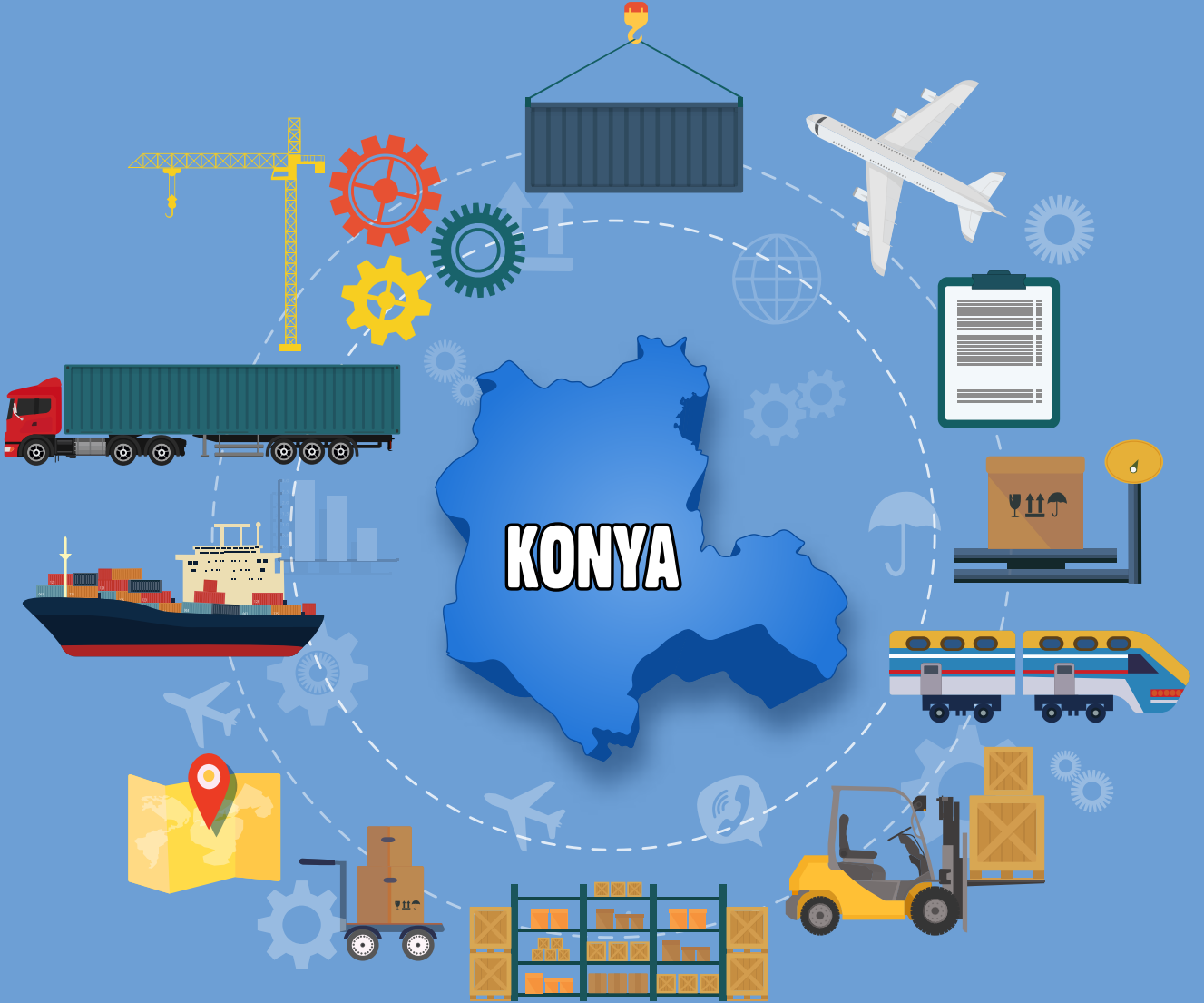


# LONCA



## Konya, sanayide ihracatla büyüyor

- Finansal okuryazarlık ile riskler minimuma indirilebilir
- Üretimin rengi yeşile dönüyor: Hazır mıyız?
- Yusuf Genç'in çocuk yaşta başlayan çalışma heyecanı sürüyor

“Türkiye'nin Yıldızlar Topluluğu”



 **Konya Kağıt**  
Sanayi ve Ticaret A.Ş.  
“Medeniyetin Hamuru”

# KON PALET

Geri dönüşüm Palet ve Ahşap Sanayi A.Ş.



## İLK YERLİ VE MİLLİ PALET



7.000 metrekare kapalı alana sahip,  
son teknoloji ile donatılan tesislerimizde “Ahşap Palet”  
ve “Ahşap Ambalaj” üretimi ile hizmetinizdeyiz.

**KONPALET GERİ DÖNÜŞÜM PALET VE AHŞAP SANAYİ A.Ş.**

Marsan sanayi Sitesi Hacı Yusuf Mescit Mh. Özkafa Sk. No: 77 42300 KARATAY/KONYA

Tel: +90 332 342 67 25 Fax: +90 332 342 67 26

E-mail: bilgi@konpalet.net Web: www.konpalet.net



# Konya, ihracatıyla 'gurur' veriyor

**K**üresel ekonomi bir yılı aşkın zamandır pandemi nedeniyle daralma yaşıyor. Bu daralmadan başta dünya devi ülkeler olmak üzere Türkiye de olumsuz yönde etkileniyor. Bu etkiyi azaltmak adına faaliyetler yürüten Konya Sanayi Odamız da üretimi, istihdamı, ihracatı artırmak için sanayicimizin yanında yer alıyor. Lonca dergimiz olarak bizler de Konya Sanayi Odamızın faaliyetlerini sizlere aktarmaya çalışıyor ve birçok alanda bilgilenenizi sağlıyoruz. 2021 yılının ilk sayısında da dergimizde Konyamızın sanayisine ışık tutarak üretimin, ihracatın, büyümenin sesi olmayı arzu ediyoruz.

Dergimize başlarken, öncelikle ilk müjdemizi ihracatla vermek istiyoruz. Haber sayfalarımızda detaylarını okuyacağınız ihracat verilerinde; Konya olarak çok başarılı gelişmelere imza attığımız rakamlarıyla birlikte görebileceksiniz. Öncelikle kapak konumuza da taşıdığımız 2020 yılı Konya ihracat verilerini, bu alandaki başarılı firmalarımızın faaliyetleri ile destekleyerek sizlere sunuyoruz. Ayrıca Konya olarak ihracattaki başarının tesadüf olmadığı, 2021'in ilk çeyreğindeki rakamlarla da tescillendi. Bu yılın ilk çeyreğinde ihracatımızı yüzde 36.4 artırmayı başardık. Bu rakam, Türkiye ortalamasının iki katından fazla olurken, aynı dönemde ihracatımızı da 700 milyon doların üzerine yükselttik. Bu başarı nedeniyle Lonca Dergisi olarak emeği geçen tüm sanayicilerimizi ve çalışanlarını tebrik ediyoruz.

Bu başarılı verilerin meydana gelmesinde katkıda bulunan Konya Sanayi Odamızın da sanayicimiz için yürüttüğü faaliyetlerini sayfalarımıza taşıyoruz. Odamızın başta Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Ticaret Bakanlığı yetkilileri ve diğer kamu kurumları olmak üzere her kesimle sürekli temas halinde olması sanayicinin önünü açıyor. Konya Sanayi Odamız, dış ticarete ihracata ivme katmak için Almanya ve Bangladeş pazarlarını he-

defleyen toplantılardan, Halkbank ile ödemelerde tahsilat ve vade avantajı sağlayacak protokole, TÜBİTAK desteklerinden otomotiv endüstrisindeki yeni trendlere kadar birçok alanda düzenlediği etkinlikle sanayicinin yanında yer aldı.

## FİNANSAL OKURYAZARLIK!

Lonca olarak, KSO üyelerini ve sanayicileri bilgilendirmeyi amaçladığımız dergimizin dosya haberinde ise finansal okuryazarlık konusunu ele aldık. Konusunda üç uzmanın görüşlerine yer verdiğimiz bu haberimizde, finansal okuryazarlık becerisi ile olası riskler karşısında neler yapılması gerektiği ele alınıyor.

Sektör konulu haberimizde ise Konya'nın da öncü olduğu 'Palet Sektörü'nü yine firma temsilcilerinin anlatımlarıyla detaylandırdık. Ürün sevkiyatı için paletin ne kadar önemli olduğunu aktaran sektör temsilcileri, bu alandaki beklentilerini de dile getiriyorlar.

Bu arada Konyamızın duayen iş insanlarına büyük önem verdiğimiz her platformda dile getiriyoruz. Şehrimizin başarılarında büyükle- rimizin emeklerini unutmamak gerekiyor. Biz de Lonca olarak onları sayfalarımıza taşıyarak, genç iş insanlarımıza, sanayicilerimize tanıtmaya ve tecrübelerini paylaşmaya çalışıyoruz. Bu sayımızda da Şakalak Tarım Makineleri'nin kurucusu duayen iş insanımız Yusuf Genç'i sizlerle buluşturuyoruz.

Bilindiği üzere AR-GE, inovasyon ve tasarım Türkiye'nin gündeminde. Bu konuda adeta AR-GE ve inovasyon merkezi olan InnoPark Konya Teknoloji Geliştirme Bölgemizde faaliyet gösteren firmalarımızı tanıtıyoruz. Bu sayımızda da ERS Elektrik Otomasyon Makina Elektrik Sanayi Tic. Ltd. Şirketi'nin çalışmalarını, ortaya koyduğu yenilikleri sayfalarımıza taşıyoruz. Lonca dergimizin yeni sayısını keyifle okumanız dileğiyle...

## YÜK DEĞİL SORUMLULUK TAŞIYORUZ



**Her Hafta Özbekistan Ülkesine  
3 Parsiyel Araç Çıkışı Gerçekleştiriyoruz  
Avrupa İle Asyayı Ekspres Hizmetimiz İle  
Birbirine Bağlıyoruz**



Toshkent Sharar Chilonzor Tumani Bunyodkor Prospekt 40 / 1 Tashkent / UZBEKISTAN

Bedir Mahallesi Ata Sokak No:18 Selçuklu / Konya / TÜRKİYE

**Telefon:** +90 332 238 88 56 • +90 332 237 66 66 **Fax:** +90 332 238 88 57

**İstanbul Depomuz :** Sebil Transport & Depolama Ulus Mah. Çatalca Yolu Cad. No: 469 İç Kapı No: 1 Büyükkçekmece / İSTANBUL

www.sebiltransport.com • sebil@sebiltransport.com

7/24 : +90 532 428 33 48



## KONYA SANAYİ ODASI

**İmtiyaz Sahibi**  
Konya Sanayi Odası adına  
Memiş KÜTÜKCÜ

**Basın Komisyonu Başkanı**  
Ömer SAYLIK

**Genel Yayın Yönetmeni**  
Fatih BAYRAKTAR

**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

**Editör**

Güntan MAVİGÖZLÜ  
guntan.mavigozlu@dunyaeko.com

**Grafik Tasarım**  
Şahin BİNGÖL

**Fotoğraf Editörü**  
İbrahim KARADENİZ

**Pazarlama Müdürü**

Sait RAVANOĞLU  
sait.ravanoglu@dunyaeko.com  
Tel: 0212 285 10 12 - 0212 285 10 14  
Dahili 1137

**Proje ve İş Geliştirme Uzmanı**

Özlem ADAŞ  
ozlem.adas@dunyaeko.com

**Reklam Satış Uzman**

Burcu TAŞTEKİN  
burcu.tastekin@dunyaeko.com

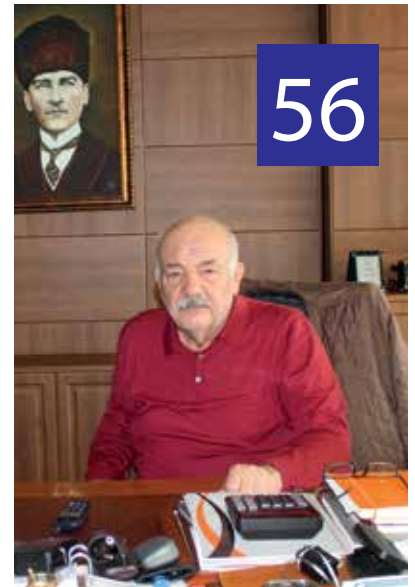
**İletişim**

Tel: 0212 285 10 12  
ajansd@dunyaeko.com

**Baskı**

WPC Matbaacılık San. Tic. A.Ş.  
Osmanгази Mah. Mehmet Deniz  
Kopuz Cad. No:17 Esenyurt / İSTANBUL  
Tel: (0212) 886 83 30  
Sertifika No: 35428

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 yerel süreli yayınıdır. 3 ayda bir yayınlanır. Basım Nisan 2021.





26



58



50



## 6 Başyazı

- Konya, ihracatta pozitif ayrışmaya devam ediyor

## 8 Bizden haberler

- Konya'dan 2021'in ilk çeyreğinde ihracat rekoru geldi
- KSO, ihracattaki 'konteyner' sıkıntısına çözüm arıyor
- KSO Ahitürk, Mesleki Yeterlilik Belgelendirme faaliyetlerine başladı
- Kütükcü, sanayicilerin talepleri için Hisarcıklıoğlu'ndan destek istedi
- Konyalı sanayiciler, TÜBİTAK destekleriyle tanıştı
- Otomotiv endüstrisi, yeni trend ve fırsatları KSO'da ele aldı

## 26 Kapak: Konya sanayide ihracatla büyüyor

- AYD, üretiminin yüzde 85'ini ihraç ediyor
- Derya Arms, üretiminin yüzde 98'ini ihraç ediyor
- İmaş Makine, 100'den fazla ülkeye ihracat yapıyor
- Kontensan 2020'de ihracatını yüzde 9 artırdı
- Koyuncu Tuz'dan 60 ülkeye ihracat
- Lark Gıda, üretiminin tamamını ihraç ediyor
- Mink Tekstil'ten, 45 ülkeye ihracat
- Polmot, üretiminin yüzde 70'ini ihraç ediyor

## 44 Dosya

- Finansal okuryazarlık ile riskler minimuma indirilebilir

## 50 Makale

- Üretim rengi yeşile dönüyor: Hazır mıyız?

## 52 Sektör Analiz:

- Dünya 'palet' üzerinde taşıyor!

## 56 Duayen Sanayici

- Yusuf Genç'in çocuk yaşta başlayan çalışma heyecanı sürüyor

## 58 Innopark'tan Haberler

- ERS Elektrik Otomasyon, yerli ve milli projeler geliştiriyor



## Memiş KÜTÜKCÜ

Konya Sanayi Odası Başkanı

Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu (OSBÜK) Başkanı

# Konya, ihracatta pozitif ayrılmaya devam ediyor

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de 2020 yılında başlayan koronavirüs salgınının etkileri, 2021 yılının ilk çeyreğinde de devam ediyor. Bir yılı aşkın süredir hem sağlığımızda hem de ekonomimizde derin yaralar açan pandemiden kurtulmak için dünyada olduğu gibi ülkemizde de aşılama çalışmaları sürüyor.

Türk özel sektörü olarak elbette bizim de bu salgından etkilenmememiz mümkün değildi. Pandeminin ilk şokunun atlantılmasıyla beraber, sanayicilerimiz çalışan-

larının ve işletmelerinin sağlığını korumak için gerekli önlemlerini alarak üretimlerine devam etti. Üretimden kopmayan Türk sanayisi, geçtiğimiz yıl yüzde 1.8 büyüyen ekonomimize en büyük katkı veren sektörlerin başında geldi.

Konyalı sanayiciler olarak biz de bu dönemde, üretimden, ihracattan, istihdam oluşturmaktan vazgeçmedik. Özellikle ihracatta, ülke ortalamasından pozitif ayrılmayı başardık. Türkiye geneli ihracat 2020 yılının tamamında bir önceki yıla göre yüzde 6,25 düşüş



kaydederken, Konya olarak aynı dönemde ihracatımızı yüzde 8,28 oranında artırmayı başardık.

Yıllık bazda 2 milyar 185 milyon dolardan fazla ihracat yaparak, ihracatta yeni bir rekor kıran şehrimiz, iller bazında en fazla ihracat yapan 11. il konumuna yükseldi. Yine Konya'mızın, Türkiye ihracatındaki payı yılın tamamında yüzde 1,40 olarak gerçekleşti. Geçtiğimiz yıl Konya'mızın ihracatta yakaladığı bu yükseliş ivmesi bu yılın ocak ve şubat aylarında da devam etti. Ocak ayında ihracatımızı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 19,2, şubat ayında ise yüzde 21,8 artırmayı başardık. 2021 yılının ilk çeyreğinde de ortalama yüzde 36,4 ile Türkiye ortalamasının iki katından fazla ihracat artışı gerçekleştirdik. İlk üç ayda 700 milyon 570 bin dolarlık ihracat gerçekleştirdik.

Tüm bu rakamlar bize gösteriyor ki, Konyalı sanayicilerimiz şartlar ne olursa olsun üretmeye, ihracat yapmaya odaklanmış durumda. Çünkü biz biliyoruz ki, şehrimizin ve ülkemizin geleceği üretimden geçiyor. Burada bu gururu bizlere yaşatan, şehrimizi bir sanayi üretim merkezi haline getiren tüm sanayicilerimize, ihracatçılarımıza teşekkür ediyorum.

