyunu unutturuyoruz. Dışarıdan yorganın boyuna bakmamız gerekiyor. Yoksa üşürüz. ■