

LONCA

Konya savunma sanayisinde gücünü artırıyor



- ASELSAN Konya Silah Sistemleri A.Ş. kuruldu
- Milli silah 'Sarp' Konya'da üretilecek
- KOS Hava Kargo 20 trilyon dolarlık pazara ulaştırıyor

Health & Fitness
YILIN SAĞLIKLI YAŞAM
MARKASI ÖDÜLÜ



ZADE VITAL

ZADE VITAL®
NUTRITIONAL SUPPLEMENTS

Tüm Bu Yenilikler Sizler için...

Türkiye'nin ilk sağlıklı yaşam markası Zade Vital olarak, yüksek standartlarda üreterek size sunduğumuz 130 farklı ürün ve 537 farklı formumuzla hayatınızın her anında sizlerleyiz.



E Sadece Eczanelerde

Zade Vital® ürünleri ilaç değildir. Besin desteğidir. Tedavi amaçlı kullanılmaz.
Sadece eczanelerde satılır. Detaylı bilgi için firmamıza başvurunuz. Sağlık profesyonellerine yöneliktir.

www.zadevital.com
info@zadevital.com.tr

Tüketici Danışma Hattı
Questions and Comments
4 4 4 ZADE

Burada mühendislerimizin fikirleri teknoloji ile buluşur usta ellerde son şeklini alır.

25 yıldır profesyonelliği mühendislik ile harmanlıyor, son teknoloji ürünlerimizi güvenle sizlere sunuyoruz.

HİDROKON



Çeyrek Asırlık
Birliktelik

444 88 11

www.hidrokon.com

[f](#) [t](#) [@](#) /Hidrokon

Kaliteli üretimle Anadolu'nun dünyaya açılan birikim kapısı

Reel sektörde son yıllarda yaşadığı gelişmelerle dünya metropollerine yarışır hale gelen Konya, artık başta savunma sanayi olmak üzere endüstrinin her alanında öne çıkmayı başardı. Bunun en son örneklerinden biri de savunma sanayindeki yatırımlarıyla adından söz ettiren ASELSAN'ın Konya merkezli kurduğu ortaklıkla yatırıma yönelmesi.

ASELSAN ve Konya Savunma Sanayi AŞ ortaklığında 350 milyon lira sermaye ile kurulan şirket yatırımının 2019 yılında tamamlanması ve üretime geçmesi hedefleniyor. Böylece üretim ve ihracatıyla savunma sanayisinde Türkiye'nin önemli illeri arasında sıyrılarak farkını ortaya koyan ilimiz, savunma sanayinin sadece üretiminde değil, AR-GE ve inovasyon alanında da yapılanmasını daha yüksek standartlara yükseltebilecek.

ASELSAN'ın ortaklığıyla 24 firmamızın birleşerek kurduğu ASELSAN Konya Silah Sistemleri AŞ, savunma sistemleri üretmek amacıyla harekete geçerken, kurulacak tesiste silah sistemleri üretilebilecek, tasarım, AR-GE çalışmaları yapılabilecek ve inovasyon merkezinde inovatif ürünler geliştirilebilecek. Yatırım, Konya'nın marka kentler arasında yer almasına önemli katkı sağlayacak. Bu değişim aynı zamanda Konya'nın teknolojik altyapısını da olumlu yönde etkileyecek, bölgedeki istihdamını artıracak ve gerçekleştirilecek ihracatla ülke ekonomisine ciddi katkı sağlayacak. Bir başka bakış açısıyla ülkemizin gelecek vizyonu için oluşturacağı dijital yol haritasında ilimiz yine öne çıkacak. Bu nedenle Türkiye'nin savunma sanayisi ve bu alanda öne çıkan Konya'yı dergimiz kanalıyla tekrar ülke gündemine taşıyarak farkındalık yaratıyoruz.

Ayrıca tüm bu gelişmelerle birlikte kendini yenileyen, altyapısını dinamik ve güçlü tutan, en önemlisi de sürekli teknolojik yatırımlarıyla AR-GE ve inovasyon odaklı çalışan firmalarımızın ülkemizin savunma sanayinde üstlendiği vizyona

olan katkısı, yaşadıkları kentte ve ülkesinde artı değer katmak isteyen sanayicimizin de bu alandaki çalışmalarını elbette takdir edilmesi gereken bir konu.

Her zaman yerli ve milli üretim anlayışıyla etkinliğini artıran kentimiz için bir dizi çalışmalarımız yine devam ediyor. Mesleki eğitimden sanayicilerimizin sorunlarına yönelik çözüm yollarına kadar her konuyu en ince ayrıntısına kadar değerlendirmemizin tek amacı sanayicimizle birlikte kentimizin ve ülkemizin kalkınması.

Dergimizin bu sayısında gündemimizde olan bir başka konu da yine herkesin yakından bildiği hava kargo taşımacılığı. Zamanla yarışan sanayicimizin dünyada yaşanan rekabette öne çıkabilmesi adına önemli bir adım atıldı. Artık ihracatçımız ile ithalatçımız Konya'dan 7/24 istediği ürünü gönderebilecek veya alabilecek. Kısacası ilimizin Anadolu'nun lojistik merkezi olması yolunda önemli bir işlevi olacak. KOS Hava Kargo ve Geçici Depolama Alanı, sanayicimizin elini rakiplerine karşı ciddi anlamda güçlendirecek.

Konya'nın özel sektör eliyle kalkınan, dışa açık ekonomi modelini benimsemiş, ihracat odaklı çalışan ve üreten şehir olduğunu unutmamak gerekiyor. İhracat odaklı kalkınan, dünyanın neredeyse tamamıyla iş yapan bir kentte yaşıyoruz. Dolayısıyla, bizim için en önemli alanlardan biri lojistik. Hizmete giren bu lojistik alanıyla ilimizin önemli bir eksikliği olan hava kargo hizmetlerinin de kentimize yakışır bir şekilde yerine getirileceğinden eminiz.

Lojistik alanımız sayesinde tam anlamıyla üretim şehri olan Konya'nın pazarlara daha hızlı ulaşması mümkün olacak, üretim aksamayacak, zamandan ve maliyetten tasarruf sağlanacak. Ankara, Adana, İzmir, Gaziantep, İstanbul ve Samsun'dan sonra yedinci hava kargo alanı sadece ilimizin değil, bölgemizin de kalkınmasında önemli bir işlev üstlenecek.

orweld®

KAYNAK TELLERİ

BİRLEŞTİREN GÜÇ



Orweld Kaynak Telleri **UNORMAK** Kuruluşudur.

www.orweld.com 0332 239 1016



KONYA SANAYİ ODASI

İmtiyaz Sahibi

Konya Sanayi Odası adına
Memiş KUTUKCU

Basın Komisyonu Başkanı
Ömer SAYLIK

Genel Yayın Yönetmeni
M. Sedat TAŞKAZAN

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Fatih ULUTAŞ

Haber Müdürü
Mustafa ÖZÇELİK

Reklam Sorumlusu
Mehmet CAN

Yönetim Yeri:

1. Organize Sanayi Bölgesi İstikamet
Caddesi 42300 Selçuklu-KONYA
Tel: 0.332. 251 06 70 (4 HAT)
Fax: 0.332. 248 93 51
kso@kso.org.tr
www.kso.org.tr

Yayına Hazırlık



Genel Yönetmen
Gürhan DEMİRBAŞ

Genel Yönetmen Yardımcısı
Eser SOYGÜDER YILDIZ

Görsel Yönetmen
Hakan KAHVECİ

Editör
Selim ÖZGEN
selim.ozgen@dunya.com

Grafik Tasarım
Emre KARAKOÇ

Fotoğraf Editörü
Eren AKTAŞ

Kurumsal Satış Yöneticisi
Özlem ADAŞ
Tel: 0212 440 27 65
ozlem.adas@dunya.com

İletişim
Tel: 0212 440 27 63 - 0212 440 27 64
ajansd@dunya.com
www.ajansdyayincilik.com

Baskı

İstanbul Basım Promosyon
Basın Ekspres Yolu Cemal Ulusoy Cad.
No:38/A 34620, Sefaköy-İstanbul
info@istanbulprinting.com
Tel: (0212) 603 26 205

Dergide yer alan yazıların tamamı ya da bir bölümü, grafikler, fotoğraflar, illüstrasyonlar yazılı izin alınmaksızın hiç bir şekilde kullanılamaz, yeniden kopya tekniği ile çoğaltılamaz, basılamaz. LONCA Dergisi yazılarda değişiklik hakkını saklı tutar. İmzalı yazılardaki görüşler yazarına aittir. Yayınlanmayan yazılar iade olmaz. LONCA Dergisi, KONYA SANAYİ ODASI'nın yayın organıdır. 3 ayda bir yayınlanır. Basım Ocak 2019.

6 Başyazı

Savunma sanayindeki yerleşik çalışma örnek olmalı

8 Bizden haberler

- KSO, ayakkabıcıları istişare toplantısında buluşturdu
- KSO 2018'de dış ticaret, savunma ve inovasyona odaklandı
- Bu okul Türkiye'ye örnek olacak
- KSO İhracat Destek Ofisi Konyalı sanayicilere yol gösterecek
- Konya sanayisinin sorunları KSO'da iki ayrı raporla ele alındı
- Reel sektör ve finans dünyası sanayinin sorunlarını ele aldı
- KOBİ'lere ışık tutacak KOBİMENTÖR Projesi'nin startı yoğun katılımı verildi
- KSO Meclisi'ne konuk olan Vali Toprak: "Konyalı sanayicilerin başarısı gurur verici"
- Değirmen makinecilerinin yetişmiş eleman sorunu çözülüyor
- Mesleki eğitimin sorunları KSO'da masaya yatırıldı
- Konyalı KOBİ'lere sınıai mülkiyet desteği

24 Kapak: Konya savunma sanayinde etkinliğini artırıyor

Konya, savunma sanayinde yakaladığı başarıyla Türkiye'de öncü oldu

25 Kapak: MSB'nin Onaylı Tedarikçi Listesi'nde Konya'dan 11 firma yer aldı

26 Kapak: Aselsan Konya Silah Sistemleri A.Ş. kuruldu

42 Kapak: Savunma sanayinin kalbi 3. Savunma Sanayi Zirvesi ve Tedarikçi Günleri'nde atıldı

56 Dosya: Anadolu'nun yedinci hava kargo ve geçici depolama alanıyla sanayicinin eli rahat



14



58



17



16





Memiş KÜTÜKCÜ
Konya Sanayi Odası Başkanı

Savunma sanayindeki yerlileştirme çalışmaları tüm sektörlerle örnek olmalı

Türkiye, geçtiğimiz 15 yılda sanayide çok önemli mesafeler kat etti. Bu dönemde sanayiyi, Marmara Havzası odaklı olmaktan çıkararak, ülkemizin dört bir yanına yaymayı, ülkemize Anadolu'da yeni sanayi merkezleri ka-

zandırmayı başardık. Ayrıca Türkiye bu dönemde, dünyaya daha çok eklenmeyi başardı. Artık dünyanın her yanıyla ticaret yapan bir sanayi ülkesiyiz. Ancak yaşadığımız son süreç bizlere ekonomide, üretim hayatında yapacak çok daha

fazla işimiz olduğunu, yeni reformlar hayata geçirmemiz gerektiğini gösterdi.

Özellikle sanayimizin ve ihracatımızın ara mallarında ithalata bağımlılığının çok yüksek olması, dolar kurundaki artışlarla birlikte maalesef sanayicilerimizi çok ciddi bir maliyet artışı ile karşı karşıya bıraktı.

MALİYET ARTIŞI, SANAYİ ÜRETİMİNDE DÜŞÜŞLERİ GETİRDİ

Öyle ki Türkiye İstatistik Kurumu'nun rakamlarına göre bugün Türkiye'de Üretici Fiyat Endeksi yüzde 45'in üzerinde. Bu maliyet artışı, beraberinde pek çok olumsuzluğu getirdi. Bir süredir sanayi üretim rakamlarında düşüşler görüyoruz. Son açıklanan ekim ayı sanayi üretim endeksi yıllık bazda yüzde 5,7 düştü. Bu düşüşün bir süre daha devam edeceğini tahmin ediyoruz. Zira sanayi üretim rakamlarındaki düşüşler büyümede de yavaşlamaya sebep oluyor. Dolayısıyla sanayimizi, üretim hayatımızı yeniden hızlandırmak için endüstrimizin ithalata bağımlılığını aşağıya çekmemiz lazım. Bunu yaparsak döviz kurlarındaki oynaklıklardan da çok daha az etkilenen bir ülke olmayı başarırız.

Evet, bugün yerlileştirilmenin ne kadar önemli olduğu gerçeğini artık daha net olarak görebiliyoruz. Yeterince yerli olamadığımız alanlarda, özellikle hammadde ve enerji konusunda maliyetlerin adeta fırladığını gördük. Bizim burada iki şeye bakmamız lazım: Birincisi, ithal ettiğimiz ara mallarını nasıl yerlileştirilebiliriz? İkincisi, daha karlı bir dış ticaret için ürettiğimiz katma değeri nasıl artırabiliriz?

Tabii bunlarla ilgili ülkemizde yürütülen çalışmalar var. Bir Yerlileştirme Yürütme Kurulu kuruldu. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımız tarafından yerlileştirme üzere ürün grupları belirlendi. Bunlar çok önemli adımlar, yani böyle bir iradeyi ortaya koymak dahi çok kıymetli. "Yola çıkmak, yolun yarısıdır" derler. Ancak daha hızlı hareket etmeye ihtiyacımız var.

TEŞVİK SİSTEMİMİZİ REVİZE ETMELİYİZ

Her şeyden önce teşvik sistemimizi revize etmeliyiz. Türk sanayisi mevcut teşvik sistemiyle gelebileceği noktaya geldi. Artık sektörel teşviklere daha fazla odaklanmalıyız. Cari açık verdiğimiz sektörlerle odaklanarak, bu sektörleri daha fazla desteklemeliyiz. Ayrıca kamu, bu konuda çok daha duyarlı olarak, yerli ürünleri daha fazla tercih etmeli. Öte yandan yerleşme

sürecinde bize rehberlik edecek bir savunma sanayi örneğimiz var mesela. Yüzde 80 dışa bağımlılıktan yüzde 65 yerlilik oranını yakaladık. Bu süreç hem ülkemizin güvenlik zafiyetini ortadan kaldırdı hem de yerli şirketlerimizi olağanüstü geliştirdi.

Konya'mıza bakıyoruz. Türkiye'nin milli savunma projelerinde yer alıyor. Konya, bugün Türkiye'nin savunma sanayi ihracatında ilk beş şehir arasında yer alıyor. Bu konuda devletimizin mücadelesini, teşviğini gördükçe daha fazla motive oluyoruz. Aynı süreç ithal ettiğimiz ara mallarının yerlileştirilmesinde de başarıyla yürütülebilir.

KONYA, YERLİLEŞTİRME ÇALIŞMALARINA DESTEĞE HAZIR

Biz Konya olarak, diğer sektörlerdeki yerlileştirme konusunda da her türlü çalışmayı yapmaya hazırız. Sanayicilerimiz hazır. Bu süreç elbette ki kolay olmayacak. Önümüzdeki yol çok daha çetin, çok daha zorlu olacak. Çünkü, geçtiğimiz dönemlerdeki sanayi ve üretim anlayışımızla, geleneksel üretim yöntemlerimizle önümüzdeki dönemlerde rekabet edebilmemiz mümkün değil. Çünkü bugün Türk sanayisi, Avrupa, Çin, Güney Kore, Japonya ile hatta dünyanın en fazla AR-GE harcamasını yapan ülkesi ABD ile rekabet etmek zorunda. Bu saydığım beş ülkeden üçü yani Amerika, Avrupa ve Japonya dünyadaki AR-GE yatırımlarının yüzde 80'inden fazlasını yapıyor. İşte Türk sanayisinin Türkiye'nin bundan sonraki rotası, yerlileştirme adımları ve bu ülkelerle nasıl daha fazla rekabet edebileceğimizin stratejisi olmalı.

Burada tabii şunu da görmemiz gerekiyor; dünyada yeni bir ekonomik ve siyasal düzen kuruluyor. Türkiye de bu düzenin ağırlık merkezlerinden birisi. Bir yandan bu düzen içerisinde kendimize güçlü bir alan açma ve bunu sürdürülebilir hale getirme mücadelesi verirken, aynı zamanda ekonomik alanlarda, üretim hayatında yeni reformlar yaparak, çok yönlü mücadeleler vermemiz gereken bir dönemin içerisindeyiz.

Ben Türkiye'nin tüm bunları başarıyla yapacak, yeni bir kalkınma hikayesi yazacak güce ve kararlılığa sahip olduğuna gönülden inanıyorum. Zira son dönemde bunlarla ilgili devletimiz tarafından çok önemli adımlar atıldı. Biz devletimizin sanayiye geliştirmek, Türkiye'yi kalkındırmak adına attığı tüm adımları destekliyoruz.

- KSO, ayakkabıcıları istişare toplantısında buluşturdu
- KSO 2018’de dış ticaret, savunma ve inovasyona odaklandı
- Bu okul Türkiye’ye örnek olacak
- KSO İhracat Destek Ofisi Konyalı sanayicilere yol gösterecek
- Konya sanayisinin sorunları KSO’da iki ayrı raporla ele alındı
- Reel sektör ve finans dünyası sanayinin sorunlarına çözüm aradı
- KOBİ’lere ışık tutacak KOBİMENTÖR Projesi’nin startı yoğun katılımı ile verildi
- KSO Meclisi’ne konuk olan Vali Toprak: “Konyalı sanayicilerin başarısı gurur verici”
- Değirmen makinecilerinin yetişmiş eleman sorunu çözülüyor
- Mesleki eğitimin sorunları KSO’da masaya yatırıldı
- Konyalı KOBİ’lere sınai mülkiyet desteği



KSO, ayakkabıcıları istişare toplantısında buluşturdu

İç pazarda daralma yaşandığı dönemlerde ihracatın önemli olduğuna işaret eden Başkan Memiş Kütükcü, firmaların toplam üretimlerinin en az yüzde 35'ini ihraç etmesi gerektiğine işaret etti.

AYAKKABI SEKTÖR TEMSİLCİLERİ İLE İSTİŞARE TOPLANTISINA KATILAN KSO BAŞKANI KÜTÜKCÜ, SEKTÖRÜN İHRACATINI SON YILLARDA ARTIRDIĞINI, İHRACAT POTANSİYELİ BULUNAN FİRMALARA KSO İHRACAT DESTEK OFİSİ'NİN HER ZAMAN DESTEK VERMEYE HAZIR OLDUĞUNU SÖYLEDİ.

Konya Sanayi Odası (KSO) meslek komitesi üyeleriyle yaptığı istişare toplantılarına devam ediyor. Bu kapsamda KSO 7. Meslek Komitesi üyeleri ayakkabı, taban, terlik ve deri ürünleri sanayi sektör temsilcileri istişare toplantısında bir araya geldi. Toplantıya KSO Başkanı Memiş Kütükcü, KSO Yönetim Kurulu Üyesi Muhammed Selman Eryılmaz, KSO Meclis Üyesi Kemal Özarpa, KSO 7. Meslek Komitesi Başkanı Hasan Hüseyin Özkağnıcı ve meslek komitesi üyeleri Ayakkabıcılar Odası Başkanı Nevzat Kara, Aykent Ayakkabıcılar Sanayi Sitesi Başkanı Hüseyin Batı, Karatay Aykent Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Müdürü İsa Sade katıldı.

Sektörün ihracat potansiyelinin artırılması için neler yapılması gerektiği ve Aykent Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin sektör için nasıl daha verimli hale getirilebileceği gibi konuların masaya yatırıldığı toplantının açılış konuşmasını Başkan

Memiş Kütükcü yaptı. Kütükcü, sektörün ihracatının son dört yılda 4,5 kat arttığına dikkat çekerek, "Ayakkabı sektörümüz ihracatını her geçen yıl artırıyor. Sanayicilerimiz, 2013 yılında 2 milyon 792 bin dolar ihracat gerçekleştirdi. Aradan geçen dört yılın sonunda 2017'de bu rakam yaklaşık 4,5 kat artarak 12 milyon 445 bin dolara ulaştı. Bu yılın ocak-kasım döneminde de ihracat 18 milyon 239 bin dolar olarak gerçekleştirilmiş" ifadelerini kullandı.

İç pazarın daraldığı dönemlerde ihracatın büyük önem taşıdığına işaret eden Kütükcü, firmaların toplam üretimlerinin en az yüzde 35'ini ihraç eder hale gelmesinin önemli olduğuna vurgu yaptı.

"MESLEKİ EĞİTİM ÖNCELİĞİMİZ OLDU"

Mesleki eğitimin KSO'nun en yoğun çalışma alanlarından biri olduğu bilgisini veren Kütükcü, meslek komiteleriyle yapılan toplantıların hemen hepsinde yetişmiş eleman sorununun ortaya çıktığını, bunun

çözümü için birçok adım attıklarını söyledi. Bu kapsamda Konya OSB'de bulunan Mehmet Tuza Pakpen Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin yapılan çalışmalarla Konya'nın en çok tercih edilen meslek lisesi haline geldiğini, bu okulun iş dünyasına aranan eleman yetiştireceğine vurgu yapan Kütükcü, bu modelin Karatay Aykent Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'ne uygulanabileceğini, böylelikle sektörün eleman sorununa çözüm üretilebileceğini söyledi.

KSO Yönetim Kurulu Üyesi Muhammed Selman Eryılmaz da, Karatay Aykent Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde ayakkabıcılık bölümünü okuyan öğrencilere nitelikli usta öğreticiler aracılığıyla dersler verilmesi gerektiğini, öğrencilerin sektörü sahiplenmesi için yapılacak çalışmaların hayata geçirilmesi gerektiğini ifade etti. Toplantıda sanayicilerle sektörün sorunları ve çözüm önerileriyle ilgili görüş alışverişinde bulunuldu.



KSO 2018'de dış ticaret, savunma ve inovasyona odaklandı

Başkan Kütükcü, KSO'nun ve Konya Organize Sanayi Bölgesi'nin faaliyetlerinin hayata geçmesinde emeği olan herkese teşekkür etti.

KSO ARALIK AYI MECLİS TOPLANTISINI GERÇEKLEŞTİRDİ. YILIN SON MECLİS TOPLANTISINDA KONUŞAN BAŞKAN MEMİŞ KÜTÜKCÜ, KSO OLARAK 2018 YILINDA PEK ÇOK ÇALIŞMA YAPTIKLARINI, DIŞ TİCARET, SAVUNMA SANAYİ VE İNOVASYON ODAKLI ÇALIŞMALARLA AĞIRLIK VERDİKLERİNİ SÖYLEDİ.

Konya Sanayi Odası (KSO) Meclis Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil'in başkanlığında gerçekleştirilen yılın son meclis toplantısında, KSO'nun ve Konya Organize Sanayi Bölgesi'nin 2018 yılı faaliyetleri hakkında bilgi veren Başkan Memiş Kütükcü, yeni yılın hayırlar getirmesini dileyerek, ümitsizliğe kapılmadan, ülke ve Konya ekonomisine katkı sağlamaya devam edeceklerini ifade etti.

2018 yılının üretim maliyetlerinin arttığı, üreticilerin ekonomik olarak zorlandığı bir yıl olduğunu belirten Kütükcü, "Özellikle yılın ikinci yarısından sonra ekonomide yaşanan olumsuz gelişme-

lerden iş dünyamız da olumsuz etkilendi. KSO olarak, bu süreçte üretim maliyetlerinin düşürülmesi, işletmelerin ve işgücü piyasasının geliştirilmesi için pek çok çalışma yaptık. Toplantılar, çalıştaylar düzenleyerek sanayicilerimizin taleplerini, çözüm önerilerini tespit ettik ve bunları ilgili tüm kurumlarla paylaştık" dedi.