#### YENİ YATIRIMLAR, ÜRETİM GELECEĞİMİZDE ROL OYNAYACAK

Konya'mızda bir yandan üretim aralıksız sürdürülürken, diğer yandan da sanayicilerimizin, müteşebbislerimizin yatırım iştahı devam ediyor. Konya Organize Sanayi Bölgemizin 5. Kısım Genişleme Alanı'nda ürettiğimiz 143 yeni parselin tahsisini pandemiye rağmen tamamladık. Buradaki parsellerde fabrikalarımızın bir kısmı üretime başladı, bir kısmının inşaat faaliyetleri yoğun bir şekilde devam ediyor. Yine geçtiğimiz yılın aralık ayında şehrimizin son yıllarda aldığı en stratejik yatırım olan Aselsan Konya Silah Sistemleri Fabrikası da üretimine başladı. Ben bu sanayi yatırımlarının da Konya'nın üretim ve ihracat geleceğinin şekillenmesinde önemli rol oynayacağını düşünüyorum.

#### KSO, PANDEMİYE RAĞMEN İHRACAT ÇALIŞMALARINI SÜRDÜRDÜ

Konya Sanayi Odası olarak biz de bu dönemde pandemi şartlarına rağmen çalışmalarımıza aralıksız devam ettik. Özellikle iç pazarın daraldığı bu dönemde üretimin sürdürülebi-

**KONYALI SANAYİCİLER OLARAK PANDEMİ DÖNEMİNDE TÜM ZORLU ŞARTLARA RAĞMEN, ÜRETİMDEN, İHRACATTAN, İSTİHDAM OLUŞTURMaktan VAZGEÇMEDİK. ÖZELLİKLE İHRACATTA YAKALADIĞIMIZ YÜZDE 8,28'LİK ARTIŞ BAŞARISI İLE ÜLKE ORTALAMASINDAN POZİTİF AYRIŞTIK. BU YILIN İLK ÇEYREĞİNDE DE YÜZDE 36,4'LÜK İHRACAT ARTIŞI İLE TÜRKİYE ORTALAMASININ İKİ KATINDAN FAZLA İHRACAT ARTIŞI GERÇEKLEŞTİRDİK.**

lirliğini sağlamak ve sanayicilerimizi ihracata daha fazla teşvik etmek amacıyla bir dizi çalışma yürüttük. Odamız bünyesinde bulunan KSO İhracat Destek Ofisimiz ile ihracatta yol gösterici olmaya çalıştık. Daha önce yüz yüze gerçekleştirdiğimiz ülke tanıtım toplantılarını ve ikili iş görüşmelerini online olarak gerçekleştirdik.

Yine sanayicilerimiz ile iletişimimizi daha güçlü hale getirerek, online olarak yapılan fuarlara katılımlarını sağladık.

2021 yılının devamının, aşılamanın da katkısı ile virüsün hayatımızdan çıktığı, ihracatta yeni pazarların kapısını açan fuarların düzenlendiği, ihracatımızın sekteye uğramadan artışını devam ettirdiği bir yıl olmasını ümit ediyorum.

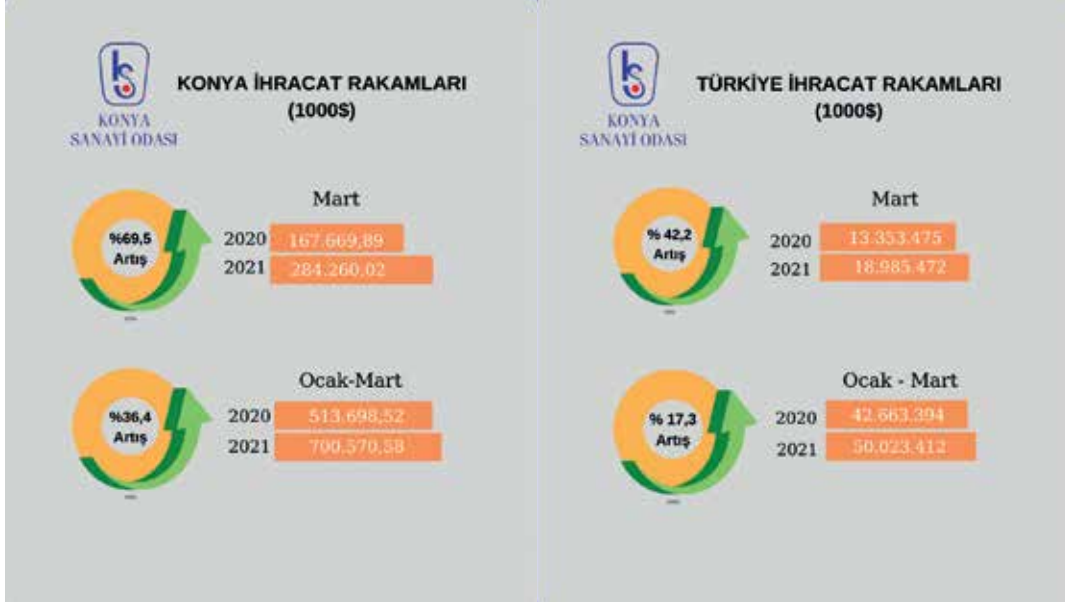




KONYA  
SANAYİ ODASI

# BİZDEN HABERLER

- Konya'dan 2021'in ilk çeyreğinde ihracat rekoru geldi
- KSO, ihracattaki 'konteyner' sıkıntısına çözüm arıyor
- KSO Ahitürk, Mesleki Yeterlilik Belgelendirme faaliyetlerine başladı
- Konya OSB'ye teknik bilimler meslek yüksekokulu kurulacak
- Konya, Türkiye'yi 'makineleştirerek' büyütecek
- Kütükcü, sanayicilerin talepleri için Hisarcıklıoğlu'ndan destek istedi
- Konya Sanayi Odası, en fazla 'Yerli Malı Belgesi' veren 4. oda oldu
- Nöropazarlama ile üreticiler, tüketicileri daha iyi anlıyor
- Konya, Almanya'ya ihracatını artıracak her türlü çalışmaya hazır
- KSO'da 'Blok İhracat Trenleri' konuşuldu
- Konya Sanayi Odası'ndan öğrencilere tablet desteği
- KSO'dan ödemelerde 'tahsilat' ve 'vade' avantajı sunacak protokol
- Konyalı sanayiciler, TÜBİTAK destekleriyle tanıştı
- Otomotiv endüstrisinin yeni trend ve fırsatları konuşuldu
- Bangladeş, Türkiye ile ticaret hacmini iki kat artırmayı hedefliyor



## Konya'dan 2021'in ilk çeyreğinde ihracat rekoru geldi

**KONYA, İHRACATTAKİ ARTIŞ HIZINI 2021'İN İLK ÇEYREĞİNDE YÜZDE 36,4 SEVİYESİNE YÜKSELTEREK DIŞ SATIŞTAKİ BAŞARILI İVMESİNİ SÜRDÜRDÜ. KSO BAŞKANI KÜTÜKCÜ, BU GELİŞMEYLE TÜRKİYE'DE İLLER ARASINDA EN FAZLA İHRACAT YAPAN 10. İL OLDUKLARINI VURGULADI.**

Konya Sanayi Odası (KSO) Başkanı Memiş Kütükcü, Konya'nın 2021 yılının ilk çeyreğinde ihracatını yüzde 36,4 ile rekor bir oranda artırdığını ve bu dönemde 700 milyon doların üzerinde dış satış yaparak, Türkiye'de iller arasında 10. sıraya yükseldiğini söyledi.

Mart ayı ihracat rakamlarının açıklanmasıyla birlikte Konya'nın da 2021 yılı ilk çeyrek ihracat rakamları belli oldu. KSO Başkanı Memiş Kütükcü, Konya'nın 2021 yılının ilk çeyreğinde Türkiye ortalamasının çok üzerinde ihracat artış performansı gösterdiğinin altını çizerek şöyle konuştu: "Hamdolsun Konya'mız ihracattaki yükseliş trendini sürdürüyor. Ocak ayında ihracatımızı yüzde 19,2, şubat ayında yüzde 21,8, martta ise yüzde 69,5 artırmayı başardık. Böylece Konya'mızın ihracatı yılın ilk çeyreğinde ortalama yüzde 36,4 ile Türkiye ortalamasının iki katından fazla arttı. İlk çeyrek ihracat

rakamımız ise 700 milyon 570 bin dolar olarak gerçekleşti. Pandemiye rağmen Konya'mızın üretimine ve ihracatına katkı veren bütün firmalarımızı ve çalışanlarımızı tebrik ediyorum."

Açıklamasında sektörlerin ihracatı ile ilgili bilgiler de veren Başkan Kütükcü, 2021 yılının ilk çeyreğinde ilk sırada makine ve aksamaları sektörünün geldiğini ifade ederek, "İhracatımızın ikinci sırasında otomotiv endüstrisi, üçüncü sırada ise savunma ve havacılık sanayimiz geldi. Ayrıca savunma ve havacılık sanayimiz yılın ilk çeyreğinde yüzde 445,2'lik ihracat artışıyla, tüm sektörlerin üzerinde bir büyüme performansı gösterdi" şeklinde konuştu.

### HAMMADDE VE LOJİSTİKTE SORUN VAR

KSO olarak, şehrin ihracat potansiyelinin artması için sürekli olarak çalıştıklarını ifade eden Kütükcü, sanayide hammadde

ve lojistik konusunda yaşanan sorunlara da değindi. Kütükcü, şunları söyledi: "Sanayicilerimiz hammadde tedarikinden ve fiyatlardaki artıştan kaynaklı sorunlar yaşıyor. Buna son dönemde ihracatçılarımızın yaşadığı boş konteyner problemi de eklendi. Şu anda ihracatçı firmalarımız, hem ihracattaki artıştan, hem de konteyner arzının talebi karşılayamamasından dolayı, neredeyse yurtdışının tamamına boş konteyner bulmakta ciddi zorluk çekiyor. Konteyner ya bulunamıyor ya da fiyatlar iki katına çıkmış durumda. KSO olarak üreticilerimizin sahada yaşadıkları tüm bu sorunları başta üst kuruluşumuz TOBB olmak üzere Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımızla, Ticaret Bakanlığımızla, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığımızla paylaşıyor, takibini sürdürüyoruz. Bu sorunların da aşılmasıyla ihracatımızın yükseliş ivmesinin daha da artacağına inanıyoruz."





## KSO, ihracattaki 'konteyner' sıkıntısına çözüm arıyor

**SANAYİCİLER, PANDEMİ VE TÜM EKONOMİK ZORLUKLARA RAĞMEN ÜRETMEYE DEVAM EDERKEN, BİR SÜREDİR YAŞANAN KONTEYNER SIKINTISI, İHRACATTA SİPARİŞLERİN TESLİMİNDE SORUNLAR YARATIYOR. KSO, KONUyla İLGİLİ ÇÖZÜM ARAYIŞLARINI SÜRDÜRÜYÖR.**

Konya Sanayi Odası (KSO) Başkanı Memiş Kütükcü, ihracatçıların son dönemde yaşadıkları konteyner sorununa ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Yaşanan konteyner sıkıntısından dolayı dört aydır siparişlerini teslim edemeyen firmalar olduğunu, bu siparişlerin depolarda bekletildiğini söyleyen Kütükcü, KSO olarak bu sorunun çözümü için çalıştıklarını ifade etti.

Sanayicilerin pandemiye ve tüm ekonomik zorluklara rağmen üretime ve

ihracata devam ettiklerini vurgulayan Kütükcü, konteyner problemi ile ilgili şunları söyledi: "Sanayide bir süredir hammadde fiyatlarında yaşanan yükselişlerden kaynaklı bir maliyet artışı vardı. Buna son dönemde bir de konteyner problemi eklendi. Şu anda ihracatçı firmalarımız, hem ihracattaki artıştan, hem de konteyner arzının talebi karşılayamamasından dolayı, neredeyse yurtdışının tamamına boş konteyner bulmakta ciddi zorluk çekiyor. Dört ay gibi uzun bir süredir siparişlerini

teslim edemeyen firmalarımız var. Konteyner ya bulunamıyor ya da fiyatlar iki katına çıkmış durumda. Bu konu Konya Sanayi Odası olarak bir süredir gündemimizde. Oda olarak üst kuruluşumuz Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği başta olmak üzere Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na, Ticaret Bakanlığına, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'na bu konudaki taleplerimizi ilettik. Çözümünü takip ediyoruz. İhracatımızdaki yükselişi sekteye uğratmadan çözüme kavuşturulacağına inanıyoruz."



KONYA  
SANAYİ ODASI



ahitürk  
Mesleki Yeterlilik Merkezi




## KSO AHİTÜRK, MESLEKİ YETERLİLİK BELGELENDİRME FAALİYETLERİNE BAŞLADI

**KAPSAMIMIZDAKİ ULUSAL YETERLİLİKLER**

- > Çelik Kaynakçısı
- > Köprülü Vinç Operatörü
- > Makine Bakımcısı
- > Metal Kesimci
- > NC/CNC Tezgah İşçisi
- > Metal Levha İşleme Tezgah İşçisi

**Mesleki Yeterlilik Belgesi Hakkında Bilgi Almak ve Başvurmak İçin:**  
Telefon : 0332 503 37 77 e-mail : bilgi@ahiturk.com.tr http://ahiturk.com.tr/

MESLEKİ YETERLİLİK BELGELERİ İÇİN DEVLET TARAFINDAN VERİLEN BELGELENDİRME TEŞVİKİ 31.12.2021'DE SONA ERİYOR.



# KSO Ahitürk, Mesleki Yeterlilik Belgelendirme faaliyetlerine başladı

**KONYA BAŞTA OLMAK ÜZERE BÖLGEYE HİZMET VERECEK OLAN AHİTÜRK MESLEKİ YETERLİLİK BELGELENDİRME MERKEZİ, KONYA SANAYİ ODASI TARAFINDAN FAALİYETE GEÇİRİLDİ. BURADA VERİLECEK BELGELENDİRME HİZMETLERİNİN ÜCRETLERİ İŞSİZLİK SİGORTASI FONU TARAFINDAN KARŞILANACAK.**

Konya Sanayi Odası (KSO) tarafından kurulan Ahitürk Mesleki Yeterlilik Belgelendirme Merkezi, mesleki yeterlilik belgesi alma zorunluluğu olan mesleklerde belgelendirme faaliyetlerine başladı. Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, Ahitürk'ün Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK) ve Mesleki Yeterlilik Kurumu (MYK) tarafından belgelendirme konusunda yetkilendirildiğini söyleyerek, sınav ve belge ücretlerinin tamamının İşsizlik Sigortası Fonu'ndan karşılanacağını vurguladı.

KSO tarafından Konya başta olmak üzere tüm bölgeye hizmet vermesi amacıyla kurulan KSO Ahitürk Mesleki Yeterlilik Belgelendirme Merkezi, TÜRKAK ve MYK'dan gerekli yetkileri alarak belgelendirme faaliyetlerine başladı. Ahitürk'ün faaliyetleri hakkında bilgi veren Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş

Kütükcü, "Konya Sanayi Odası olarak, imalat sanayinde mesleki yeterlilik belgesi zorunluluğu bulunan mesleklerde çalışanların belgelendirilmesine yönelik başlattığımız girişimler sonucu Ahitürk Mesleki Yeterlilik Belgelendirme Merkezi'ni kurduk. Ahitürk, TÜRKAK ve MYK'dan gerekli yetkileri alarak belgelendirme faaliyetlerine başladı. İmalat sanayine yönelik 6 iş kolunda belgelendirme faaliyetleri yürüteceğiz. Bu kapsamda, 'Çelik Kaynakçısı', 'Makine Bakımcısı', 'Metal Kesimci', 'Metal Levha İşleme Tezgah İşçisi', 'NC/CNC Tezgah İşçisi' ve 'Köprülü Vinç Operatörü' alanlarında sınavlar düzenleyerek, bu meslek kollarında MYK Belgesi vermeye yetkilendirildik" dedi.

## **BELGE ÜCRETLERİ, İŞSİZLİK SİGORTASI FONU'NDAN KARŞILANIYOR**

Tehlikeli ve çok tehlikeli mesleklerde Mesleki Yeterlilik Belgesi'nin zorunlu hale

geldiğini hatırlatan Başkan Kütükcü, Ahitürk tarafından verilecek belgelendirme hizmetlerinin tamamında sınav ve belge ücretlerinin İşsizlik Sigortası Fonu'ndan karşılanacağını ifade etti.

Açıklamasında MYK belgeli istihdam sağlayan işletmelere teşvik verildiğini de aktaran Kütükcü, şunları söyledi: "MYK Belgeli kişileri istihdam eden işverenlerin sigorta primlerinin işveren hisselerine ait tutarları 54 aya kadar İşsizlik Sigorta Fonu'ndan karşılanıyor. İşveren sigorta prim desteği belgenin zorunluluk kapsamında olup olmadığına bakılmaksızın tüm MYK Belgeli kişileri kapsıyor."

Konya Sanayi Odası tarafından kurulan Innopark Konya Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde faaliyetlerini yürüten Ahitürk Mesleki Yeterlilik Belgelendirme Merkezi'ne (0332) 503 37- 77 No'lu telefondan ve <http://ahiturk.com.tr/> adresinden ulaşılabilir.





## Konya OSB'ye teknik bilimler meslek yüksekokulu kurulacak

**NİTELİKLİ ÇALIŞAN İHTİYACINI KARŞILAYABİLMEK AMACIYLA TEKNİK BİLİMLER MESLEK YÜKSEKOKULU KURULMASI İÇİN KONYA ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ İLE NECMETTİN ERBAKAN ÜNİVERSİTESİ ARASINDA PROTOKOL İMZALANDI. KSO BAŞKANI MEMİŞ KÜTÜKCÜ, "ORGANİZE SANAYİ BÖLGEMİZİN İÇİNE İNSAN KAYNAĞI YETİŞTİRMEYE YÖNELİK BİR TEKNİK BİLİMLER MESLEK YÜKSEKOKULU KONUŞLANDIRACAĞIZ" DEDİ.**

**K**onya Organize Sanayi Bölgesi (KOS) ile Necmettin Erbakan Üniversitesi arasında KOS'a bir teknik bilimler meslek yüksekokulu kurulması konusunda protokol imzalandı. Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü ve Necmettin Erbakan Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Cem Zorlu tarafından imzaları atılan protokol ile okulda eğitim gören öğrencilerin iş bulması, sanayiye ve üretime kazandırılması için çeşitli başlıklarda iş birlikleri yapılacak.

Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, sanayideki 'arayan teknik eleman' sıkıntısının devam ettiğinin altını çizdiği imza töreninde, bu konuda yaşanan açığın kapatılması için bölgeye kazandırılacak okulun hayırlı olmasını diledi. Kütükcü, "Necmettin Erbakan

Üniversitemizle birlikte, organize sanayi bölgemizin içine insan kaynağı yetiştirmeye yönelik bir teknik bilimler meslek yüksekokulu konuşlandıracağız. Bu meslek yüksekokulunun müfredatını ve eğitim programlarını üniversitemizle birlikte oluşturacağız. Teorik eğitimlerin meslek yüksekokulumuzda, pratik eğitimlerin de sanayi işletmelerimizde, bizzat sahada verildiği bir modeli hayata geçirmek istiyoruz" dedi.

### **KONYA İÇİN TARİHİ BİR ADIM**

Necmettin Erbakan Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Cem Zorlu ise "Makinaların başına meslek yüksekokulu içerisinde, teorik eğitimini almış öğrenciler geçecek. Teoriyi de sanayici ve iş adamları belirleyecek. İşletmelerimiz şu

nitelikte öğrencilere ihtiyacımız var diyecek, bizler de müfredatı sanayicilerimize göre belirleyeceğiz. Okul bittikten sonra da ara eleman sıkıntısı ortadan kalkacak. Bu protokol Türkiye için iyi bir örnek. Konya için ise tarihi bir adım" şeklinde konuştu.

Konuşmaların ardından teknik bilimler meslek yüksekokulunun Konya Organize Bölgesi'ne yapılması konusunda eğitim ve öğretim işbirliği protokolü imzalandı. Protokol imza törenine Konya Sanayi Odası Başkan Yardımcısı Mustafa Veli Tekelioğlu, Necmettin Erbakan Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Oğuz Doğan, Mühendislik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Mehmet Gavgalı, Seydişehir Ahmet Cengiz Mühendislik Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Ali Kahraman da katıldı.



# 'Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı', Konyalı sanayicilere tanıtıldı



## KONYA SANAYİ ODASI, KONYA'NIN ORTA-YÜKSEK TEKNOLOJİ ÜRETİM ORANINI ARTIRMA AMACIYLA 'TEKNOLOJİ ODAKLI SANAYİ HAMLESİ PROGRAMI'NI VE SUNDUĞU FIRSATLARI ÜYELERİNE TANITTI.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yürütülen Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı, Konya Sanayi Odası, Konya Ticaret Odası ve Innopark Konya Teknoloji Geliştirme Bölgesi tarafından düzenlenen bir programla Konyalı sanayicilere tanıtıldı. Programda konuşan Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, odalarının öncelikli hedeflerinden birinin şehrin katma değerli üretimini artırmak olduğunu, Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı'nın da bu sürece çok kritik destekler verebileceğini vurguladı.

Konya'da son dönemde yapılan yatırımlar ve gelişmelere de değinen Başkan Kütükcü, KSO tarafından şehre kazandırılan Innopark Konya Teknoloji Geliştirme Bölgesi'ni hatırlattı. Kütükcü, Innopark'ın Konya'nın hedeflerine ulaşmasında önemli bir misyon üstlendiğini ifade ederek, "Innopark Konya Teknoloji Geliştirme Bölgemiz, sanayi üretiminde katma değeri artırma hedefimiz doğrultusunda hayata geçirdiğimiz bir proje. Innopark, tamamen üretim odaklı yapısı ile bugün Türkiye'nin en başarılı teknoloji geliştirme bölgelerinden biri haline geldi.

Yine bu noktada, Ar-Ge ve tasarım merkezlerinin artması için önemli bir farkındalık oluşturduk ve 2012 yılında sadece bir olan Ar-Ge tasarım merkezi sayımızın, bugün itibarıyla 28'e ulaştığını büyük bir memnuniyet ile görüyoruz. İnşallah önümüzdeki günlerde bu sayının artacağını da hep birlikte göreceğiz" dedi.

24 Konyalı girişimcinin ortaklığı ile şehre kazandırılan Aselsan Konya Silah Sistemleri Fabrikası ve bir milyon 581 bin metrekarelik Konya Teknoloji Endüstri Bölgesinin de şehrin yüksek katma değer üreten geleceğini besleyecek kritik gelişmeler olduğunu aktaran Kütükcü, şunları söyledi: "Konya aslında, yüksek katma değer üretme yolculuğuna çıkmış durumda. Sanayi tesislerimize verdiğimiz kapasite raporlarına baktığımızda, Konya'nın orta-yüksek teknoloji üretim oranının yüzde 46 ile orta-düşük ve düşük teknoloji üretiminden çok daha yüksek olduğunu görüyoruz. İnşallah, bu oranları hızla yüksek teknolojiye doğru hep birlikte taşıyacağız. Bu kapsamda, Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı da bize önemli fırsatlar sunuyor. Konyamızın bu

fırsatları en verimli şekilde değerlendireceğine inanıyorum."

### TÜRKİYE'DE KATMA DEĞERLİ ÜRETİME ODAKLANILACAK

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Daire Başkanı Hakan Erten de Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı'nın, Türkiye'de katma değerli üretimin artırılması amacıyla teşviklerin orta-yüksek ve yüksek teknoloji seviyeli sektörlerle yoğunlaştırılmasına yönelik hayata geçirilen özel bir program olduğunu söyledi. Program kapsamında öncelikli ürün listesi oluşturulduğunu ve belirlenen ürünlerin üretiminin artırılması, yeni üretim kapasitelerinin ülkemize kazandırılmasının hedeflendiğini belirten Erten, "2021 yılı içerisinde de mobilite, sağlık ve kimya ürünleri, dijital dönüşüm ve üretimde yapısal dönüşüm çağrılarını gerçekleştireceğiz" ifadelerini kullandı. Erten, programdan yararlanmak isteyen firmaların, www.hamle.gov.tr adresinden istenilen bilgi ve belgelere ulaşabileceklerini, açılacak olan programa ön başvuruda bulunabileceklerini sözlerine ekledi.



# Konya, Türkiye'yi 'makineleştirerek' büyütecek

'TÜRKİYE'NİN MAKİNESİNİ BÜYÜTEN ŞEHİRLER; KONYA' WEBINAR TOPLANTISINDA, KONYA'NIN MAKİNE ÜRETİMİ VE İHRACATINDAKİ BAŞARISI VURGULANDI.

Türkiye'nin Makinecileri, Türkiye Makine Federasyonu ve Konya Sanayi Odası (KSO) tarafından düzenlenen 'Türkiye'nin Makinesini Büyüten Şehirler; Konya' webinar toplantısına Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede, Makine İhracatçıları Birliği Başkanı ve TİM Başkan Vekili Kutlu Karavelioğlu ve Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü ile çok sayıda sanayici katıldı.

Toplantıda, Konya'nın makine sektöründe Türkiye'de önde gelen şehirlerden biri olduğunu söyleyen KSO Başkanı Memiş Kütükcü, "İstanbul, Ankara, Bursa ve İzmir'in ardından Türkiye'nin 5. büyük makine ihracatçısıyız. 2014 yılından bu yana ihracatımızın ilk sırasında yer alan makine ve aksamları sektörü, 2020'de de ihracatını yüzde 10,54 artırarak, yılı yaklaşık 509 milyon dolar ihracat ile tamamladı. Sektörün Konya'da kilogram başına ihracatı 4.12 dolarlar seviyesinde. Yine şehrimizdeki 28 Ar-Ge ve Tasarım Merkezi'nden 9'u, makine sektöründe

hizmet veriyor" ifadelerini kullandı.

Konya'da makine üreticileri başta olmak üzere birçok sektörde orta-yüksek teknoloji ürünlerin üretimine ağırlık verildiğini aktaran Kütükcü, "Konya'mızın yüzde 47'lik oranla artık orta-yüksek teknolojiye odaklandığını, orta-düşük ve düşük teknolojiden uzaklaştığını memnuniyetle görüyoruz. Şehrimizin özellikle son dönemde yakaladığı bu teknolojik dönüşüm sürecinin devam edeceğine ve Marmara Havzasına alternatif yeni bir üretim havzası olma iddiasını güçlendireceğine yürekten inanıyorum" diye konuştu.



## KONYA MAKİNE SEKTÖRÜ DİKKAT ÇEKİYOR

Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede de Konya'da makine sektörünün büyük bir değişimden geçtiğini ifade ederek, "Konyalı makinecilerimiz orta-yüksek kalitede ciddi bir yapılanmaya girdi. Fiyat, hız ve dünyaya açılma tempolarıyla diğer illerle de rekabet edilmesi zor bir şehir haline geldi. 'Konya bu ürünü bu fiyata nasıl mal ediyor' diye Türkiye'deki diğer makinecilerin düşünmesine neden oldu" dedi.

'Türkiye'nin Makinesini Büyüten Şehirler' toplantı serilerini Konya'dan başlatmaktan mutlu olduklarını dile getiren Kutlu Karavelioğlu, "Konya tartışmasız bir teknoloji kentidir. Yaklaşık 2,2 milyar dolar ihracatının yüzde 60'a yakını makine, otomotiv ve savunma sanayinden sağlıyor. Konya bugün, sektörde tarım ve ormancılık makinelerinin yüzde 13'ünü, gıda sanayi makinelerinin yüzde 21'ini, kompresör makinelerinin yüzde 11'ini tek başına karşılıyor" şeklinde konuştu.



# 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 BETON

KORKMAZ ÇİMENTO

KORKMAZ İNŞAAT

KORKMAZ ENERJİ

KORKMAZ-OLGUN  
MADENCİLİK

0332 346 46 46

[korkmazbeton.com](http://korkmazbeton.com)





## Kütükcü, sanayicilerin talepleri için Hisarcıklioğlu'ndan destek istedi

**KONYA SANAYİ ODASI BAŞKANI MEMİŞ KÜTÜKCÜ, 'KONYA, KARAMAN VE AKSARAY İL/İLÇE ODA/BORSALARI GENİŞLETİLMİŞ MÜŞTEREK YÖNETİM KURULU TOPLANTISI'NDA BÖLGE SANAYİCİLERİNİN TALEPLERİNİ TOBB BAŞKANI HİSARCIKLIOĞLU'NA İLETEREK, DESTEK İSTEDİ.**

Konya, Karaman ve Aksaray İl/İlçe Oda/Borsaları Genişletilmiş Müşterek Yönetim Kurulu Toplantısı, TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu, oda başkanları, yönetim kurulu üyeleri ve meclis üyelerinin katılımı ile online olarak gerçekleştirildi. Toplantıda söz alan Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, Konyalı sanayicilerin taleplerini TOBB Başkanı Hisarcıklioğlu'na ileterek, destek istedi.

Hammadde tedarikinde yaşanan sorunlar ve Türkiye'de üretimi olmayan ve üretim amaçlı ithal edilen ikinci el makinelerin yurda girişinde yaşanan problemleri aktaran Kütükcü, iş dünyasının pandemi sürecinde bilançolarda yaşanan bozulmaları düzeltmek için stok affı beklediğini ifade etti. Kütükcü ayrıca, fazla mesai ile vardiya çalışanlarına yapılan ek ödemelerin vergilendirme kapsamı dışında tutulması gibi talepleri

de dile getirerek, Konya sanayisinin başarılarını anlattı.

### **"ODA VE BORSALARIMIZ SALGIN DÖNEMİNDE ÜYELERİMİZİ YALNIZ BIRAKMADI"**

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklioğlu da söz aldığı toplantıda pandeminin ilk başından bu yana tüm oda ve borsa başkanları ile bir araya geldiklerini ve birçok çalışmayı hayata geçirdiklerini hatırlattı. Hisarcıklioğlu, "Salgının ilk başladığı andan itibaren odalarımız ve borsalarımız ile müthiş bir çalışma gerçekleştirdik. Salgının ilk görülmeye başladığı 15 Mart'ta tüm oda-borsa başkanlarımız ve sektör meclis başkanlarımız ile bir toplantı yaptık. Sorunları dinledik. Bununla ilgili 70 maddelik öneri seti hazırladık ve sayın Cumhurbaşkanımıza sunduk. Bunların büyük kısmı hayata geçti. Yeni gelen talepleri de ilgili bakanlıklarımıza iletmeye devam ediyoruz. Bugün sizlerden ge-

lecek olan talepleri de gündemimize alacağız ve çözümü için çalışmalarımızı yürüteceğiz" şeklinde konuştu.



# Başkan Kütükcü, Konya'nın üretim ve ihracat potansiyelini anlattı

**TÜRKİYE İLE DIŞ TİCARET HACMİNİ ARTIRMAYI HEDEFLEYEN MOLDOVA, KONYA'LI SANAYİCİLERİ YATIRIMA BEKLİYOR. KSO BAŞKANI MEMİŞ KÜTÜKCÜ DE TİCARET HACMİNİN ARTIRILABİLMESİ İÇİN TARAFLAR ARASINDA ONLINE B2B TOPLANTILAR DÜZENLEMİYİ PLANLADIKLARINI SÖYLEDİ.**



Konya Sanayi Odası, Konya Ticaret Odası ve Moldova Cumhuriyeti Türkiye Büyükelçiliği tarafından gerçekleştirilen programda, Konya ile Moldova'nın karşılıklı ticaretinin artırılması gerektiği vurgulandı.

Online olarak gerçekleştirilen 'Moldova Cumhuriyeti Yatırım ve Ekonomik Potansiyel Sunumu' toplantısının açılışında konuşan Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, Konya ile Moldova'nın ticaret hacminin düşük olduğunu, bunun artırılması için de yapılacak ortak çalışmalara destek vermeye hazır olduklarını söyledi. Moldova'nın Konya'nın ihracatından aldığı payın düşük kaldığına işaret eden Kütükcü, "Çok mozaikli bir ürün desenine sahip olan Konya'mız, 80 farklı alt sektörde üretim yapıyor. Türkiye ihracatında 11. sırada yer alıyoruz. Geçtiğimiz yıl 182 ülkeye ihracat yaptık. İhracat yaptığımız ülkelere baktığımızda da Irak, ABD, Almanya, Rusya ve İtalya başta gelen ülkeler olurken, Moldova'ya yapılan ihracatın çok düşük kaldığını görüyoruz. Geçtiğimiz yıl Konya'dan Moldova'ya sadece 6 milyon 149 bin dolarlık ihracat gerçekleştirmişiz. Bu rakamı artırmalıyız" dedi.

Moldova'nın ithal ettiği ürünlerin, Konya'nın güçlü sektörleri olduğuna dikkat çeken Kütükcü, "Moldova'nın ithal ettiği ürünlere baktığımız zaman, elektrikli makine ve cihazlar, kazanlar, motorlu kara taşıtları ve aksesuarları ile plastik mamullerin ilk sıralarda geldiğini görüyoruz. Bu sektörler, Konya'mızın ihracatında ilk sıralarda yer alan ve şehrimizin çok güçlü olduğu sektörler. Biz bu ihracat hacminin artması için Konya Sanayi Odası olarak üzerimize düşen görevi yapmaya hazırız. Bu kapsamda öncelikli olarak, Konyalı sanayicilerimizle Moldova iş adamlarını online olarak bir araya getirerek, ticarete büyük katkı sunan B2B görüşmeleri organize edebiliriz" ifadelerini kullandı.

## **TÜRKİYE İLE MOLDOVA'NIN TİCARETİ, STA İLE GELECEK YILLARDA DAHA İYİ OLACAK**

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hasan Hüseyin Karapınar da Türkiye ile Moldova arasında Serbest Ticaret Anlaşması (STA) olduğunu hatırlatarak, iki ülke arasındaki iş birliğinin gelecek yıllarda daha iyi olacağını söyledi. Konya ile Moldova'nın karşılıklı ticaret hacmini artırmayı planladıklarını aktaran Karapınar, "Biliyoruz ki, Türkiye

ile Moldova'nın karşılıklı ticaretini bir milyar dolara çıkarma hedefi var. Burada en çok görev iş adamlarımıza düşüyor. Bu hedefe ulaşmak için çalışmalarımızı artıracacağız" diye konuştu.

## **KONYALI FİRMALARA YATIRIM ÇAĞRISI**

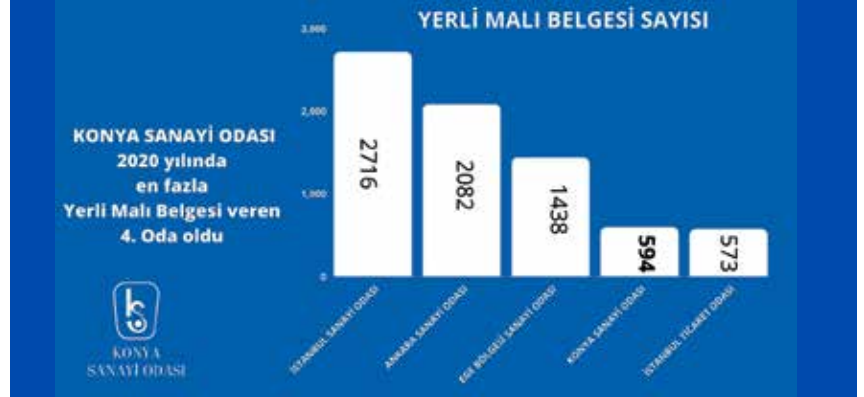
Moldova ile ilgili bir sunum gerçekleştiren Moldova Cumhuriyeti Türkiye Büyükelçisi Dmitri Croitor, Moldova ile Türkiye'nin siyasi ilişkilerinin çok iyi olduğunu, bunun ticarete de yansıtılması gerektiğini ifade etti. Türkiye ile Moldova'nın bir milyar dolar karşılıklı ticaret hacmi olduğunu aktaran Büyükelçi Croitor, "Türk işadamları Moldova'da çok aktif. Biz ürünlerimizi Türk şirketlerden almak istiyoruz. Şu anda 1255 Türk şirketi ülkemizde faaliyet gösteriyor. Bu şirketlerin arasında Konya'dan gelen işadamlarının da olmasını istiyoruz. İşadamlarımızı Moldova'da yatırım yapmaya davet ediyoruz" şeklinde konuştu.

