



T.C.
İSTANBUL
KÜLTÜR
ÜNİVERSİTESİ

İKTİSADİ VE
İDARİ BİLİMLER
FAKÜLTESİ

EKONOMİK GÖRÜNÜM

Haftalık Ekonomi Bülteni

19 Ocak 2026 -25 Ocak 2026

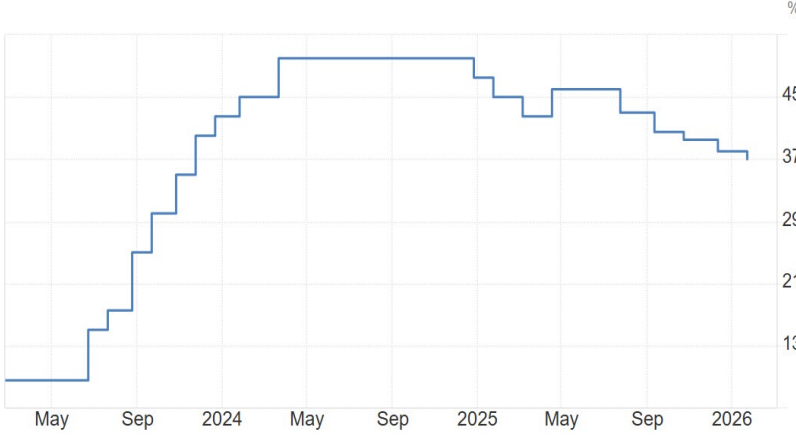
Hazine Ve Maliye Bakanlığı, Hükümet Borç Ve Alacak Stoku Verilerini Yayımladı.

Merkezi yönetim borç stoku 31 Aralık 2023 tarihi itibarıyla 6.722,5 milyar TL olarak gerçekleşmişti. Borç stokunun 2.408,7 milyar TL tutarındaki kısmı Türk lirası cinsi, 4.313,8 milyar TL tutarındaki kısmı döviz cinsi borçlardan oluşmaktadır. Hazine Alacak stoku 31 Aralık 2023 tarihi itibarıyla 27,2 milyar TL olarak gerçekleşmişti. Hazine alacak stoku içerisinde en yüksek pay 10,6 milyar TL ile Mahalli İdareler'e aittir.

2025	HAZİNE BONOSU (I)	DEVLET TAHVİLİ	ULUSLARARASI TAHVİL	TOPLAM TAHVİL (II)	KREDİ (III)	İÇ BORÇ STOKU	DİŞ BORÇ STOKU	TOPLAM STOK (I+II+III)
Ocak	103.015	5.113.089	3.378.940	8.492.029	985.611	5.216.103	4.364.552	9.580.655
Şubat	129.277	5.342.432	3.433.420	8.775.852	1.005.681	5.471.709	4.439.101	9.910.810
Mart	129.277	5.621.346	3.454.930	9.076.277	1.065.535	5.750.624	4.520.465	10.271.089
Nisan	104.662	5.991.644	3.524.262	9.515.906	1.130.545	6.096.306	4.654.807	10.751.113
Mayıs	104.662	6.145.996	3.665.107	9.811.104	1.152.757	6.250.658	4.817.864	11.068.522
Haziran	121.266	6.447.441	3.691.330	10.138.770	1.202.341	6.568.707	4.893.671	11.462.378
Temmuz	74.764	6.810.379	3.929.866	10.740.246	1.218.368	6.885.144	5.148.234	12.033.378
Ağustos	125.026	7.126.337	3.976.313	11.102.650	1.237.339	7.251.363	5.213.652	12.465.015
Eylül	170.216	7.423.274	4.114.658	11.537.932	1.259.220	7.593.490	5.373.878	12.967.367
Ekim	220.890	7.518.075	4.162.642	11.680.717	1.275.074	7.738.965	5.437.716	13.176.681
Kasım	265.570	7.675.580	4.100.514	11.776.093	1.289.420	7.941.150	5.389.934	13.331.083
Aralık	316.036	7.836.721	4.155.231	11.991.951	1.348.150	8.152.757	5.503.380	13.656.137