DIŞ TİCARETE KSO DESTEĞİ

Başkan Kütükcü, 2018 yılında dış ticaret, savunma sanayi, AR-GE ve inovasyon odaklı çalışmalar yürüttüklerini aktararak, Konya'nın bu yıl ihracat rekoru kırmaya hazırlandığını, KSO olarak düzenledikleri

yurt dışı iş gezileri ve ikili iş görüşmeleriyle sürece katkı verdiklerini belirterek şunları söyledi: "Konya'mız bu yıl 1.8 milyar dolar ihracat hedefine doğru hızla gidiyor. İnşallah bu yıl şehir olarak ihracatta yeni bir rekor kıracağız. KSO olarak bu sürece bugüne kadar çok kritik destekler verdik, vermeye devam edeceğiz. 2018 yılında altısı yurt dışı, üçü yurt içi olmak üzere toplam dokuz fuara inceleme gezisi düzenledik. Aynı zamanda Konya'da KTO-TÜYAP Uluslararası Fuar Merkezi'nde düzenlenen dokuz fuara da oda olarak destek verdik. Gerek Konya'da düzenlenen fuarlarda gerekse yurt içi

ve yurt dışı fuar gezilerinde toplam bin 222 adet ikili iş görüşmesi organize ettik. Ayrıca bu yıl odamız bünyesinde kurulan İhracat Destek Ofisi, ihracatçı ve ihracat yapma potansiyeli bulunan firmalara kılavuz kaptanlık yaparak, dış ticaretimize yeni bir ivme kazandıracak.”

SAVUNMA SANAYİNDE HEDEFE ULAŞILDI

Göreve geldikleri günden beri hedeflerinden bir tanesinin de Konya’ya savunma sanayinin ihtiyaç duyduğu parçaları üretecek bir savunma sanayi üssü haline getirmek ve bu konuda bir ana sanayi yatırımını şehre kazandırmak olduğunu vurgulayan Kütükcü, amaçlarına bu yıl içerisinde ulaştıklarını dile getirdi. Aselsan’ın Konya’ya yatırım yapma kararı aldığını hatırlatan Kütükcü, “Bu yatırımda önce Konya Savunma Sanayi A.Ş. kuruldu. Daha sonra bu şirketimizle Aselsan A.Ş. ortaklığındaki Aselsan Konya Silah Sistemleri A.Ş. kurularak tescil edildi. Bununla beraber savunma sanayi konusunda sürekli çalışıyor, organizasyonlar yapıyoruz. Ekim ayında da 3. Savunma Sanayi Zirvesi’ni yaptık. Savunma Sanayii Başkanlığı’nın destekleriyle düzenlediğimiz zirvede, dünyanın en büyük 100 savunma şirketi arasında yer alan Aselsan, Roketsan ve STM gibi firmaların yanı sıra pek çok firma, yerli ve milli ürünlerini sergiledi. Odamızın ısrarlı gayretleri ve firmaların azmiyle bugün Konya’mız Milli Savunma Bakanlığı’nın Onaylı Tedarikçi Listesi’nde 11 firmayla başı çekiyor” dedi.

INNOPARK GENİŞLEDİ

Konuşmasında KSO tarafından şehre kazandırılan Innopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi’ndeki gelişmeleri de değerlendiren Kütükcü, Innopark’ın henüz yeni bir TGB olmasına rağmen Türkiye’nin En Başarılı 50 TGB Listesi’ne 24’üncü sıradan girerek, büyük bir başarıya imza attığının altını çizdi. Yüzde 100 doluluk oranına ulaşan Innopark’ı bu yıl yeni yatırımlarla büyüttüklerini aktaran Kütükcü, Innopark’ın artık Konya ve çevre illerin AR-GE ve inovasyon çalışmalarına daha güçlü destek verecek bir yapıya kavuşturulduğunu bildirdi.

147 KİŞİYE MESLEKİ YETERLİLİK BELGESİ VERİLDİ

Mesleki eğitimin her zaman çalışma öncelikleri arasında bulunduğunu, işletmelerin nitelikli eleman sorununun önüne geçmek için birçok çalışmayı hayata geçirdiklerini vurgulayan Kütükcü, bu kapsamda değirmen makineleri imalatında lider durumda olan Konya’nın sektördeki eleman ihtiyacının karşılanması için yapılan girişimlerin sonuç verdiğini ve Milli Eğitim Bakanlığı tarafından Konya, Çorum ve Gaziantep illerinde bakanlığın belirleyeceği mesleki ve teknik Anadolu liselerinde makine teknolojisi alanı altında değirmencilik dalı açılarak eğitim vermeye başlanacağını bildirdi.

Başkan Kütükcü, mesleki yeterlilik belgesi konusunda da çalışmalarına arı vermeden devam ettiklerini, gelen talepler doğrultusunda 147 çalışana belge sahibi yaptıklarını hatırlattı.

FİNANSMANA ERİŞİME KOLAYLIK SAĞLANDI

Finansmana erişimin iş dünyasının geçmişteki en büyük sorunu olduğunu, bugün de yüksek faizlerden dolayı bu sorunun devam ettiğini ifade eden Kütükcü, oda olarak TOBB’un öncülüğünde hayata geçirilen Nefes Kredileri’ne her zaman dahil olduklarını vurguladı. Kütükcü, konuşmasına şöyle devam etti: “Nefes Kredisi’nin bu yılki uygulamasında KSO olarak 350 bin TL kaynak oluşturduk. 2018 yılı Nisan-Temmuz aylarında devam eden uygulamada, odamız üyesi 60 sanayicimi-

ze TOBB’un katkıları da dahil 11 milyon 171 bin TL kredi kullandırıldı. Daha sonra yine TOBB tarafından Eylül ayında “KOBİ Destek Kredisi” adı altında tekrarlanan uygulamada ise 325 bin TL kaynak aktardık. Halen devam eden uygulamada, TOBB’un katkıları da dahil oluşturulan 4 milyon 705 bin TL’lik kredi miktarının yüzde 73’ü kullandırıldı.”

Kütükcü, 2018 yılında işletmelere işlerini geliştirmede ufuk açabilecek konular başta olmak üzere farklı içeriklerde 29 eğitim programı ve 75 toplantı, seminer düzenlediklerini de anlattı.

KONYA OSB’YE 82 MİLYON TL’LİK YATIRIM YAPILDI

Konya Organize Sanayi Bölgesi’nde yapılan faaliyetler hakkında da bilgi veren Başkan Kütükcü, 2018’de bölgeye yenilenebilir enerji, yol altyapı, kanalizasyon ve yağmur suyu şebekesi, içme suyu dağıtım şebekesi, atık su arıtma, haberleşme ve güvenlik sistemleri, eğitim, çevre düzenlemesi, kamulaştırma, sosyal tesis, planlama ve projelendirme gibi alanlarda toplam 82 milyon TL yatırım yaptıkları bilgisini paylaştı. Kütükcü, “Konya Organize Sanayi Bölgesi gerek sanayi altyapısı gerekse sanayicilerimize verdiği hizmetlerle gerçekten dünya standartlarında bir OSB haline geldi. Gönül rahatlığıyla söyleyebilirim ki, Konya Organize Sanayi Bölgesi, bölgenin üretim odaklı yönetim anlayışıyla, sanayi altyapısıyla, verdiği hizmetlerle gurur duyabiliriz” dedi.



Bu okul Türkiye'ye örnek olacak

Başkan Memiş Kütükcü,
Mehmet Tuza Pakpen
Mesleki ve Teknik Anadolu
Lisesi'ne destek veren
herkese teşekkür etti.

KONYA'NIN EN ÇOK TERCİH EDİLEN MESLEK LİSESİ MEHMET TUZA PAKPEN MESLEKİ VE TEKNİK ANADOLU LİSESİ'NİN YENİ ATÖLYE VE SOSYAL TESİSLERİNİN AÇILIŞI GERÇEKLEŞTİRİLDİ. AÇILIŞA KATILAN SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKAN YARDIMCISI HASAN BÜYÜKDEDE, OKULDAN ÖVGÜYLE BAHSEDEREK OKULU TÜRKİYE'YE ÖRNEK GÖSTERDİ.

Konya OSB'deki açılış törenine Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede, Konya Vali Yardımcısı Mehmet Aydın, İl Millî Eğitim Müdürü Mukadder Gürsoy, Konya Sanayi Odası (KSO) Başkanı Memiş Kütükcü ile sanayiciler ve öğrenciler katıldı.

Açılış töreninde konuşan KSO ve Konya Organize Sanayi Bölgesi Başkanı Memiş Kütükcü, Mehmet Tuza Pakpen Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin Konya'nın en çok tercih edilen meslek lisesi olma hedefine ulaştığını vurguladı. Okulun, iş dünyası için aranan eleman yetiştirdiğine vurgu yapan Kütükcü, insana yapılan yatırımın boşa gitmeyeceğini bildiklerini ve okulun alt yapısına sürekli yatırımlar yaptıklarını söyleyerek, "600 öğrenci kapasiteli ve 20 derslikli lisemize, bugüne kadar dört atölye kazandırarak öğrencilerimizin pratik ağırlıklı bir eğitim sürecinden geçmesini sağladık. 200 kişi kapasiteli öğrenci yurduyla öğrencilerimizin barınma ihtiyaçlarını ücretsiz karşılıyoruz. Her öğrencimize ücretsiz servis imkanı sunuyoruz. İstihdam garantisi ve burs veriyoruz. LGS yerleştirme puanına göre okulumuza kayıt yaptıran ilk 40 öğrencimize ve yıl sonu başarı puanlarına göre dokuzuncu sınıftan 10'uncu sınıfa geçen ilk 40 öğrencimize burs veriyoruz. Ayrıca sosyal tesislerimizle okulumuzu son derece modern bir yapıya kavuşturduk. Her bir öğrencimiz bu okulu bitirdiğinde sanayi tesislerimizin aradığı, çalıştıkları sanayi tesislerine değer katan, üreten bireyler olarak iş hayatlarına devam edecekler" diye konuştu.

TÜM OSB'LERE MESLEKİ VE TEKNİK OKUL

Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede de, Türkiye'nin organize sanayi bölgeleriyle endüstri böl-



geleriyle büyük bir gelişimin arifesinde olduğunu söyleyerek, Türkiye'deki tüm OSB'lerde mesleki ve teknik okullar açma projelerinin olduğunu ifade etti.

Türkiye'nin gelişme trendini nitelikli gençlerle yakalayacağını, bu bağlamda gençlere büyük görev düştüğünü vurgulayan Bakan Yardımcısı Büyükdede, okul çağında kendini yetiştirmiş, bilgi teknolojilerini kullanmayı bilen gençlerin fabrikalarda, üretim tesislerinde yer sahibi olmasıyla ülkenin önünün açılacağını ifade etti.

BU OKULUN ÖĞRENCİLERİ ÇOK ŞANSLI

Konya OSB'de bulunan Mehmet Tuza Pakpen Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencilerinin şanslı olduğuna işaret eden Bakan Yardımcısı Büyükdede, ülkenin her yerinde Konya'daki gibi sanayi tesisleri olmadığı için herkesin bu kadar şanslı olmadığını kaydetti. Büyükdede, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Gelişme trendini yaka-

layacaksa, bu nitelikli gençlerle olacak. Onun için size göz bebeğimiz gibi bakıyoruz. Böyle örnek okulları tüm OSB'lerimize taşımak istiyoruz."

Daha sonra konuşan Vali Yardımcısı Mehmet Aydın ise başarının emek istediğini, başarıya ulaşmak için herkesin ve her kurumun o konuyla ilgili bir katkısı olması gerektiğini söyledi. Mehmet Tuza Pakpen Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde başarının yakalandığını belirten Aydın, Konya OSB'nin, KSO'nun iş adamlarının, belediyelerin katkısıyla birbirinden güzel tesislerin hayata geçirildiğini sözlerine ekledi.

Konuşmaların ardından, protokol üyelerinin katılımıyla atölye binası ve spor salonunun açılış gerçekleştirildi. Atölye binalarını gezen Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede, öğrencilerin çalışma alanlarını yakından incelerken, kaynak simülasyon cihazında da kaynak yaptı.



KSO İhracat Destek Ofisi Konyalı sanayicilere yol gösterecek

Sanayicinin rekabet
gücünü artıracak olan
KSO İhracat Destek Ofisi'ne
ido@kso.org.tr mail adresiyle
(0332) 251 63 60
numaralı telefondan ulaşılabilir.

TİCARET BAKANLIĞI İLE TOBB ARASINDA İMZALANAN PROTOKOLLE TÜRKİYE GENELİNDE 16 İLDE 25 ODADA İHRACAT DESTEK OFİSİ KURULDU. KSO DA SANAYİCİYİ DİŞ SATIŞA TEŞVİK ETMEK VE YOL GÖSTERİCİ OLMAK AMACIYLA OFİS KURULAN ODALAR ARASINDA YERİNİ ALDI.

Ticaret Bakanlığı ve TOBB arasında Türkiye'de 16 ilde 25 odada ihracat destek ofisi kurulmasına yönelik protokol imzalandı. Konya Sanayi Odası da (KSO) firmaları ihracata teşvik etmeyi ve kılavuzluk yapmayı hedefleyen ihracat destek ofisinin kurulan odalar arasında yerini aldı.

TOBB'da Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan ve TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun katılımıyla düzenlenen İhracat Destek Ofisi İşbirliği Protokolü İmza Töreni'ne KSO Başkan Yardımcısı Mustafa Veli Tekelioğlu katıldı. KSO'da kurulan ofisle firmalara ihracat konusunda etkin rehberlik edeceğinin altını çizen Tekelioğlu, açıklamasında Konya'nın ihracatta önemli başarılarına imza attığına dikkat çekti.

"KONYA'NIN POTANSİYELİ YÜKSEK"

Konya'daki ihracatçı firmaların sayısında önemli artış yaşanıldığını hatırlatan Tekelioğlu, şunları söyledi: "Konya'da 2000 yılında sadece 352 ihracatçı firmamız vardı. Bu sayı 2017 yılında bin 895'e çıktı. Bu yılın ocak-eylül döneminde ise bin 869 firmamız ihracat yaptı. Yıl sonuna kadar bu sayının daha da artacağını öngörüyoruz. İhracatçı firma sayımızdaki artış ve 1.5 milyar doları aşan dış satışımız elbette memnuniyet verici. Ancak Konya, daha fazlasını yapabilececek potansiyele sahip bir şehir. KSO olarak şehrimizin ihracatını geliştirmek amacıyla, yurt dışı iş gezileri, B2B görüşmeleri gibi pek çok çalışmaya imza attık. Bundan sonra da çalışmalarımıza aralıksız devam edeceğiz. İnşallah ihracat destek ofisimiz de sahada aktif olarak yer alarak, Konya'nın ihracatını artırmaya yönelik faaliyetler yürütecek.





Konya sanayisinin sorunları KSO'da iki ayrı raporla ele alındı

Toplantıya katılan sanayicilerin sorunlarını tek tek dinleyen Lütfü Elvan, talepleri partinin üst kurullarına taşıyacağını ve çözüm üretmek için çalışacaklarını ifade etti.

KSO'DA DÜZENLENEN 'REEL SEKTÖR EKONOMİ DEĞERLENDİRME TOPLANTISI'NDA SANAYİNİN SORUNLARI MASAYA YATIRILDI. TOPLANTIDA, 'KONYA SANAYİSİ GÜNCEL EKONOMİK DURUM DEĞERLENDİRME RAPORU' İLE 'ÇALIŞMA HAYATINA İLİŞKİN TEMEL SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ' İSİMLİ İKİ AYRI RAPOR ELE ALINDI.

AK Parti Ekonomiden Sorumlu Genel Başkan Yardımcısı Lütfü Elvan, beraberindeki heyetle Konya Sanayi Odası'nda (KSO) düzenlenen 'Reel Sektör Ekonomi Değerlendirme Toplantısı'na katıldı. KSO meclis ve meslek komitesi üyelerinin yoğun katılımıyla yapılan toplantıda, sanayiciler Elvan'a sorunlarını ve çözüm önerilerini iletti. KSO Başkanı Memiş Kütükcü de sanayicilerin taleplerini içeren 'Konya Sanayisi Güncel Ekonomik Durum Değerlendirme Raporu' ile 'Çalışma Hayatına İlişkin Temel Sorunlar ve Çözüm Önerileri' isimli iki ayrı raporu konuk heyete sundu.

"İTHALATA BAĞIMLILIK KALDIRILMALI"

Toplantının açılışında konuşan Başkan Kütükcü, AK Parti Ekonomiden Sorumlu Genel Başkan Yardımcısı eski Kalkınma Bakanı Lütfü Elvan'a böyle bir dönemde Konyalı sanayicilerle birlikte oldukları için teşekkür etti. Konya sanayisinin zor ekonomik şartlara rağmen yılmadan üretmeye devam ettiğini vurgulayan Kütükcü, "Ülkemizi hep beraber, yüksek faiz, yüksek kur ve yüksek enflasyon sarmalından çıkararak, yeni ve güçlü bir ekonomik rotaya sokma mücadelesi veriyoruz. Bu gemiyi sakin sulara çıkarmak hepimizin ortak sorumluluğu. Ancak, bu dönemde

"REEL SEKTÖR ÇOK ÖNEMLİ"

Lütfü Elvan, Konya'nın güçlü bir sanayi altyapısına sahip olduğunu belirterek, "Her zaman söylüyoruz. Konya fabrika yapan fabrikalara sahip bir il. Birçok sanayi kentine göre farklılık arz eden avantajları var. Bu dönemde yatırım malı üreten sanayicilerimizin sıkıntıları olduğunu biliyoruz. Bunları çözmek görevimiz. Bizim için reel sektörün ayakta tutulması, tezgahların kapanmaması, üretimin devamı çok önemli. Bugüne kadar pek çok tedbir alındı. Önümüzdeki günlerde yeni ilave tedbirleri de devreye sokacağız" dedi.



işletmeler olarak daha fazla desteklenmeye ihtiyacımız var. Birinci önceliğimiz şirketlerimizin, sanayi tesislerimizin yaşatılması ve ülkemizin kazanımlarının korunması olurken, ikinci önceliğimiz de içinde bulunduğumuz ekonomik sürecin sebeplerini ortadan kaldıracak kalıcı tedbirler almak olmalı. Özellikle yüksek ithalat bağımlılığımızı ortadan kaldıracak tedbirler geliştirmeliyiz” dedi.

“DAHA ÇOK DESTEĞE İHTİYAÇ VAR”

Kur ve faiz tarafındaki yükselişin, sanayicilerin üretim maliyetini çok ciddi oranda artırdığını vurgulayan Kütükcü, “Devletimizde alınan tedbirler, yapılan düzenlemeler ve destekler için teşekkür ederiz. Ancak üretimin devamını sağlamak için daha fazla desteğe ihtiyacımız var. Sanayicilerimiz artan enerjiden istihdama kadar pek çok alanda yeni desteklere ihtiyaç duyuyor” şeklinde konuştu.

KISA VADELİ BORÇLARDA ŞİRKETLERİ VE BANKALARI ZORA SOKACAK BİR YAPI YOK

Konuşmasında bugünkü ekonomik durumla ilgili görüşlerini sanayicilerle paylaşan Elvan, Türkiye’de bütçe açığı, cari açık, ihracat, büyüme gibi makro



Toplantıda konuşan Başkan Memiş Kütükcü, “Şu günlerde ülke olarak yaşadığımız sorunları hep birlikte açacağız. Gemiyi sakin sulara çıkarmak hepimizin ortak sorumluluğu. Ancak, bu dönemde işletmeler olarak daha fazla desteklenmeye de ihtiyacımız var” dedi.

ekonomik göstergelerin hiçbirinin olumsuz seyretmediğini, ancak yurt dışı kaynaklı telkinler sebebiyle şubat ayından sonra bazı yabancı fonların Türkiye’den çıkmaya başladığını anlattı. Bu çıkışların kaynağının Türkiye aleyhine yapılan ve hiçbir gerçeğe örtüşmeyen olumsuz kampanyalar olduğuna dikkat çeken Lütfi Elvan, şunları söyledi: “Ülkemizin aleyhine pek çok olumsuz kampanya yaptılar. Ocak ayından itibaren sürekli olarak yabancılara, ‘Türk parasından çıkın’ diye telkinde bulundular ve şubat ayından itibaren de Türkiye’ye parasını getirmiş

fonlar, Türk lirasını dövize çevirerek yavaş yavaş çıktılar. Bunların hepsi de ciddi zarar ederek, telkinlerle çıktılar, hiçbirisi kâr etmedi. Ekim başına kadar bu çıkış devam etti. Ekim ayında ise ilk defa net bir portföy girişi olduğunu görüyoruz. Ayrıca kısa vadeli borçlarımız, yani bankaların ve özel sektörün ödemesi gereken miktar 2018 yılında, son beş yıldan daha düşük. 2013’te kısa vadeli borçlara cari açığı da eklediğimizde 143 milyar dolar idi. Şu an 116 milyar dolar. Kısa vadeli borçlara baktığımızda şirketleri ve bankaları zora sokacak bir yapı yok.”



Reel sektör ve finans dünyası sorunlarına Konya'da çözüm aradı



'TOBB ve TBB Reel Sektör ve Finans Sektörü Diyalog Güçlendirme Toplantısı'nın üçüncüsü Konya'da yapıldı.

KSO, KTO VE KTB'NİN EV SAHİPLİĞİNDE DÜZENLENEN 'TOBB VE TBB REEL SEKTÖR VE FİNANS SEKTÖRÜ DİYALOG GÜÇLENDİRME TOPLANTISI'NDA KONYA İŞ DÜNYASIYLA FİNANS SEKTÖRÜ BİRARAYA GELEK, SANAYİNİN SORUNLARINI ELE ALDI.

Konya iş dünyası, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıkıoğlu ve Türkiye Bankalar Birliği (TBB) Başkanı Hüseyin Aydın ile bir araya geldi. Konya Sanayi Odası (KSO), Konya Ticaret Odası (KTO) ve Konya Ticaret Borsası'nın (KTB) ev sahipliğinde düzenlenen 'TOBB ve TBB Reel Sektör ve Finans Sektörü Diyalog Güçlendirme Toplantısı'nda reel sektörün yaşadığı sorunlar ele alındı.

Toplantıya, TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıkıoğlu, TBB Başkanı Hüseyin Aydın, KSO Başkanı Memiş Kütükcü, KTO Başkanı Selçuk Öztürk, KTB Başkanı Hüseyin Çevik ile çok sayıda iş dünyası ve finans sektörü temsilcisi katıldı. TOBB Başkanı Hisarcıkıoğlu'nun söz aldığı etkinlikte, TBB ile TOBB'un ortak düzenlediği ve ilkinin İstanbul'da, ikincisini Denizli'de yaptıkları diyalog toplantılarının üçüncüsünü de Konya'da gerçekleştirdiklerini ifade etti.

"HER İKİ SEKTÖR DE GÜÇLENMELİ"

Düzenlenen toplantılarla reel sektör ile finans sektörünün birbirini daha iyi anlayacağı ve ortak çözümler geliştireceğini belirten Hisarcıkıoğlu, "Bu sıkıntılı süreci birlikte çalışarak atlatacağız. Finans sektörü, reel sektöre ve KOBİ'lere kan akışını sağlayan damarlar. Dolayısıyla biri kötü durumdayken, diğersinin iyi durumda olması beklenemez. İçinde bulunduğumuz süreçte, her iki sektörün de güçlendirilmesine ihtiyaç var" dedi.

KOBİ'lere ışık tutacak KOBİMENTÖR Projesi'nin startı yoğun katılımıyla verildi

KONYA SANAYİ ODASI TARAFINDAN ŞEHRE KAZANDIRILAN INNOPARK KONYA TEKNOLOJİ GELİŞTİRME BÖLGESİ TARAFINDAN YÜRÜTÜLECEK, KOP BÖLGESİNDEKİ KOBİ'LERİN, İNOVASYON YETENEKLERİNİ VE REKABETÇİLİKLERİNİ GELİŞTİRMELERİNE DESTEK VERMEYİ AMAÇLAYAN KOBİMENTÖR PROJESİ'NİN LANSMANI YAPILDI.



KOP Bölge Kalkınma İdaresi, Necmettin Erbakan Üniversitesi ve Innopark Konya Teknoloji Geliştirme Bölgesi işbirliğiyle hayata geçirilen projenin lansman toplantısında konuşan Konya Sanayi Odası (KSO) Başkanı Memiş Kütükcü, projenin Konya, Karaman, Aksaray ve Niğde illerindeki 54 KOBİ'nin, kurumsallaşma düzeylerinin iyileştirilmesini, inovatif bir yapıya kavuşturularak daha yüksek katma değer üretmelerini hedeflediğini söyledi.