Büyükelçi Croitor, tarımsal gıda ürünleri, otomotiv, elektronik, bilgi ve iletişim teknolojileri, tekstil, turizm ve alt yapı sektörlerinde yapılacak olan yatırım ve ihracata Moldova Cumhuriyeti tarafından daha fazla destek verildiğini de sözlerine ekledi.

# Konya Sanayi Odası, en fazla 'Yerli Malı Belgesi' veren 4. oda oldu

Konya Sanayi Odası (KSO), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) verilerine göre 2020 yılında en fazla 'Yerli Malı Belgesi' veren 4. oda oldu. TOBB tarafından paylaşılan istatistiklere göre 2020 yılında onaylanan 'Yerli Malı Belgesi' sayısı, 2019 yılına göre yüzde 6,5'lik artışla 16 bin 16'ya ulaştı. KSO da verdiği 594 'Yerli Malı Belgesi' ile Türkiye genelindeki odalar arasında 4. sırada yer aldı. Sosyal medya hesabından konuyla ilgili bir değerlendirmede bulunan KSO Başkanı Memiş Kütükcü, "Konya Sanayi Odası olarak yerli üretime destek veremeye devam ediyoruz. Kamu alımlarında yerli ürünlerin desteklenmesi amacıyla verilen 'Yerli Malı Belgesi'nde 2020'de Türkiye'de 4. Oda olduk" dedi.

TOBB'un paylaştığı verilere göre 2020 yılında onaylanan yerli malı belgelerinin; 2 bin 716'sı İstanbul Sanayi Odası, 2 bin 82'si Ankara Sanayi Odası, 1438'i Ege Bölgesi Sanayi Odası, 594'ü



Konya Sanayi Odası, 573'ü İstanbul Ticaret Odası, 563'ü Çerkezköy Ticaret ve Sanayi Odası, 558'i Kocaeli Sanayi Odası, 411'i Bursa Ticaret ve Sanayi Odası, 368'i Ankara Ticaret Odası, 347'si Adana Sanayi Odası, 289'u Sakarya Ticaret ve Sanayi Odası, 235'i Antalya Ticaret ve Sanayi Odası, 214'ü Konya Ticaret Odası, 198'i Mersin Ticaret ve Sanayi Odası tarafından düzenlendi.

Yerli Malı Belgesi; 4734 Sayılı Kamu İhale Kanununun 63'üncü maddesi uyarınca Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nca hazırlanan ve 13 Eylül 2014 tarihli ve 29118 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 'Yerli Malı Belgesi'ne (SGM 2014/35) göre TOBB tarafından onaylanıyor. 'Yerli Malı Belgesi', kamu alımlarında yerli isteklilere yüzde 15 oranında fiyat avantajı sağlıyor.

## Nöropazarlama ile üreticiler, tüketicileri daha iyi anlıyor

Sanayicilerin yanı sıra Konya Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyeleri Sevda Kayhan Yılmaz, Hüsamettin Sönmez, Fatih Olgun ve M. Selman Eryılmaz'ın katıldığı, 'Nöropazarlama Eğitimi Webinarı'nda konuşan Selçuk Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Muammer Zerenler, nöropazarlamanın hangi alanlarda, hangi amaçlar ile kullanıldığı hakkında bilgiler verdi. Zerenler, "Nöropazarlamada, FMRI tekniği, göz izleme, yüz ifadesi tanımlama deneyleri, EKG gibi teknikler ile tüketicilerin ürünlere ve reklama karşı verdiği tepkiler ölçülebiliyor. Bu ölçümlerle tüketicilerden gelen dönüşlere göre hangi alanda eksiklerimiz varsa o alana odaklanıyor ve hatalarımızı düzeltebiliyoruz. Yapılan ölçümler, müşterilerin ürünleri alıp almayacaklarını ve ürüne karşı aidi-



yetlerini gösteriyor" dedi. Konuşmasında anket çalışmalarında çok fazla kişiye ulaşmak gerektiğini ancak nöropazarlamanın daha az kullanıcı ile doğru sonuçları verdiğini aktaran Zerenler, "Nöropazarlama araştırmaları 30-40 kişilik gruplar ile çok

doğru sonuçları verebiliyor. Bundan sonra tüm dünya nöropazarlama araştırmalarına gidecek. Günlük yaşamımızdaki tüketiciyi anlama konusundaki uğraşlarımız, nöropazarlama konusunda çok önemli bir çığır açtı" şeklinde konuştu.





# 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.

purplacertv.com



huglu.com.tr   

*Ustalık İsi*



T.C. TİCARET BAKANLIĞI

**F. Almanya'nın Dış Ticaretinde Önde Gelen Ürünler – 2020 (Ocak-Kasım)**

İHRACATIMIZ	DEĞER (Bin Euro)	İTHALATIMIZ	DEĞER (Bin Euro)
Motorsuz Araç ve Motorsuz Araç Parçaları	99.421.020	Motorsuz Araç ve Motorsuz Araç Parçaları	170.167.765
Makine	71.264.700	Makine	159.049.648
Diğer Araçlar	28.088.610	Diğer Araçlar	39.391.209
Uçaklar ve Uzay Araçları	11.472.297	Uçaklar ve Uzay Araçları	20.611.509
Hububat ve Bakliyat	6.149.132	Hububat ve Bakliyat	2.549.598
Bilgi İşlem Aletleri	1.730.012	Bilgi İşlem Aletleri	1.492.561
Sahipler ve Mühimmat	223.912	Sahipler ve Mühimmat	414.560



Fatih Ulutaş






Esmâ Deniz

# Konya, Almanya'ya ihracatını artıracak her türlü çalışmaya hazır

**'ALMANYA-TÜRKİYE İŞBİRLİĞİ VE FIRSATLARI' WEBİNARI DÜZENLEYEN KSO, İKİ ÜLKE ARASINDAKİ TİCARİ İŞBİRLİĞİNİ MASAYA YATIRDI. ORGANİZASYONDA KONYA'NIN ALMANYA'YA İHRACATINI ARTIRACAK POTANSİYELE SAHİP OLDUĞUNA DİKKAT ÇEKİLEREK BU YÖNDEKİ HER TÜRLÜ ÇALIŞMANIN YAPILMASI GEREKTİĞİ ÜZERİNDE DURULDU.**

Konya Sanayi Odası (KSO) AB Bilgi Merkezi tarafından 'Almanya-Türkiye İşbirliği ve Fırsatları' webinarı gerçekleştirildi. Toplantıda konuşan Konya Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Bozkurt Çağlayan, Almanya'nın Türkiye'nin en büyük, Konya'nın ise 3. büyük ihracat pazarı olduğunu vurguladı.

Türkiye-Almanya dostluğunun eski ve köklü bir geçmişi olduğunu kaydeden Çağlayan, bu dostluğun zaman içerisinde ticarete de yansıdığını belirterek, şunları söyledi: "Türkiye'nin 2020 yılında en fazla ihracat gerçekleştirdiği ülke 16 milyar dolar ile Almanya oldu. Konya'ya baktığımızda ise Almanya'nın Irak ve ABD'nin ardından Konya'nın 3. büyük ihracat pazarı olduğunu görüyoruz. Geçtiğimiz yıl Almanya'ya yüzde 7.4'lük bir ihracat artışıyla yaklaşık 148 milyon dolar ihracat yaptık. Bu yılın ocak ayında, yine

Almanya'ya yaptığımız ihracatta yüzde 13.5'lik bir artış var. Bu rakamlar memnuniyet verici olmakla birlikte, Almanya ile Konya'nın daha fazla ticaret potansiyeli olduğunu hepimiz biliyoruz. KSO olarak bu işbirliğini ve ticaret hacmimizi geliştirmek için her türlü çalışmayı yapmaya hazırız."

Programa katılan Berlin Ticaret Müşaviri Berrak Bilgen Beşergil de Almanya ekonomisi ile ilgili bilgiler vererek, e-ticaret konusunda geliştiğini ve bu sektörün 2020 yılı cirosununun 100 milyar avroyu bulduğunu belirtti.

Türkiye'nin de bu ülkeye e-ticaret yönünde dış satışlarını artırabileceğini ifade eden Beşergil, avantajlı sektörleri ise şöyle sıraladı: "Hazır giyim, ev tekstili, takı ve aksesuar, hediyeelik eşya, kişisel bakım ürünleri, temizlik ürünleri, ayakkabı, deri ürünleri, kitap, büro malzemeleri, kuru gıda ve ev donanım dekorasyonları."

## TEDARİK UZAKDOĞU'DAN TÜRKİYE'YE KAYIYOR

DEİK Türkiye-Almanya İş Konseyi Yürütme Kurulu Üyesi Kemal Şahin ise webinarda; Almanya'nın milli geliri yüksek, teknoloji üreten bir ülke olduğunu, bu ülkenin Türkiye için de çok önemli fırsatlar sunduğuna dikkat çekti. Pandemi ile birlikte Avrupa'nın Uzakdoğu'dan tedarikte zorlandığını kaydeden Şahin, "Artık yavaş yavaş Avrupa'ya daha yakın yerlerden, Türkiye'den tedarik sağlamaya başladılar. Çünkü, uzaktan mal almanın zor olduğunu gördüler. Dolayısıyla yatırımlarınızı Almanya'dan daha çok sipariş gelecek diye yapın" şeklinde konuştu. Alman -Türk Ticaret ve Sanayi Odası Pazar Araştırmaları Bölüm Müdürü Zafer Koç da etkinlikte Almanya pazarı ile ilgili bilgiler verdi. Toplantı sonunda ise katılımcıların soruları yanıtlanarak etkinlik sona erdi.

# KSO'da 'Blok İhracat Trenleri' konuşuldu

Konya Sanayi Odası ve Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demir Yolları tarafından, "Türkiye'nin Lojistik Gücü: Blok İhracat Trenleri" webinarı gerçekleştirildi.

Webinarıda konuşan Konya Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi Hıfso Soydemir, dünyanın şu anda Batıdan Doğuya doğru bir geçiş sürecinde olduğunu ve bunun da ilk olarak üretim ve dış ticaret ile başladığını hatırlattı. Soydemir, "Türkiye'nin bu konuda çok başarılı stratejileri var. Batı ile ilişkilerimiz devam ederken, Doğu'yu da ihmal etmeden, güzel iş birlikleri geliştiriyoruz. Doğu ile Batı'nın arasında çok güzel bir strateji ile bu geçiş sürecini yaşatmaya çalışıyoruz. İş dünyası olarak bizi burada ilgilendiren kısım, üretim ve lojistik kısmı. Bugün de bu konuda, özellikle yük taşımacılığı ile ilgili daha detaylı bilgileri edinmiş olacağız. Ben webinarımızın hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

TCDD Taşımacılık A.Ş. Yük Dairesi

## Yük Taşıma Coğrafyası



Ülkemizden; Avrupa'daki birçok ülkeye, Bakü-Tiflis-Kars demiryolu hattı üzerinden Gürcistan, Azerbaycan, Kazakistan, Özbekistan, Türkmenistan, Kırgızistan, Rusya ve Çin Halk Cumhuriyeti'ne, ayrıca İran'a blok trenlerle yük taşımacılığı yapılmaktadır.

Başkan Yardımcısı Oktay Aydınoğlu, Türkiye'nin tren yük taşımacılığı alt yapısı ve hangi ülkelere tren ile ihracat gerçekleştirildiği hakkında bilgiler verdi. Aydınoğlu, "Türkiye'den Avrupa'daki birçok ülkeye, Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu Hattı üzerinden Gürcistan, Azerbaycan, Kazakistan, Özbekistan, Türkmenistan, Kırgızistan,

Rusya ve Çin Halk Cumhuriyeti'ne, ayrıca İran'a blok trenlerle yük taşımacılığı yapılmaktadır" dedi.

Aydınoğlu, Ankara'dan Çin'e ve Rusya'ya yeni ihracat tren seferlerinin başladığını, maliyet ve operasyonel sürelerinin uygun olmasından dolayı bu trenlere taleplerde de artış olduğunu kaydetti.



## Konya Sanayi Odası'ndan öğrencilere tablet desteği

Konya Sanayi Odası (KSO), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) öncülüğünde ihtiyaç sahibi öğrenciler için başlatılan tablet bilgisayar kampanyasına 307 tablet ile destek verdi. KSO Başkanı Memiş Kütükcü, TOBB, Konya Sanayi Odası ve sanayicilerin destekleri ile alınan tabletleri, Konya İl Millî Eğitim Müdürü Seyit Ali Büyüke teslim etti.

Teslim töreninde tablet bilgisayarların öğrenciler için hayırlı olmasını dileyen Başkan Kütükcü, "Pandemi döneminde öğrencilerimiz evlerden online olarak derslere katılıyorlar. Bu kapsamda üst kuruluşumuz Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği tarafından ihtiyaç sahibi öğrenciler için tablet bilgisayar kampanyası başlatıldı. Biz de bugün TOBB, Konya Sanayi Odası ve sanayicilerimizin destekleri ile alınan 307 adet tablet bilgisayarı Konya İl Millî Eğitim Müdürlüğümüze teslim ettik. İnşallah ihtiyaç sahibi öğrencilerimiz bu tabletlerle derslerinden geri kalmayacaklar. TOBB Başkanımız Rifat Hisarcıklıoğlu başta

olmak üzere, destek veren tüm sanayicilerimize teşekkür ediyorum" dedi.

Konya İl Millî Eğitim Müdürü Seyit Ali Büyük de verilen destekten dolayı teşekkür ederek, "Konya Sanayi Odamızın organizasyonu ile 307 adet tableti öğrencilerimize teslim edilmek üzere aldık. Öğrencilerimizin eğitime daha iyi erişmeleri noktasında önemli bir etki oluşturacak olan tablet bilgisayarlar için hem sanayicilerimize hem de Konya Sanayi Odamıza teşekkür ediyorum" ifadelerini kullandı.





Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü ve Halkbank Konya Bölge Koordinatörü Sinan Gezenerler tarafından, satıcıya tahsilat güvencesi, alıcıya ise 18 aya kadar vade imkanıyla ödeme esnekliği sunan 'Paraf Ticari Kredi Kartı ile Güvenceli Tedarik Zinciri Finansmanı Anlaşması' protokolü imzalandı.

## KSO'dan ödemelerde 'tahsilat' ve 'vade' avantajı sunacak protokol

### KONYA SANAYİ ODASI VE HALKBANK ARASINDA İMZALANAN PARAF TİCARİ KREDİ KARTI GÜVENCELİ TEDARİK ZİNCİRİ FİNANSMAN PROJESİ İLE TAHSİLAT GÜVENCE ALTINA ALINIYOR.

Konya Sanayi Odası (KSO) ve Halkbank tarafından düzenlenen webinar'da, hayata geçirilen 'Paraf Ticari Kredi Kartı Güvenceli Tedarik Zinciri Finansmanı' protokolünün uygulama esasları anlatıldı. Konya Sanayi Odası'nın tüm üyelerinin yararlanabileceği protokolle, 540 güne kadar vade imkanı sunulduğu, alacakların çek, senet ve teminat mektubu gibi ödeme ürünleri kullanılmadan teminat altına alındığı vurgulandı.

KSO Başkanı Memiş Kütükcü, ticaretin en önemli konularından birinin de güvenli ödeme yöntemi olduğunu vurguladığı toplantıda, hayata geçirilen 'Paraf Ticari Kredi Kartı Güvenceli Tedarik Zinciri Finansmanı' projesinin tahsilatı güvence altına alındığına işaret etti. Başkan Kütükcü, "Güvenli ödeme, ticaretimizin en önemli sacayaklarından biri... Dolayısıyla tahsilatı güvence altına alan bu tür uygulamaların yaygınlaştırılması hepimiz açısından çok önemli. Önce Ziraat Bankası'nın, ardından Halkbankası'nın güvenli ticaret sistemini hayata geçirerek iş dünyamızın yanında olması, bu konuda aldıkları inisiyatif son derece kıymetli. Kamu bankalarımızın çözüm odaklı yaklaşımı bu sürede bizim için son derece önemliydi. Her iki bankamızın da yönetim kurullarına ve üst düzey yöneti-

cilerine teşekkür ediyorum" diye konuştu. Kütükcü, daha fazla sanayicinin bu uygulamadan yararlanabilmesi için hem banka yöneticilerinin hem de KSO'nun çalışmalarını sürdüreceğini bildirdi.

#### PARAF KART İLE ÖDEME GERÇEKLEŞTİRİLEBİLİYOR

Halkbank Dijital Bankacılık ve Ödeme Sistemleri Daire Başkanı Kamil Enis Tuna da iş dünyasının talepleri doğrultusunda bu uygulamanın hayata geçirildiğini söyledi. Paraf Ticari Kredi Kartı Güvenceli Tedarik Zinciri Finansmanı ile alıcının ve satıcının tek platformda birleştirildiğini bildiren Tuna, "Burada limit bizim için en önemli konulardan bir tanesi... Limiti de firmanın ciro hacimlerini göz önüne ala-

rak belirliyoruz. Bu sistem sayesinde çek, senet ve teminat mektubu gibi ürünleri kullanmak yerine tamamen elektronik ortamda çalıştırılan Paraf Kart ile ödeme işleminizi gerçekleştirebiliyorsunuz" dedi.