TCMB Yılın İlk Faiz Kararını Açıkladı.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), yılın ilk faiz kararını açıkladı. Politika faizi 100 baz puan indirimle %38'den %37'ye çekildi. Faiz oranı böylelikle Ekim 2023'ten beri en düşük seviyesine gerilemiş oldu. Kurul, politika faizi olarak bilinen bir hafta vadeli repo ihale faiz oranında değişikliğe giderek, oranı yüzde 38 seviyesinden yüzde 37'ye indirme kararı aldı. Piyasada beklentiler 150 baz puan indirim yönünde şekillenmişti. Bu kararlar birlikte faiz koridorunun alt ve üst bantlarında da aşağı yönlü düzenlemeler yapıldı.



Para Politikası Kurulu'nun gerçekleştirdiği toplantı sonrasında yayımlanan metne göre, sadece politika faizinde değil, faiz koridorunun diğer bileşenlerinde de indirimler uygulandı. Merkez Bankası, gecelik vadede borç verme faiz oranını yüzde 41'den yüzde 40'a çekerken, gecelik vadede borçlanma faiz oranını ise yüzde 36,5 seviyesinden yüzde 35,5'e düşürdü. [\(Link\)](#)

Yayın Tarihi	Zaman	Açıklanan	Beklenti	Önceki
22.01.2026 (Oca)	14:00	37,00%	36,50%	38,00%
11.12.2025 (Ara)	14:00	38,00%	38,50%	39,50%
23.10.2025 (Eki)	14:00	39,50%	39,50%	40,50%
11.09.2025 (Eyl)	14:00	40,50%	41,00%	43,00%
24.07.2025 (Tem)	14:00	43,00%	43,50%	46,00%
19.06.2025 (Haz)	14:00	46,00%	46,00%	46,00%
17.04.2025 (Nis)	14:00	46,00%	42,50%	42,50%
06.03.2025 (Mar)	14:00	42,50%	42,50%	45,00%
23.01.2025 (Oca)	14:00	45,00%	45,00%	47,50%
26.12.2024 (Ara)	14:00	47,50%	48,50%	50,00%
21.11.2024 (Kas)	14:00	50,00%	50,00%	50,00%

HAFTANIN YORUMU



Dr. Artür Yetvart Mumcu

a.mumcu@iku.edu.tr

2025 yılı, Türkiye’de taşıt kredileri açısından sıkı düzenlemelerin belirleyici olduğu bir dönem olarak öne çıktı. BBKD’nın uygulamaları kapsamında, sıfır kilometre içten yanmalı araçlarda kredi tutarı ve vade sınırları araç fiyatına göre kademeli biçimde sınırlandırıldı. Buna göre, 400 bin TL’ye kadar olan araçlarda taşıt değerinin %70’ine kadar, 400.001–800.000 TL aralığında %50, 800.001–1.200.000 TL aralığında %30, 1.200.001–2.000.000 TL aralığında ise en fazla %20 oranında taşıt kredisi kullandırılabilir. Bu fiyat seviyesinin üzerindeki araçlar için kredi imkânı ise oldukça sınırlı hale gelmiş durumda. Vade süreleri de benzer şekilde kısıtlandı ve 2025 itibarıyla taşıt kredilerinde azami vade çoğunlukla 36 ay ile sınırlandı. Aynı dönemde bankaların uyguladığı taşıt kredisi faiz oranları aylık %3 ila %5 bandında seyretti. Bu durum, krediyle araç alımının toplam maliyetini ciddi biçimde artırarak tüketicilerin satın alma kararlarını ertelemesine yol açtı. 2025 yılında Türkiye’de elektrikli araçlara yönelik taşıt kredilerinde ise içten yanmalı araçlara kıyasla daha destekleyici bir çerçevede düzenlendi 2026 yılında faiz oranlarında olası bir düşüş yaşanması hâlinde, elektrikli araçlara yönelik kredi kullanımının ve pazar payının artması beklenmektedir. 2026 yılında faiz oranlarında sınırlı bir düşüş yaşanması hâlinde taşıt kredilerinde kısmi bir canlanma görülmesi beklenmektedir. Ancak bu canlanmanın geçmiş yıllardaki hızlı kredi genişlemelerinden ziyade, daha kontrollü ve seçici bir yapı sergilemesi şeklinde olacağı beklenmektedir.