INNOPARK SADECE KONYA'YA DEĞİL TÜM BÖLGEYE DESTEK VERİYOR

KOP bölgesindeki dört ili kapsayan projenin Innopark'ta yapılıyor olmasının kendileri için ayrı bir önemi olduğuna vurgu yapan Kütükcü, "KSO'nun öncülüğünde kurulan Innopark'ın temel amacı, Konya ve bölgemizde yüksek katma değerli ürünlerin üretilmesine öncülük etmek. Elhamdulillah bugün, bu konuda öncülük etme amacımıza ulaştığımızı görüyoruz. Geldiğimiz noktada Innopark'ın mevcut binasında yüzde 100 doluluk oranına ulaştık. Ayrıca üç yeni bloktan oluşan 7 bin 500 metrekarelik ek inşaatımızı da tamamlayarak kullanıma aldık. Böylece daha fazla firmamıza Innopark'ın imkanlarından yararlanma imkanı sunduk. Ek blokların kullanıma alınmasıyla Innopark'taki kiralananabilir

alanı beş katına çıkardık. 1 Temmuz'da kullanıma aldığımız üç bloktan birinde doluluk oranı yüzde 83'e, diğerinde yüzde 38'e ulaştı. Innopark'taki firma sayısı 50'ye yaklaştı" diye konuştu.

INNOPARK, 50 TGB ARASINDAN 24. SIRADA

Innopark'ın sadece fiziksel olarak değil başarılarıyla da büyüdüğüne vurgu yapan Kütükcü, merkezin çok yeni olmasına rağmen Türkiye'de en başarılı 50 TGB listesine 24'üncü sıradan girdiği bilgisini paylaşarak şunları söyledi: "Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Performans Endeksine göre Innopark, AR-GE faaliyeti kriterine göre 10'uncu, fikri mülkiyet kriterine göre 12'nci, finansman, teşvikler ve altyapı kriterine göre 12'nci, teknoloji transferi ve işbirliği faaliyeti kriterine göre 15'inci, kuluçka faaliyetlerine göre 24'üncü sırada yer aldı. Yine kurumsallaşma, sürdürülebilirlik ve ekosistem geliştirme faaliyetlerine göre 24'üncü, AR-GE çıktıklarına göre 24'üncü, teknolojik ürün yatırım faaliyetine göre 26'nci, AR-GE sonuçları ve uluslararasılaşma faaliyetlerine göre de 38'inci sırada yer alıyor."

KOBİ'LERİ GÜÇLENDİRMEMİZ GEREKİYOR

KOBİMENTÖR projesinin destekleyicisi olan KOP İdaresi Başkanı İhsan Bostancı da, KOBİ'lerin inovatif yaklaşımlarla iyi uygulamalar göstererek, dünyadaki

gelişmiş KOBİ'lerle rekabet edebilir hale gelmelerinin ülkenin kalkınmasında büyük önem arz ettiğini ifade etti. KOBİ'lere tecrübe ve uzmanlık aktarımının önemine değinen Bostancı, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Proje ortaklarımızla birlikte bölgemizde AR-GE ve inovasyon düzeyini istenilen seviyeye yükseltmek için KOBİ'lerimize tecrübe ve uzmanlık aktarımı yapabileceğimiz mentörlük mekanizmasının katkı sağlayacağını düşünüyoruz. Bölge firmalarımız AR-GE ve inovasyon konusunda daha doğru planlama yapacak. Bu konudaki buççelerini daha verimli kullanabilecekler."

KOP BÖLGESİ GELECEĞİNİ İNOVASYONLA ARIYOR

Konuşmaların ardından KOBİMENTÖR projesiyle ilgili bilgi veren Innopark Teknoloji Geliştirme Bölgesi Genel Müdürü Prof. Dr. Fatih Botsalı ise projeyi 'KOP Bölgesi Geleceğini İnovasyonla Arıyor' sloganıyla başlattıklarını söyledi. Katılımcılara detaylı bilgi veren Botsalı, proje kapsamında seçilen KOBİ'lere AR-GE ve tasarım merkezi kuruluşu, üniversitelerle işbirliği, yeni ürünler geliştirme, uluslararası AR-GE ve inovasyon projelerinde rol alma, fikri ve sınai mülkiyet haklarının korunması ve ticarileştirilmesi gibi pek çok konuda destek verileceğini sözlerine ekledi.



KSO Meclisi'ne konuk olan Vali Toprak: "Konyalı sanayicilerin başarısı gurur verici"

Konya ihracatının yüzde 75'ini sanayi mamulleri oluştururken, yüzde 22,78'ini tarım ürünleri, yüzde 2,70'ini de madencilik sektörü oluşturuyor.

KONYA VALİSİ CÜNEYİT ORHAN TOPRAK, KSO'NUN KASIM AYI MECLİS TOPLANTISINA KONUK OLDU. KSO BAŞKANI MEMİŞ KÜTÜKCÜ'NÜN KONYA SANAYİSİYLE VE KSO'NUN PROJELERİYLE İLGİLİ SUNUM YAPTIĞI TOPLANTIDA KONUŞAN VALİ TOPRAK, KONYALI MÜTEŞEBBİSLERİN, SANAYİCİLERİN BAŞARILARININ GURUR VERİCİ OLDUĞUNU SÖYLEDİ.

KSO kasım ayı meclis toplantısı, KSO Meclis Başkanı Tahir Büyükelhelvacıgil'in başkanlığında gerçekleştirildi. Meclis toplantısının konuğu ekim ayında Konya Valiliği görevine atanmış, Cüneyit Orhan Toprak oldu.

Konya Valisi Cüneyit Orhan Toprak ve meclis üyelerine Konya ekonomisi hakkında bilgiler veren KSO Başkanı Memiş Kütükcü, şehrin bu yılın ilk 10 ayında 1 milyar 471 milyon 592 bin dolar ihracat gerçekleştirdiğini, yıl sonu hedeflerinin 1.8 milyar dolar olduğunu ifade etti.

KONYA İHRACATININ YÜZDE 75'İNİ SANAYİ MAMULLERİ OLUŞTURUYOR

Konya'nın dış ticaret fazlası veren nadir şehirlerden birisi olduğunu aktaran Kütükcü, Konya'nın üreten ve ihracat yapan bir şehir olduğunun altını çizerek, şunları söyledi: "Konya'mız bugün çok şükür üreten ve ihracat yapan bir sanayi şehri haline geldi. Şu anda ihracatımızda birinci sırada makine ve aksamları, ikinci sırada otomotiv endüstrisi, üçüncü sırada hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri yer alıyor.

"TÜRKİYE'YE ÖRNEK OLACAK"

Konyalı girişimcilerin Türkiye'ye örnek olacağını, toplu bir kalkınmayla dünyada söz sahibi olunacağını bildiren Vali Toprak, "Dokuz organize sanayi bölgemiz, sanayi odamızın projeleriyle, yetenekli iş adamlarımızla ve devletimizin desteğiyle 5-10 yıl içinde Konya'mız daha da gelişecek. Toplu bir kalkınmayla dünyada söz geçiren muasır medeniyetler seviyesini sadece sözle değil, uygulamayla hayata geçiren bir çalışmanın öncüsü olacağız" dedi.

Yine Konya ihracatının yüzde 75'ini sanayi mamulleri oluştururken, yüzde 22,78'ini tarım ürünleri, yüzde 2,70'ini de madencilik sektörü oluşturuyor. Yani Konya artık net bir sanayi şehri."

"KSO, KÜRESEL PROJELER ÜRETEBİR AKTÖR"

Sunumunda KSO'nun faaliyetleri hakkında da bilgi veren Başkan Kütükcü, KSO'nun sanayinin gelişmesi için 44 yıldır hizmet verdiğini ve küresel projeler ürettiğini kaydetti. 2005 yılından bu yana KSO bünyesinde 38 projenin hayata geçirildiğini aktaran Kütükcü, "2005 yılından bu yana başta Avrupa İşletmeler Ağı ve Konya AB Bilgi Merkezi olmak üzere iş geliştirme, eğitim, rekabetçiliği geliştirme, kümelenme, teknoloji geliştirme, mesleki yeterlilik gibi konularda 38 proje hayata geçirdik. Bu projelerle Konya'ya AB, Ticaret Bakanlığı, MEVKA, Avrupa Odalar Birliği gibi çeşitli fonlardan yaklaşık 4.5 milyon euro, 5.4 milyon dolar ve 76 milyon TL kaynak sağladık. Şu anda da beş tane projemiz devam ediyor" ifadelerini kullandı.

"186 ÜLKEYE YAPILAN İHRACAT GURUR VERİCİ"

KSO meclisine konuk olarak sanayicilerle bir araya gelen Vali Cüneyit Orhan Toprak da Konya'nın tarım ve hayvancılıkla ön plana çıkan bir şehir olarak bilindiğini, ancak şehre geldikten sonra gelişmiş bir sanayiye sahip olduğunu gördüğünü söyledi. Konyalı sanayicilerin 186 ülkeye ihracat yapmasından büyük gurur duyduğunu belirten Vali Toprak, "Konya'mızı sadece ülkemizde değil, uluslararası ticaret alanında da başarıyla temsil eden iş adamlarımızla bir araya gelmek benim için çok önemli ve heyecan verici. Rakamlar gerçekten çok büyük ümit vadediyor. Sanayicilerimizin 186 ülkeye ihracat yapması, bir vatandaş olarak beni gururlandırdı. Ayrıca vali olarak bunları duymak, burada sizlerle görevde bulunmak bambaşka bir onur vesilesi. Bu devirde ülkelerin büyümesi, gelişmesi, söz sahibi olması bu tür faaliyetlere bağlı" dedi.



Cüneyit Orhan Toprak
Konya Valisi



Memiş Kütükcü
Konya Sanayi Odası Başkanı



Başkan Kütükcü Konya'nın dış ticaret fazlası veren nadir kentlerden olduğunu, üreten ve ihracat yapan bir şehir olarak öne çıktığını söyledi.

Değirmen makinecilerinin yetişmiş eleman sorunu çözüyor



Konya Sanayi Odası (KSO) 23. Meslek Komitesi üyeleri, değirmen makinesi ve gıda makinesi sektör temsilcileri istişare toplantısında bir araya geldi. KSO Meclis Üyesi Mustafa Oral'ın ev sahipliğinde yapılan toplantıda söz alan KSO Başkanı Memiş Kütükcü, değirmen makineleri iş kolunun da yer aldığı makine ve aksamları sektörünün Konya'nın ihracatında ilk sırada yer aldığını ve bunun memnuniyet verici olduğunu söyledi.

Sektörün katma değerinin daha fazla artması için birtakım çalışmalar yürüttüklerini ifade eden Kütükcü, "İhracatta

kilogram satış fiyatımızı artırabilmemizin yolu, makinelerimizi daha akıllı hale getirebilmekten geçiyor. Marka değerlerimizi güçlendirmemiz gerekiyor. Bununla ilgili oda olarak bazı çalışmalar yürüttük, yürütüyoruz. Bunlardan bir tanesi ve uzun zamandır üzerinde çalıştığımız konu, meslek liselerinde değirmencilik bölümünün açılmasıydı. Milli Eğitim Bakanlığımız, değirmencilik bölümünün açılmasıyla ilgili kararı Talim Terbiye Kurulu'nda aldı. Konya Organize Sanayi Bölgesi'nde bulunan Pakpen Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nde bu bölümü açacağız. Sektörde de bu konuda sorumluluk alarak, bölüme

sahip çıkmasını ve öğrencilere staj imkanı sunmasını istiyoruz" şeklinde konuştu.

Toplantıya katılan KSO Yönetim Kurulu Üyesi Hüsamettin Sönmez de değirmencilik bölümünün müfredatının Konya'da hazırlandığını söyleyerek, sanayicilerden bu bölüme başlayacak olan öğrencilerin stajına destek vermelerinin önemine değindi.

Toplantıya ev sahipliği yapan KSO Meclis Üyesi Mustafa Oral ise istişare toplantısı sonucunda ortaya çıkacak olan raporun KSO tarafından yetkili mercilere iletileceğini ifade ederek, toplantıya katılımlarından dolayı herkese teşekkür etti.

Mesleki eğitimin sorunları KSO'da masaya yatırıldı



Konya Sanayi Odası'nın ev sahipliğinde yapılan toplantıya Konya İl Milli Eğitim Müdürü Mukadder Gürsoy, KSO Başkanı Memiş Kütükcü, Konya Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği Başkanı Muharrem Karabacak, KSO Yönetim Kurulu Üyesi Hüsamettin Sönmez ve Ömer Faruk İyibildiren ile esnaf odalarının başkanları ve Konya'da bulunan meslek lisesiyle mesleki eğitim merkezlerinin müdürleri katıldı.

Toplantıda konuşan Başkan Memiş Kütükcü, yönetim kurulu olarak göreve geldikleri ilk günden bu yana mesleki eğitim konusunu hep önemsediklerini, çalışma takvimlerinin ilk sırasında bu konuya

yer verdiklerini söyledi. İnsan kaynağının önemine değinen Kütükcü, "Şehrimiz de, ülkemiz de insan kaynağı marifetiyle gelişip, kalkınacak. İşletmelerimiz istediği teknolojik takımı ve tezgahı edinmiş olsunlar, bunu eğitilmiş, nitelikli insan eliyle kullanamazlarsa o teknolojinin fayda vermesi mümkün değil. Biz yönetime geldiğimiz günden bu yana hep bu mesleki eğitim konusuna önem verdik" dedi.

Meslek liselerinin müfredatlarını oluştururken, zorunlu olan alanların dışında, okul yönetiminin inisiyatif alacağı alanlarda sahaya yönelik bölümlerin açılması gerektiğine işaret eden Kütükcü, "Okul yönetimlerimize bırakılan kararlarda sahaya

yönelik, iş alanlarına yönelik bölümlere yoğunlaşılması son derece kritik önem arz ediyor. Ülkemizin gelecekteki ihtiyacı neyse bu insan profilini yetiştirmeye yönelik taleplerimizi hep beraber dile getirmeliyiz. Bugün buradan çıkacak olan sonucu biz de oda olarak yakın zamanda, Milli Eğitim Bakanımıza yapacağımız ziyaretimizde rapor olarak sunacağız" şeklinde konuştu.

KONESOB Başkanı Muharrem Karabacak ise birçok meslek dalının çirak ve kalfa bulmakta zorlandığını söyledi. Bunun çeşitli sebeplerinin olabileceğine işaret eden Karabacak, bu sorunun çözümü için hem milli eğitim müdürlüğünün hem de esnaf odalarının çeşitli çalışmalar yaptıklarını ifade etti. Karabacak, Türkiye'nin gelecekteki hedeflerine ulaşması noktasında mesleki eğitime büyük önem düştüğünü sözlerine ekledi. Konuşmaların ardından mesleki ve teknik eğitimin mevcut durumu, problemler ve yapılması gerekenlerle ilgili istişareler yapıldı.



REAL[®]
FOOTWEAR



REAL[®] Natura
ANATOMIC SANDALS

“Ergonomic and Healthy”
“Эргономичная и здоровая”



www.realfootwear.com

www.realnatura.net

özarpa

AYAKKABICILIK SAN. VE TIC. LTD. ŞTI.

Aykent Ayakkabıcılar Sitesi 10685 Sk. No:2 Karatay/KONYA

Tel : (0332) 346 25 05 Fax : (0332) 346 25 08

e-mail : ozarpa@realfootwear.com



Konyalı KOBİ'lere sınai mülkiyet desteği

KSO ile Türk Patent ve Marka Kurumu arasında imzalanan protokolle firmalar, inovasyon kapasitelerini geliştirecekler.

KSO İLE TÜRK PATENT VE MARKA KURUMU, KONYA HEZARFEN TEKNOLOJİ VE TASARIM İŞBİRLİĞİ PROTOKOLÜ'NÜ İMZALADI. BAŞKAN KÜTÜKCÜ VE TÜRK PATENT VE MARKA KURUMU BAŞKANI PROF. DR. HABİP ASAN'IN İMZALADIĞI PROTOKOLLE, 30 KONYALI İŞLETMEYE MARKA, PATENT, FAYDALI MODEL KONUSUNDA DANIŞMANLIK VERİLECEK.

Konya Sanayi Odası'nda (KSO) düzenlenen imza törenine KSO Meclis Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil ve yönetim kurulu üyeleriyle projeden yararlanacak sanayiciler de katıldı. İmza töreninde konuşan KSO Başkanı Memiş Kütükcü, Hezarfen Teknoloji ve Tasarım İşbirliği protokolüyle Konyalı 30 firmanın sınai mülkiyet potansiyelinin tespit edilerek, bu firmalara danışmanlık hizmeti verileceğini söyledi. Dünyada artık fiyata dayalı rekabet döneminin kapandığına, ürününü farklılaştıran, geliştiren, içine daha fazla bilgi katan ve tüm bunları tescilleyen işletmelerin küresel rekabette öne çıktığına işaret eden Kütükcü, imzalanan projenin de işletmelerin hem bugününe hem de geleceğine yatırım yapmalarında doğru stratejiyi belirlemelerinde çok anlamlı olduğunu aktardı.

KONYA SIRALAMADA İYİ BİR YERDE

Marka, patent, faydalı model, endüstriyel tasarım gibi sınai mülkiyet haklarının, üreticinin bir nevi tapusu olduğuna da vurgu yapan Kütükcü, "Sınai mülkiyet hakları aslında o ürünün tapusu gibi. Ürettiğiniz ürünün sınai mülkiyet haklarını almamışsanız aslında o ürünün tam olarak sahibi de olami-

yorsunuz. Yani ürünün üzerinde hak iddia edebilmek, o ürünü küresel piyasalarda daha rekabetçi kılabilmek için sınai mülkiyet haklarıyla ilgili tüm gerekleri de yerine getirmek zorundayız. Konya, bu konuda önemli bir aşama kaydetmiş durumda. Bu yılın ocak-eylül dönemine baktığımızda Konya'nın faydalı model tescilinde Türkiye'de beşinci, marka, patent ve endüstriyel tasarım tescillerinde ise yedinci sırada olduğunu görüyoruz" şeklinde konuştu.

KONYALI KOBİ'LER DAHA REKABETÇİ OLACAK

KSO olarak, sınai mülkiyet haklarını geçmişten bu yana önemsediklerini, konuyu yakından takip ettiklerini belirten Kütükcü, konuşmasını şöyle sürdürdü: "2004 yılının Eylül ayından bu yana 14 yıldır odamızda Türk Patent ve Marka Kurumu'muzun bilgi ve doküman birimi hizmet veriyor. Sanayicimiz, fikri ve sınai mülkiyet haklarıyla ilgili bilgiye veya danışmanlığa ihtiyaç duyduğunda odamızdan hizmet alabiliyor. Bugün imzalayacağımız protokolle de Türk Patent ve Marka Kurumu'muzla, deyim yerindeyse daha noktasal bir atış yapılacak ve 30 KOBİ'mize bu konuda danışmanlık verilecek. Bu çalışmaların Konya'mızı, Konyalı işletme-

lerimizi daha rekabetçi hale getireceğine inanıyorum."

PROJE, KONYA'NIN SINAI MÜLKİYET POTANSİYELİNİ ARTIRACAK

Türk Patent ve Marka Kurumu Başkanı Prof. Dr. Habip Asan da proje kapsamında işbirliği yapılacak olan imalat sektöründeki 30 şirketin fikri mülkiyeti kullanarak, inovasyon kapasitelerini geliştirilmelerini amaçladıklarını söyledi. Konya'nın sınai mülkiyet alanında öncü bir il olduğunu ifade eden Asan, "Konya faydalı modelde beşinci marka ve patent tescilinde yedinci sırada bulunuyor. Ama ben Konya'nın potansiyelinin daha fazla olduğuna inanıyorum. İnşallah bu projeye Konya, marka ve patent sıralamasında daha yukarılara çıkacak" diye konuştu.

Ekonomik zorlukların aşılmasında da sınai mülkiyetin bir kaldıraç olduğuna, bunu bir rekabet avantajı olarak kullanmanın önemli olduğuna vurgu yapan Asan, "Sınai mülkiyete önem veren işletmelerin ekonomik olumsuzluklardan daha az etkilendiğini görüyoruz. Bu işbirliğiyle Konya'mız için önümüzdeki günlerde önemli sonuçları alacağımızı düşünüyoruz" dedi.



HER İŞİN BİR KOLAY YOLU VARDIR



www.mvd.com.tr



iBend



iLaser



iShear



iPunch



iPlasma



Adres Konya OSB Evrenköy Caddesi 1 Nolu Sk. No: 3 42050 Konya / Türkiye 444 9 683
+90 332 239 22 33 info@mvd.com.tr

Gelişmenin ve teknolojinin göstergesi kabul edilen savunma sanayinde dengeler değişiyor:

Konya

savunma sanayinde etkinliğini artırıyor

DÜNYADA YAŞANAN TEKNOLOJİK GELİŞMELERE PARALEL OLARAK KENDİNİ YENİLEYEN TÜRK SAVUNMA SANAYİNİN YERLİ VE MİLLİ ÜRETİMDE BÖLGESEL GÜCÜ OLAN KONYA, SON DÖNEMDE ATAĞA KALKTI. İL, SAVUNMA SANAYİNE YÖNELİK ÇALIŞMALAR YAPAN FİRMALARLA, HUĞLU VE ÜZÜMLÜ BÖLGESİNDEKİ FİRMALARIN İHRACAT POTANSİYELİYLE ÖNE ÇIKARKEN, ASELSAN, KONYALI YATIRIMCILARLA KONYA'YA ORTAK YATIRIM YAPIYOR.





MSB'nin Onaylı Tedarikçi Listesi'nde Konya'dan 11 firma yer aldı

Başkan Memiş Kütükcü, Konya'nın askeri fabrikaların ihtiyaçlarını karşılama konusunda son derece istekli olduğunu vurguladı.

MSB TARAFINDAN AÇIKLANAN ONAYLI TEDARİKÇİ LİSTESİ'NDE 11 FİRMAYLA YER ALAN KONYA'DA LİSTEDE YER ALMAK İÇİN 20 FİRMA DAHA BAŞVURDU. BAŞKAN MEMİŞ KÜTÜKCÜ, LİSTEDE YER ALAN 36 FİRMANIN 11 TANESİNİN KONYA'DAN OLMASININ GURUR VERİCİ OLDUĞUNU SÖYLEDİ.

Konya, Milli Savunma Bakanlığı tarafından açıklanan Onaylı Tedarikçi Listesi'nde 11 firmayla yer aldı. Konya Sanayi Odası (KSO) Başkanı Memiş Kütükcü, Onaylı Tedarikçi Listesi'nde yer alan 36 firmadan 11'inin Konyalı olmasının gurur verici olduğunu ifade ederek, "Bu firmalarımız Askeri Fabrikalar Genel Müdürlüğü ve Tersaneler Genel Müdürlüğü'nün ihtiyaçlarının karşılanmasında görev alacaklar. Şu an listede 11 firmamız var. Ancak Onaylı Tedarikçi Listesi'nde yer almak için 20 Konyalı firmamız daha başvurdu. Bu firmaların Milli Savunma Bakanlığı tarafından denetlenmeleri de devam ediyor" dedi.

"KONYA SAVUNMA SANAYİNDE İSTEKLİ"

Konya'nın savunma sanayinde gerek ana sanayiye daha fazla destek verme gerekse askeri fabrikaların ihtiyaçlarını karşılama konusunda son derece

istekli olduğunu vurgulayan Kütükcü, "Konya sanayisi, savunma sanayinde daha fazla yer alma konusunda oldukça kararlı adımlarla ilerliyor. Onaylı Tedarikçi Listesi'nde yer alan tüm firmalarımızı kutluyorum. Önümüzdeki dönemde firmalarımızın, Milli Savunma Bakanlığı'yla stratejik işbirliği anlaşmaları imzalayarak, daha uzun soluklu çalışmalar yapmalarını arzu ediyoruz. KSO olarak biz de firmalarımızın bu kararlılığını desteklemek, onların ana sanayiyle daha fazla çalışmalarına katkı vermek için sürekli olarak çalışıyoruz. Bu firmaların MSB'den denetlemeleri devam ediyor. Bu firmalarımız ve yeni katılacak firmalarımızın da denetimleri geçtikten sonra savunma sanayini daha çok pay alacağız. Bu süreçte yerli ve milli sanayimizin yanında yer alan Milli Savunma Bakanlığı, Savunma Sanayi Başkanlığı, Askeri Fabrikalar Genel Müdürlüğü ve Tersaneler Genel Ge-

nel Müdürlüğü'ne ve Konya 56. Bakım Fabrika Müdürlüğü'ne teşekkür ederim" şeklinde konuştu.