Kart sahibi firmanın, limitini çalıştığı her bir firma için belirli oranlarda belirleyerek, istediği şekilde kullanabileceğine dikkat çeken Tuna, "Burada en önemli konulardan bir tanesi, 540 güne kadar vade yapabilme imkanına sahip olmanız. Ödemelerinizi bu kart ile peşin ya da eşit vadeler ile gerçekleştirebiliyorsunuz. Böylece tedarikçinin alacak sorunu ve çek, senet ödeme operasyonları ortadan kaldırılarak, nakit akışının oluşturulması sağlanıyor" diye konuştu.



# Konyalı sanayicilere TÜBİTAK desteklerinden daha fazla yararlanın çağrısı



**TÜBİTAK DESTEKLERİNİ KONYALI SANAYİCİLERE TANITIP, BUNLARDAN DAHA FAZLA YARARLANMALARINI AMAÇLAYAN KSO, DÜZENLEDİĞİ WEBİNAR TOPLANTISINDA BU DESTEKLERDEN DAHA ÇOK YARARLANILMASI ÇAĞRISINDA BULUNDU.**

Konya Sanayi Odası (KSO) ve Innopark Konya Teknoloji Geliştirme Bölgesi tarafından 'TÜBİTAK 1501 Sanayi AR-GE Destek Programı ve 1507 KOBİ AR-GE Başlangıç Destek Programı 2021 Yılı Çağrılarını Bilgilendirme Webinarı' gerçekleştirildi.

Innopark Konya Teknoloji Geliştirme Bölgesi Genel Müdürü Prof. Dr. Fatih Mehmet Botsalı'nın moderatörlüğünde yapılan webinar'da konuşan Başkan Kütükcü, TÜBİTAK'ın programlarını işletmeler için çok önemli bulunduğunu söyledi. TÜBİTAK Destek Programlarının, hibe desteklerinin önemli bir kısmının özel sektöre yönelik sanayi desteğine ayrılmasının iş dünyası için memnuniyet verici olduğunu aktaran Kütükcü, "Bugünkü konumuz olan 1501 ve 1507 destek programlarının yüzde 70'e yakın bir pay aldığını memnuniyet ile görüyoruz. Ben TÜBİTAK'ın destekleri ile birlikte, şehrimizin, işletmelerimizin, önümüzdeki dönem AR-GE konusunda, ye-

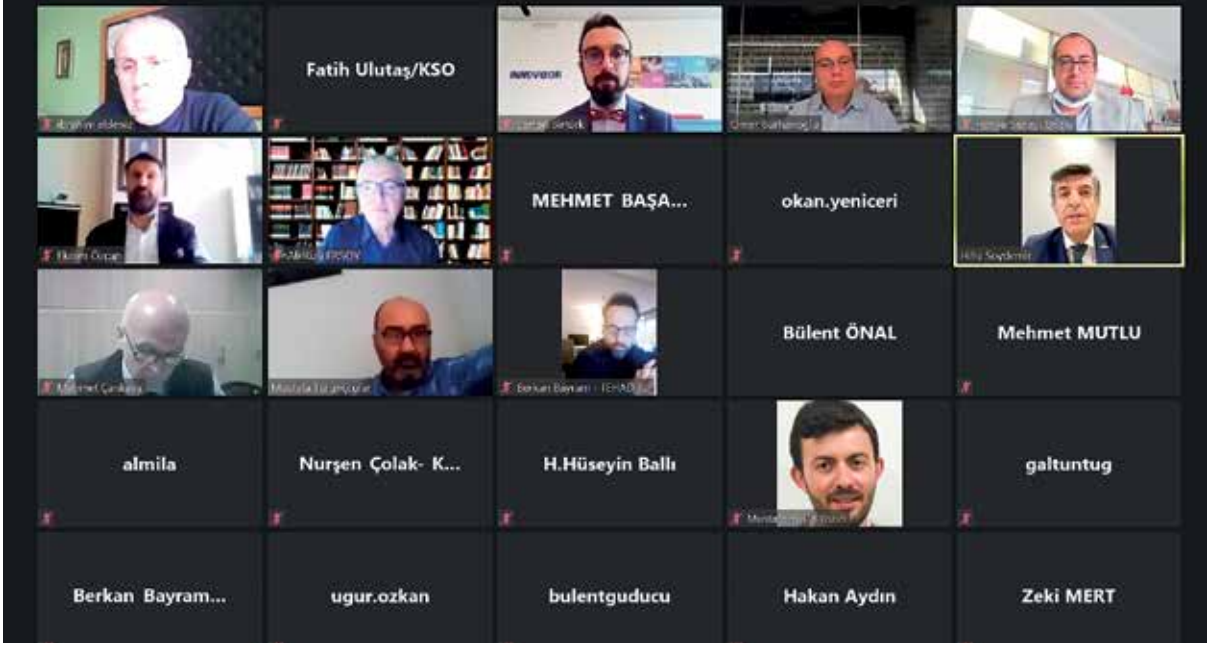
nilik konusunda, maliyet düşürme, ürün veya süreç yönetimlerinin iyileştirilmesi konularında çok daha başarılı çalışmalar yapacağına inanıyorum. Buradan bütün firmalarımızı TÜBİTAK desteklerinden maksimum oranda faydalanmaya davet ediyorum" dedi.

## "AR-GE MERKEZLERİ İÇİN SEFERBERLİK İLAN ETTİK"

İşletmelerin rekabetçiliğinin ve yenilikçi kapasitelerinin geliştirilmesinin önemli olduğunu aktaran Kütükcü, bu konuda KSO olarak yaptıkları çalışmalara değinerek şunları söyledi: "Özellikle AR-GE'yi, KOBİ'lere daha fazla anlatmak, harekete geçmelerini hep birlikte tetiklemek adına bir takım çalışmalar yürütüyoruz. Bugün geldiğimiz noktada; 26 AR-GE ve tasarım merkezimiz oldu. Şimdi bunların ortak çalışmalarını sağlamak adına 'Anadolu AR-GE ve Tasarım Merkezleri Ortak İletişim ve İşbirliği Ağı'nı kurduk.

Yine odamızın şehrimize kazandırdığı Innopark Konya Teknoloji Geliştirme Bölgemiz, AR-GE ve inovasyon faaliyetleri ile Türkiye'ye örnek olacak nitelikte çalışmalar yürütüyor."

TÜBİTAK Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı (TEYDEB) Başkan Yardımcısı Dr. Hasan Selçuk Selek de toplantıda; 1501-Sanayi AR-GE Destek Programı'nda son yıllara oranla daha fazla başvurunun olumlu değerlendirildiğini söyledi. Selek, "Büyük firmalar ile KOBİ'lerin ve KOBİ'ler ile KOBİ'lerin birlikte çalışma kültürü oluşturmalarını istiyoruz. Bu anlamda yeni programlarımızda çok fazla başvuru aldık. Bunların birlikte çalışma kültürüne çok ciddi katkı sağlayacağını düşünüyoruz. Ayrıca, firmalarımızın ve akademisyen hocalarımızın üniversite raflarında duran patentlere müşteri olmalarını ve bunları ekonomiyeye kazandırmalarını istiyoruz" şeklinde konuştu.



## Otomotiv endüstrisinin yeni trend ve fırsatları konuşuldu

**KSO TARAFINDAN GERÇEKLEŞTİRİLEN, "OTOMOTİV SEKTÖRÜNÜ DÖNÜŞTÜREN TRENDLER VE FIRSATLARI" WEBİNARINDA, SEKTÖRDEKİ YENİ TRENDLERİ YAKALAMAK İÇİN YAPILMASI GEREKENLER ELE ALINDI.**

Otomotiv endüstrisine önem veren Konya Sanayi Odası (KSO), düzenlediği 'Otomotiv Sektörünü Dönüştüren Trendler ve Fırsatları' webinar toplantısı ile sektörle ilgili paydaşları bir araya getirdi. Yoğun ilgi gören toplantıda, otomotiv endüstrisinde yeniliklerin yakalanabilmesi için start-uplar ile işbirliğine gidilmesi, insan kaynağına ve teknolojiye daha fazla yatırım yapılması vurgulandı.

Toplantıda otomotiv endüstrisinin Konya için önemine değinen KSO Yönetim Kurulu Üyesi Hıfı Soydemir, "KSO olarak, Türkiye'de sektörün ilk kümelene projesini hayata geçirerek, Konya Otomotiv Yan Sanayi İş Kümesi'ni kurduk. Ur-Ge Projesi yaptık. Son 5 yılda sadece otomotiv sektörüne yönelik 200'ün üzerinde ikili iş görüşmesi gerçekleştirdik. Sektöre yönelik yaptığımız en önemli çalışmalardan bir tanesi de 'Uluslararası Otomotiv Sektörünün Ge-

leceği-OSEG' konferanslarımız oldu" diye konuştu.

Türkiye Elektrikli ve Hibrid Araçlar Derneği Kurucusu Berkan Bayram'ın moderatörlüğünde gerçekleştirilen panelde söz alan Oyak Renault Bilgi Teknolojileri Departman Müdürü Bertan Birtürk, ürün, insan kaynakları ve süreçler ile ilgili yeni trendleri ve fırsatları değerlendirdi. Birtürk, "Gelecek yıllarda, aracın bakım zamanı geldiğinde, aracınızı kendiniz mi servise götüreceksiniz, yoksa araç servisi kendisi arayıp kendi randevusunu mu alacak? Otonom araçlar, en yakın servise yapay zeka ile kendisi mi gidecek?" sözleriyle sektörün geleceğine dikkat çekti.

### STARTUPLAR DESTEKLENMELİ

Fark Holding Şirketleri Yönetim Kurulu Üyesi Ömer Burhanoğlu da sürücüsüz araçların yeni bir trendi beraberinde getirdiğini söyleyerek, "Bizim kesin olarak

gençlere yatırım yapmamız gerekiyor. Farklı teknolojik alanlardaki start-upları desteklememiz lazım. Kendi bünyemizde, farklı alanlarda otomotivin geleceğinde popüler olacak alanlarda uzmanlar yetiştirip, o konuda yatırım yapmak gerekiyor. Otomotiv sanayinde kalıcı olmak istiyorsak, bizim akıllı ve bilimi şirketlerimize getirip, geleceğe yatırım yapmamız gerekiyor" dedi.

Otomotiv Teknolojileri Araştırma Geliştirme Merkezi (OTAM) Genel Müdürü ve TOSB İnovasyon Merkezi Genel Koordinatörü Ekrem Özcan da otomotiv yan sanayinin Konya'nın ihracatında ikinci sırada yer aldığını ifade etti. Özcan, "TOSB İnovasyon Merkezi olarak başarılı start-uplar ile sanayicilerimizi bir araya getirmeye çalışıyoruz" ifadesini kullandı. Toplantıda söz alan ION Academy Kurucusu Ali Rıza Ersoy ise otomotiv sanayinin Endüstri 4.0 yolculuğunda diğer sektörlerle rol modellik yaptığını dikkat çekti.





## Bangladeş, Türkiye ile ticaret hacmini iki kat artırmayı hedefliyor

**TÜRKİYE İLE TİCARİ İLİŞKİLERİNİ GELİŞTİRMEK İSTEYEN BANGLADEŞ'TEN KONYA SANAYİ ODASI'NA ZİYARET GERÇEKLEŞTİREN BÜYÜKELÇİ MOSUD MANNAN, İKİ ÜLKE ARASINDAKİ TİCARET HACMİNİ İKİ KATINA ÇIKARMAYI AMAÇLADIKLARINI SÖYLEDİ.**

Bangladeş Halk Cumhuriyeti Ankara Büyükelçisi Mosud Mannan, beraberindeki heyetle birlikte Konya Sanayi Odası (KSO) Başkanı Memiş Kütükcü'yü ziyaret etti. Ziyarete Konya ile Bangladeş'in karşılıklı ticaretinin artırılması ile ilgili görüş alışverişinde bulunuldu.

Misafirlerine Konya sanayisini anlatan KSO Başkanı Memiş Kütükcü, Konya'nın 2 milyar doların üzerinde ihracat yapan, Türkiye'nin üçüncü büyük OSB'sini inşa etmiş güçlü bir sanayi şehri olduğunun altını çizdi. Konya'daki sanayi sektörleri ile ilgili bilgiler veren Kütükcü, Konya'nın çok mozaikli bir sanayi alt yapısına sahip olduğunu ifade ederek, şunları söyledi: "Geçtiğimiz yıl Konya'dan en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz ilk 5 ülke arasında Irak, ABD, Almanya, Rusya ve İtalya yer aldı. Rakamlara baktığımız zaman, Bangladeş ile ihracatımızın ve karşılıklı ticaretimizin çok düşük olduğunu görüyoruz. Maalesef, Bangladeş ile ticaret hacmimiz kardeşliğimiz ile doğru orantılı, eşdeğer değil. Bu ziyaretlerin

inşallah önümüzdeki günlerde ticarete de yansımaları ve istediğimiz potansiyeli yakalayacağımızı ümit ediyorum. Bu noktada Konya Sanayi Odası olarak, biz her türlü çalışmayı yapmaya hazırız."

### "KONYA ÖZELİNDE TİCARET HACMİMİZİ ARTIRMAK İSTİYORUZ"

Ziyarete söz alan Bangladeş Halk Cumhuriyeti Ankara Büyükelçisi Mosud Mannan, Başkan Kütükcü'ye ev sahipliğinden dolayı teşekkür etti. Bangladeş ile Konya'nın karşılıklı ticaret hacminin artması için ziyaretler gerçekleştirdiklerini ve bunun da önümüzdeki günlerde ticaret heyetleri ile devam edeceğini belirten Büyükelçi Mannan, "Türkiye ile Bangladeş'in karşılıklı ticaret hacmi 1 milyar dolar civarında. Biz, bunun iki katına çıkması için çalışıyoruz. Konya özelinde de ticaret hacmimizi artırmak istiyoruz" dedi.

Görüşmede ayrıca KSO ile Bangladeş'in Sylhet şehri Sanayi Odasının karşılıklı mutabakat zaptı imzalaması, önümüzdeki günlerde online olarak webinar

düzenlenmesi, pandeminin bitmesi ile birlikte de iş adamlarının karşılıklı görüşeceği organizasyonlar yapılması konusunda istişarelerde bulunuldu.

Ziyarete KSO Başkan Yardımcıları Mustafa Veli Tekelioğlu ve Ömer Saylık ile Yönetim Kurulu Üyeleri Hüsamettin Sönmez ve Muhammed Selman Eryılmaz, Bangladeş Halk Cumhuriyeti Konya Fahri Konsolosu Deniz Bulkur, DEİK Türk Bangladeş Kurucu İş Konseyi Başkanı Erdil Sığınmış ve Ticaret Koordinatörü Kemal Doğan katıldı.



# Konya sanayide ihracatla büyüyor

SANAYİDE İHRACATLA BÜYÜYEN KONYA, 2020'DE 2 MİLYAR 185 MİLYON DOLARLIK DIŞ SATIŞIYLA SON YILLARDAKİ BÜYÜME BAŞARISINI SÜRDÜRDÜ. GEÇEN YIL TÜRKİYE GENEL İHRACATINDA YÜZDE 6.25 GERİLEME YAŞANMASINA RAĞMEN, KONYA DIŞ SATIŞLARINI YÜZDE 8.28 ORANINDA ARTIRDI. KONYA BÖYLELİKLE CUMHURİYET TARİHİNİN REKORUNU KIRMIŞ ODU.



KONYA, 2020 YILINDA GÖSTERDİĞİ İHRACAT BAŞARISINI 2021 YILININ İLK ÇEYREĞİNDE DE DEVAM ETTİRDİ. KONYALI SANAYİCİLER, 2021 YILININ İLK ÇEYREĞİNDE ŞEHRİN İHRACATINI YÜZDE 36.4 ORANINDA ARTIRMAYI BAŞARARAK, TÜRKİYE ORTALAMASININ İKİ KATINDAN FAZLA ARTIŞ GERÇEKLEŞTİRDİ.







**K**onya, son yıllarda üretimde sanayileşerek önemli bir kabuk değişimi yaşıyor. Yıllar önce tarım kenti olarak anılan Konya, artık organize sanayi bölgeleri, AR-GE ve tasarım merkezleri, teknoloji geliştirme bölgeleri ile öne çıkıyor. Konya ortaya koyduğu değerlerle artık bilim ve teknoloji içeren, katma değer yaratan savunma sanayi ve havacılık, otomotiv endüstrisi, motor ve aksamı, kimya sanayisi gibi küresel ekonomiye yön veren sektörlerle öne çıkıyor. Kaliteli ve rekabetçi ürünleri nedeniyle de küresel ölçekte kabul gören Konya markaları, ihracatta da dünyanın her yanına ulaşıyor.

Konyalı sanayiciler, küresel ticareti iyi

okuma becerisiyle teknolojiyi, dijitalleşmeyi, kaliteyi, insan kaynağını çok iyi harmanlayarak, bunun sonucunda yarattığı marka değerleriyle ihracatta dünyanın kapılarını açmayı başardı. Bugün 10 organize sanayi bölgesi, 23 AR-GE merkezi, 3 tasarım merkezi, 2 teknoloji geliştirme bölgesi ve 5 üniversiteye sahip olan kent, sanayisini besleyecek güçlü bir alt yapıya sahip. Konya bu yetenekleriyle 2020'de 187 ülke ve bölgeye ihracat yaparken, bunlar arasında yer alan Papua Yeni Gine'den Yeni Kaledonya'ya, St. Lucia'dan Fransız Polinezyası'na, Belize'den Vietnam'a kadar akla dahi gelemecek ülkelerin olması da dikkat çekiyor.