Haftanın Veri Takvimi

Gün	Saat	Veri
20.01.2026	17:30	Merkezi Hükümet Borç Stoku (Aralık)
22.01.2026	10:00	Kapasite Kullanım Oranı (Ocak)
22.01.2026	14:00	Bir Hafta Vadeli Repo Faiz Oranı (Ocak)
22.01.2026	14:00	Gecelik Borçlanma Faizi (Ocak)
22.01.2026	14:00	Brüt Döviz Rezervleri



T.C.
İSTANBUL
KÜLTÜR
ÜNİVERSİTESİ

İKTİSADİ VE
İDARİ BİLİMLER
FAKÜLTESİ

Pariteler	Bir Önceki Hafta Kapanış	Bu Hafta Kapanış	Değişim
USD/TRY	43,2825	43,3772	0,22% ▲
EUR/TRY	50,2034	51,2904	2,17% ▲
EUR/USD	1,1599	1,1828	1,97% ▲
GBP/TRY	57,9228	59,1696	2,15% ▲
GBD/USD	1,3383	1,3645	1,96% ▲

Endeksler	Bir Önceki Hafta Kapanış	Bu Hafta Kapanış	Değişim
BİST100	12.668,52	12.992,72	2,56% ▲
DAX	25.297,13	24.900,71	1,57% ▼
Dow Jones	49.353,33	49.098,71	0,52% ▼
US 500	6.940,80	6.901,60	0,56% ▼
Nikkei 225	53.936,17	53.846,87	0,17% ▼

Emtia	Bir Önceki Hafta Kapanış	Bu Hafta Kapanış	Değişim
Altın	4.595,40	4.979,70	8,36% ▲
Gümüş	88,537	101,303	14,42% ▲
Bakır	5,831	5,9475	2,00% ▲
Brent Petrol	64,13	65,88	2,73% ▲
Ham Petrol	54,44	63,81	17,21% ▲

İletişim: serif.yuksel@iku.edu.tr

Not1: Hata ve düzeltme için iletişime geçebilirsiniz.

Not2: Adı geçen herkesten izin alınmıştır.

Not3: Yayınlanmasını istediğiniz bilgileri paylaşabilirsiniz.