LİSTEDE YER ALAN 11 FİRMA

- ✓ TELEFONCULAR ÇELİK SAN. VE TİC. A.Ş.
- ✓ AHS ANADOLU ENDÜSTRİ MAKİNE OTOMOTİV SAN. VE TİC. A.Ş.
- ✓ ELFATEK ELEKTRONİK VE OTOMASYON SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
- ✓ ERKON DÖKÜM İNŞAAT TURİZM TİC. VE SAN. A.Ş.
- ✓ GENMOT GENEL MOTOR STANDART GRANK ŞAFT END. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
- ✓ HİDROKON KONYA HİDROLİK MAKİNE SAN. VE TİC. A.Ş.
- ✓ KUMPAS DÖVME OTOMOTİV MAKİNE SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.
- ✓ MEHMET ÖZEN MAKİNE SAN. VE TİC. A.Ş.
- ✓ MOTUS OTOMOTİV MAKİNE VE METALURJİ SAN. VE TİC. A.Ş.
- ✓ TUMOSAN MOTOR VE TRAKTÖR SAN. A.Ş.
- ✓ ULUSAN ALÜMİNYUM SAN. TİC. A.Ş.

ASELSAN KONYA SİLAH SİSTEMLERİ ANONİM ŞİRKETİ KURULDU

A SELSAN ve Konya Savunma Sanayi A.Ş. ortaklığında 87.2 milyon TL sermayeli ASELSAN Konya Silah Sistemleri A.Ş.'nin kuruluşu tescil edildi. ASELSAN'ın Kamuyu Aydınlatma Platformu'nda yer alan açıklamasında her nevi silah, silah sistemleri başta olmak üzere savunma sanayi ürünlerine yönelik araştırma, tasarım, geliştirme ve mühendislik faaliyetleri gerçekleştirilecek. Söz konusu silah, silah sistemleriyle savunma sanayi ürünlerinin üretimini yapmak, test, montaj ve entegrasyonunu sağlamak da şirketin görevleri arasında. Ayrıca bu ürünlerin satış ve pazarlamasını gerçekleştirmek, ithalatta ihracatını yapmak, eğitim, bakım ve satış sonrası hizmet vermek de kapsam dahilinde. Bütün bu konularla ilgili her türlü ticari ve sınai faaliyette bulunmak amacıyla yüzde 51'i ASELSAN'a ve yüzde 49'u da Konya Savunma Sanayi A.Ş.'ye ait olmak üzere ASELSAN Konya Silah Sistemleri A.Ş. unvanlı şirketin kurulduğu belirtildi. Kayıtlı sermaye tavanı 350 milyon TL olarak kurulan şirketin, başlangıç sermayesinin 87 milyon 200 bin TL olduğu ifade edilen açıklamada, kuruluşunun tescil edildiği bildirildi.



Konya Savunma Sanayi A.Ş. Yönetim Kurulu

KONYA SAVUNMA SANAYİ A.Ş. YÖNETİM KURULU ÜYELERİ	
Başkan	İbrahim Koyuncu
Başkan Yardımcısı	Hıfı Soydemir
Yönetim Kurulu Üyesi	Memiş Kütükcü
Yönetim Kurulu Üyesi	Bekir Aydoğan
Yönetim Kurulu Üyesi	Naci Tanık

KONYA SAVUNMA SANAYİ A.Ş. ORTAKLARI	
İbrahim Koyuncu	Koyuncu Nakliye Pazarlama ve Tic. A.Ş.
Mustafa Büyükeşen	Safa Tarım A.Ş.
İbrahim Aydoğan	MGES Enerji Üretim İnşaat ve Tarımsal Ürünler Sanayi Tic. A.Ş.
Hıfı Soydemir	Mtsc Otomotiv Makina ve Metalurji San. Ve Tic. A.Ş.
Mehmet Ali Arıcı	Beşel Endüstriyel Gıda Ürünleri A.Ş.
Naci Tanık	S. S. Huğlu Av Tüfekleri İmal ve Alım Satım Küçük Sanat Kooperatifi
Nevzat Kahveci	Kahveci Otomotiv San. Tic. A.Ş.
Münür Uluğ	Ulusan Alüminyum Sanayi ve Tic. A.Ş.
Veysel Alver	MPG Makine Prodüksiyon Grubu Makine İmalat San. ve Tic. A.Ş.
Ömer Atiker	Ömer Atiker Makine Metal İnşaat ve Yakıt Sistemleri İthalat İhracat A.Ş.
Yasin Şekeroğlu	Şekeroğlu Kimya ve Plastik Sanayi ve Tic. A.Ş.
Necip Çimen	Konya Saraylı Madeni Eşya İmalat Pazarlama San. ve Tic. Ltd. Şti.
Selim Akdaş	Akdaş Makina Silah Sanayii İthalat İhracat Tic. Ltd. Şti.
Abdusettar Erüzun	Derya Silah San. Ltd. Şti.
Hasan Kavak	Betokav Beton Mam. İnş. Mak. Plast. San. Tic. A.Ş.
Abdullah Topatan	ABC Kavafiye Konf. Day. Tük. Malları Ltd. Şti. Abdullah Topatan
Nihat Akpınar	Enka Süt ve Gıda Mamülleri Sanayi Tic. A.Ş.
Hakkı Fil	Filkar Otomotiv San. Tic. A.Ş.
Mustafa Özdemir	İmaş Makina Sanayi A.Ş.
Yunus Ceylan	Mustafa Ceylan Endüstri A.Ş.
Mustafa Sağbılı	Savema Markalama ve Kodlama Makinaları San. Tic. Ltd. Şti.
Memiş Kütükcü	Merkez Hidrolik A.Ş.
Hamza Tarip	Hamza Tarip
Muhammed Usta	Akus Silah Sanayi ve Tic. A.Ş.



Konya Savunma Sanayi A.Ş. ortakları



ASELSAN milli silah 'Sarp'ın üretimini Konya'ya taşıyor

KSO tarafından yapılan 3. Savunma Sanayi Zirvesi ve Tedarikçi Günleri'nde ASELSAN'ın ürettiği milli silah Sarp'ın uzaktan kumandalı sistemi ziyaretçilerden yoğun ilgi gördü.

ASELSAN TARAFINDAN ÜRETİLEN VE TÜRK SİLAHLI KUVVETLERİ'NİN YANI SIRA 16 ÜLKEDE KULLANILAN YERLİ VE MİLLİ SİLAH SARP, BUNDAN BÖYLE KONYA'DA ÜRETİLECEK. UZAKTAN KUMANDALI VE ÜZERİNE FARKLI TİPTEKİ MAKİNELİ TÜFEKLERİN ENTEGRE EDİLEBİLMESİ ÖZELLİĞİYLE DİKKAT ÇEKEN SARP, KONYA'NIN SİLAH SANAYİNE GÜÇ KATAKAK.

Savunma Sanayi Zirvesi ve Tedarikçi Günleri'ne üçüncü kez ev sahipliği yapan Konya'da yerli ve milli silahlar da sergilendi. Selçuklu Kongre Merkezi'ndeki etkinliğe katılımcılar yoğun ilgi gösterirken, ASELSAN tarafından üretilen 'Sarp' uzaktan kumandalı silah sistemi de dikkat çekti. Üzerine çeşitli tüfek ve silahların yerleştirilebildiği uzaktan kumandalı silah sistemi hakkında bilgi veren ASELSAN Program Direktörü Serhan Özsoy, sistemin bugüne kadar 2 bin 500'ün üzerinde üretildiğini belirterek, 16 ülke tarafından kullanıldığını söyledi.

"FARKLI TİPTE MAKİNELİ TÜFEKLER ENTEGRE EDİLEBİLİYOR"

Özsoy, "Burada gördüğümüz silah sistemi 'Sarp' uzaktan kumandalı silah sistemi, ASELSAN tarafından yerli ve milli olarak geliştirildi. Üzerine farklı tipte makineli tüfekler entegre edilebiliyor. Termal ve gündüz görüş kamerasıyla hedef tespiti, teşhisi ve takibi yapılabilir. Uzaktan kumanda birimi vasıtasıyla tüm silah işlemleri operatör tarafından güvenli bir bölgeden, yani zırhlı aracın içerisinden gerçekleştiriliyor. Bu sayede herhangi bir karşı tehdide maruz kalmıyor. Başta Türk Silahlı Kuvvetleri olmak üzere 16 ülke

tarafından kullanıma alınmış durumda. Bugüne kadar 2 bin 500'ün üzerinde sistem üretilerek kullanıcılara teslim edildi" ifadelerini kullandı.

"DOST VE MÜTTEFİK ÜLKELER KULLANIYOR"

Proje direktörü Özsoy, 'Sarp'ı dost ve müttefik ülkelerin kullanmasının önemli olduğunu vurgulayarak, "Burada esas olan dost ve müttefik ülkeler. Bu konuda birçok Avrupa ülkesi Hırvatistan, Uzak Doğu'da Malezya, Endonezya gibi ülkeler, Pakistan, Katar gibi dost ülkeler tarafından da kullanılıyor ve yeni siparişler alıyoruz" diye konuştu.

Prof. Dr. Demir: “Konyalı firmalarımız kümelenme yaklaşımıyla bir araya gelmeli”

KONYALI SAVUNMA SANAYİ FİRMALARININ KÜMELENME YAKLAŞIMIYLA BİR ARAYA GELMELERİ GEREKTİĞİNİ SÖYLEYEN PROF. DR. İSMAİL DEMİR, “ŞİRKETLERİMİZ UYGUN KOŞULLARDA GÜÇLERİNİ BİRLEŞTİRİRSE DAHA ETKİN YOL ALIRLAR” DEDİ.



Savunma Sanayii Başkanı Prof. Dr. İsmail Demir Konya'nın savunma sanayinin dışında diğer endüstri kollarında da üreten, artı değer yaratan başarılı bir kent olduğunu söyledi.

Savunma Sanayii Başkanı Prof. Dr. İsmail Demir, Konya'nın yerli ve milli savunma sanayindeki konumunu ve potansiyelini değerlendirdi. Kentin sadece tüfek üretimi konusunda değil sanayinin diğer alanlarında da gerekli altyapı ve yeteneklere sahip olduğuna dikkat çeken Prof. Dr. İsmail Demir, “Savunma sanayisinde görev almak isteyen Konya'daki firmalarımıza projeler kapsamında başta tasarım ve üretim faaliyetleri olmak üzere uyulması gereken genel kalite standartlarıyla teknik standartlar konusunda bilgi edinme, kendilerini geliştirme ve AR-GE konusunda çalışmalarını öneriyoruz” dedi.

Savunma sanayi sektöründe teknolojik yetkinlik ve tedarik zincirinde etkinliğin sürekli artırılması gerektiğini söyleyen Demir, Konyalı firmaların Ankara, İstanbul ve Eskişehir'de olduğu gibi kümelenme yaklaşımıyla bir araya gelmeleri gerektiğini söyledi. Demir, Konyalı firmalarla ilgili olarak yaptığı değerlendirmede, “Konya'da yer alan

ve savunma sanayisinde görev almak isteyen firmalarımız da ODTÜ Teknokent Savunma Sanayi Kümelenmesi (TSSK) ve Savunma Havaçılık ve Uzay Kümelenmesi (SAHA) İstanbul'da olduğu gibi uygun yer ve koşullar altında bir araya gelerek birlikte hareket etmelerinin ve güçlerini birleştirmelerinin savunma sanayisinde daha etkili ve daha verimli yol almalarını destekleyeceğini düşünüyoruz” diye konuştu.

KONYALI FİRMALARIMIZ SEKTÖRDEKİ ANA ENTEGRATÖR FİRMALARLA İLETİŞİME GEÇEREK BERABER YOL ALMALI.

“GÜÇLÜ VE KALICI PROJELER İÇİN FİRMALARIMIZLA TEMASA GEÇİN”

Konya'dan sektöre alt yüklenici olarak girmek isteyen firmalara çeşitli önerilerde bulunan Prof. Dr. Demir, “Firmalarımıza savunma sanayi projelerinin yürütücü

makamı olan başkanlığımızla irtibata geçtikleri gibi tasarımcı, geliştirici, üretici konumunda olan ve kendileri gibi sanayinin içinde yer alan ana entegratör konumundaki firmalarımızla da temasa geçmelerini öneriyoruz. Sahip oldukları tecrübeleri, ellerindeki yetişmiş insan kaynağını, tasarım ve üretim alanındaki yeteneklerini, varsa daha önce geliştirdikleri ürünleri, daha detaylı olarak anlatabilmeleri için başkanlığımızca sürdürülen sanayileşme portalı, EYDEP gibi sistemlere başvurup üye olmaya davet ediyoruz” bilgisini verdi.

SEKTÖR İHRACATTA DA ATAĞA HAZIR

Savunma Sanayii Başkanı Prof. Dr. İsmail Demir, Türkiye'nin dört savunma sanayi şirketinin dünyada ilk 100 arasında yer aldığını belirterek, “Bu ilk 100'ün artık sadece ciroda değil etkinlikte, ihracatta, karlılıkta da olmasını bekliyoruz” diye konuştu. Demir, Türkiye'nin bölgesinde ve dünyadaki değişen koşullar karşısında ortaya çıkan savunma sanayi ihtiyaçlarının istenilen düzeyde karşılanabilmesi için

yüksek tempoda çalıştıklarını söyledi. Demir, "Yerlilik, millilik teknolojik derinlik ve küresel etkinlik doğrultusunda ilgili tedariklerin yapılması için yoğun çalışmalar yapılıyor" diye konuştu.

"GÜÇLÜ BİR SAVUNMA SANAYİ İÇİN KOBİ'LERLE BÜTÜNLEŞMELİYİZ"

Savunma Sanayii Başkanlığı'nın Türkiye'nin ihtiyaç duyduğu platform, silah, sistem, teçhizatların karşılanmasının yanında savunma ve güvenlik sektöründe biriken teknoloji ve üretim kabiliyetlerini yine Türkiye'nin enerji, bilimsel araştırmalar gibi diğer sektörlerde de kullanılmasını sağlamaya çalıştıklarını kaydeden Demir, "Savunma ve güvenlik alanlarındaki çalışmalarımızda üniversitelerimiz, araştırma kurumlarımız, savunma ve güvenlik ekosisteminin önemli parçası olan KOBİ'lerimizle ortak alanda bütünleşerek güçlü bir savunma sanayi oluşturulması faaliyetlerine devam ediyoruz" dedi.

"BAŞARILI PROJELERE İMZA ATTIK"

Türkiye'nin savunma ve güvenlik alanında dünya ölçeğinde teknolojik yeteneklere sahip, ihtiyaç makamlarının tedarik ihtiyaçlarını tamamen yerli ve milli imkanlarla karşılayan bir ülke olma hedefine ulaşması için çaba harcadıklarını kaydeden Demir, geçtiğimiz yıl önemli başarıları imza atıldığına dikkat çekti. Başkan Prof. Dr. İsmail Demir, "Değişik özelliklerde zırhlı araçlar, TOMA, mayına karşı korumalı araçlar, denizaltı kurtarma ana gemisi, kurtarma ve yedekleme gemileri, SİSMİK araştırma gemisi, amfibi gemi (LST), ATAK helikopterleri, bomba imha robotları, taaruzi taktik insansız hava araçları sistemleri, döner kanatlı mikro insansız hava araçları, balistik koruyucu yelekler, milli piyade tüfekleri çalışma alanlarımız. Ayrıca orta ve uzun menzilli tanksavar füze sistemleri, A400M uçakları, simülasyonlar, lojistik projeleri, kent güvenlik yönetim ve plaka tanıma sistemleri, uzay sistemleri entegrasyon ve test merkezi, milli elektronik harp süiti teslimatları, teknoloji yönetim faaliyetleri, AR-GE ve alt sistem projelerinde

yaşanılan gelişmeler de başta olmak üzere birçok önemli faaliyet gerçekleştirildi" diye konuştu.

"EĞER PLATFORM İHRACATINA GİRERSEK MİLGEM, ATAK VE İHA'LARDA RAKAMLAR ÇOK DAHA BÜYÜK"

Savunma ve havacılık sanayisinin ihracat performansını da değerlendiren Demir, sektörün ihracatının ekim ayı itibarıyla 1.5 milyar dolar civarında olduğunu, bu rakamın geçen yıla göre yüzde 14 artış anlamına geldiğini belirterek, "Eğer platform ihracatına girersek MİLGEM, Atak ve İHA'larda rakamlar çok daha büyük. MİLGEM ihracatı tek başına 1 milyar euroyu, Atak ise 1.5 milyar doları aşacak bir ihracat. Bunların katkısı yıllara yayılacak" dedi.

Sektörle ilgili olarak abartının kendilerini rahatsız ettiğini ve baskı altına aldığını kaydeden Demir, "Mümkün olduğunca mütevazı gitmek istiyoruz. Söylediğimiz

şeylerin hepsinin altı dolu. Potansiyel, ümit vadeden birçok başka konumuz var, altını tam doldurmadan söylemek istemiyoruz" diye konuştu.

"HAYALLERİMİZ BÜYÜK"

İnsan kaynağına güvendiklerini vurgulayan Demir, "Hayallerimiz büyük ama hayalperest de olmamalıyız. Gereken tedbirleri alarak o yola yürümek istiyoruz. Ülke insanımıza güvenelim. Başkası herhangi bir şey yapmışsa, bir F35, F22 varsa biz bundan da iyisini yaparız. Biraz zamana ihtiyacımız var. Çok da hızlı yaparız. Şu anda yaptığımız bazı ürünlerle ilgili koyduğumuz süreler, yıllardır bu işlerle uğraşan bazı şirketleri hayrete düşürüyor. İşte helikopter örneğinde olduğu gibi gününde ve saatinde uçurduk. O testi gören bazı çok tecrübeli helikopter şirketleri şaşkırdılar. İnşallah daha iyi olacak" diye konuştu.



Savunma ve havacılık sanayisinin ihracat performansını değerlendiren Prof. Dr. İsmail Demir, sektörün ihracatının ekim ayı itibarıyla 1.5 milyar dolar civarında olduğunu, bu rakamın 2017 yılına oranla yüzde 14 artış kaydettiğini söyledi.



■ Konya Savunma Sanayi A.Ş. ortakları Aselsan Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Prof. Dr. Haluk Görgün'ü ziyaret etti.

SAVUNMA SANAYİ YATIRIMIMIZ TÜM TÜRKİYE'YE ÖRNEK OLACAK

Konya Savunma Sanayi A.Ş. olarak ilk günden beri zor ama bir o kadar da heyecan verici bir sektöre giriş yaptığımızın farkında ve bilincindeyiz.

KONYALI 24 FİRMANIN GÜÇ BİRLİĞİ YAPARAK KURDUĞU KONYA SAVUNMA SANAYİ A.Ş. ASELSAN KONYA SİLAH SİSTEMLERİ A.Ş.'NİN DOĞMASI İLE BİRLİKTE ÇOK ÖNEMLİ BİR SÜRECİ GERİDE BIRAKTI. ALANLARINDA BAŞARILI FİRMALARIN BİR ARAYA GELEREK GERÇEKLEŞTİRDİĞİ BU OLUŞUM, ÇOK ÖZEL BİR AMACI HAYATA GEÇİRDİ.

Konya'da savunma sanayi ekosisteminin ilk adımları atıldı...

Konya merkezli 24 firma ile güç birliği yaparak kurmuş olduğumuz Konya Savunma Sanayi A.Ş., geçtiğimiz ay Aselsan Konya Silah Sistemleri A.Ş.'nin doğması ile birlikte çok önemli bir dönemeci aşmış oldu. Kendi sektörlerinde önemli başarılar elde eden ortaklarımızla bir araya geldiğimizde çok özel bir ortak amaç ortaya çıkmıştı; "Katma değeri yüksek ürünler üreterek, şehrimize ve ülkemize hatırı sayılır yüksek derecede katkılar sağlamak. Bunun için her türlü altyapı yatırımlarını gerçekleştirmek."

"VATAN SAVUNMASINA KATKI SAĞLANACAK BU YOLDA ÖNEMLİ AŞAMALAR KAYDETTİK"

Ülke ekonomisine, istihdama ve vatan savunmasına katkı sağlamak için çıktığımız yolda kısa sürede önemli mesafe kat ettik. Ayrıca oluşturduğumuz güç birliği Konya için önemli bir kazanım olmuş, birlikte iş yapabilmek kültürünü teşvik etmek için de yol gösterici bir örnek teşkil etmiştir. Konya'da üretecek savunma sanayi ürünleri için kuracağımız fabrikamızın fizibilite çalışmalarına ara vermeden devam ediyoruz. Bu çalışmalarını gerçekleştiren sanayici firmalarımızla, resmi kurumlarımızla, üniversitelerimizle ve sivil toplum kuruluşlarımızla yakın ilişkiler içerisindeyiz.

"YATIRIM BİZİM İÇİN ÖVÜNÇ KAYNAĞI"

Savunma sanayi en zor sanayi kollarından biridir. Gizlilikle yürütülmesi gereken AR-GE ve üretim prosesleri, son derece hassas ölçüm ve analiz kriterleri ile en küçük bir hataya bile müsamaha gösterilmeyen bir sanayidir. Konya Savunma Sanayi A.Ş. olarak ilk günden beri zor ama bir o kadar da heyecan verici bir sektöre giriş yaptığımız farkında ve bilincindeyiz. Ayrıca bu yatırımı Konya'da yapacak olmamız da bizim için ayrı bir övünç kaynağıdır.

Konya, sadece gıda ve tarım endüstrilerinin değil makine, kimya gibi farklı endüstri kollarının da önemli üre-



İbrahim KOYUNCU
Konya Savunma Sanayi A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı

tim merkezlerinden biridir. Yerel, ulusal ve global yatırımcıların Konya'ya ilgisi her geçen gün artmaktadır. Bu yatırımlar başta insan kaynakları, finans gibi alanlarda zengin bir sinerji yaratmaktadır. Bugün Konya, her türlü yatırım için en ideal şehirlerden birisidir. Konya Savunma Sanayi A.Ş. olarak şehrimizde yatırım kararı almamızın öncü nedenlerinden biri de budur. Diğer taraftan Huğlu bölgemizin silah sanayinde gelmiş olduğu nokta da Aselsan'ın ve bizlerin yatırım kararı almamızda öncü etmenlerden biri olmuştur. Huğlu Av Tüfekleri Kooperatifi'nin 100 yılı aşan bilgi ve tecrübesi bu yatırımda kritik bir rol oynayacaktır. Bu yatırım ile birlikte şehrimizde ilk kez ileri teknolojinin ön planda olduğu, katma değeri çok yüksek bir sanayi koluna adım atacağız.

KONYALI FİRMALARIMIZ ÜLKE EKONOMİSİNE, İSTİHDAMA VE SAVUNMA SANAYİNE ÖNEMLİ KATKILAR SAĞLAMAK AMACIYLA HAREKET EDİYOR. BU BAĞLAMDA TEKNOLOJİDEN AR-GE ÇALIŞMALARINA KADAR GEREKEN YATIRIMI YAPIYOR.

"FABRİKA FAALİYETE GEÇTİĞİNDE 420 KİŞİ İSTİHDAM EDECEK"

Kayıtlı sermaye tavanı 350 milyon TL, başlangıç sermayesi 87 milyon 200 bin TL ile kurulan şirketimiz ilk etap yatırımını 2019 yılının sonunda tamamlamayı hedefliyor. 35 bin metrekare kapalı, toplam 300 bin metrekare alanda kurulacak olan fabrika faaliyete geçtiğinde 420 personele istihdam sağlayacak.

"YOLUMUZUN UZUN VE ZORLU BİR SÜREÇ OLDUĞUNUN FARKINDAYIZ"

Takdir edersiniz ki, savunma sanayinin olmazsa olmaz çalışma prensiplerinden olan gizlilik ilkesi gereği, ülkemizin ve devletimizin menfaatlerini korumak amacıyla kamuoyuyla tüm gelişmeleri anlık olarak paylaşmıyoruz. Hemen her gün basın mensuplarından, özel sektör ve kamu temsilcilerimizden bilgi talebi geliyor. Yakın zamanda kendileri ile paylaşımı uygun olan tüm bilgileri düzenli olarak paylaşmaya başlayacağız.

Yolumuzun uzun ve zorlu olduğunun farkındayız. Ancak hedefe olan inancımız tam, enerjimiz ve motivasyonumuz yüksek. Bu yolda bize destek veren başta Konya Sanayi Odası olmak üzere yanımızda olan, katkılarını esirgemeyen herkese teşekkürlerimizi, saygılarımızı sunarız.

KONYALI FİRMALAR SAVUNMA SANAYİNDE KÖKLÜ GELİŞMELER KAYDEDİYOR

Haluk Bulucu, Konya'da savunma sanayi alanında alkışa değer üretim yapıldığını ve sektörün desteklenmesiyle dünyada söz sahibi olabileceğini belirtti.