### **KONYA, İHRACAT ARTIŞINDA TÜRKİYE ORTALAMASININ ÜZERİNDE**

Türkiye 2016'da 142.5, 2017'de 156.9, 2018'de 177.1, 2019'da 180.8 milyar dolarlık ihracata imza atarken, 2020'de yüzde 6.25 gerileyerek 169.5 milyar dolarlık dış satış gerçekleştirdi. Oysa aynı dönemde Konya'nın dış satış verileri incelendiğinde istikrarlı bir şekilde her yıl yaklaşık yüzde 10 seviyelerinde artış gözleniyor. 2016'da 1.3, 2017'de 1.5, 2018'de 1.8 milyar dolar ihracata imza atan Konya, 2019'da ilk kez 2 milyar dolar barajını aşmayı başardı. Şehir, 2020 yılında ise yüzde 8.28 oranında artışla 2 milyar 185 milyon dolarlık ihracat sevi-



yesiyle gelecek yıllarda da hangi yönde ivme göstereceğinin sinyallerini verdi. Kent, bu büyüme oranıyla ayrıca Türkiye genel ihracatının da üzerine çıkarak, ülke ihracatını artış hızında adeta solladı.

Sektörel bazda Konya ihracatında uzun yıllardır, makine ve aksamaları, otomotiv endüstrisi, hububat, bakliyat ve yağlı tohumlar ile kimya sanayi lokomotiflik görevi üstleniyor. Ayrıca, şehirde son yıllarda savunma ve havacılık sanayi ihracatında da hızlı bir büyüme gerçekleşti.

#### KİLOGRAM BAŞINA İHRACAT TÜRKİYE ORTALAMASI ÜZERİNDE

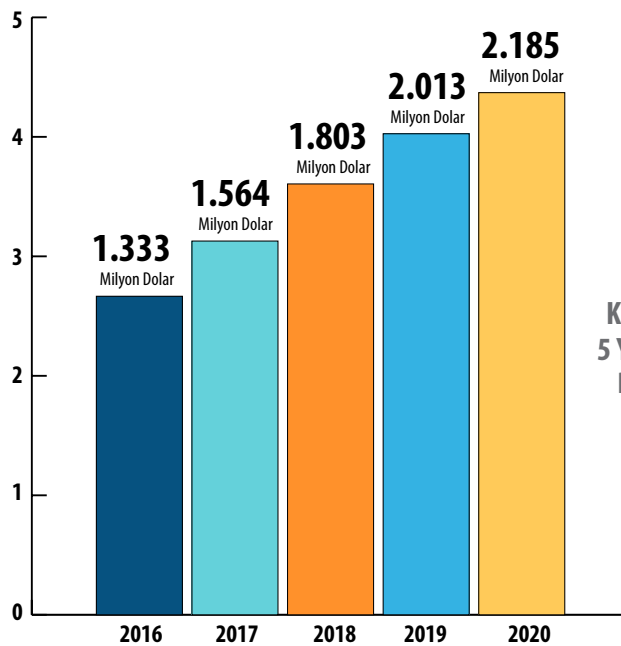
İhracatta 2020 verileri incelendiğinde;

Konya, Türkiye genel dış satışlarından yüzde 1.40 pay alırken, iller sıralamasında da 2 milyar 434 milyon dolarlık ihracat yapan Hatay'ın ardından 2 milyar 185 milyon dolarlık satışıyla 11. sırada bulunuyor. İhracatta lider il ise 66 milyar 676 milyon dolarla İstanbul olurken, onu sırasıyla Bursa, Kocaeli, İzmir, Gaziantep, Ankara, Sakarya, Manisa ve Denizli izliyor. Bir başka veri ile değerlendirildiğinde ise Konya, emsal iller arasında ihracatını en fazla artıran kent olarak dikkat çekiyor. Buna göre 2020 yılında emsal kentler arasında yer alan Kahramanmaraş ihracat artışında yüzde 7.64, Gaziantep yüzde 6.12, Adana yüzde 4.05, Kayseri yüzde 2.69 oranında artış yakalarken, Konya bu kulvarda dış satışlarını geçen yıl yüzde 8.28 oranında yükseltme başarısı gösterdi. Tüm bu veriler karşısında kent adına yüz güldüren bir başka detay ise kilogram başına ihracat gelirinde Türkiye ortalamasının üzerinde olunması... Türkiye'de 2020'de kilogram başına gelir 1.1 dolar seviyesindeyken, Konya'da bu oranın 1.73 doları bulması, sanayicinin yarattığı katma değeri işaret ediyor.

#### SEKTÖREL BAZDA MAKİNE VE AKSAMLARI LİDER

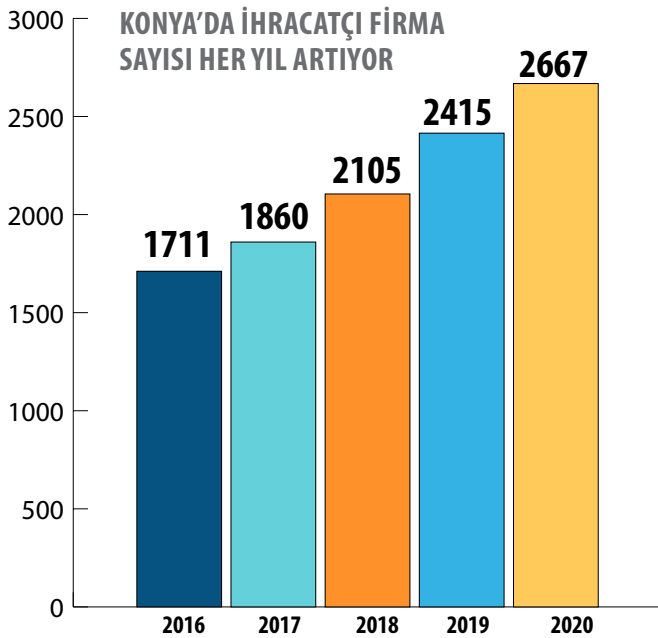
Kentin ihracat verileri ile ilgili bilgiler detaylandıkça rakamların neredeyse tümünün yükseliş trendinde olması sa

**BUGÜN 10 ORGANİZE SANAYİ  
BÖLGESİ, 23 AR-GE MERKEZİ,  
3 TASARIM MERKEZİ, 2 TEKNOLOJİ  
GELİŞTİRME BÖLGESİ VE  
5 ÜNİVERSİTEYE SAHİP OLAN  
KONYA, SANAYİSİNİ BESLEYECEK  
GÜÇLÜ BİR ALT YAPIYA SAHİP.**



**KONYA'NIN SON  
5 YILLIK İHRACAT  
PERFORMANSI**

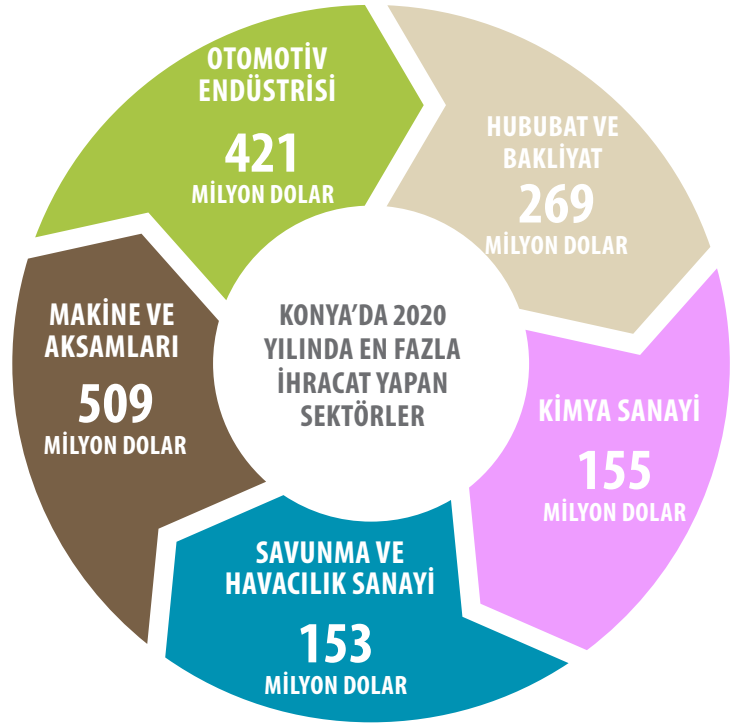




nayicinin de yüzünü güldürüyor. Sektörel bazda rakamlar dikkate alındığında makine ve aksamları sektörü ilk sırada yer alırken, bu sektörün 2016'da 303 milyon dolar olan ihracatını 2020'de 509 milyon dolara ulaştırması, Konya'nın sanayideki yönünün de göstergesi oluyor. Sırasıyla aynı tarihler itibarı ile 181 milyon dolar olan otomotiv endüstrisi dış satışlarının 5 yıl sonra 421 milyon dolara yükselmesi de bu sektörün 'pedala' nasıl bastığını ve hız aldığına işaret ediyor. Hububat bakliyat sektörü de 2016'da 193 milyon dolarlık ihracata imza atarken, bu rakam 2020'de 269 milyon dolara yükseliyor. Bir başka iddialı sektör ise kimya sanayi olurken, 2016'da 83 milyon dolarlık ihracatını neredeyse ikiye katlayarak geçen yıl 155 milyon doları aşması, Konyalı sanayicilerin bu sektörde 'kimyasının tuttuğunu' gösteriyor.

Savunma ve havacılık sanayi ise yine 5 yıllık süreçte ihracatını dört kattan fazla yükseltiyor.



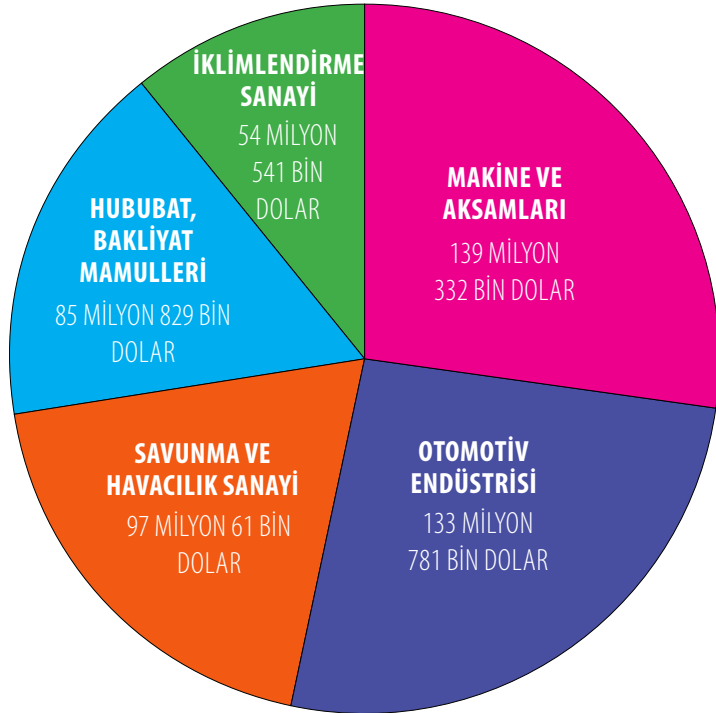


**KONYA'NIN 2020 YILINDA EN ÇOK İHRACAT YAPTIĞI 5 ÜLKE İRAK, ABD, ALMANYA, RUSYA, İTALYA OLDU.**

2016'da 36 milyon dolarlık ihracata imza atan sektör, 2020'de 153 milyon doları aşmayı başarıyor. İklimlendirme sanayi de 2016'de 78 milyon dolarlık ihracatını 5 yıl sonra 145 milyon dolara taşıyor. Rakamlardan da gözleneceği üzere Konya'nın ihracatına can veren sektörler, neredeyse orta vadede dış satışlarını katlayarak artırıyorlar. Bu da ilgili sektörlerin doğru yatırım ve pazarlara erişimle büyümesini tetikliyor.

Diğer yandan 2020 yılında Konya'dan ihracat yapan firma sayısı 2 bin 667'ye ulaşırken, bu firmaların elde ettiği küresel ticaret deneyimi ve sundukları ürünler de bir noktada kentin yurt dışındaki yüzünü temsil ediyor. Bu kapsamda, Lonca Dergisi olarak biz de, sektöründe en fazla ihracat yapan firmaların başarısını okuyucularımız ile buluşturduk. Orta Anadolu İhracatçılar Birliği'nden elde edilen bilgiye göre, Konya'da sektörlerinde en fazla ihracat yapan firmalar, başarılarını ve hedeflerini Lonca Dergisi'ne anlattı.

### KONYA'NIN 2021 OCAK-MART DÖNEMİNDE SEKTÖREL İHRACAT RAKAMLARI





## AYD Otomotiv İhracat Satış Müdürü Hakan Öztürk AYD, üretiminin yüzde 85'ini ihraç ediyor

**KONYA'NIN İHRACATINDA ÖNEMLİ BİR PAYA SAHİP OTOMOTİV ENDÜSTRİSİNİN OYUNCULARINDAN AYD OTOMOTİV, YILDA 48 MİLYONDAN FAZLA PARÇA ÜRETİP, DÜNYA MARKALARINA TEDARİK SAĞLIYOR.**

Otomotiv sanayisinde önemli bir yere sahip olan AYD Otomotiv'in hikayesi, 1975 yılında Konya'nın en ücra dağ köyünden Konya'ya gelen, bir baba ve beş kardeşin emekle, göz yaşıyla, alın teriyle yoğrulmuş başarısının hikayesidir. Anadolu toprağından çıkan ve bugün dünya otomotiv endüstrisinin en önemli oyuncularından olan AYD, yüzde 100 yerli ve milli üretim gücü ile otomobil, kamyon, otobüs gibi her türlü kara taşıtları için direksiyon ve süspansiyon parçalarını dünya standartlarında üretiyor ve dünya'nın 70'den fazla ülkesine ihraç ediyor.

En büyük gücünü vatana olan sevgisi olarak tarif eden AYD Otomotiv, vizyö-

nunu şu şekilde tanımlıyor; "En büyük gücümüz vatanımıza olan sevgimizdir. Çanakkale şehidi dedemizden aldığımız bu mirasla işimizi en iyi şekilde yapıyor, vatanımız için çalışıyor, milletimiz için üretiyoruz. Genlerimizden gelen üretim, istihdam, ihracat ve vatan sevgisi ile dünya otomotiv endüstrisinin en büyük oyuncusu olacak ve Yerli otomobilimizin en önemli parçalarını üreteceğiz. En büyük hedefimiz, Türkiye'yi üretim sektöründe dışa bağımlılıktan kurtarıp, dünya üzerinde otomotiv sanayinde kalite ve kapasitesi ile tercih edilen bir cazibe merkezi haline dönüştürebilmektir."

AYD Otomotiv İhracat Satış Müdürü Hakan Öztürk, 2020 yılı sonu itibarıyla 3

bin 500'ü aşan istihdamla çalışmalarını sürdürdüklerini belirterek, "Otomobil ve ağır vasıta ön düzen direksiyon ve süspansiyon parçalarında ülkemizde öncü bir firmayız. Yıllık 48 milyondan fazla parça üretirken, bunların yüzde 85'ini ihraç ediyoruz. İhracatta ise global olarak bütün ülke ve bölgelere hizmet sunuyoruz" diyor. Covid-19 nedeniyle 2020 yılını mevcut sıkıntılardan dolayı zorlayıcı olmasına rağmen, 2019'a göre istikrarlı büyüme hedeflerini gerçekleştirdiklerini dile getiren Öztürk, "Başarımızı, bütün bölümlerimizle katma değeri daha yüksek olan ürün geliştirme çalışmalarımızla sürdürüyoruz" ifadesini kullanıyor.



# omake®

All Kitchen Equipments

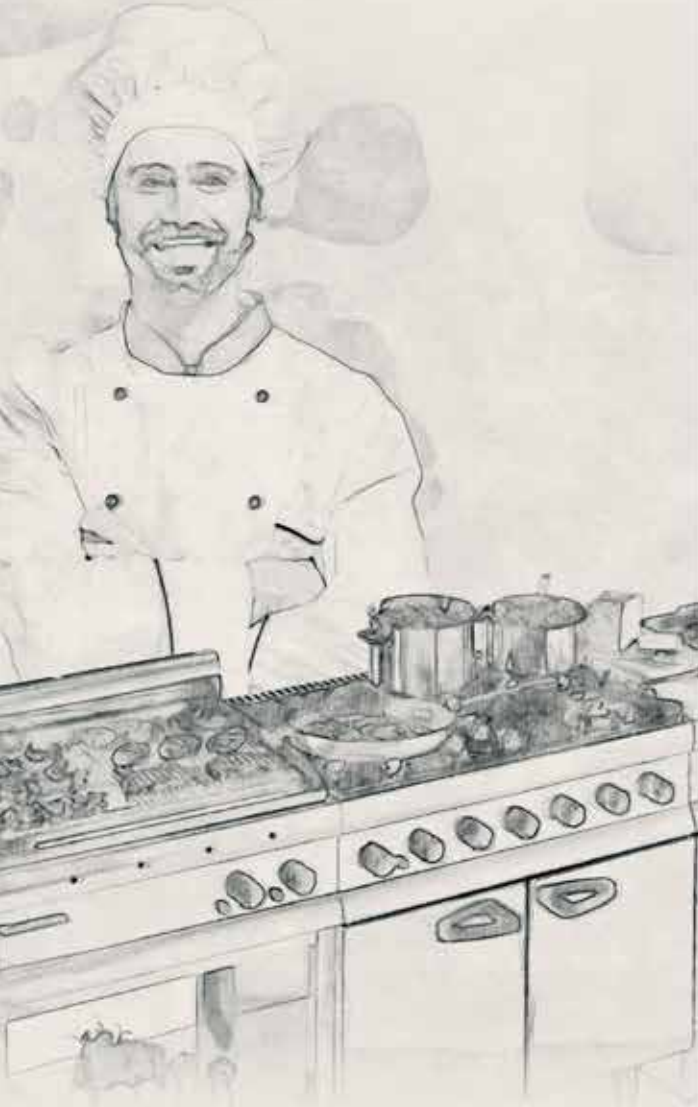
Herşey olması  
gerektiği gibi olacak

Everything will be as it should be

Mobil Mutfak Sistemleri ve Endüstriyel Mutfak Ekipmanları

sektöründe **oma** / Ömer Atiker Holding A.Ş. ve **ake**

ortaklığı ile **omake** markası doğuyor.