T.C.
İSTANBUL
KÜLTÜR
ÜNİVERSİTESİ

İKTİSADİ VE
İDARİ BİLİMLER
FAKÜLTESİ

Bizden Haberler

19 Ocak 2026 -25 Ocak 2026

İİBF Ocak Ayı Ajandası

1 Ocak 2026 Perşembe	Yılbaşı
5-16 Ocak 2026	25-26 Bahar YY Ders Prog. UNITIME giriş Başlangıç- Bitiş
7 Ocak 2026 Çarşamba	Güz YY Yarıyıl Sonu Sınavları Bitiş
9 Ocak 2026 Cuma	25-26 Güz YY Yarıyıl Sonu Sınavları Not Girişi Son Gün
10 Ocak 2026 Cumartesi	Güz YY Yarıyıl Sonu Sınavları Notu ve GNO İlan
12-13 Ocak 2026	Güz YY Başarı Notu İtirazları Başlangıç - Bitiş
12 Ocak 2026 Pazartesi	25-26 Bahar YY Çift Anadal ve Yandal Programına Başvuru Başlangıç
12 Ocak 2026 Pazartesi	25-26 Bahar YY Kurum İçi Yatay Geçiş ve Merkezi yerleştirme puanına göre Yatay Geçiş Başvuruları Başlangıç
13-16 Ocak 2026	Güz YY Başarı Notu İtirazları Değerlendirme Sonuçları ÖİDB Teslimi Başlangıç -Bitiş
19 Ocak 2026 Pazartesi	Güz YY Bütünleme Sınavları Başlangıç
23 Ocak 2026 Cuma	Güz YY Bütünleme Sınavları Bitiş
23 Ocak 2026 Cuma	25-26 Güz YY İngilizce Hazırlık Sınıfı Ders Bitişi
26 Ocak 2026 Pazartesi	25-26 Güz YY Bütünleme Sınavları Not Girişi Son gün
26 Ocak - 13 Şubat 2026	25-26 Güz YY İngilizce Hazırlık Sınıfı Yarıyıl Tatili
27 Ocak 2026 Salı	Güz YY Bütünleme Sınavları Notu ve GNO İlanı
27-28 Ocak 2026	Güz YY Bütünleme Başarı Notu İtirazları Başlangıç - Bitiş
27-30 Ocak 2026	Güz YY Sonu Üç Ders Sınavı Başvuru Başlangıç - Bitiş
28-30 Ocak 2026	Güz YY Bütünleme Başarı Notu İtirazları Değerlendirme Sonuçları ÖİDB Teslimi Başlangıç -Bitiş
29 Ocak 2026 Perşembe	25-26 Bahar YY Çift Anadal ve Yandal Programına Başvuru Bitiş
30 Ocak 2026 Cuma	25-26 Bahar YY Kurum İçi Yatay Geçiş ve Merkezi yerleştirme puanına göre Yatay Geçiş Başvuruları Bitiş
31 Ocak 2026 Cumartesi	25-26 Bahar YY Ders Prog. Unitime Sisteminden ORION Sistemine aktarım



İstanbul'da gerçekleşen kar yağışı sebebi ile 19.01.2026 tarihinde üniversitemiz 1 günlük uzaktan çalışmaya geçmiştir.



Uluslararası Ticaret ve Finansman bölümü mezunu Arden Çiğdem mezuniyet diplomasını almak için fakültemize geldi. Arden Çiğdem, Consulta Bağımsız Denetim ve Mali Müşavirlik şirketinde Mali Müşavirliğe hazırlanan stajer olarak çalışmaktadır.



İşletme bölümü mezunumuz Samir Deniz Demirok mezuniyet diplomasını almak için fakültemize geldi. Samir, Akbank'da Ticari Müşteri Portföy Yöneticisi olarak çalışmaktadır. SPK temel düzey lisansını almıştır.



Fakültemiz Projeler ve Sektörel İşbirlikleri Koordinatörü Doç. Dr. Meri Taksi Devociyan ve MIS Bölüm Başkanımız Dr. Öğr. Üyesi Burçin Ataseven Doğru 21.01.2026 tarihinde Girişimcilik Ekosistemi uzmanı mezunumuz Eslem Nur Durumlu ile olası işbirlikleri kapsamında toplantı gerçekleştirdiler.



T.C.
İSTANBUL
KÜLTÜR
ÜNİVERSİTESİ

İKTİSADİ VE
İDARİ BİLİMLER
FAKÜLTESİ

Bizden Haberler

19 Ocak 2026 -25 Ocak 2026



Fakültemizin dış paydaşı Mentor Gümrük CEO'su ve DışYönder başkanı Dr. Hakan Çınar'ın "Yurt Dışı Alışverişte Oyun Değişti" başlıklı köşe yazısı 16.01.2026 tarihinde Dünya gazetesinde yayınlandı.

Yazıyı okumak için [Linke](#) tıklayabilirsiniz.



Ekonomi bölümü Öğr. Üyesi ve Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Müdürümüz Prof. Dr. Sinan Alçın. 24.01.2026 tarihinde Ekotürk Canlı yayınında Araştırma Masası programında Tuğba Özay'ın konuğu oldu ve "2026 Ekonomi Beklentilerini"

paylaştı. Yayını izlemek için [Linke](#) tıklayınız.