KONYA'NIN SAVUNMANIN BAŞKENTİ OLDUĞUNU SÖYLEYEN HB STRATEJİ DANIŞMANLIK KURUCUSU HALUK BULUCU, İLİN GELİŞTİRDİĞİ PROJELER VE İHRACAT ATAKLARIYLA BÖLGESEL GÜÇ OLMA YOLUNDA HIZLA İLERLEDİĞİNİ VE BUNUNLA YETİNMEYİP SANAYİNİN HER ALANINDA GELİŞTİĞİNİN ALTINI ÇİZDİ.



Haluk Bulucu

HB Strateji Danışmanlık Kurucusu

Konya'nın, savunmanın başkenti olan Ankara'ya sadece iki saatlik mesafede akıllı, çalışan insanların yurdu olduğunu belirten HB Strateji Danışmanlık Kurucusu Haluk Bulucu, düz ve verimli bir coğrafyası olan ilin yüzyıllardır Anadolu'nun en güvenilir yeri olduğunu söyledi. Konya'nın yaptığı akılcı atılımlarla devletin desteğini de arkasına aldığı ifade eden Bulucu, "Şehircilikte, diğer büyükşehir belediye başkanlarımıza parmak ısırtacak kadar iyi bir noktaya geldi. Bununla yetinmedi, sanayi alanında da büyük gelişmeler kaydediyor" dedi. Günümüzde savunma sanayinin genellikle Ankara, İstanbul, Bursa ve Eskişehir civarında yoğunlaştığının altını çizen Bulucu, "Ana yüklenici olan FNSS, ASELSAN, ROKETSAN, MKEK ve HAVELSAN'ın Ankara'da kurulu olması tedarikçilerinin de Ankara'da olmasını sağlıyor. Savunma Sanayi Başkanlığı (SSB) devrimci denilebilecek adımlar atıyor ve ihalelerde ana yüklenicilere ödeyeceği bedelin belirli bir

yüzdesinin tedarikçilere gitmesini teşvik ediyor. Eğer önümüzdeki yıllarda yapılacak ihalelerde Konya gibi bazı şehirlerimizdeki sanayilerden de alım zorunluğu getirilirse, satın alma departmanlarındaki arkadaşlarımız bu şehirlere akın edecekler. O şirketlerin yerli tasarımı alt sistemlere ihtiyacı söz konusu. O nedenle tasarım da yapabili, kendi ürünlerini piyasaya süren şirketlerimize ihtiyaçları bulunuyor. Bunların sağlayıcılarından birisi de neden Konya sanayisi olmasın" dedi.

"SAVUNMA SANAYİ NE KADAR YAYGIN OLURSA O KADAR GÜVENDE OLURUZ"

Ankara dışındaki Anadolu şehirlerinde imalatın teşvik edilmesinin bir nedeninin de milli güvenlik olduğu bilgisini veren Bulucu, şöyle devam etti: "Tezimiz şu: Savunma sanayimiz, coğrafyamızda ne kadar yaygın olursa, o kadar güvence de olacağız. Bunu lütfen ekonomik olmak teziyle karıştırmayalım. Savunma stratejik önceliğimiz, ekonomik olmak

ise ilk önceliğimiz değil. Türkiye coğrafyasında savunma tedarikçilerinde organize dağınıklık, iş güvencesi, kaliteli imalat, çok kaliteli insan gücü ve bunu besleyen çok kaliteli okullar... Literatürü sürekli takip etmek, dış pazarlamamızda kullanmak için çalıştırdığımız personelin Türkçeyi çok iyi kullanabilmelerinin yanı sıra yabancı dillerinin de çok iyi olması gerekiyor. O nedenle her seviyedeki okullarımız öğrenim kalitesine ve yabancı dil öğretimine ağırlık vermek durumundalar. Mezun ettiğimiz evlatlarımızın savunma sanayinde yer almaları için özgüvenli olmaları, okul bitirme derecelerinin üç ve üzerinde olması, yabancı dil kullanımında çok iyi olmaları kaçınılmaz. Bizler bu alanda çalışan arkadaşlarımızın çok açık zihinli, tolerans sahibi, takım çalışmasına yatkın, yaratıcı kişiliğe sahip olmalarını arzu ediyoruz. Savunma sektörünün geleceği parlak. Bu alana girmek zahmetli ama bir kere girdiniz mi kaliteli imalat alanında söz sahibi olacaksınız demektir."





Dünya KANATLARIMIZIN ALTINDA

Yüzyılı aşan bilgi ve tecrübemizi en son teknoloji ile birleştirerek ortaya çıkardığımız ürünler bugün, 6 kıtada yaklaşık 55 ülkeye ihraç ediliyor. Türk sanayisi için rol model olmaktan gurur duyuyor ve tüm emek veren paydaşlarımıza sonsuz şükranlarımızı sunuyoruz.



huglu.com.tr   

Ustalık İsi



Huğlu, 2019'da dış satışını yüzde 20 artırmayı hedefliyor

Savunma sanayinin herkesin ortak hedefleri arasında olması gereken milli sektör olduğunu vurgulayan Abdussamed Güzel, tüm çalışmalarına hız kesmeden devam edeceklerine dikkat çekti.

TÜFEK ÜRETİMİNDE TÜRKİYE'NİN EN ESKİ FİRMALARINDAN OLAN HUĞLU, ÜRETİMİNİN YÜZDE 75'İNİ İHRAÇ EDİYOR. DIŞ SATIŞTA 2018'İN ÇOK VERİMLİ OLDUĞUNU BELİRTEN HUĞLU AV TÜFEKLERİ KOOPERATİFİ SATIŞ VE PAZARLAMA MÜDÜRÜ ABDUSSAMED GÜZEL, İHRACATTA REKOR KIRDIKLARINI VURGULAYARAK, 2019'DA YURTDIŞI SATIŞLARINI YÜZDE 20 ARTIRMAYI HEDEFLEDİKLERİNİ SÖYLEDİ.

Osmanlı dönemine uzanan tarihi geçmişiyle ön plana çıkan Huğlu tüfeklerinin temeli, 1'inci Dünya Savaşı sırasında Mustafa Çavuş'un savaş esnasında orduda silah tamir işlerini yaparken edindiği bilgi ve tecrübelerden esinlenerek atıldı. Mustafa Çavuş'un savaş sonrasında tüfek işlerini meslek haline getirmesiyle küçük atölyelerde imalat süreci başlayan Huğlu tüfekleri, bugün kooperatifleşerek son teknolojiyle üretiliyor.

Huğlu Av Tüfekleri Kooperatifi Satış ve Pazarlama Müdürü Abdussamed Güzel, Mustafa Çavuş'un ardından Huğlu ustalarının yivsiz av tüfeği üretimine başladıklarını hatırlatarak, "İlk zamanlar

devletin silah üretimi konusunda koyduğu regülasyonlar sınırlı olduğu için herkes kendi evinin altlarındaki küçük atölyelerde bireysel olarak tüfek üretmeye başladı. 1960'lı yıllara gelindiğinde yenilenen silah mevzuatıyla üretim faaliyetini resmi olarak ve firma sıfatıyla yürütmek kaçınılmaz hale geldi. Dolayısıyla 1962 yılında kooperatif kurularak Huğlu'daki silah imalatı tek bir çatı altında toplandı" dedi.

ÜRETİMİNİN YÜZDE 75'İNİ İHRAÇ EDİYOR

Tekli kırmayla başlayan imalat sonrasında çifte kıрма, süper poze, 90'lı yıllarda yarı otomatik ve pompalı ürünlerin imalatına başlanmasıyla ürün çeşitliliğine gidildiğini ifade eden Güzel, günümüzde



üretim yüzde 75'inin ABD, Fransa, İngiltere, Rusya, Filipinler, Güney Afrika gibi dünyanın çok farklı coğrafyalarına ihraç edildiğini belirtti.

Huğlu'nun üretim kapasitesi, sağladığı istihdam, pazardaki ekonomik büyüklüğü ve ihracat potansiyeliyle ilgili bilgi veren Güzel, şunları kaydetti: "Yıllık 60 bin adet üretim kapasitemiz var. İhracatın yanı sıra yurt içinde de önemli adetlerde satışımız söz konusu. Şu an için yeni fabrika binasının temelleri atıldı ve 2019 yılında faaliyete geçirmeyi planlıyoruz. Bir yandan makine yatırımlarımız da hız kesmeden devam ediyor. Bunlarla birlikte üretim kapasitemiz daha da artacak ve yeni istihdam fırsatları doğacak. Bölgemizdeki en fazla istihdam sağlayan firmalardan bir tanesiyiz. Bu yüksek potansiyelimizle 50 farklı ülkeye ihracat yapıyoruz. Dış satışta ülke sayısını önümüzdeki iki yıl içerisinde 60'a çıkarmayı hedefliyoruz."

2019'DA DIŞ SATIŞINI YÜZDE 20 ARTIRMAYI HEDEFLİYOR

Huğlu açısından 2018'in ihracatta çok verimli bir yıl olduğu ve yıl sonuna kadar yaptıkları anlaşmalar doğrultusunda gerçekleştirmeleri gereken sevkiyatlar olduğunu ifade eden Güzel, "2018 yılı rekorunu kendi adımıza kırdık. 2019 yılında mevcut ihracat yaptığımız ülkelerdeki satışlarımızı sağlamlaştırmak ve geliştirmek için planlar yapıyoruz. Bununla birlikte yeni hedeflediğimiz ülkeler var. 2019 yılında dış satışımızı yüzde 20 artırmayı hedefliyoruz" açıklamasını yaptı.

Huğlu Av Tüfekleri Kooperatifi'nin sektörde lokomotif konumunda olduğunun altını çizen Güzel, bu alanda Türkiye'de faaliyet göstermeye başlayan ilk özel firma olduklarını vurguladı. Silah üretiminin bölgelerinde oldukça önemli bir alan olduğuna işaret eden Güzel, "Toplam yivsiz tüfek ihracatının yaklaşık yüzde 70'lik bir kısmının Konya'dan yapıldığını söyleyebiliriz. Bu da Konya'nın ihracatına ciddi katkı da bulunuyor. Bu sayede özellikle Beyşehir bölgesinde en fazla istihdam sağlayan firmaların silah üreticileri olduğunu ifade edebiliriz" dedi.

YENİ PROJELER YOLDA

Sektör ve firma olarak kalite, fiyat gibi alanlarda dünyayla rekabette konumlandıkları noktaya dikkat çeken Güzel,



"Kalitemiz birçok Avrupalı üreticinin yakaladığı kaliteyle aynı seviyede. Ancak bizim maliyet avantajımızdan da söz etmeliyiz. Dünya pazarında Avrupalı üreticilerin sunduğu kaliteyi çok daha uygun fiyatlara verebilmek gibi bir avantaja sahibiz. Yurt içindeki müşterilerimiz bizim kalitemizden oldukça emin ve ürünlerimizi çok iyi tanıyorlar. Dış pazarda da markamızı tanıtmak adına ciddi reklam faaliyetlerimiz devam ediyor" şeklinde konuştu.

Yivsiz av tüfeğinden sonra yivli silah üretimiyle ilgili AR-GE aşamasını tamamladıklarını belirten Abdussamed Güzel, şu an seri imalata başladıklarını, aynı zamanda keskin nişancı yivli tüfeklerinin de prototipinin hazır olduğunu ifade ederek, "Yivli silah alanında yeni projelerimiz ve yivsiz tüfek grubunda da farklı çalışmalarımız devam ediyor" dedi.

"SEKTÖRÜN TEKNİK ELEMANA İHTİYACI VAR"

Türk savunma sanayinin önünün açık, Konya'nın da bu alanda yatırımlarıyla öne çıkan bir il olduğunu anlatan Güzel, şöyle devam etti: "Bu konuda yerleşmek çok önemli. Son yıllardaki gelişmeler gösteriyor ki, millet ve devlet olarak bu konunun önemini kavramışız. Kısa bir süre içerisinde keskin nişancı tüfeğimizi seri imalata geçirip hem ordumuza hem de yurt dışındaki ihalelere girmek suretiyle sair ülkelerin silahlı kuvvetlerine de te-

darik etmeyi planlıyoruz. Aynı zamanda mevcut ürettiğimiz taktik pompalı tüfeklerimizle de yurt dışında ihalelere katılmaya başladık. Özellikle hammadde tedariki konusunda savunma sanayine çalışan birçok firmanın sıkıntıları yaşadığını görüyoruz. Bu konuda yapılacak çalışmalar ciddi girdi maliyet avantajı getirecek ve zamandan tasarruf etmemize olanak sağlayacak. Savunma sanayi alanında teknik elemanlara ihtiyacımız var. Bu konuda üniversitelerde özel bölümlerin açılıp öğrencilerin yetiştirilmesi sektör adına hayati önem taşıyor."

KONYA SAVUNMA SANAYİNDE ÖNE ÇIKACAK

"Bir ortağı olmaktan gurur duyduğumuz Konya Savunma Sanayi A.Ş. sayesinde Konya'nın savunma sanayinde yıldız illerden biri olacağını hep birlikte inşallah göreceğiz" diyen Güzel, böyle kritik bir sektörde yapılacak olan yatırımın kent tarihindeki en önemli girişimlerden biri olduğuna işaret etti. Konya'nın yivsiz ateşli silahlar konusunda oldukça tecrübeli olduğunu belirten Güzel, "Bu tecrübeyi Konya Savunma Sanayi A.Ş. ile savunma sanayine taşıyarak, ilimizin hizmetlerini daha ileri seviyeye ulaştırmak bu yatırımın bir parçası olarak bizim en önemli ilkimiz" bilgisini verdi.

AR-GE odaklı çalışan Akdaş Makina bölgesel kalkınmayı önemsiyor

Akdaş Silah'ın av ve spor amaçlı tüfek üretiminin yüzde 80'i yerli ve üretiminin yüzde 95'ini ihraç ediyor. Savunma sanayine yönelik olanların yerlilik oranı ise yüzde 84 ve tamamı iç piyasa için üretiliyor.

AKDAŞ MAKİNA SİLAH SANAYİ CEO'SU SELİM AKDAŞ, CUMHURBAŞKANLIĞI SAVUNMA SANAYİ BAŞKANLIĞI'NIN AÇTIĞI MİLLİ PİYADE TÜFEKLERİ ALTINA BOMBAATAR PROJESİ İHALESİNE KATILARAK TAMAMEN ÖZGÜN BİR TASARIM OLAN 40 MM MPT-76 SİLAHINA UYUMLU BOMBAATAR YAPARAK SERİ ÜRETİME GEÇTİKLERİNİ SÖYLEDİ.



Selim Akdaş

Akdaş Makina Silah Sanayi CEO'su

Türkiye'ye uygulanan ekonomik ve politik yaptırımlardan kaynaklı ambargolar nedeniyle uluslararası arenada rekabet ve ekonomik gücünü artıracak, kalkınmaya önyak olacak yerli ve milli üretimi geliştirmenin önemine dikkat çeken Akdaş Makina Silah Sanayi CEO'su Selim Akdaş, her işletmenin ana hedefe odaklanması gerektiğine işaret etti. Akdaş ayrıca, yerli ve milli üretime katkının yüzde 100 seviyelerine çıkması için hammaddesini kendi üreten bir ülke olmak gerektiğine de vurgu yaptı.

İKLERE İMZA ATTI

Türkiye'nin ilk yerli yapımı çifte, ilk kinetik sistemli yarı otomatik av tüfeği, ilk tam çakmaklı çifte ve süperpoze üretimlerini gerçekleştirerek Türk av tüfeği tarihine adlarını yazdırdıklarını kaydeden Akdaş, "2000 yılında Sadık Akdaş ve Selim Akdaş ortaklık yapısıyla şirketleşme yolunda ilk adımımızı attık ve modern sanayi tipi üretime geç-

tik. Av ve spor amaçlı tüfeklerin yanı sıra savunma sanayine katkıda bulunmak amacıyla milli piyade tüfeklerinin ana parçalarından olan alt gövde, üst gövde üretimini MKEK ve KALE Savunma'ya yapıyoruz. Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayi Başkanlığı'nın açtığı milli piyade tüfekleri altına Bombaatar projesi ihalesine katılarak tamamen özgün bir tasarım olan 40 mm MPT-76 silahına uyumlu bombaatar yaparak seri üretime geçtik" dedi.

BOMBAATAR'IN BİRÇOK AVANTAJI VAR

Yeni başladıkları yerli ve milli olan piyade tüfeklerinde kullanılmak üzere tamamen özgün tasarım olan AK40-GL Bombaatar'ın ülke ihtiyacının bir kısmını karşılayacağına değinen Akdaş, şöyle devam etti: "Bombaatar'ın yerlilik oranı yüzde 84. Bunun yüzde 100 yerli olmasının ana nedeni alışımlı yüksek kalitede çeliği yurt dışından karşılıyoruz. Bombaatar tasarlanırken hafif silahların yivli piyade tüfekleri gibi el kundağı altında bulunan picatiny raya takılacak şekilde geliştirildi. Benzer ürünlerden üstün yerlerini sıralayacak olursak sağ ya da sol kullanıcılar için tasarlanmış mühimmat beslemesi var. Ayrıca aşağı ve yukarı olacak şekilde tasarlandığından iki yönden beslemesi gerçekleştiriliyor. Bombaatar'ın tüfek altına takılan ağırlığının maksimum 1,5 kilogram olması ve namlu ömrünün 5 bin adet atış yapması üstün bir özellik. 400 metre menzili var ve benzer ürünlerin menzili namlu uzunluğuna da bağlı olarak 350 metre. Yine -40 °C veya +55 °C sıcaklıklar arasında sorunsuz çalışıyor."

AR-GE'YE ÖNEM VERİYOR

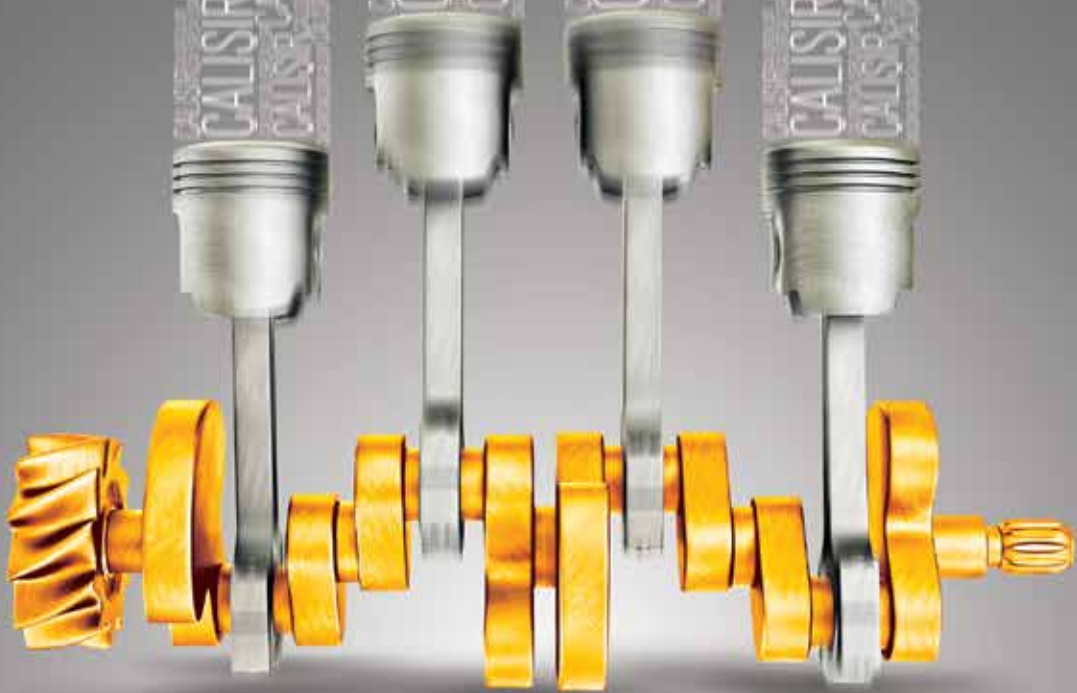
Sektörde çok aranan el işçiliklerini birinci kalitede yaparak dünyada belli başlı firmalar arasında yerini aldıklarını anlatan Akdaş, şu bilgileri verdi: "Teknolojiye ayak uydurarak makine parkurunu sürekli yeniledik ve AR-GE konularının başlıca kaynağı olan mühendis kadrosunu sürekli dinamik tuttuk. Bununla da yetinmedik ve Konya Teknokent'te AR-GE Ofisi'ni açtık. Hafif silahlar konusunda da kısa ve uzun vadeli hedeflerimizi belirleyerek sürekli gelişme yönünde adım atıyoruz. Dolayısıyla bütün bu yeniliklerle ülkemizin ekonomik kalkınmasını destekleyici savunma sanayimizin ihtiyacı olan hafif silahlarda milli ve yerli olabilecek her türlü projeyi üstlenmeyi hedefledik."



YÜKSEK ALAŞIMLI ALÜMİNYUM İTHAL

Şirket olarak kullandıkları yüksek alaşimli alüminyumu tamamen yurt dışından ithal eden firmalardan aldıklarını belirten Akdaş, "Diğer kullandığımız çelik ve plastikler genelde yurt içinden karşılıyor. Eğer iç piyasada bulamazsak ithal ürünleri tercih ediyoruz. Üretim için kullandığımız CNC tezgahları öncelikle yerli olanlardan tercih ediyoruz" bilgisini veriyor.

YORULMAK BİLMEZ



WWW.MOTUSCOMPANY.COM



MOTUS^{AS}



Kızılkaya: “Hedefimiz dünyada marka imajımızı güçlendirmek”

AR-GE çalışmalarının yüksek katma değerli üretim için önemli olduğunu ileten Ömer Kızılkaya, yeni fabrika yatırımlarıyla önemli projeleri hayata geçireceklerini söyledi.

İLK İHRACATLARINI BU YIL GERÇEKLEŞTİRME BAŞARISI YAKALADIKLARINI VURGULAYAN CEO SİLAH GENEL MÜDÜRÜ ÖMER KIZILKAYA, SEKTÖRÜN EN ÖNEMLİ PAZARININ ABD OLDUĞUNU VE 2019’DA BU ÜLKEDEN BAŞLAYARAK DIŞ SATIŞTA DAHA FARKLI ATILIMLARLA DÜNYADA MARKAŞMA YOLUNA GİDECEKLERİNİ KAYDETTİ.



Ömer Kızılkaya
CEO Silah Genel Müdürü

Üretimde AR-GE çalışmalarını önemsediklerini vurgulayan CEO Silah Genel Müdürü Ömer Kızılkaya, yıllık bin 500 adet yivsiz yarı otomatik, 2 bin adet süperpoze, 500

adet yivsiz yarı otomatik taktik tüfeği olmak üzere toplamda 4 bin adetlik imalat kapasitesine sahip olduklarını kaydetti.

Genç bir firma olarak 2018 yılında ilk ihracatlarını gerçekleştirme başarısı gösterdiklerine değinen Kızılkaya, 2019’da pazar paylarını artırmak için çalışmalarını sürdüreceklerini ifade ederek şöyle devam etti: “Bizim sektörün en büyük pazarı ABD. ABD ile bu yıl çok önemli numune çalışmalarımız oldu. İnşallah bunun meyvelerini 2019 yılında alacağımızı düşünüyorum. 2019 Mart ayında yine IWA Fuarı’na katılacağız, daha önceki senelere nazaran yeni ürünlerimizin yanı sıra daha da kurumsallaşmış bir firma olarak yerimizi alacağız. Benim tecrübelerime göre ihracat uzun soluklu bir iş. Yeni kurulmuş bir firmanın ihracattan sonuç alabilmesi için yaklaşık beş yıl gibi

bir zamana ihtiyacı var. Beş yıldan sonra müşteri portföyünde daha hızlı artışlar olur. Dördüncüsüne katılacağımız bu yılki fuarda beklentilerimiz oldukça yüksek.”

“YABANCI MARKA ‘KALİTELİ’ ALGISINI YIKIYORUZ”

Yivsiz av tüfeği üretiminin doğduğu yerin ve merkezinin Konya olduğunu anlatan Kızılkaya, bugün itibarıyla ilde 137 adet aktif firmanın bulunduğunu, bu firmalarda yaklaşık 3 bin kişinin doğrudan istihdam edildiğini, alt yüklenicilerle birlikte bu rakamın 8 bin civarında olduğunu vurguladı. Kızılkaya, bütün firmaların toplam ihracatının da yıllık 100 milyon dolar olduğunu ifade etti.