## moBOX



## MOBILCHEF



## FOOD Tainer



Büyükkayacık OSB Mah. 412 Nolu Sk. No:1/1  
Selçuklu / Konya / TÜRKİYE  
[www.omake.com.tr](http://www.omake.com.tr) | +90 332 222 00 00

**oma** / Ömer Atiker Holding A.Ş.

**ake**  
GROUP





## Derya Arms Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Çeler Derya Arms, üretiminin yüzde 98'ini ihraç ediyor

**DERYA ARMS, AYLIK 25 BİN ADET ÜRETİMİNİN YÜZDE 98'İNİ BAŞTA KUZEY AMERİKA, GÜNEY AMERİKA, AB, ASYA VE ORTA DOĞU OLMAK ÜZERE 65'TEN FAZLA ÜLKEYE İHRAÇ EDİYOR.**

Savunma ve havacılık sanayisinde Konya'da başı çeken önemli firmalardan Derya Arms, dış satışlarındaki başarısıyla kentin ihracatta yakaladığı olumlu ivmeye pozitif katkı sunuyor. 1998 yılından bu yana sürekli gelişim kaydeden Derya Arms, Beyşehir'in Üzümlü kasabasında atölye üretimiyle sektöre ilk adımını atarken, elde ettiği bilgi ve birikimle büyüyerek 2015'te Beyşehir Organize Sanayi Bölgesi'ndeki fabrikasına taşındı. Bugün 13 bin metrekaresi kapalı olmak üzere toplamda 36 bin metrekaRELİK alanda üre-

tim yapan Derya Arms, AR-GE, tasarım ve makine merkezli üretime geçerek kalitesini ve üretim kabiliyetlerini geliştiriyor.

"Türkiye'nin en kabiliyetli silah imalat ekosisteminin merkezindeyiz. Yıllardır sahip olduğumuz AR-GE ile tasarım yeteneğimiz ve seri üretim gücümüzle, minimum maliyetle yüksek kaliteye sahip ürünlerimizi sadece yerel tüketicilere değil, dünya ölçeğinde pazarlama gücüne sahibiz. Ayrıca yerli ve milli savunma sanayimize katkı sağlamak, diğer taraftan da uluslararası pazarda rekabet edebilen

ürünleri dünya piyasalarına sunmak için hazırız" diyen Derya Arms Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Çeler, birlikte çalıştıkları tedarikçilerini de teşvik ettiklerini söylüyor. Çeler, bu kapsamda dünya standartlarına uygun ham madde ve malzeme ile kalifiye iş gücünü buluşturduklarını ve ortaya çıkan ürünleriyle en zorlu kalite kontrol ve standardizasyon testlerini yurt içinde ve dışında başarıyla geçtiklerinin altını çiziyor.

Yönetiminden çalışanlarına, tedarikçilerinden yetkili bayiliklerine kadar top-

lam kalite anlayışını daha da yükseltmeyi hedeflediklerini ve müşterilerine en iyi ürünü en iyi fiyat politikasıyla sunmayı prensip edindiklerini aktaran Çeler, satış sonrası müşteri memnuniyetinde olumlu geri dönüşlerle motive olduklarını kaydediyor. Çeler, bu motivasyon sayesinde yakaladıkları başarıyı ise şöyle ifade ediyor: "Derya Arms olarak silah imalat ve savunma ile havacılık sanayisinde, kaliteli bir yönetim anlayışıyla kusursuz AR-GE, tasarım ve seri üretim yaparak, bir taraftan yerli ve milli savunma sanayimizin gelişimine katkı sağlıyor, diğer taraftan da uluslararası pazarda rekabet edebilen ürünleri dünya piyasalarına sunabiliyoruz. Ürün portföyümüzde bulunan Derya VR80 modelimiz, ABD'nin ateşli silahlar dergisi American Rifleman'ın tespitine göre ABD'de 2019 da en çok satılan yarı otomatik av tüfeği olmuştur. ABD'nin önde gelen diğer bir ateşli silah dergisi olan American Hunter tarafından da aynı yılın ağustos ayı sayısında, ülkede en çok satılan av tüfeği seçilmiştir. Ayrıca ABD'nin ateşli silahlar dergisi American Rifleman tarafından verilen 2021 NRA Golden Bullseye Ödülü'nün sahibi Derya Bullpup modelimiz oldu."

#### DERYA ARMS'TAN HER KİTAYA İHRACAT

Ayda ortalama 25 bin adet üretim gerçekleştirdiklerini, bunun yüzde 98'ini ise başta Kuzey Amerika, Güney Amerika, AB, Asya ve Orta Doğu olmak üzere 65'ten fazla ülkeye ihraç ettiklerini aktaran Çeler, "Oluşturduğumuz bu marka değeri sayesinde, Savunma ve Havacılık Sanayi İhracatçıları Birliği (SSI) tarafından 2018 Av Tüfeği Ürün Grubu ihracat birincisi olmamızdan dolayı 2018 İhracat Başarı Ödülü firmamıza verildi. Geçen yıl ise özellikle ABD pazarında yeni ürünlerimizin de sağladığı başarıyla 2020 yılında yaklaşık yüzde 50 artışla ihracatımızı artırdık. Böylece 2020 yılında hedeflemiş olduğumuz ihracat rakamlarına ulaştık. Yapmış olduğumuz yeni yatırımlarla ihracat hacmimizi 2021 yılında daha da artıracağımıza inanıyoruz. Özellikle Kuzey Amerika bölgesinde elde etmiş olduğumuz başarıyı Güney Amerika pazarında da gerçekleştirmek hedefindeyiz. Bun-



ların yanı sıra yeni modeller ve ürün çeşitliliğiyle hedeflerimiz arasında yer alan yurt dışı marka bilinirliğimizi artırmak ve yeni pazarlara ulaşabilmek için birer fırsat olarak gördüğümüz başta ABD, Almanya ve Türkiye'deki uluslararası fuarlar olmak üzere dünyadaki tüm fuarlara düzenli olarak katılarak hedefimize yürüyoruz" diyor.

Çeler ayrıca, Cumhurbaşkanlığı kararı ile onaylanan ve aralık ayında Konya Teknoloji Endüstri Bölgesi içerisinde faaliyete geçen ASELSAN Konya Silah Sistemleri tesisine, Konya Savunma Sanayii A.Ş. vasıtasıyla 24 Konyalı şirketin olduğu ortaklıkta da yer aldıklarını hatırlatarak şu bilgileri paylaşıyor:

"Geçtiğimiz yıl dünyanın ilk 50'sine giren ASELSAN ile ortaklık kurabilmek, iş

birliği içerisinde hareket etme konumuna gelmek, başlı başına Derya Arms için bir övünç kaynağıdır. Yerli ve milli savunma sanayi politikası çerçevesinde daha sıkı iş birliklerini arzuluyoruz ve bunlara hazırlanıyoruz. ASELSAN Konya projesinde, Konya Bölgesi'nin tercih edilme nedeni, yerelde çok başarılı silah üretimi yapması ve altyapısının güçlü olması. Bu yatırımla Konya, ülkemizin savunma sanayi üretiminde üs şehirlerinden biri haline gelecek. Ayrıca yüksek teknolojiye sahip ASELSAN tarafından bilgi transferi sağlanacak. Bu yatırımla yüksek katma değerli ürünler ülkemizin gücüne katkı sağlayacak. Bütün bunlarla beraber ASELSAN Konya Silah Sistemleri A.Ş. ile bölgemizden ciddi bir dış satış gerçekleştireceğiz."







## İmaş Makine Genel Müdürü Mustafa Özdemir İmaş Makine, 100'den fazla ülkeye ihracat yapıyor

**BUĞDAY VE MISIR UNU, İRMİK GİBİ ÜRÜNLER İÇİN ANAHTAR TESLİM DEĞİRMENLER İLE MAKİNELER ÜRETEK İMAŞ MAKİNE, ÜRETİMİNİN YÜZDE 90'INI DÜNYADA 100'DEN FAZLA ÜLKEYE İHRAÇ EDİYOR.**

**A**nahtar teslim tesis projeleriyle öne çıkan İmaş Makine, özellikle buğday ve mısır unu, irmik ve yem fabrikaları için değirmenler ve makineler üretiyor. Bu üretiminin yanı sıra, yedek parça, revizyon ve bakım hizmetleri de veren İmaş Makine, ihracat yeteneğiyle başarısını uluslararası arenaya taşıyor.

Tüm kıtalarda yer aldıklarını ve 100'den fazla ülkeye ihracat gerçekleştirdiklerini vurgulayan İmaş Makine Genel Müdürü Mustafa Özdemir, anahtar teslim projeleriyle öne çıktıklarını söylüyor. 300 kişilik istihdamla sektörlerinin iddialı markalarından biri olduklarını ifade eden Özdemir, "Yıllık 25-30 anahtar teslim proje üretebilme hacmine sahibiz. Bu hacmin yüzde 90'ı ihracattan oluşu-

yor. Bu satışlarımızda ise Multimilla Vals, Elek, Süpersense İrmik Sasörü, Pelet Presi, Çekiçli Değirmen ve Mikser ürünlerimiz ön plana çıkıyor. Her geçen gün ihracat hedeflerimize bir adım daha yaklaşıyoruz. Birçok hedefimizi de gerçekleştirmiş durumdayız. Bu kapsamda öncelikli hedef pazarlarımızı ise Afrika ve Uzak Doğu ülkeleri olarak belirledik" bilgisini paylaşıyor.

Pandemiden dolayı 2020'de küresel ticarete daralma yaşanmasına rağmen kendilerinin bundan etkilenmeden 2019 ihracat seviyesini koruduklarını ve dış satışlarında gerileme olmadığını hatırlatan Özdemir, bunun arkasındaki başarıyı şöyle dile getiriyor: "Pandemiden dolayı dünyanın birçok yerindeki fuarlar tamamıyla

iptal oldu ya da ertelendi. Pandemiden önceki dönemde yılda 15'den fazla fuara katılım sağlıyorduk. Bunun dışında yurt içi ve yurt dışı olmak üzere sektör dergilerine ve online mecralarda reklamlar vererek ve birebir ziyaretler yaparak müşterilerimizle ilişkilerimizi güçlü tuttuk."

Türkiye'de sektörlerinde ilk AR-GE merkezlerinden birine sahip firmalardan olduklarının altını çizen Özdemir, ihracattaki en büyük artlarından birinin de bu yöndeki çalışmalarını olduğunu ifade ediyor. Özdemir, başarılarının ardında ayrıca ürettikleri tüm makinelerin enerji verimliliğine sahip olmasını ve yine verimliliği artıracak otomasyon sistemlerini en iyi şekilde kullanmalarının olduğuna da işaret ediyor.



# Kontensan İhracat Müdürü Muammer Büyükalım Kontensan 2020'de ihracatını yüzde 9 artırdı

**KONTENSAN, İSPANYA'DAN ÜRDÜN'E, GÜNEY KORE'DEN ABD'YE, GÜNEY AFRİKA'DAN ALMANYA'YA KADAR 40 ÜLKEYE İHRACAT YAPIYOR. HEDEFTE AFRİKA VE AMERİKA KITALARI VAR.**

Promosyon, kimya, züccaciye, gıda gibi birçok tüketim ürününün raf-lardaki görsel cazibesini artıran metal ambalajlar üreten Kontensan Metal Ambalaj, Konya'nın marka ve ihracat gücüne destek oluyor. Kontensan Metal Ambalaj'ın imal ettiği tüm ürün grupları direk ve dolaylı olarak yurtdışı pazarlara ulaşırken, küresel şirketler de firmanın kaliteli ürünlerini talep ediyor. İspanya'dan Ürdün'e, Güney Kore'den ABD'ye, Güney Afrika'dan Almanya'ya kadar 40 ülkeye ihracat yapan Kontensan Metal Ambalaj, dış pazarlardaki etkinliğini özellikle Afrika ve Kuzey ile Güney Amerika kıtalarında artırmayı hedefliyor.

Kontensan İhracat Müdürü Muammer Büyükalım, Konya'daki tesislerinde 360, İstanbul'daki tesislerinde ise 35 istihdam sağladıklarını aktararak başladığı sözlerini, "Yıllık olarak yaklaşık 40 milyon adedin üzerinde metal ambalaj üretimimiz oluyor. Direkt ihracatımız ise ciromuzun yüzde 25'i seviyesinde. Ancak ürün tedarik ettiğimiz firmaların da ihracatını düşündüğümüzde dış satışlarımız yüzde 50 seviyesine ulaşabiliyor. Gıda, kimya, promosyon ve züccaciye gibi birçok sektöre üretim yapmakta olduğumuz için ihracat pazarımız her geçen yıl daha da artıyor. İhracat büyümemiz 2019 yılında bir önceki seneye göre yüzde 2 seviyelerinde iken, bu rakamın 2020 yılı için yüzde 9 seviyelerine ulaşması bizlerin motivasyonunu artırıyor" diye sürdürüyor.



İhracatta başarıyı yakalayabilmek için sürekli ürün çeşitliliklerini artırdıklarını ve aynı zamanda üretim hatlarında daha çok otomasyon kullanarak verimliliklerini geliştirdiklerini ifade eden

Büyükalım, böylece kapasite yükseltmeyle birlikte maliyet avantajı da sağladıklarını ve daha iyi rekabet şansı yakaladıklarını söylüyor. Yeni ihracat pazarları için de uluslararası ambalaj fuarlarını ve potansiyel pazarları takip ettiklerini aktaran Büyükalım, bir başka hedeflerinin de katma değeri artırmak olduğunu şöyle dile getiriyor: "Kullanmış



olduğumuz hammademiz teneke levha olduğu için ihracat birim kilogram fiyatı belli bir seviyede kalmaktadır. Yapmış olduğumuz AR-GE çalışmaları neticesinde aynı hammaddeyi kullanarak daha farklı ve özel ürünler geliştirdik ve geliştirmeye devam etmekteyiz. Bunun sonucunda ihracat birim kilogram fiyatımızı artırıyoruz."

# Koyuncu Tuz İhracat Müdürü Naki Sakinç, Tuz Gölü'nden 60 ülkeye ihracat

**TUZ GÖLÜ'NDEN HAM VE İŞLENMİŞ TUZ ÜRETİMİ SAĞLAYAN KOYUNCU TUZ, 60 ÜLKEYE İHRACAT YAPIYOR. TUZUN DEZENFEKSİYON ÜRÜNLERİNİN HAMMADDELERİNDEN BİRİ OLMASI, PANDEMİ DÖNEMİNDE KOYUNCU TUZ'UN İHRACATINA OLUMLU KATKI YAPTI.**



**D**ünya tuz sektöründe üretim hacmi, ürün çeşitliliği gibi kriterler göz önüne alındığında küresel anlamda sayılı üretici firmalardan biri olan Koyuncu Tuz, üretim gücü, kalitesi ve müşteri memnuniyeti ile aranan markalardan... Genellikle sofrata tuzu diye tabir edilen işlenmiş tuz ihraç eden firma, ayrıca iri, havuz ve tablet tuzları satışlarıyla da öne çıkıyor.

Koyuncu Tuz olarak Tuz Gölü'nde ham ve işlenmiş tuz üretimi gerçekleştiren firma, buradan doğal ham tuz ile birlikte gıda tuzu, endüstriyel tuz, yol tuzu, tablet tuz, havuz tuzu, sıvı tuz gibi tüm sektörlerin ihtiyacı olan ürünler elde ediyor. 120 istihdam sağlayan firma, ham tuz üretimi sırasında çalışan sayısını 200'e kadar çıkarıyor. Maksimum kalite hedefi ve yüzde 100 müşteri memnuniyetinin öncelikleri olduğunu ifade eden Koyuncu Tuz İhracat Müdürü Naki Sakinç, "Üretimde en büyük avantajlarımızdan birisi AR-GE gücümüzdür. İnovatif ürünlerle başta kimya ve deterjan sektörü olmak üzere pek çok sektörden global markanın çözüm ortağıyız. Katma değeri yüksek, işlenmiş ürün portföyümüzü geliştirmek için de çalışmalarımızı düzenli olarak devam ettiriyoruz" ifadesini kullanıyor. Yıllık 1.4 milyon ton ham

tuz ve 300 bin ton işlenmiş tuz üretimi gerçekleştirdiklerinin altını çizen Sakinç, "Bu üretimimizin yüzde 70-80 civarını, yani 200-250 bin tonunu ihraç ediyoruz. Dezenfeksiyon ürünlerinin hammaddelerinden birinin tuz olması, 2020 yılında pandemi dönemi olmasına rağmen bizim ihracatımızı olumsuz etkilemedi. Hatta geçen yıl ihracatta başarılı bir dönem geçirdik diyebilirim. Avrupa, ABD, Rusya ve Afrika'da 60'tan fazla ülkeye dış satışlarımızı devam ettirdik. Ayrıca

ihracatımızı daha da artırabilmek için ABD'de yapılanmayı planlıyoruz" diyor. Geçen yıllarda ihracatta çok başarılı bir ivme yakaladıklarını da anımsatan Sakinç, hedeflerinin üzerinde bir satış grafiği yakaladıklarını ve bunu sürdürülebilmek için de yeni yatırım yaptıklarını vurguluyor. Sakinç, yeni yatırımları sayesinde fabrikadan çıkacak işlenmiş ürün miktarının 2 katına çıktığını ve böylece satış hacimlerinin de aynı oranda artacağını söylüyor.