Uluslararası Ticaret ve Finansman bölümü Öğretim üyesi Doç. Dr. Meri Taksi Deveciyan'ın Rehman, Alay, Akhter ve Alzahrani ile birlikte E-SCI indeksli Future Business Dergisi'nde "Empirical Analysis to Investigate

The Relationship Between Gidital Sharing Economy and Digital Trust" başlıklı makaleleri yayımlandı. Makale, Tüketicilerin dijital paylaşım ekonomisi platformlarına ve hizmet sağlayıcılarına duydukları güveni hangi faktörler etkiliyor ve bu güven, dijital paylaşım ekonomisi hizmetlerine katılma niyetlerini nasıl etkiliyor? sorusunu ele almaktadır.

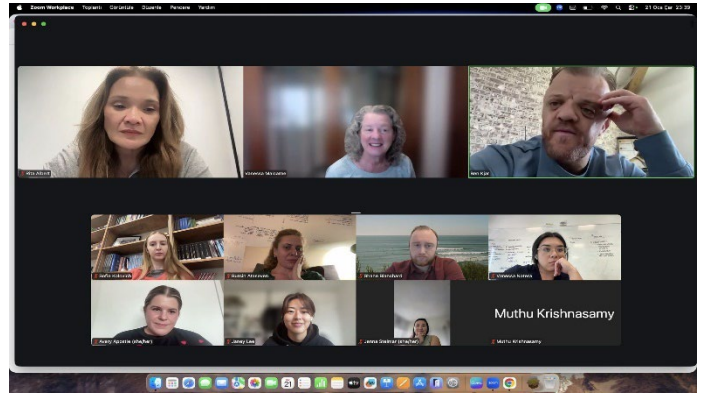


İşletme bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Müge Çetiner 20.01.2026 tarihinde Marmara Üniversitesi'nde Prof. Dr. Ahmet Mete Çilingirtürk'ün danışmanlığında yürütülen Ekonometri ABD İstatistik Tezli Yüksek programına

bağlı yüksek lisans tezinin savunma jürisinde yer almıştır.



Ekonomi bölümü Öğretim üyesi Dr. Aras Yolusever'in Prof. Dr. Ercan Eren ile birlikte hazırladıkları "Antik Çağdan Günümüze Korsanlık Ekonomisi" başlıklı blog yazıları yayınlandı. Yazıyı okumak için [Linke](#) tıklayabilirsiniz.



MIS Bölüm Başkanı Dr. Öğr. Üyesi Burçin Ataseven Doğru 2018 yılında Doktora Sonrası Araştırma için bulunduğu San Diego Üniversitesi'nde Proje ekibi ile birlikte Kraniyofasiyal Durum Yaşam Kalitesi ölçeğini geliştirmişlerdir. Engelli olan çocuklarda yaşam kalitesini ölçen bu çok disiplinli proje kapsamında 21.01.2026 tarihinde Crouzon sendromu ile doğan, 3 kez ulusal güreş şampiyonu ve kraniyofasiyal topluluğun önemli savunucusu Sayın Ben Kjar ile toplantı gerçekleştirmişlerdir. Ben Kjar'ın ilham verici yolculuğunu [Linke](#) tıklayarak izleyebilirsiniz.



T.C.
İSTANBUL
KÜLTÜR
ÜNİVERSİTESİ

İKTİSADİ VE
İDARİ BİLİMLER
FAKÜLTESİ

Bizden Haberler

19 Ocak 2026 -25 Ocak 2026



AGMER bünyesinde düzenlenen 11. Aile İşletmeleri Kongresi için hazırlıklar devam ediyor. AGMER yönetimi 22.01.2026 tarihinde danışma Kurulu ile bir araya gelerek, panel oturumlarının temaları, gündemin omurgası ve kongrede değer yaratacak içerik başlıkları üzerine verimli bir değerlendirme toplantısı gerçekleştirdi. Katılımları ve değerli görüşleri için Danışma Kurulu üyelerimize teşekkür ederiz.