Firma olarak katma değeri yüksek ürünlere odaklandıklarına işaret eden Kızılkaya, “Hedefimiz hem yurt içi hem de yurt

dışında Avrupa markalarıyla rekabet etmek. Ülkemizdeki işçilik maliyeti Avrupa ülkelerine nazaran makul olduğu için ihracatta elimiz biraz daha güçlü. İç piyasada ise daha butik ürünler üreterek alışılanın dışında bir müşteri profili oluşturduk. Dolayısıyla bu da bizi biraz farklı kılıyor. Biz, ülkemizde de yabancı ürünlerle rekabet ediyoruz ve yabancı marka 'kaliteli' tabusunu yıkmaya çalışıyoruz. Bu şekilde dünyada markalaşmayı amaçlıyoruz" açıklamasını yaptı.

"KATMA DEĞERLİ ÜRETİM CİDDİ YATIRIM GEREKTİRİYOR"

Yüksek katma değerli üretimin ciddi yatırım gerektirdiğine işaret eden Kızılkaya, şu bilgileri verdi: "AR-GE'ye son derece önem verdiğim için şirketi kurar kurmaz Türkiye'de daha önce hiç yapılmamış yarı otomatik av tüfeğini 18 ay gibi uzun bir AR-GE süreci sonunda ürettik. Yine 2017 yılının başlarında AR-GE çalışmalarına başladığımız ve 2019 yılının başında seri imalata geçerek piyasaya süreceğimiz yepyeni ve daha önce yine ülkemizde benzeri üretilmemiş bir trap atış tüfeği gündemimizde. Bu ürünün ülkemizdeki yabancı markalı emsali yaklaşık 70 bin TL. Tüm bu çalışmalarımız gösteriyor ki AR-GE bizim varlığımızın garantisi."

"SORUMLULUĞUMUZUN BİLİNCİNDEYİZ"

Son zamanlarda yerli ve milli söyleminin en çok savunma sanayiiyle telaffuz edildiğine dikkat çeken Kızılkaya, bu durumun ülkeyi yöneten mevcut karar vericilerin konuyu ne kadar önemstediklerinin göstergesi olduğunu kaydetti. Bu noktada sektör olarak sorumluluklarının bilincinde hareket ettiklerini açıklayan Kızılkaya, "Üzerimize düşeni yaptığımızda ülkemizin bekası için stratejik öneme sahip bu konuda dışa bağımlılığımızın ortadan kalkmasının yanında, ülke ekonomisine de önemli katkılar sağlayacağımıza inanıyorum" ifadesini kullandı.

YENİ YATIRIMLAR YOLDA

Savunma sanayinde faaliyet göstermek için Beyşehir OSB'de 8 bin met-



CEO Silah'ın AR-GE, inovasyon ve markalaşma çalışmalarına önem verdiğinin söyleyen Ömer Kızılkaya, bu imajı güçlendirmek amacıyla fuar ve organizasyonlarla yeni pazarlara ulaşmayı hedeflediklerini belirtti.



Firmaların uluslararası fuar, etkinlik ve organizasyonları sağlıklı bir şekilde takip etmesi gerektiğine işaret eden Ömer Kızılkaya, bütün bunları CEO Silah'ın temel felsefesi ve vizyonu olarak tanımlıyor.

rekare arsaya 3 bin 800 metrekare kapalı fabrika yapmaya başladıklarını belirten Kızılkaya, "Projeleri tamamlanan fabrika binasının zemin hafriyatı yapılarak istinat duvarı örüldü. Önümüzdeki iki yıl içinde tamamlanmasını öngördüğümüz projenin sonlanmasına müteakip savunma sanayi alanındaki faaliyetlerimize daha da ivme kazandıracaktır. Yine bunun yanında yivsi av tüfeğinde ihtiyaç olmamasına rağmen tamamen savunma sanayi alanında kullanılmak amacıyla MEVKA'dan alınacak teşvikle üç boyutlu ölçüm cihazı olan CMM tezgahını alacağız. Yeni kurulmuş ve henüz küçük bir işletmeye sahip olmamıza rağmen savunma sanayi alanında attığımız bu adımlar vizyonumuzun ne denli büyük olduğunun göstergesi" açıklamasını yaptı.

"DEVLETİMİZ SAVUNMA SANAYİNE HASSASİYETLE YAKLAŞIYOR"

Stratejik bir sektör olan savunma sanayinin dışa bağımlılığının azalması için yapılması gerekenlere değinen Kızılkaya, şöyle devam etti: "Savunma sanayine devletimiz yerli ve milli projeler için Cumhuriyet tarihimizde belki hiç olmadığı kadar hassasiyetle yaklaşıyor. ASELSAN, MKE, ROKETSAN, TAI ve bunun gibi kuruluşların bilgi ve tecrübelerinin bizlerle paylaşımları sağlarsa birçok açıdan daha iyi noktalara geleceğimize inanıyorum.

Bu kuruluşlar belli periyotlarda seminerler yapabilir. Böylece daha hızlı ve üretken olabilmemiz için bilgi ve tecrübeyi özel sektörün dinamizmiyle birleştirebiliriz."



Derya Silah, üretiminin yüzde 95'ini 50 ülkeye ihraç ediyor

Derya Silah'ın kalitesini yurt dışında kanıtladığını söyleyen Abdussettar Eruzun, dünyanın köklü markalarıyla rekabet edebileceklerini kaydetti.

SİLAH ÜRETİMİNİN YÜZDE 95'İNİ 50 ÜLKEYE İHRAÇ EDEREK BÖLGE EKONOMİSİNE KATKI SAĞLADIKLARINI SÖYLEYEN ABDUSSETTAR ERUZUN, TÜRKİYE'NİN 2023 HEDEFLERİ DOĞRULTUSUNDA YATIRIMLARINI DİNAMİK TUTTUKLARINI KAYDETTİ.



Abdussettar Eruzun

Derya Silah Yönetim Kurulu Başkanı

Küçük bir av tüfeği imalathanesi olarak 1998 yılında işe başlayan Derya Silah, 2006 yılına kadar üretimini yurt içine yönelik sürdürdü. Bu dönemden sonra yurt dışına da odaklanan firma, 2011 yılından itibaren düzenli olarak katıldığı fuarlar sonrasında ilk numune ürün ihracatını gerçekleştirme başarısını gösterdi. Derya Silah Yönetim Kurulu Başkanı Abdussettar Eruzun, yurtdışı pazarlardan gelen olumlu talepler ve hedeflenen ihracat rakamlarına ulaşmak için önceliklerini dış pazarlar olarak belirlediklerini söyledi. Üretimlerini 2016 yılında Beşşehir

Organize Sanayi Bölgesi'ndeki 10 bin metrekare kapalı, toplam 15 bin metrekare alandaki fabrikalarına taşıyarak mevcut kapasitelerini artırdıklarını hatırlatan Eruzun, "Bugün 50'yi aşkın ülkeye ihracat gerçekleştirerek bölge ve ülke ekonomisine katkı sağlıyoruz. Derya Silah ilk kurulduğu günden itibaren kalite ve müşteri memnuniyetini kendine ilke edinmiş bir kurumsal kimliğin öncülüğünü yapıyor" dedi.

TALEP DOĞRULTUSUNDA ÜRÜN TASARLIYOR

Bünyelerinde dört AR-GE mühendisinin olduğunu, mevcut modellerinin



BÖLGENİN GÜCÜNE GÜÇ KATAÇAK

Aselsan öncülüğünde Konya'da kurulacak olan Aselsan Konya Silah Sistemleri A.Ş. hakkında bilgi veren Abdussettar Eruzun, şunları anlattı: "Bu projede Konya bölgesinin tercih edilme nedeni yerelde çok başarılı silah üretimi yapması ve altyapısının güçlü olması. Bu yatırım Konya ülkemizin savunma sanayi üretiminde üs şehirlerinden biri haline gelecek. Ayrıca yüksek teknolojiye sahip Aselsan tarafından bilgi transferi sağlanacak, bu yatırımla beraber Aselsan Konya ürünler ülkemizin gücüne katkı sağlayacak. Bütün bunlarla beraber Aselsan Konya Silah Sistemleri A.Ş. ile bölgemizden ciddi bir dış satış gerçekleştireceğiz"

dışında değişen taleplere göre ürün tasarladıklarını ileten Eruzun, "Örneğin dünyada sadece bize ait beş adet ürün faydalı model tasarımı şu an üretim hattımızda. Kaliteyi sürekli artırmak amacıyla yüksek maliyetli hassas ölçüm ve CNC üretim tezgahlarına yatırım yapıyoruz" açıklamasını yaptı.

Üretimlerini gelen talepler doğrultusunda sipariş usulü gerçekleştirdikleri bilgisini veren Eruzun, her ülkenin kendi belirlediği standartlara ve izinlere göre imalat yaptıklarını vurguladı. Şu anda üretimlerinin yüzde 95'ini ihraç ettiklerine değinen Eruzun, "Ülkemizin 2023 hedefleri doğrultusunda her geçen yıl ihracat rakamımızı artırmak için yeni yatırımlar yapmaya devam ediyoruz. Özellikle Huğlu ve Üzümlü bölgesinde başarılı bir şekilde üretim modelini yakalamış irili ufaklı pek çok sektör temsilcisi var ve bunlar dünyanın her yerine ürünlerini gönderiyor. Böylece hem bölge istihdamına hem de ülke ekonomisine ciddi katkılarda bulunuyoruz" açıklamasını yaptı.

"DEVLET BİZİ CESARETLENDİRİYOR"

Son yıllarda savunma sanayisinde büyük gelişme kaydedildiği bilgisini veren Eruzun, şöyle devam etti: "Yerli savunma sanayinin ülkemiz savunmasındaki payı yüzde 65'lere yükseldi. Devletimizin bu yöndeki yatırımları bizleri de cesaretlendiriyor. Özel sektör olarak bu yolda devletimizle yürümeye kararlıyız. Üretim hedeflerimizi değişen ülke ve dünya şartlarını da düşünürsek savunma sanayisine

yönelik olarak belirledik. Zira sektörümüz çok stratejik bir öneme sahip. Ortadoğu coğrafyasında eğer savunma sanayinin gelişmemişse her türlü dış saldırılara maruz kalabilirsiniz. Ülkemizin yerli ve milli silahları olduğu için hiçbir ülkenin baskısı ve ambargo tehdidiyle karşılaşmadan bunları kullanabildik. Bizim bu alanda stratejik yatırımlarımızı artırmak ve silah ihraç edebilen ülke konumumuzu güçlendirmemiz gerekiyor."



Savunma sanayinin her alanında milli projelere önem veren Konya, 3'üncü Savunma Sanayi Zirvesi'nde sektörün önde gelen firmalarını ağırladı. Zirvenin açılışında konuşan Başkan Memiş Kütükcü, savunma sanayinin yüzde 80 ithalattan yüzde 65 yerli üretime ulaşmayı başardığının altını çizdi.

KSO tarafından düzenlenen 3. Savunma Sanayi Zirvesi ve Tedarikçi Günleri yapıldı

Konya'da 100'ün üzerinde firma savunma ve havacılık sanayine yönelik üretim yapıyor. İl aynı zamanda bu özelliğiyle 3 binin üzerindeki istihdam olanaklarıyla önemli bir ekonomik değer üretiyor.

KONYA, TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK SAVUNMA SANAYİ ŞİRKETLERİNİN YER ALDIĞI 3. SAVUNMA SANAYİ ZİRVESİ'NE EV SAHİPLİĞİ YAPTI. KSO TARAFINDAN SAVUNMA SANAYİ BAŞKANLIĞI'NIN DESTEKLERİYLE DÜZENLENEN ZİRVEDE KONUŞAN KSO BAŞKANI MEMİŞ KÜTÜKCÜ, TÜRKİYE'NİN SAVUNMA SANAYİNDE YÜZDE 80 BAĞIMLILIKTAN YÜZDE 65 YERLİ ÜRETİME ULAŞMAYI BAŞARDIĞININ ALTINI ÇİZDİ.

Konya, Türkiye'nin en büyük savunma sanayi şirketlerinin yer aldığı 3. Savunma Sanayi Zirvesi'ne ev sahipliği yaptı. Konya Sanayi Odası (KSO) tarafından Savunma Sanayii Başkanlığı'nın destekleriyle düzenlenen zirvede, dünyanın en büyük 100 savunma şirketi arasında yer alan Aselsan, Roketsan ve STM gibi firmaların yanı sıra 39 firma, yerli ve milli üretimlerini sergiledi. Sergide Aselsan'ın Konya'ya Konyalı firmalarla kuracağı fabrikada üretilecek olan uzaktan kumandalı silah sistemi SARP da görücüye çıktı. İki gün boyunca devam eden zirveye bin 650 kişi katıldı.

Yoğun ilgiyle başlayan Konya 3. Savunma Sanayi Zirvesi'nin açılışında konuşan KSO Başkanı Memiş Kütükcü, Türkiye'nin savunma sanayinde yüzde 80 bağımlılıktan yüzde 65 yerli üretime ulaşmayı başardığının altını çizerek, "Sayın Cumhurbaşkanımız'ın desteği, Savunma Sanayi Başkanlığı'mızın üstün gayretleri ve tüm tarafların çabalarıyla Türkiye'ye teknolojik üstünlük kazandıracak projeler birer birer hayata geçirildi. Türkiye kendi milli tankını, zırhlı araçlarını, savaş gemisini, taarruz helikopterini, füzesini, piyade tüfeğini,

İHA'sını, SIHA'sını üretmeyi başardı. Bu bir gurur tablosu" dedi.



Memiş Kütükcü
Konya Sanayi Odası Başkanı

KONYA, SAVUNMADA EN BAŞARILI ŞEHİRLER ARASINDA

Konya'nın savunma sanayinde Türkiye'nin en başarılı şehirlerinin başında geldiğinin altını çizen Kütükcü, şehir olarak bu başarıyı artırmakta kararlı olduklarını belirterek, şunları söyledi: "Konya'da 100'ün üzerinde firmamız şu anda savunma ve havacılık sanayine çalışıyor. Bu firmalarımızın çoğunluğu da, Savunma ve Havacılık Sanayi İhracatçılar Birliği'ne kayıtlı, yani ihracat yapıyor. Konya, Türki-

ye'nin savunma ve havacılık sanayi ihracatının yüzde 94.5'ini gerçekleştiren beş şehir arasında yer alıyor. Ayrıca ülkemizin MPT-76, MİLGEM, Altay tankı, hava-kara savunma sistemleri gibi milli projelerinde yer aldık. ASELSAN, TAI, Roketsan, Makine Kimya Endüstrisi Kurumu gibi ana yüklenicilere hizmet veren firmalarımız var. Savunma sanayinin kullandığı havan parçaları, silah, mermi, roket başlıkları, zırhlı araç parça ve ekipmanları gibi birçok ürün de şehrimizde halihazırda üretiliyor. Huğlu ve Üzümlü de tüfek, özellikle av tüfeği üretiminde Türkiye'nin en iddialı bölgeleri. Şehrimizde üretim yapan TÛ-MOSAN ise PUSAT isimli taktik tekerlekli zırhlı araç geliştirerek, bu konuda Konya'dan bir firmanın savunmada ana sanayiye evrilme potansiyeli taşıdığını ortaya koydu. Yine şehrimiz askeri silahların ve diğer silahların parçaları alanında İstanbul'un ardından Türkiye'nin en büyük üreticisi durumunda. Motorize tank ve diğer zırhlı araçlarıyla bunların parçaları alanında da varlığımızı gösteriyoruz."



Öner Tekin

Savunma ve Havacılık Sanayi İmalatçılar Derneği (SASAD) Başkanı

"SAVUNMADA ALTIN ÇAĞA GEÇTİK"

Zirveye katılan Savunma ve Havacılık Sanayi İmalatçılar Derneği (SASAD) Başkanı Öner Tekin ise savunma sanayinin en stratejik sektör olduğunu

KONYA'NIN YILLARA GÖRE İHRACAT VERİLERİ

YILLAR	İHRACAT DEĞERİ (1000 \$)	DEĞİŞİM ORANI (%)	TÜRKİYE SAVUNMA SANAYİNDEKİ PAYI (%)	TÜRKİYE İÇİNDEKİ SIRALAMASI
2012	29.209,00	-	2,32	5
2013	32.512,00	11,31	2,34	5
2014	32.860,36	1,07	1,99	5
2015	26.371,56	-19,75	1,59	5
2016	36.088,59	36,85	2,71	5
2017	38.108,99	5,60	2,19	5
2018	49.617,31	30,20	2,44	5

vurgulayarak, "2000 yılına kadar savunma ihtiyaçlarımızı yüzde 80 civarında dışarıdan temin ediyorduk. Bu tarihten sonra yurt içinde tasarımı ve üretimi yapılan bir modele geçtik. Bu model bugünkü geldiğimiz altın çağa ulaşmamızı sağladı" ifadelerini kullandı.

Savunma sanayinde dünyadaki ülkelerde yüzde 100 yerlilik oranına sahip bir ülke olmadığını da aktaran Tekin, "Herkes bir şekilde dışarıdan tedarik eder. Önemli olan kritik teknolojileri kendi ülkenizde üretmek. Biz son dönemde ülkemizde kritik teknolojileri üretmeyi başardık. Her türlü kara-deniz platformu, silah sistemlerini özgün olarak tasarlayıp üretebiliyoruz ve dünyaya pazarlayabiliyoruz. F35 uçaklarına bile ciddi anlamda üretim yapıyoruz, hatta bazı parçaları sadece Türkiye üretiyor. Bu yeteneklerimizin üzerine uydu fırlatma yeteneğimizi ekledik. Artık kendi fırlattığımız uydular yörüngeye yerleştiriliyor" diye konuştu.

Türk savunma ve havacılık sanayi, özgün, ileri teknoloji üreten ve ihraç eden sanayi gücü konumunda. Bugün dünyada kendi insansız hava aracından kendi füzelerini atan beş ya da altı ülke var ve bunlardan biri de Türkiye.



Tekin, Türk savunma sanayinin ihracatta dünyada 12'nci sırada yer aldığını ve Türkiye'nin dünyadaki en güçlü altı üreticiden biri olarak gösterildiğini de sözlerine ekledi.



Yüksel Ünal

Savunma Sanayi Başkanlığı Hareket Destek Grup Başkanı

"SON 20 YILDA BİRÇOK BAŞARIYA İMZA ATTIK"

Savunma Sanayi Başkanlığı Hareket Destek Grup Başkanı Yüksel Ünal da zirvede yaptığı konuşmada, "Savunma Sanayi Başkanlığı olarak 1985'ten bu yana, özellikle son 15 yılda ihtiyaç makamımız ve kullanıcı makamımız olan Türk Silahlı Kuvvetleri ve güvenlik teşkilatlarımız ile birlikte, ilgili savunma sanayi firmalarımız ile birçok projeyi gerçekleştirdik. Gerçekleştirmeye devam ediyoruz. Bu projeler paydaşların birbirine inanası ile olduğu için özellikle son 20 yılda birçok başarıya imza attık. Türk Silahlı Kuvvetleri'mizin ihtiyaçlarını karşıladık" ifadelerini kullandı.

Ünal, savunma sanayinde sürdürülebilir olmanın önemine de değinerek, yerli ve milli imkanlar dahilinde üretim yapabilmek için her fırsatın değerlendirilmesi gerektiğini sözlerine ekledi.



Yakup Canbolat

Konya eski Valisi

KONYA, HER ZAMAN HAZIR

Son olarak konuşan Konya eski Valisi Yakup Canbolat ise Konya sanayisinin ülke ekonomisi için önemine değinerek, "Konya dokuz OSB'si, 48 küçük sanayi sitesi, 10 özel sanayi alanı ile önemli bir potansiyele sahip. Bu açıdan Konya'nın savunmaya vereceği katkı son derece önemli" dedi.

Konyalı sanayicilerden de övgüyle bahseden Vali Canbolat, şu şekilde devam etti: "Anadolu'nun üretim üssü Konya'mız sürekli gelişen sanayisi ve diğer avantajları ile vatanına ve milletine özünden bağlı iş adamlarıyla savunma sanayine destek vermeye her zaman hazır"

KONUŞMALARIN ARDINDAN KATILIMCILAR SERGİ SALONUNU GEZDİ

Yoğun katılımı gerçekleşen zirve kapsamında ayrıca ana sanayi firmaları, Konyalı firmaların ana sanayiye nasıl tedarikçi olabileceklerini anlattıkları sunumlarını da gerçekleştirdi. İki gün boyunca yapılan 12 sunumun dokuzunu ana sanayi firmaları gerçekleştirdi.



"Kalitemiz, Standardımızdır."
S Akdas



"Quality is Equality"
S Akdas



FABRİKA / FACTORY
Huğlu Mh. Huğlu Cd. No.95/A Beyşehir/KONYA
Tel: +90 332 516 14 29 (pbx) Faks: +90 332 516 14 34
info@akdassilah.com

SATIŞ OFİSİ / SALES OFFICE
Tel: +90 332 511 05 08
satis@akdassilah.com
export@akdasco.com

f akdassilah

f akdasarms

akdasarms

akdassilah

www.akdassilah.com



KSO'nun düzenlediği 3. Savunma Sanayi Zirvesi ve Tedarikçi Günleri'nde 39 firma stant açtı

KONYA SANAYİ ODASI VE SAVUNMA SANAYİ BAŞKANLIĞI İŞBİRLİĞİYLE 2-3 EKİM 2018 TARİHLERİNDE KONYA SELÇUKLU KONGRE MERKEZİ'NDE GERÇEKLEŞTİRİLEN KONYA 3'ÜNCÜ SAVUNMA SANAYİ ZİRVESİ VE TEDARİKÇİ GÜNLERİ ORGANİZASYONUNU İKİ GÜN BOYUNCA BIN 650 KİŞİ ZİYARET ETTİ.



Ziyaretçiler yoğun ilgi gösterdi

Zirvede, Makine ve Kimya Endüstrisi Kurumu yaptığı yenilikler ve yatırımlarla dikkat çekti. Kurum, her türlü silah, mühimmat ve patlayıcı maddelerle askeri araç-gereçleri, makina ve sistemleri imal, tadil ve tamir etmekle ilgili son gelişmeler hakkında konuklarını bilgilendirdi. Ziyaretçilerin yoğun ilgisiyle karşılaşan Makine ve Kimya Endüstrisi Kurumu, zirvenin önemli yapı taşlarından biri olarak Türk savunma sanayinde kayda değer bir boşluğu dolduruyor.



Aselsan, Sarp uzaktan kumandalı sistemini tanıttı

Savunma Sanayi Zirvesi ve Tedarikçi Günleri'nde ASELSAN tarafından üretilen 'Sarp' uzaktan kumandalı silah sistemi dikkat çekti. Sarp uzaktan kumandalı stabilize silah sistemi, taktik kara araçlarında, sabit tesislerde hava ve kara tehditlerine karşı kullanılıyor. Harekat ihtiyacına uygun olarak sisteme, farklı silahlar takılabilir. Gece ve gündüz gözetleme, hedef tespit ve takip imkânı sağlayan SARP, gelişmiş uzaktan kumanda özelliğiyle kullanıcı personelin güvenliğiyle öne çıkıyor.



Kağan Döküm insan odaklı yaklaşımıyla öne çıktı

Kurulduğu günden itibaren alüminyum, çinko, bakır alaşımlarının dökümü ve talaşlı imalatının yanısıra metal enjeksiyon döküm kalıplarının tasarımıyla imalatı alanındaki deneyim ve güçlü teknik kadrosuyla hizmet veren Kağan Döküm, zirvede yerini aldı. İnsana ve teknolojiye yaptığı yatırımları sergileyen Kağan Döküm, müşteri memnuniyeti ve yüksek katma değerli üretimini anlattı.



Hidrokom marka değerini yükseltiyor

Hidrokom, kurulduğu günden itibaren gerçekleştirdiği projelerle marka değerini yükseltiyor. İlk yıllar katlanır bomlu hidrolik vinç üretimi gerçekleştiren firma, son yıllarda ürettiği katlanır bomlu mobil vinç, teleskobik mobil vinç, insan kaldırma platformu ve marin vinci tanıttı.