22.01.2026 tarihi saat 13:00 itibari ile 2025-2026 bahar dönemi takvimi Unitime'dan açıklanmıştır. Fakültemizin Unitime sorumluları ve bölümlerimizin Ders programları planlama sorumluları ivedilikle organize olmuş ve saat 15:00'de ilk değerlendirme toplantılarını yerine getirmişlerdir. Tüm sorumlularımıza emekleri için teşekkür ederiz.



Uluslararası Ticaret ve Finansman bölümü Öğretim üyesi Ayşegül Ketenci'nin SCOPUS endeksinde yer alan "Connections" dergisinde Kahraman Süvari ile birlikte yazdıkları "Russia's Changing Nuclear

Doctrine in the Shadow of Its Invasion of Ukraine" adlı makalelerin yayınlanmıştır. Makale, Rusya'nın 2024 yılında nükleer doktrinini revize etmesinin ardındaki faktörleri incelemektedir.



Fakültemizin dış paydaşı Mentor Gümrük CEO'su ve DışYönder başkanı Dr. Hakan Çınar'ın "2040'a Giderken Gümrükte Büyük Dönüşüm" başlıklı köşe yazısı 23.01.2026 tarihinde Dünya gazetesinde yayınlandı.

Yazıyı okumak için [Linke](#) tıklayabilirsiniz.



İşletme Bölümümüz öğrencileri ve aynı zamanda buz hokeyi dalında Milli Sporcularımız İana Bozbei ve Azra Naz Sert 16-21 Ocak 2026 tarihleri arasında Rusya'nın Moskova şehrinde düzenlenen "FOX WOMEN CUP"ta 3.olarak bronz madalya sahibi olmuşlardır. Öğrencilerimizi ve takımımızı tebrik eder, başarılar dileriz. Kendileri ile gurur duyuyoruz.



T.C.
İSTANBUL
KÜLTÜR
ÜNİVERSİTESİ

İKTİSADİ VE
İDARİ BİLİMLER
FAKÜLTESİ

Bizim Öğrencimiz

19 Ocak 2026 -25 Ocak 2026

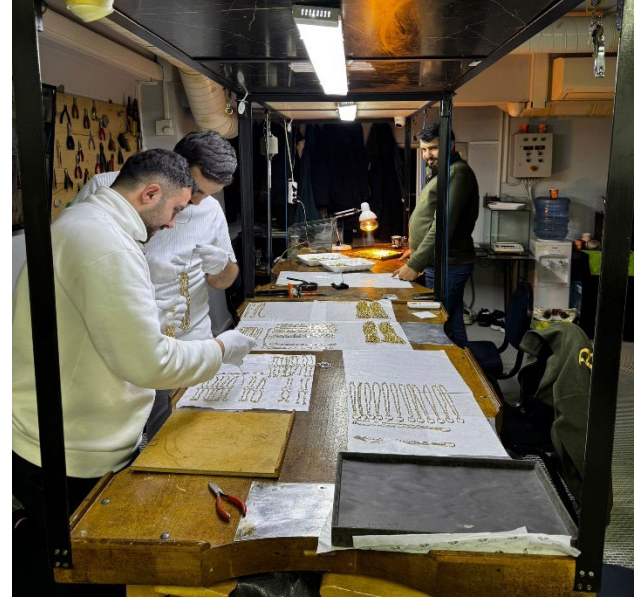
Bu bölümü, Uluslararası Ticaret ve Finansman bölümü son sınıf öğrencisi Mehmet Mert Gülmez'in 2020 yılında kurduğu "BUKA Jewellery" markasının hikayesine ayırdık.

BUKA
JEWELLERY

İşimi pandemiden hemen sonra, 2020 yılının Ekim ayında kurdum. İlk aşamada, pandemide hızla büyüyen e-ticaret pazarına girerek Türkiye'deki online satış platformları üzerinden faaliyet göstermeye başladım.