Yeni nesil insan Necmettin Erbakan Üniversitesi'nde

Gelişen çağın gereksinimleri doğrultusunda eğitim sistemini güncelleyen Necmettin Erbakan Üniversitesi, 3'üncü Savunma Sanayi Zirvesi ve Tedarikçi Günleri kapsamında eğitim sistemindeki yenilikleri tanıttı. Türkiye'nin insan kaynağı ve ihtiyacı olan alanlara göre mezunlarını yaşama hazırlayan üniversite, iş dünyasına verdiği mezunlarla adından söz ettiriyor. Üniversite ve sanayi işbirliğinin baz alındığı Necmettin Erbakan Üniversitesi, yeni nesil insan kaynağı yetiştirmeye devam ediyor.

İnoprox yeniliklerini anlattı

Yazılım çözümleri, robotik teknolojiler, modelleme, simülasyon ve prototip üretim alanındaki çalışmalarını zirveye taşıyan İnoprox, savunma sanayine yönelik çalışmalarıyla gündemdeki yerini koruyor.



STM'nin hedefi Türkiye odaklı

Türk Silahlı Kuvvetleri ve Savunma Sanayii Başkanlığı'na sistem mühendisliği, teknik destek, proje yönetimi, teknoloji transferi, lojistik destek hizmetleri veren STM, küresel ölçekte kaliteli ve teknoloji odaklı ürün ve hizmet politikası izliyor.



DP MANUFACTURING sistemini anlattı

Savunma sanayi firmalarını bir araya getiren 3'üncü Savunma Sanayi Zirvesi ve Tedarikçi Günleri'nde DP MANUFACTURING, son teknolojik yeniliklerle organizasyonda yerini aldı.



DLG TACTICAL'den yenilikçi çözümler

Savunma sanayine yönelik çözüm getiren yaklaşımıyla uluslararası arenada konuşlanan DLG TACTICAL, Konya'nın önde gelen firmalarından. DLG TACTICAL, yenilikçi çözümlerle müşteri odaklı hizmet veriyor.



AKKO dünyaya satıyor

Tornalama, diş ve kanal açma, delik delme, frezeleme takımları ve bu alanda özel üretim yapan AKKO, Türkiye, Japonya, Almanya ve İsveç gibi ülkelere verdiği hizmet kalitesiyle öne çıktı.



Konya Teknik Üniversitesi bilimsel çalışmalarını anlattı

Çağdaş bilgilerle donanımlı, ulusal ve uluslararası alanda rekabetçi, mühendislik görevlerini başarıyla yerine getiren, analitik düşünme, problem çözme ve tasarım yeteneği kazanmış bireyleri iş dünyasına kazandıran Konya Teknik Üniversitesi, bilimsel çalışmalara imza atıyor.



Konya Selçuklu Adil Karaağaç Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, bireylerin becerilerini geliştiriyor

Bireylerin mesleki anlamda dünya standartlarındaki eğitim sistemiyle becerilerini geliştirme alanında etkin rol oynayan Konya Selçuklu Adil Karaağaç Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, ziyaretçilerine eğitim sistemi hakkında detaylı bilgi verdi. Kurum, Endüstri 4.0'ın tüm iş dünyasını etkileyeceği bilinciyle eğitimi çağdaş standartlarda yapılandırıyor.



Yavuzsan, markalaşma yolunda iddialı

Fren diski alanında yüksek teknoloji üretim modeliyle markalaşan Yavuzsan, 3'üncü Savunma Sanayi Zirvesi ve Tedarikçi Günleri'nde yeni teknolojileri, yeni ürün tasarımı ve AR-GE çalışmalarını müşterileriyle paylaştı. Firma, toplam kalite yönetimi çerçevesinde ürün ve hizmet çeşitliliğiyle saygın bir marka olmak hedefiyle hareket ediyor.



Huğlu Meslek Yüksekokulu bölgesel gelişmeye katkı sağlıyor

Sanayide büyük bir gelişme gösteren Huğlu'ya, çağın teknolojisini yakalayabilme, bilimsel ve sosyal yönden gelişmesine katkıda bulunmak amacıyla eğitim veren Selçuk Üniversitesi Huğlu Meslek Yüksekokulu, zirve kapsamında gerçekleştirdiği yenilikleri anlattı.



GENESIS'ten ileri teknoloji yaklaşımı

Kablo gruplama çözümlerinde iş ortaklarına yenilikçi ürünler sunan GENESIS, 3'üncü Savunma Sanayi Zirvesi ve Tedarikçi Günleri'nde, ileri teknoloji alanında gerçekleştirdiği AR-GE çalışmalarını ziyaretçileriyle paylaştı.





Konya Beyşehir Huğlu Makine Teknolojisi Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, bilimsel eğitimde etkin

Kendini sürekli yenileyen, okuyan, inceleyen, araştıran analiz ve sentezler yapabilen, teknik eleman olmanın idealini taşıyabilen akla ve bilime dayalı üst öğrenime hazırlanan, yönetici, öğretmen, öğrenci ve velileriyle ülkemizde etkin ve nitelikli bir model olan Konya Beyşehir Huğlu Makine Teknolojisi Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, geleceğin bireylerini yetiştiriyor.

ASPİLSAN 150'den fazla ürün çeşidiyle zirvede

Türk Silahlı Kuvvetleri'ni Güçlendirme Vakfı'nın yüzde 98 hissesiyle sahibi olduğu ASPİLSAN Enerji, Türk Silahlı Kuvvetleri'nin temel ihtiyaçları olan şarjlı nikel kadmilyum batarya ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla üretim yapıyor. Firma, 150' nin üzerindeki ürün çeşidiyle zirvede yerini aldı.



Üzümlü Çok Programlı Anadolu Lisesi eğitim modelini anlattı

Başarılı üretim modellerini hayata geçirme becerileriyle bireyleri, tam donanımlı hale getiren Üzümlü Çok Programlı Anadolu Lisesi, çağdaş eğitim modeliyile öne çıkıyor.



MÜGET, farkındalık yarattı

Selçuk Üniversitesi Mühendislikte Gelişim Topluluğu (MÜGET), tedarikçi günlerinde savunma sanayinde milli ve yerlilik bakışıyla katılımcılarla bilgi paylaşımı gerçekleştirdi. MÜGET topluluğunun temel amacı bireylerde farkındalık yaratmaktır.



Mehmet Tuza'dan ihtiyaç uygun eğitim modeli

Sosyal ve ekonomik sektörlerin iş gücü taleplerini mesleki ve teknik eğitimle karşılayan Selçuklu Mehmet Tuza Pakpen Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, standartlara uygun yeterliliğe sahip iş gücü yetiştirmek amacıyla yönelik felsefesini zirveye taşıdı.



Kahveci Otomotiv bilgilendirdi

Kaliteli ürünü rekabetçi fiyatlarla müşterilerine sunan Kahveci Otomotiv, üretiminin her aşamasında ISO 9001 standartlarını baz alıyor.



Akdaş AR-GE'ye önem veriyor

Son kullanıcıların taleplerine karşılık verebilmek için mevcut ürünlerini dinamik bir değişim sürecinde geliştirmek amacıyla AR-GE çalışmalarına ağırlık veren Akdaş Silah, fuar, organizasyon ve çeşitli etkinliklerle hedef kitlesine ulaşıyor.



CEO Silah, dünya markalarıyla yarışıyor

Yüksek katma değerli üretim anlayışıyla yapılan CEO Silah, genç bir firma olmasına rağmen Türkiye'de daha önce hiç yapılmamış yarı otomatik av tüfeğini 18 ay gibi uzun bir AR-GE sürecinin sonunda müşterilerinin kullanımına sundu. Geliştirdiği bu ürünle CEO, dünya markalarıyla yarışıyor.



Telefoncular müşteriye özel üretim gerçekleştiriyor

Telefoncular Çelik Sanayi uluslararası üretim ve kalite standartlarını temel alarak müşterilerine özel iş istasyonları ve üretim hatları oluşturuyor. Bu nedenle Telefoncular sadece tedarikçi değil müşterilerinin özel standartlarının uygulandığı, denetime açık ve yüzde 100 izlenebilirliğin sağlandığı 'uzaktaki üretim tesisleri' olarak tanımlanabilir.



Değirmenci, savunma sanayinde aktif

Değirmenci Otomotiv ve Metal Endüstri, yurt içinde ve yurt dışında otomotiv ve iş makineleri parçaları, silah yedek parçaları, sağlık sektörüne muhtelif implantlar ve savunma sanayine mühimmat parçaları üretimi gerçekleştiriyor.



Roketsan ile denizlerden uzaya

1988 yılında ulusal füze ve roket programlarında öncü olmak üzere Savunma Sanayii İcra Komitesi kararıyla kurulan Roketsan, bugün Türkiye savunma sanayinin teknoloji üreten stratejik merkezlerinden biri.





Anamas Yay, 40 yıllık deneyimiyle önde

Başta tarım makineleriyle otomotiv endüstrisi olmak üzere, savunma sanayi, tekstil, beyaz eşya gibi birçok sektöre yay üretimi yapan Anamas Yay, 40 yıllık deneyimi, profesyonel kadrosu, üstün tasarım gücü, son teknoloji CNC makine parkı, kalite kontrol laboratuvarı ve zengin malzeme stoğu ile sektöründe söz sahibi sayılı firmalar arasında

INNOPARK-PDP girişimcilere destek veriyor

INNOPARK-PDP programı kapsamında Konya Teknoloji Geliştirme Bölgesi'ndeki araştırmacılarla girişimcilerin ve ortağı olan üniversitelerin patent başvurularına destek sağlanıyor.



Başkan Kütükcü firmaları ziyaret etti

3'üncü Savunma Sanayi Zirvesi ve Tedarikçi Günleri kapsamında KSO Başkanı Memiş Kütükcü, stantlarla tek tek ilgilenerek, yeni geliştirilen teknolojiler hakkında bilgi aldı.



SAVTÜRK, gücünü kanıtladı

Savtürk Dergi, çıkardığı yayımlarla savunma sanayi sektöründeki şirketlerin gelişimini, teknolojik kazanımlarını ve askeri alandaki yeniliklerini duyuruyor.



Roket Takımı geliştirdiği füze sistemiyle TEKNOFEST'te birinci oldu

Konya Teknik Üniversitesi Uzay Teknolojileri Topluluğu'na bağlı Konya Teknik Üniversitesi Roket Takımı, Türkiye Teknoloji Takımı (T3) ve İstanbul Büyükşehir Belediyesince düzenlenen TEKNOFEST'te, Yüksek ve Alçak İrtifa kategorilerinde birincilik elde etti



Konya, marka imajını katladı

3'üncü Savunma Sanayi Zirvesi ve Tedarikçi Günleri'nde, başarılı bir organizasyona imza atan Konya, üretici firmalarıyla savunma sanayindeki marka değerini bir kat daha güçlendirdi.



Huğlu 100 yıllık deneyimle sahada

Huğlu'nun Birinci Dünya Savaşı'nda başlayan hikayesi bugün okyanusları aşarak tüm dünyada ustalıklarla anılan bir marka meydana getirdi. Ustalığı basit bir beceri ifadesi olarak görmeyen firmanın arkasında 100 yıllık bir deneyim yatıyor.



Derya Silah, merkezine teknolojiyi aldı

Günümüzün gelişen dünyasında Derya Silah, atölye tarzı insan merkezli üretimden toplam 13 bin metrekare alanda kurulu fabrikasıyla teknoloji odaklı üretim gerçekleştiriyor. Bu sayede minimum maliyetle, yüksek kaliteye sahip ürünleri dünyaya pazarlayan firma, yıllık üretiminin yüzde 80'ini 50'den fazla ülkeye ihraç ediyor.



Tasarımdan üretime milli ekonomi modeline uygun marka: SİTRETT MX

SİTRETT MX, Tiryaki Grup bünyesinde faaliyet gösteren ve dünyanın en güçlü temizlik ürününü üretmeyi hedefleyen bir ekip tarafından formülize edilen, yıllarca AR-GE çalışması yaptıktan sonra en iyiye ulaştığına inanıldığına piyasaya sürülen milli ve yerli temizlik markası olarak zirvede konuşlandı.



Yetenekler eğitimle geliştiriliyor

Konya Bilim ve Sanat Merkezi, Millî Eğitim Bakanlığı Özel Eğitim ve Rehberlik Hizmetleri Genel Müdürlüğü'ne bağlı özel eğitim kurumu olarak, özel yetenekli çocukların eğitimlerini veriyor. Öğrencilerin bireysel yeteneklerini en üst düzeye taşıyan kurum, birey ve toplum odaklı çalışıyor.



Necmettin Erbakan Üniversitesi de katıldı

Necmettin Erbakan Üniversitesi öğrencileri, yapmış oldukları maketleri sergiledi. Maketler büyük ilgi gördü.





Konya Teknokent, başarılı ilk beş teknoenknt arasında yer alıyor

Konya Teknokent-Teknoloji Geliştirme Hizmetleri AR-GE faaliyeti yürüten, özellikle yeni ve yüksek teknolojilerle uğraşan teknoloji firmalarına uluslararası standartlarda teknopark hizmetleri sunuyor. Teknokent, en başarılı ilk beş teknoloji geliştirme bölgesi arasında yer alıyor.

Havelsan, yerli katkı sağlıyor

HAVELSAN, komuta kontrol savunma teknolojileri, eğitim ve simülasyon teknolojileri, ülke ve siber güvenlik çözümleriyle yönetim bilgi sistemleri alanında etkin bir kurum. HAVELSAN, hava ve deniz kuvvetleri için kontrol ve savunma teknolojileri üretiminin yanı sıra kara, deniz, hava platformu için yerli katkı oranı yüksek simülatörler sağlıyor.



İŞBİR, köklü projeler geliştiriyor

İŞBİR, çağdaş AR-GE departmanı, deneyimli teknik ekibi, yüksek motivasyonlu çalışanlarıyla müşteri memnuniyeti odaklı hareket ediyor. İŞBİR, Katar, Kazakistan, Pakistan, Azerbaycan, Türkmenistan, Arnavutluk gibi birçok ülkede başarılı projeler geliştirdi. Firma, ülkemizde savunma sanayi alanında önemli projelerde yer alıyor.



Gelişmeler yakından takip edildi

Konya 3'üncü Savunma Sanayi Zirvesi ve Tedarikçi Günleri'ndeki gelişmeleri yakından takip eden Başkan Memiş Kütükcü, savunma sanayimizin yerli üretimde geldiği noktanın gurur verici olduğunu söyledi.



Gençler, zirveyle oldukça ilgiliydi

Zirve kapsamında gençler de teknolojik gelişmelerle yakından ilgilendi. Firmaların üretim aşamalarındaki değişim ve gelişim sürecini yakından irdeleyen genç bireyler zirveden oldukça memnun ayrıldı.



Askeri Fabrikalar Genel Müdürlüğü tedarik yöntemlerini anlattı

Milli Savunma Bakanlığı'na bağlı Askeri Fabrikalar Genel Müdürlüğü, yaptığı hizmetler hakkında fuar katılımcılarına bilgi verirken, tedarikçilerin nasıl bir yol izlemesi gerektiğini anlattı.



Türkiye'nin yerlileşme hamlesi ve Çin gerçeği...



Hakan GÜLDAĞ

Dünya Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni

**YERLİ VE MİLLİ ÜRETİMİ
KONUŞTUĞUMUZ BU DÖNEMDE,
ÜRETİMLERİNİ YURT DIŞINDA
YAPTIRAN FİRMALARA EKONOMİK
NEDENLERDEN DOLAYI
OLUMSUZ BAKAMIYORUM.
EĞER ÜRETİM ÇİN'E KAYIYORSA
SORMAMIZ GEREKEN İLK SORU,
FİRMALARIMIZ BUNCA TEŞVİĞE
RAĞMEN NEDEN YURT DIŞINI
TERCİH EDİYOR? İKİNCİ SORU İSE
ÇİN İMALATTA NEDEN UCUZ?**

Şu sıralar, yerli ve milli üretimi tartışıyoruz ya...

Bir soru var aklında:

Neden üretime bunca teşvik veriliyor, kimi firmalarımız ürünlerini yurt dışında üretirmeyi tercih ediyor?

Örneğin Çin'de...

Hep bir ağızdan "ucuz olduğu için" dediginizi duyar gibiyim...

*

Doğrusu ben de üretimini yurt dışında yaptırılanların 'vatan haini' olduğunu düşünmüyorum.

Nedenler ekonomik.

Bu Türk şirketleri için olduğu gibi başka şirketler için de geçerli.

Mesela Apple...

iPhone'u Çin'de üretmesinin nedeni maliyetler. Çin'de üretmek ucuz. Araştırmalar gani bu konuda. Özetle deniyor ki, "Parçaları dahil iPhone'un her şeyi ABD'de yapılırsa girdi maliyetleri üçe katlanacaktı. 190 dolardan 600 dolara çıkacaktı."

*

Şirketler düşük maliyet için Çin'e gidiyorsa sormamız gereken ikinci soru şu:

Çin'de imalat neden ucuz geliyor?

Bu soruya "ucuz emek" dersiniz, bu sefer tartışalım derim...

Çünkü anlaşılabilir artık bu argüman eskisi kadar gerçeği yansıtmıyor.

Türkiye'de asgari ücret 300 dolar civarında. Çin'de ise örneğin Şangay'da net 350 doların üzerinde. Şenzen'de 325 dolar, Guangzhou'da 300 dolar. En düşük asgari ücretin alındığı Hainan'da dahi net asgari ücret 200 doların üzerine çıktı.

'Ucuz imalat' ile 'ucuz emek' iki ayrı konu...

Çin'in imalatı ucuz getirdiği, bunun için tercih edildiği doğru. Daha önce 'ucuz' hatta 'çok ucuz' emeğin bunda önemli rol oynadığı da doğru... Ancak işler değişti. Artık Çin'in üretim için tercih edilmesinin nedeni ucuz emekten çok, ucuz imalatı sağlayan sistem.

"Nedir bu sistem? Bileşikleri nedir?" diye sorarsanız, ben de Prof. Dr. Osman Ata Ataç hocamıza sormuştum. "Yerlileşme hamlesi gündeme gelince, bu konuda başka ülkelerde, tabii özellikle de dünyanın üretim platformu haline gelen Çin'de neler olup bitiyor?" diye... O zaman anlattı.

Profesör Ataç, Türkiye'de az tanınır. Dünyada ise özellikle de işletmecilik ve dış ticaret konusunda otoritedir.

Birleşmiş Milletler Uluslararası Ticaret Merkezi'nin (ITC) Filipinler Manila'daki Asya ve Pasifik Merkezi'nin sorumlusuydu. 1990'lı yıllarda Asya ve Pasifik Dış Ticaret Eğitim Kuruluşları Derneği'ni de kurdu. Uzun yıllar ITC'nin Cenevre'deki merkezinin başdanişmanı olarak çalıştı. Prof. Ataç, artık emekli olmasına rağmen, Çin'den Brezilya'ya kadar pek çok ülkeden konferanslar için davetler alıyor, bilgisinden yararlanılmaya çalışılıyor.

*

"En önemli neden düşük maliyette verimli üretim yapabilme gibi görünüyor" dedi Prof. Ataç ve devam etti: "Çin'e onun için gidiyorlar. Her ne kadar bölgede birçok ülke aynı modeli uygulamaya başladıysa da onların Çin'in seviyesine gelmelerine daha vakit var..."

Anlattığına göre, Çin'in imalatı ucuz getiren sisteminin temel özelliklerinden birini 'altyapı' oluşturuyor.

Burada altyapıdan kasıt, yollar, köprüler, viyadükler değil. Çin'de imalatı ucuz getirmeye yönelik sistemin altyapısını kümelene oluşturuyor. Çin'de her ürün, o ürünün girdi tedarikçilerinin yoğunlaştığı bölgelerde üretiliyor.

Elektronik ürünler, elektronik parça ve malzemeler ağırlıklı olarak Çin'in Silikon Vadisi olarak adlandırılan Şenzen'de üretiliyor.

E-ticaretçi Alibaba'nın sürekli promosyonlar yaptığı 'yüksek kaliteli Çin seramikleri' Foshan'da...

Mobilya üretimi ise girdi tedarikçilerinin yoğun olarak bulunduğu Shunde bölgesinde yapıyor.

Prof. Ataç'a göre, Çin'e 'ucuz imalat' avantajını sağlayan diğer bir temel özellik ise ihtisaslaşma...

Çin'deki tedarikçiler, oldukça dar bir ürün gamında üretim yapıyor. Vidaysa, sadece vida, yaysa, sadece yay imal ediyor.

Bu özellik, sadece o ürünün imalatında beceri birikimi sağlamıyor. Aynı zamanda yüksek hacimlerde üretim yapmalarına da olanak veriyor. Yüksek hacimde üretim ise hem ölçek ekonomisinden yararlanmalarına hem de büyük hacimde hammadde alımı yaptıkları için kendi tedarikçileriyle pazarlık konusunda güçlü olmalarına olanak sağlıyor. Bu maliyet avantajlarını müşterilerine aktardıkları için de düşük fiyatlar sunabiliyorlar.

*

Çin'in tercihe neden olan 'ucuz imalat sistemi' hiç şüphesiz başka özelliklere de sahip. Örneğin; hayli etkili lojistik ağı... Bu da maliyetlere olumlu yansıyor. Çin'in bir ucundan diğerine, en batı ucundaki Uygur Özerk Bölgesi başkenti Urumçi'den Hong Kong'a ulaşım iki günü geçmiyor. Lojistik ağı geniş ve düzenli işliyor.

Son dönemde otomasyon da 'ucuz imalat sistemi' içinde önemli bir yer almaya başladı. Prof. Ataç'ın deyimiyle, 'aldı yürüdü'. Birçok Çinli tedarikçi artan işçilik maliyetleri karşısında otomasyona giderek önlem aldı. Böylece müşterilerini artan işçilik maliyetlerine karşı koruyorlar.

Çinli tedarikçiler ve taşeronlar 'ucuz imalat sistemi' için çok kritik. Onlar da bunun farkında. Müşterilerine daha ucuz ve verimli hizmet sağlamak için yapmayacakları yok. Üretim yaptıkları yeri değiştirmekte, kendi tedarikçilerini değiştirmekte, iş güçlerini azaltmak veya artırmakta, kısacası maliyetlerini düşürmek için gereken her türlü önlemi almakta tereddüt etmiyor.

*

Çin'deki imalatı ucuza getirmeye yönelik imalat sistemi tabii ki öyle hemen oluşmadı. Devletin bu süreçte son derece belirleyici bir rolü olduğu da çok açık.

Çinli işletmeler çok düşük marjlarla çalışabiliyor. Hatta 'sıfır' kâr marjı ile bile...

"Nasıl olur?" demeyin... Sıfır marjla çalışan birçok Çin işletmesi var. İhracat desteği başta olmak üzere devlet destekleri ile yetinmiyorlar. Evet, bu destekler çeşitli noktalarda Dünya Ticaret Örgütü (WTO) anlaşmaları ile çelişse

de doğrusu Çin bunu fazla umursamıyor. Uluslararası anlaşmaları 'işine geldiği gibi kullanmakta' epey maharetli...

"Eğer ille de 'yerli imalat' diye ısrar edecekseniz Çin'in kurduğu üretim çevresini kuracaksınız. Aksi takdirde uluslararası rekabet yakanızdan tuttuğu gibi alaşağı eder!"

*

Altı çizilmesi gereken bir önemli nokta daha var...

Yazımın başında Apple'dan örnek verdim, oradan devam edelim...

Tim Cook...

Dünyanın en değerli şirketi olarak sayılan Apple'ın CEO'su...

Dile kolay! Apple'ın değeri bu yıl ağustos ayında 1 trilyon doları aştı. Bir başka ifadeyle tek başına Türkiye'nin gayri safi milli hasılasından, yani bir yılda ürettiğimiz ekonomik değerden fazla...

Cook'a göre, dünyanın önde gelen üreticilerinin yerlilikten kaçıp Çin'e gitmelerinin sebebi sadece ucuzluk değil.

En önemli neden, maliyet avantajından da çok beceri yoğunluğu ve becerinin cinsi...

*

Konuyla ilgili röportajında şöyle diyor Tim Cook: "Yaygın kanı üreticilerin Çin'e düşük işçi ücretleri nedeniyle geldikleri... Bu kanıda olanların Çin'in neresine gittiklerini bilmiyorum ama Çin ucuz emek ülkesi olmaktan seneler önce çıktı. İşletmelerin buraya gel-

me nedeni bu değil. Esas nedenler; beceri ve ustalık, beceri ve ustalığın konsantrasyonu, beceri ve ustalığın cinsi..."