Bu dönem, hem ürünlerimi test ettiğim hem de pazar dinamiklerini yakından gözlemlediğim önemli bir başlangıç süreci oldu. Daha sonra yurt dışından bir firmanın benimle iletişime geçerek küçük ölçekli bir sipariş vermesi, bakış açımı tamamen değiştirdi. Döviz kazanmanın ve uluslararası pazarlara açılmanın işin sürdürülebilirliği açısından ne kadar kritik olduğunu bu süreçte çok net gördüm. Bu deneyim, beni uluslararası ticaretin dinamiklerini ve daha büyük pazarlara ulaşma yollarını araştırmaya yöneltti. Bu noktadan sonra yalnızca ürün üretmeye değil; ürünlerimi ve sunduğum hizmetleri insanlara nasıl doğru şekilde anlatabileceğime, nasıl daha profesyonel bir izlenim oluşturabileceğime odaklandım. Marka algısı, iletişim dili ve güven inşası üzerine yoğun şekilde çalışmaya başladım. Bu çalışmaların doğal bir sonucu olarak kendi markam için bir web sitesi kurdum. Web sitesinde sunduğum hizmetleri, gerçekleştirdiğim işleri ve üretim yaklaşımımı şeffaf bir şekilde anlattım. Aynı zamanda potansiyel müşterilerin beni kolayca bulabileceği, ihtiyaçlarını ve taleplerini net bir şekilde iletebileceği formlar içeren, profesyonel ve ulaşılabilir bir yapı oluşturdum.

Yurt dışındaki markalara altın ve mücevher üretim hizmeti sunuyorum. Çalıştığım müşteri profilleri ağırlıklı olarak toptancılar ve kendi markasına sahip firma sahiplerinden oluşuyor.



Bu markalar, kendi koleksiyonlarını karakalem el çizimi üzerinden oluşturuyor. Tasarlanan modeller, talep edilen teknik ve estetik özelliklere uygun şekilde üretime alınıyor. Süreç boyunca müşterinin beklentileri doğrultusunda malzeme, ölçü, taş ve yüzey detayları titizlikle planlanıyor. Yurt dışındaki markalara altın ve mücevher üretim hizmeti sunuyorum. Çalıştığım müşteri profilleri ağırlıklı olarak toptancılar ve kendi markasına sahip firma sahiplerinden oluşuyor. Bu markalar, kendi koleksiyonlarını kuyumculuk için özel olarak geliştirilmiş tasarım ve çizim programları üzerinden oluşturuyor. Tasarlanan modeller, talep edilen teknik ve estetik özelliklere uygun şekilde üretime alınıyor. Süreç boyunca müşterinin beklentileri doğrultusunda malzeme, ölçü, taş ve yüzey detayları titizlikle planlanıyor. Üretimin tüm aşamaları A'dan Z'ye kendi bünyemizde gerçekleştiriliyor. Tasarımdan numune üretimine, seri üretimden son kontrollerine kadar her adım doğrudan tarafımızdan yönetiliyor. Bu yaklaşım; kalite kontrol, esneklik ve müşteri taleplerine hızlı uyum sağlama açısından önemli bir avantaj sunuyor.