"Bizim ürünlerimiz" diyor Cook, "ileri düzeyde imalat alet ve takımları gerektiriyor. Bu alet takımlarında talep ettiğimiz hassasiyet çok yüksek. Kullandığımız malzeme ise teknolojinin en üst düzeyinde ustalık ve beceri istiyor. ABD'de alet ve takım mühendisleriyle bir toplantı düzenleseniz bir odayı doldurabilirsiniz. Çin'de ise birkaç stadyum dolar!"

*

iPhone'un üreticisi Foxconn dünyanın en çok çalışanı olan şirketlerinden biri...

Bordrosunda 1.000.000 (yazıyla bir milyon) çalışanı var.

Mesleki eğitim görmüşlerin bolluğu Çin'in önemli bir avantajı...

Belki dünyada bu alanda tek avantaja sahip ülke Çin değil. Ancak Cook'un da ifade ettiği gibi Almanya hariç, diğer ülkelerin o kadar kolay karşılayabilecekleri bir özellik de değil.

Devam ediyor Cook: "İmalatta takım ve alet mühendisliği yıllar süren eğitim ve deneyim gerektirir. Bir yerde hem sanatkarlık hem de hassas aletler teknik bilgi gerektirir. Çinliler son 40 yıldır bu nitelikleri haiz kadroların eğitilmesine büyük önem verdiler... Döndük dolaştık yine eğitime geldik... Türkiye'nin yerleşime hamlesini konuşurken, aklımızda bulunsun istedim..."

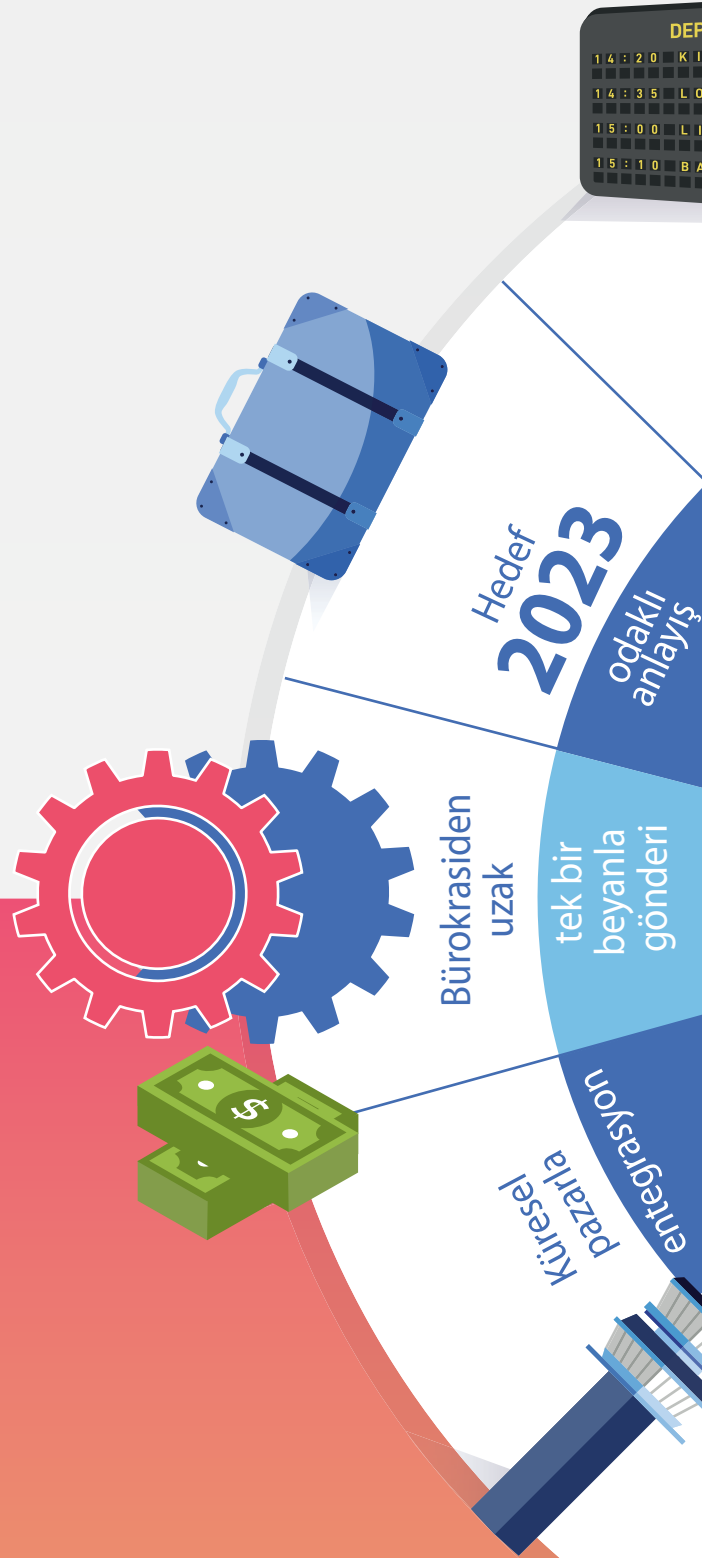


Güçlü bir Konya için

KOS

hava kargo

KÜRESELLEŞEN DÜNYADA BÖLGESEL GÜÇ OLMA YOLUNDA HIZLA İLERLEYEN KONYA, ANADOLU'NUN YEDİNCİ HAVA KARGO DEPOLAMA ALANIYLA DÜNYANIN FARKLI NOKTALARINDAKİ PAZARLARA ULAŞIM İMKANI SUNUYOR. İLDEN DÖRT SAATLİK BİR UÇUŞLA 100 ÜLKEYLE 20 TRİLYON DOLARLIK BİR PAZARA ULAŞMA İMKANI SAĞLAYAN VE 7 GÜN 24 SAAT HİZMET VEREN KONYA ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ HAVA KARGO VE GEÇİCİ DEPOLAMA ALANI, SANAYİCİYE ZAMANDAN KAZANDIRIRKEN REKABET GÜCÜNÜ ARTIRACAK.



PARTURES

GALI

NDON LHR

MA

NGKOK

Bölge ekonomisine ve

istihdamına katkı

İhracat odaklı

kalkınma modeli

Türkiye'nin

7'nci
hava kargo merkeziÜç saatlik uçuşla
44 ülkeden824
milyon nüfusa ulaşım7 gün
24 saat ulaşım olanağı

Gönderi

177
ton gönderi

Bir yılda iç piyasada

20
trilyon dolarlık erişim

tıbbi malzemeye kadar her alanda gönderi imkanı

4 saatte
100 ülke ve

Çiçekten gıdaya, posta hizmetlerinden

büyüklüğünde hizmet alanı

30 bin metrekare



HAVA KARGOYA İLĞİ ARTIYOR

Yaklaşık bir yıl önce Konya Organize Sanayi Bölgesi tarafından şehre kazandırılan hava kargo ve geçici depolama alanına ilgi artıyor. Konya Sanayi Odası (KSO) Başkanı Memiş Kütükcü, hava kargo alanıyla sanayicilerin bir yılda Türkiye'nin farklı illerine 111 ton mal gönderdiğini, 131 ton da mal kabul ettiğini bildirdi. Ayrıca ilk ihracatın temmuz ayında yapıldığı hava kargo alanından beş ayda üç tona yakın ihracat gerçekleştirilirken, 160 kilogram da ithalat yapıldı.

Konya OSB tarafından hayata geçirilen hava kargo ve geçici depolama alanı hakkında bilgi veren Başkan Memiş Kütükcü, daha önce sanayicilerin İstanbul, İzmir ve Ankara gibi illerden aldıkları bu hizmeti Konyalı sanayicilerin ayağına getirdiklerini vurgulayarak, sanayicilere KOS Hava Kargo ve Geçici Depolama Alanını daha fazla kullanmaları çağrısında bulundu. Kütükcü, "Artık sanayicilerimizin farklı şehirlerden hizmet almalarına gerek yok. Burada en kaliteli hizmeti, en verimli şekilde sunuyoruz" dedi.

BEŞ AYDA ÜÇ TON İHRACAT

Kütükcü, "Sanayicilerimize hem zaman kazandırmak hem de maliyetlerini düşürmek amacıyla



Konya Havaalanı'nın eski VIP girişini hava kargo ve geçici depolama alanına çevirerek, burada gümrüklü hava kargo taşımacılığı hizmeti vermeye başladı. Konya OSB'mizin bu yatırımının sanayicilerimiz tarafından her geçen gün daha fazla kullanıldığını memnuniyetle görüyoruz. Yaklaşık bir yıl önce hizmete açtığımız hava kargo ve geçici depolama alanımızda sanayicilerimiz bugüne kadar ülkemizin farklı illerine 111 ton mal gönderdi, 131 ton da mal kabul etti. Ayrıca İlk ihracatın temmuz ayında büro mobilyaları üreten Bürotime firmamızın yaptığı hava kargo alanımızdan beş ayda üç tona yakın ihracat gerçekleştirilirken, 160 kilogram da ithalat yapıldı" şeklinde konuştu.

İhracat ve ithalat işlemlerinde sanayicinin elini güçlendirecek olan hava kargo hizmetlerinde bürokrasi, zamana takılmak yok. 20 trilyon dolarlık bir ekonomiye zamanla yarışmadan sanayicinin ulaşmasını sağlayan hava kargo hizmetiyle bölge ekonomisi daha da güçlenecek.

20 yılın tecrübesi ile
SÖZVERDİĞİMİZ GİBİ



MARKA
PATENT
FAYDALI MODEL
ENDÜSTRİYEL TASARIM
YURT DIŞI MARKA TESCİL

Söz Patent Ltd. Şti.
Feritpaőa Mh. Malazgirt Sk.
Sema İş Merkezi 13/503
Selçuklu / Konya / Türkiye
Tel : +90 332 321 02 02
Faks : +90 332 321 03 03
soz@sozpatent.com.tr

www.sozpatent.com.tr

Konya - Antalya - Hatay

SÖZ PATENT

Konya'nın 2018 yılı ihracatı 1.8 milyar doları geçti

İhracatta Türkiye-Konya karşılaştırması (1000 \$)

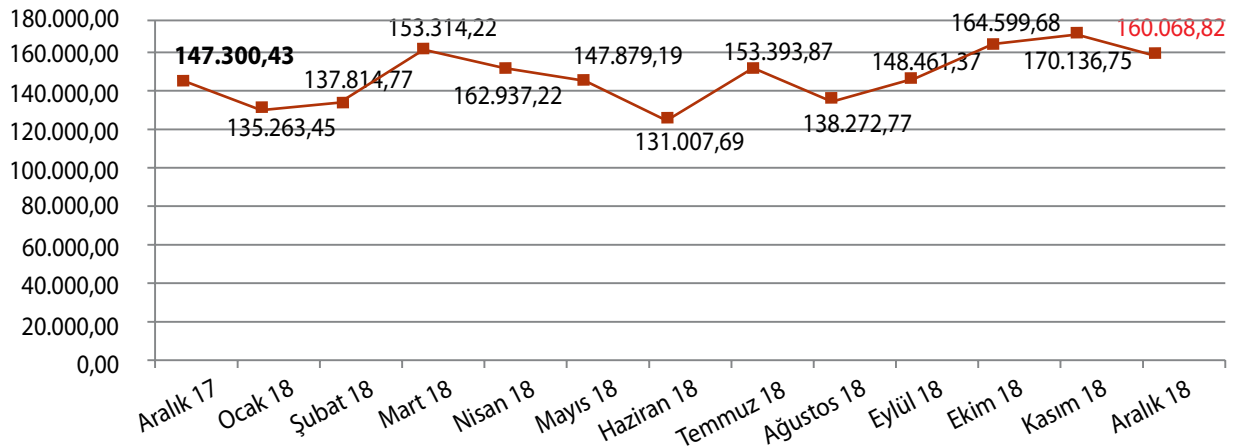
İhracat (1000\$)	Aralık 2017	Aralık 2018	Değişim (%)	2017	2018	Değişim (%)
Konya	147.300,43	160.068,82	8,67	1.564.646,25	1.803.149,81	15,24
Türkiye	13.844.433,00	13.901.762,82	0,41	156.991.707,00	168.087.636,65	7,07

Kaynak: TİM

2018'de Konya ihracatı 2017'ye göre yüzde 15,24 arttı. Aynı dönemde Türkiye ihracatı da yüzde 7,07 artış gösterdi. 2017

yılında 13. sırada yer alan Konya, 2018'de de 13. sırada yer alarak ihracat sıralamasındaki konumunu korudu.

Son 12 ay itibarıyla Konya'nın ihracat rakamları (1000 \$)



Emsal illerin 2017-2018 yılları ihracat tutarları (1000 \$)

İl (1000 \$)	2017	TR içindeki oranı (%)	2018	TR içindeki oranı (%)	Değişim (%)
Kayseri	1.613.872,92	1,03	1.919.281,11	1,14	18,92
Eskişehir	888.758,05	0,57	1.048.163,95	0,62	17,94
Konya	1.564.646,25	1,00	1.803.149,81	1,07	15,24
Adana	1.807.915,14	1,15	2.013.927,45	1,20	11,40
Denizli	3.067.302,60	1,95	3.370.191,47	2,01	9,87
K. Maraş	948.046,92	0,60	1.005.498,52	0,60	6,06
Gaziantep	6.552.854,91	4,17	6.939.031,70	4,13	5,89

Kaynak: TİM

2018'de emsal illerin ihracat rakamlarına baktığımızda; geçen yıla göre Kayseri ihracatını yüzde 18,92, Eskişehir yüzde 17,94, Konya yüz-

de 15,24, Adana yüzde 11,40, Denizli yüzde 9,87, Kahramanmaraş yüzde 6,06 ve Gaziantep yüzde 5,89 oranında artırdı.

Konya'nın sektörel ihracatı (1000 \$)

Sektörler	Aralık 2017	Aralık 2018	Değişim (%)	2017	2018	Değişim (%)
Makine ve aksamları	35.331,09	32.470,12	-8,10	364.074,85	414.897,72	13,96
Otomotiv endüstrisi	29.605,92	26.969,62	-8,90	329.367,82	330.500,51	0,34
Hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri	18.585,90	28.927,09	55,64	211.413,17	251.859,19	19,13
Demir ve demir dışı metaller	10.274,15	13.195,30	28,43	116.907,02	156.281,02	33,68
İklimlendirme sanayi	9.927,91	10.293,07	3,68	97.393,92	120.040,98	23,25
Kimyevi maddeler ve mamulleri	8.422,45	9.394,52	11,54	102.981,64	115.958,60	12,60
Su ürünleri ve hayvansal mamuller	9.533,33	8.845,81	-7,21	99.004,54	97.952,95	-1,06
Çelik	3.809,77	4.651,87	22,10	38.895,86	56.549,00	45,39
Savunma ve havacılık sanayi	3.602,93	4.654,17	29,18	38.108,99	49.617,31	30,20
Madencilik ürünleri	3.576,47	6.220,36	73,92	31.854,13	49.446,83	55,23
Diğer	14.591,29	14.446,89	-0,99	135.000,41	160.045,71	18,55
TOPLAM	147.261,21	160.068,82	8,70	1.565.002,34	1.803.149,81	15,24

Kaynak: TİM

2018 yılında geçen yıla göre; Konya'nın yapmış olduğu ihracat içinde başı çeken sektörlerden olan makine ve aksamları yüzde 13,96 oranında artarken, son zamanlarda yükseliş trendinde olan savunma ve havacılık sanayi sektörü ihracatında da yüzde 30,20 oranında bir artış yaşandı. Makine ve aksamları

sektörünü takiben ikinci en büyük sektör olan otomotiv endüstrisi ihracatında yüzde 0,34 oranında az bir yükseliş yaşanırken; 3. büyük sektör olan hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri ihracatı da yüzde 19,13 oranında bir artış gösterdi.

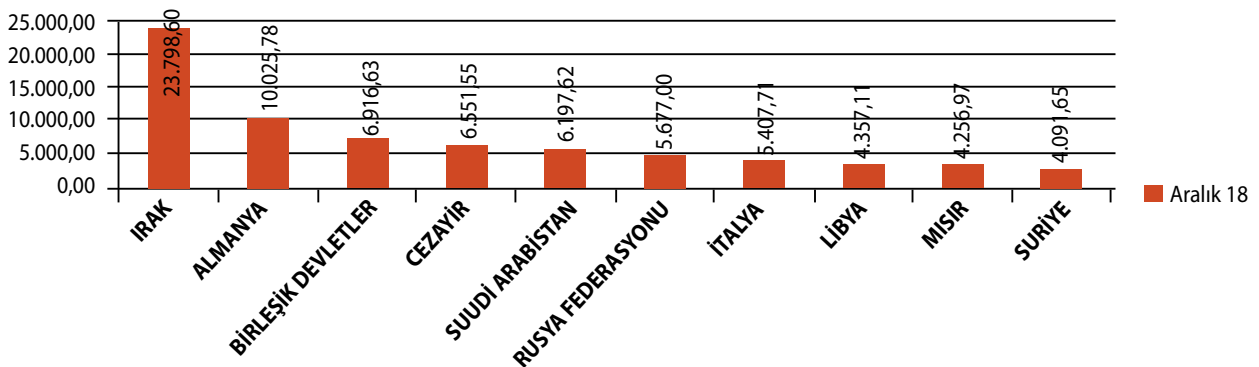
Konya ihracatının bölgelere göre dağılımı (1000 \$)

Bölge	2017	2018	Aldığı Pay (%)	Değişim (%)
ORTADOĞU - ASYA	669.686,30	755.038,41	41,87	12,75
AVRUPA	445.692,04	538.585,40	29,87	20,84
AFRİKA	206.126,91	216.689,53	12,02	5,12
AMERİKA	65.494,50	73.353,02	4,07	12,00
DİĞER ÜLKELER	178.002,58	219.483,44	12,17	23,30
TOPLAM	1.565.002,34	1.803.149,81	100,00	15,22

2018 yılında Konya'nın dış satışında 2017 yılına göre Avrupa'ya yüzde 20,84, Ortadoğu-Asya'ya yüzde 12,75, Ame-

rika'ya yüzde 12 ve Afrika'ya yüzde 5,12 oranında bir artış kaydedildi.

Konya ihracatında ilk 10 ülke - Aralık 2018 (1000 \$)



Konya ihracatında ilk 10 ülke (1000 \$)

ÜLKELER	Aralık 2017	Aralık 2018	Değişim (%)	2017	2018	Değişim (%)	Toplam ihracat oranı (2018)
Irak	20.079,51	23.798,60	18,52	217.791,93	250.000,78	14,79	13,86
Almanya	10.837,78	10.025,78	-7,49	119.128,83	127.038,05	6,64	7,05
İtalya	5.826,45	5.407,71	-7,19	58.275,02	76.203,19	30,76	4,23
Cezayir	7.788,13	6.551,55	-15,88	70.874,53	72.909,34	2,87	4,04
ABD	5.427,67	6.916,63	27,43	49.314,40	62.538,54	26,82	3,47
Rusya Federasyonu	3.997,80	5.677,00	42,00	29.095,21	51.319,75	76,39	2,85
Polonya	2.807,03	2.567,59	-8,53	36.692,86	47.595,66	29,71	2,64
Suudi Arabistan	5.003,09	6.197,62	23,88	45.265,65	47.448,49	4,82	2,63
Mısır	2.601,58	4.256,97	63,63	34.368,64	44.356,54	29,06	2,46
İran	6.026,83	2.222,50	-63,12	60.134,13	42.001,09	-30,15	2,33

2018'de Konya'dan yapılan ihracatta ilk 10 ülke; Irak, Almanya, İtalya, Cezayir, Birleşik Devletler, Rusya, Polonya, Suudi Arabistan, Mısır ve İran.

İthalat Türkiye-Konya karşılaştırması (1000 \$)

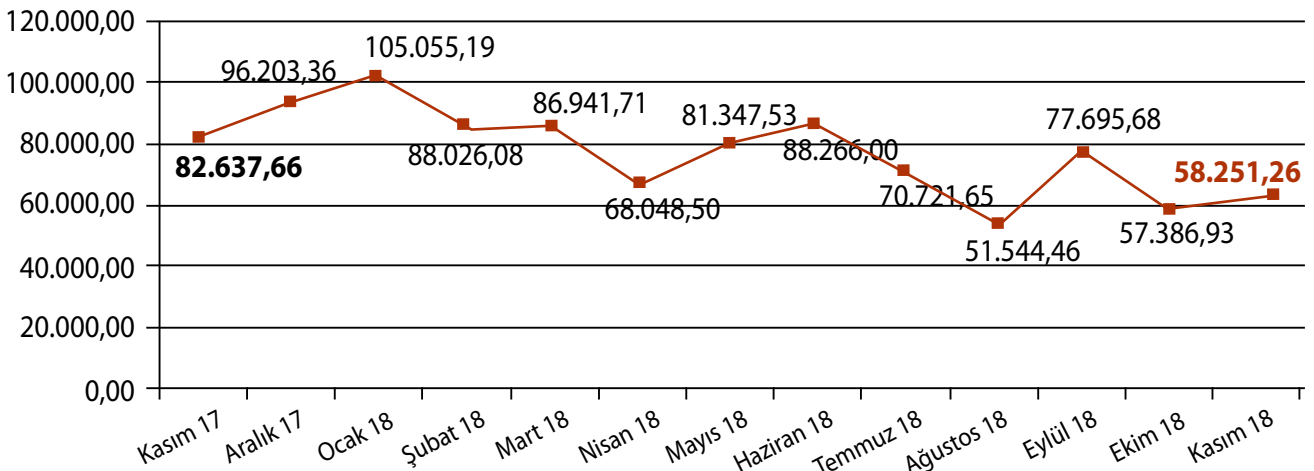
İthalat (1000\$)	Kasım 2017	Kasım 2018	Değişim (%)	Ocak-Kasım 2017	Ocak-Kasım 2018	Değişim (%)
Konya	82.637,66	58.251,26	-29,51	952.653,26	833.285,05	-12,53
Türkiye	20.546.983,40	16.180.254,01	-21,25	210.715.075,26	206.504.815,91	-2,00

Kaynak: TİM

2018 yılının Kasım ayı Konya ithalatı incelendiğinde 2017 yılının aynı ayına göre yüzde 29,51 oranında azalarak 58 milyon 251 bin dolar gerçekleşti. Aynı dönem için Türkiye ithalatı da yüzde

21,25 oranında azaldı. 2018'in Ocak-Kasım döneminde ise Konya ithalatı geçen senenin aynı dönemine göre yüzde 12,53 oranında azalarak 833 milyon 285 bin dolar oldu.

Son 12 ay itibarıyla Konya'nın ithalat rakamları (1000 \$)



YENİ TEKNOLOJİ TASARIM

HİDROLİK PRESLER

Otomotiv sektörüne özel yeni nesil
KALIP ALIŞTIRMA PRESLERİ...



Üretimdeki yüksek kalite ve teknolojimizi
42 yıldır 5 kıtada 40 ülkeye ihraç ediyoruz.



42
Yılımız



 **UZMAN
TEKNİK EKİP**

 **REMOTE
CONNECTION**

 **7/24
SERVİS**

 **İKİ YIL
GARANTİ**

 **POWER UNDER YOUR CONTROL**
GÜÇ KONTROLÜNÜZDE

II O.S.B. Lalehan Caddesi No:1 KONYA/TÜRKİYE
www.hursanpres.com.tr / hursan@hursanpres.com.tr
Faks: +90 332 239 0639 / +90 332 239 0640

+90 444 2560

**HÜRSAN
PRES**

GEÇMİŞİN MİRASINI, GELECEĞE TAŞIYORUZ...

Koyuncu Akaryakıt



Koyuncu Otomotiv



Koyuncu Enerji



Koyuncu
Taşıt Muayene



Koyuncu
Tuz



koyuncu

koyuncu.com



BAYIR DIAMOND
HOTEL & CONVENTION CENTER
KONYA

MUTLU
HİKAYELERİNİZE
GÜZEL BİR
BAŞLANGIÇ

0332 224 12 00 / www.bayirhotels.com



30 YILLIK SERÜVEN

Daha güzel bir gelecek inşa etmek adına hazır beton, çimento, agrega tesisleri, inşaat firmamız ve enerji tesislerimiz ile 30 yıldır sizinle birlikte sağlam temeller üstünde yükseliyoruz.




KORKMAZ GROUP

KORKMAZ BETON

KORKMAZ ÇİMENTO

KORKMAZ İNŞAAT

KORKMAZ ENERJİ

KORKMAZ-OLGUN
MADENCİLİK

0332 346 46 46

korkmazbeton.com