T.C.
İSTANBUL
KÜLTÜR
ÜNİVERSİTESİ

İKTİSADİ VE
İDARİ BİLİMLER
FAKÜLTESİ

Bizim Öğrencimiz

19 Ocak 2026 -25 Ocak 2026

İhracat süreçleri ülkeden ülkeye göre farklılık gösteriyor. İhracat yapılacak ülkedeki alım gücü, kullanılan para birimi, coğrafi koşullar, politik yapı, mevzuat ve çalışma kültürü; yürütülen işleri doğrudan etkiliyor. Bu nedenle her ülke için ayrı bir yaklaşım ve ayrı bir iş modeli geliştirmek gerekiyor. Her pazar için özel olarak fiyatlandırma çalışmaları yapılıyor, uygun kargo ve lojistik çözümleri belirleniyor ve ilgili ihracat evrakları titizlikle hazırlanıyor. Sürecin sağlıklı ilerleyebilmesi için doğru fiyatlandırma, net sözleşme dili, şeffaf üretim süreci ile lojistik ve gümrük disiplininin önemi gerçekten hayati bir noktada yer alıyor. Değerli madenlerin ihracatı söz konusu olduğu için, süreçte yapılacak en küçük hata dahi ciddi yaptırımlara ve kayıplara yol açabiliyor. Bu nedenle tüm aşamalar büyük bir dikkat ve sorumlulukla yönetiliyor. İş hacmi ve kapasite büyüdükçe, sözleşmeler daha detaylı hale geliyor ve süreçler daha profesyonel bir yapıya evriliyor.

Önümüzdeki dönemdeki temel hedefim; Türkiye'nin ihracat pastasında önemli bir paya sahip olan ve üretim altyapısı açısından büyük imkânlar sunan mücevher sektörünü, İhracatçı Birlikleri tarafından sağlanan destek ve teşviklerle daha etkin bir şekilde birleştirerek yurt dışında daha fazla müşteriye ulaşmak. Bu doğrultuda markamı daha profesyonel, kurumsal ve sürdürülebilir bir yapıya taşımayı; daha yüksek katma değerli hizmetler sunarak uluslararası ölçekte rekabet edebilen bir üretici konumuna gelmeyi hedefliyorum. Aynı zamanda sunduğum hizmetlere ihtiyaç duyan kişi ve markaların karşısına daha doğru kanallar üzerinden çıkabilmek için pazarlama, iletişim ve tanıtım materyallerini daha etkin kullanmayı önceliklerim arasında görüyorum. Uzun vadede ise Türkiye'de ihracat yapan firmalar arasında güçlü ve güvenilir bir konum elde etmeyi; ülkemizi ve mücevher sektörünü uluslararası alanda en iyi şekilde temsil ederek, bu sektörün dünya çapında önemli merkezlerinden biri olduğunu somut şekilde ortaya koymayı amaçlıyorum.

Öğrenci arkadaşlara verebileceğim en önemli tavsiye, teori ile pratiği mutlaka birleştirmeleri olur. Okulda teorik olarak anlatılan bilgilerin, gerçek iş hayatında ve özellikle ihracat süreçlerinin her adımında birebir karşısına çıktığını yaşayarak görüyorum. Derslerde öğrenilen kavramlar, sahaya çıkıldığında soyut kalmıyor; aksine alınan her kararın temelini oluşturuyor. Bu nedenle staj yapmak, küçük ticari denemelerde bulunmak ve gerçek müşterilerle birebir iletişim kurmak, öğrencilik döneminde çok ciddi bir fark yaratıyor. Bu deneyimler; hem iş disipliniyi öğretiyor hem de teoride öğrenilen bilgilerin nasıl uygulamaya döküldüğünü net şekilde gösteriyor. İş hayatına yönelik yapılan projelerin mutlaka bir plan çerçevesinde ve bu plana sadık kalınarak yürütülmesi büyük önem taşıyor. Özellikle ihracat gibi disiplin, dikkat ve sorumluluk gerektiren alanlarda planlama, başarının temel taşlarından biri haline geliyor. İlk dönemlerde ticari getiriye tek hedef olarak görmek yerine, sürecin doğru kurulmasına ve yapılan işin başarısına odaklanmanın çok daha büyük katkı sağladığını düşünüyorum. Sağlam temeller üzerine kurulan bir yapı, zamanla ticari karşılığını zaten veriyor. Bu süreçte sabır, disiplin ve öğrenmeye açık olmak, öğrencilik döneminde edinilebilecek en değerli kazanımlar arasında yer alıyor.

Öğrencimiz Mehmet Mert Gülmez'e zaman ayırdığı için teşekkür ederiz. Firmasının web sitesi için [Linke tıklayabilirsiniz](#).