## Lark Gıda Yönetim Kurulu Başkanı Zade Lark Lark Gıda, üretiminin tamamını ihraç ediyor

**LARK GIDA, KEK, GOFRET VE BİSKÜVİ İLE ÇİKOLATA ALANLARINA ODAKLANARAK YILDA 40 BİN TONLUK ÜRETİMİNİN TAMAMINI ASYA, ORTA DOĞU, AVRUPA, LATİN AMERİKA VE AFRİKA ÜLKELERİNE İHRAÇ EDİYOR.**

Lark Gıda, alanında lider bir firma olmak amacıyla 2015 yılında başladığı serüveninde, kısa zamanda önemli başarılarla imza attı. Her pazarda talepleri karşılamayı hedefleyerek üretim yolculuğuna başlayan Lark Gıda, 20 bin metrekarelik tesislerinde en son teknolojik imkanlarla üretim yapıyor. Bisküvi, gofret, marshmallow bisküvi ve kek olmak üzere 4 kategoride yıllık 70 bin ton kapasiteye sahip Lark Gıda, önümüzdeki dönemde çikolata ve şekerleme kategorilerinde de üretim yapmayı planlıyor.

Yeni bir marka olmasına rağmen uzun yıllar üretim, satış ve pazarlama faaliyetlerinde deneyimli bir ekibe sahip olan firma, kısa zamanda ulaştığı hedeflerinde tecrübesini ortaya koyuyor. Müşteri hizmetleri anlayışı nedeniyle tüketicilerin tercihlerine önem veren, satış sonrası hizmetlere özen gösteren yönetim, süreç ve pazarlama anlayışıyla fark yaratmaya çalışan Lark Gıda, küresel pazarlarda yakaladığı başarı ile üretiminin tamamını ihraç ediyor.

### 40 BİN TON ÜRETİM

Lark Gıda Yönetim Kurulu Başkanı Zade Lark, sektörlerinde Konya adına önemli bir istihdam sağladıklarını dile getirerek hem ülke ekonomisine hem de kente önemli katkı sunduklarını aktarıyor. Lark, "580 kişi istihdam ettiğimiz firmamızda kek, gofret ve bisküvi ile çikolata alanlarına odaklandık. Şu an yıllık üretim hacmimiz 40 bin ton ve bu miktarın tamamını ihraç ediyoruz. Dış satışlarımızda gofret ve kek ürünleri öne çıkarken, bunları bisküvi ürünlerimiz takip ediyor" diyor.

Ürünlerini, Asya, Orta Doğu, Avrupa, Latin Amerika, Afrika ülkelerine ihracat ettiklerini hatırlatan Lark, 2019 yılının firmaları adına iyi bir yıl olduğunu ifade ederek sözlerini şöyle sürdürüyor: "Başarılı geçirdiğimiz 2019'un ardından 2020 yılında ortaya çıkan Covid-19 pandemisi nedeniyle belli bir dönem ihracatımız yavaşlamasına rağmen, yine de bir önceki yıla göre daha iyi satışımız oldu. Yeni bir firma olmamıza rağmen ihracat he-

deflerimizi kısa zamanda gerçekleştirdik ve hedef pazarlarda hızla yerimizi almayı başardık."

Yeni pazarlara yönelik fuar çalışmaları, müşteri ziyaretleri, pazar araştırmaları yaparak ihracatlarını artırmayı planladıklarını kaydeden Lark, ürün portföylerini de bu çalışmaları kapsamında inovasyona önem vererek yenilediklerini söylüyor.





# Mink Tekstil Dış Ticaret Sorumlusu Ali Fevzi Karababa

## Mink Tekstil'den 45 ülkeye ihracat

**BATTANIYE, HALI VE RAŞEL KUMAŞ ÜRÜNLERİYLE İHRACATTA ÖN PLANA ÇIKAN MINK TEKSTİL, 45 ÜLKEYE DIŞ SATIŞ GERÇEKLEŞTİRİRKEN, HEDEFİNE GÜNEY AMERİKA'YI DA ALARAK BÜYÜMESİNE KATKI SAĞLAMAYI PLANLIYOR.**

E v tekstil sektöründe hizmet veren Mink Tekstil, başta battaniye, halı ve raşel kumaş ürünleriyle global pazarlarda öne çıkıyor. Son yıllarda üretimine başladığı yıkanabilir, kaymaz taban halıları ile de fark yaratarak dikkat çeken Mink Tekstil, her sezon yenilediği desenleriyle battaniye koleksiyonunda da dış satışta tercih edilen marka oluyor.

Mink Tekstil Dış Ticaret Sorumlusu Ali Fevzi Karababa, 300 kişiye istihdam sağlayarak Konya sanayisine ve ihracatına destek olduklarının altını çiziyor. Üretim hacimlerinin aylık 200 bin battaniye, 300 bin metrekare halı ve 600 ton kumaş olduğunu paylaştan Karababa, bunların yüzde 70'ini başta Avrupa ve Kuzey Afrika ülkeleri olmak üzere 45 ülkeye ihraç ettikleri bilgisini veriyor. Karababa ihracatla ilgili sözlerini şöyle sürdürüyor: "Her yıl üzerine koyarak büyüttüğümüz ihracatımızı yeni pazarlar bularak artırmak istiyoruz. Satış yaptığımız ülke sayısını çoğaltarak, Mink markamızın birçok ülkede bilinebilir olmasını hedefliyoruz. Orta ve uzun vadede Güney Amerika ülkelerinde ürünlerimizin raflarda yer almasını sağlamak için çalışmalar yapıyoruz."

Dünya genelinde 2020'de yaşanan pandemi sürecine de değinen Karababa, bazı ülkelerde kısıtlamalardan dolayı mağazaların kapalı olduğunu ve tüketicilerin online alışverişe odaklandığını hatırlatıyor. Dolayısıyla zor geçen 2020'de bir önceki yıla göre ihracatlarının yüzde 25 arttığını ifade eden Karababa, bu başarının arkasında aktif olarak yürüttükleri

pazar araştırmalarının bulunduğunu söylüyor. Karababa, bu konudaki faaliyetlerini şöyle özetliyor: "Son yıllarda tekstilde önemi günden güne artan, gelecek nesillere temiz bir dünya bırakmak adına geri dönüşüm iplik ve kumaş ile ilgili çalışmalar yapıyoruz. Antibakteriyel, sıvı geçirmez ve nefes alabilen kumaşlardan ürünler, yanmaz kumaşlardan üretilen ürünler gibi teknik tekstil kumaşlardan ürünler için AR-GE çalışması yürütüyoruz. Ürünlerimizin tanıtımı için



de uluslararası fuarlara katılıyoruz. Hedef pazarlarımızı belirleyip potansiyel müşterilerin tespitini yapıp iletişime geçiyoruz. Ürünlerimiz ile ilgilenen müşterileri ziyaret edip ileriye dönük yol haritamızı çiziyoruz."





## Polmot Motor Makina Genel Müdürü Ayhan Polat Polmot, üretiminin yüzde 70'ini ihraç ediyor

**POLMOT MOTOR MAKİNA, 2020 YILINDA ÜRETTİĞİ 25 BİN DALGIÇ POMPA VE MOTORUN YÜZDE 70'İNİ İHRAÇ EDEREK KONYA'NIN DIŞ SATIŞLARINA KENDİ ALANINDA ÖNEMLİ DESTEK SAĞLADI.**

'Hayat su ile başlar' sloganıyla üretimini ve ihracatını geliştiren Polmot Motor Makina, bu başarısıyla Konya'nın da gücüne güç katıyor. Başta tarım sektörü olmak üzere kuyudan su çekme, sulama sistemleri, havza sulamaları, evsel, gıda, sanayi, maden, deniz suyu gibi alanlarda geniş kullanım alanları sunan dalgıç pompa ve motor ana ürün grubunda üretim yapan Polmot Motor Makina, suyun önemi ve ihtiyacının arttığı her alanda çözümler üretiyor.

Dalgıç pompa ve motor alanındaki başarılı ürünlerini 2013 yılından bu yana yüzde 50 ortağı İtalyan Caprari firması üzerinden Avrupa, Güney Amerika, Ortadoğu ve Afrika ülkelerine ihraç eden Polmot Motor Makina, ayrıca Poldap markasıyla da Birleşik Devletler Topluluğu ve Güney Asya ülkelerine dış satış yapıyor. Yılda 25 bin dalgıç pompa ve motor üreten firma, bunun yüzde 70'ini ihraç etme

başarısı gösteriyor. Firmalarında 33'ü beyaz yakalı ve 107'si mavi yakalı olmak üzere toplam 140 istihdam sağladıklarını belirten Polmot Motor Makina Genel Müdürü Ayhan Polat, "İtalyan ortağımız ile yürüttüğümüz ve bütçemizin önemli bir kısmını ayırdığımız AR-GE ve ÜR-GE çalışmalarımızla, mevcut müşterilerimizden aldığımız geri dönüşlerle, gelecekte pazarların hangi özelliklerinden yararlanarak, rakiplerimizden nasıl farklı olmamız gerektiğini öngörebiliyoruz. Hangi ürünlere ihtiyaç duyulacağını analizleri ile dünya standart ve ihtiyaçlarına uygun, kullanım ömrü uzun, enerji ve doğa dostu ürünler ortaya çıkarma konusunda genç ve tecrübeli mühendislerimiz ile çalışmalarımıza en iyi çıktılar elde etme konusunda hız kesmeden devam ediyoruz. Ayrıca her yıl mevcut pazarlarımızdan aldığımız payı artırmak ve pazarlara yön veren bir firma olabilmek için çok çalışıyoruz" diyor.

Küresel ticarete Covid-19 pandemisi nedeniyle 2020 yılında sorunlar yaşansa da krize karşı aldıkları hızlı karar ve uyum mekanizmalarıyla etkin yönetim gösterdiklerini anımsatan Polat, başarılı bir döneme imza attıklarını söylüyor. "2020 yılını, 2019'a göre genel ciromuzu yüzde 42 artış ile kapatmayı başardık. Elbette burada bir noktanın daha altını çizmek gerekir ki su, tarımsal ürünler ve gıdanın bu süreç içerisinde ortaya çıkan önemi bize de krizde fırsat yarattı" diyen Polat, kendilerine göre ihracatta hedeflerin sınırı olamayacağını ifade ediyor. Bu nedenle üretimlerinin yüzde 100'ü ihracat olsa da yolun başında oldukları bakış açısına sahip olduklarını aktaran Polat, böylece daha yüksek motivasyon ile daha büyük işler yapabilme ve ülke üretimine, istihdamına, ihracatına daha fazla katkıda bulunabileceklerinin altını çiziyor.





# Alıcı ve Satıcı Arasında Güven Köprüsü

**Konya merkezde  
15 Yıllık Tecrübe ve 200'den Fazla  
Çözüm Ortağımız ile Yanınızdayız.**

[www.GynEmlak.com](http://www.GynEmlak.com)

[www.GynEmlak.net](http://www.GynEmlak.net)

[www.GayanEmlak.com](http://www.GayanEmlak.com)

[www.GayanEmlak.net](http://www.GayanEmlak.net)

[ahmetgayan@gmail.com](mailto:ahmetgayan@gmail.com)



# Ş G Y N<sup>®</sup>

*“Emlak Denizinde Güven Limanı”<sup>®</sup>*

Konya-Aksaray Yolu : Tömek, Zivecik (Ortakonak) , Çengilti, Acıdort, Zencirli, Divanlar, Akbaş..

Konya-Ankara Yolu : Kayacık, Aşağı/Yukarı Pınarbaşı, Sarıcalar, Karaömerler, Eğribayat, Yazibelen (Tutup), Güvenç, Kale..

Konya-Afyon Yolu: Dokuz, Sızma, Bağrikurt, Çaltı, Çandır, Çaldere, Kınık, Biçer, Meydanköy, Dağdere, Bahçesaray, Kurşunlu, Ertuğrul, Ladik, Sarayönü..

Kampüs arkası : Ardıçlı, Tatköy, Sarayköy, Sille, Sulutas, Kızılören..

Konya-Akören Yolu: Çayırbağı, Karadiğın / Deresi, Pamukçu, Bayat, Boyalı, Sarıkız, Karaağaç, Hatunsaray, Kavak, Detse (Yeşildere), Botsa (Güneydere), Sadıklar, Çomaklar, Çukurçimen /Tekke, Akören , May (Kayasu), Orhaniye (Üsküse), Çatören (Eksila), Ağalar, Hacılar, Tülce, Karahüyük..

Konya-Karaman Yolu: Kaşınhanı, Çarıklar, Çomaklı, İçeri / Çumra, Alibeyhüyüğü, Eretepe..

Konya-Ereğli Yolu: Şatır, Sakyatan, Yarma, Göçü, Karakaya, İsmil..

Selçuklu : Sancak, Bosna, Kosova, Yazır, Parsana, Buhara, Sille Ak/Sekiler, Erenköy, Hocacihan..

Meram: Dere, Aşkan ,Yeni/Eski Yol, Selver, Lalebahçe, Kovanağzı, Aydoğdu, Harmançık, Karahüyük, Kozagaç, Beybes,

Hatıp, Gödene, Kalfalar, Kurtuluş, Karaaslan, Alakova, Resil (Yenibahçe)..

Karatay: Üzümcü, İstiklal, Erler, Saraçoğlu, Başak, Tatlıcak..

Aziziye Mh. Köprübaşı Cd. Pakman İşhanı No:4/102  
Karatay / Konya (Eski Fenni Fırın Kavşağı)  
0332 353 15 53 – 0542 405 04 03



# Finansal okuryazarlık ile riskler minimuma indirilebilir

PANDEMİ NEDENİYLE YAŞANAN EKONOMİK SIKINTILAR, FİNANSAL OKURYAZARLIĞIN ÖNEMİNİ ORTAYA KOYDU. FİNANSAL OKURYAZARLIK İLE ŞİRKETLERİN VE TÜM KURUMLARIN NAKİT DÖNGÜSÜ, SATIŞI, KARLILIĞI VE MALİYET RAKAMLARI KARŞISINDAKİ RİSKLERİ MİNİMUM SEVİYEYE İNDİRİLEBİLİR VE OLASI KRİZLERDE DAHA AZ YARA ALMA DURUMU SÖZ KONUSU OLABİLİR.

## Finansal okuryazarlıktan yoksun şirketleri bekleyen riskler:

- ▶ **Belirli yatırım hedeflerinin olmaması:**  
Yatırımların belirli hedeflere yönelik yapılmaması, arzu edilen sonuçların alınmamasına neden oluyor.
- ▶ **Belirli varlık sınıflarına yatırım yapmamak:**  
Bazı yatırım araçlarına yönelik önyargılı davranmak ve onlara yatırım yapmamak olumsuz sonuçlara yol açar.
- ▶ **Kısa vadeye odaklanma:**  
Kayıptan kaçınma yanılğısı yatırımcıların risk tercihlerini olumsuz etkiliyor ve onları kısa vadeci yapıyor.
- ▶ **Gerçekçi olmayan getiri beklentisi:**  
Gerçekçi olmayan getiri beklentisi, varlık dağılımını etkileyen bir diğer yaygın hatadır.
- ▶ **Varlık dağılımını çok sık değiştirmek:**  
Varlık dağılımını çok sık değiştirmek de birçok yatırımcının yapma eğiliminde olduğu bir başka yaygın hatadır.
- ▶ **Varlık dağılımını hiç değiştirmemek:**  
Varlık dağılımını çok sık değiştirmek önemli bir hata olsa da diğer yandan portföyleri atılmak ve hiç değiştirmemek de bir hatadır.



1.231,22
75,55
4.859,22
9.939,23
34.983,21
213,95
9.590,55
77.217,2
593



**D**ünyada öngörülemezlik şeklinde gelişmeler yaşanan 2020 yılında, bireylerden şirketlere her kesimde nakit döngüsü, satış, karlılık ve maliyetlerde beklenmedik büyük değişimler yaşandı. Covid-19 pandemisi nedeniyle yaşananlar sonucunda neredeyse yüzyılda bir görünen bu salgın sürecinde küreselde küçük imalatçılardan dev otel zincirlerine, inşaat şirketlerinden hizmet sektörüne, global holdinglerden KOBİ'lere kadar neredeyse tüm sektörler bu süreçten olumsuz etkilendi. Halen devam eden bu olumsuz gelişmelerle milyonlarca insan işini kaybederken, belki de yaşananlar dile getirilen 'yeni normal'in habercisi olarak okunmalı.

Söz konusu bu 'yeni normal' dönemde özellikle yaşanan olumsuzlukların temelini oluşturan finansal süreçler daha iyi yönetilebilseydi ya da olası risklere karşı öngörüler çerçevesinde önlemler alınsaydı pandeminin de sektörler et-kisi bu denli büyük olmayacaktı. İşte bu noktada finansal riskleri yönetebilmek adına şirketler için 'finansal okuryazarlık' önem kazanıyor. Finansal okuryazarlık anlamında uzmanlardan destek alan şirketler, gelecekte olası riskler karşısında önlemlerini alarak, bu riskleri minimum seviyede olumsuzlukla atlatmayı ba-



şarma şansı yakalayabilirler. Dolayısıyla şirketlerin, global holdinglerin, hizmet sektörünün, hatta devletlerin bile olası krizler karşısında çevik olmalarıyla birlikte risk sürecine adapte olup, hızlı çözümler geliştirebilmesi gerekiyor. Böylece finansal okuryazarlık ile şirketlerin ve tüm kurumların nakit döngüsü, satışı, karlılığı ve maliyet rakamları karşısındaki riskleri de minimum seviyeye indirilebilir ve olası krizlerde daha az yara alma durumu söz konusu olabilir.

Diğer bir deyimle finansal okuryazarlık; bireylerin gelirlerini, birikim ve yatırımlarını akılcıca değerlendirip, bütçelerini doğru yönetebilme yetkinliğine sahip olma şeklinde tanımlanıyor. OECD ise finansal okuryazarlığı; 'finansal tüketicilerin, finansal ürünler ve kavramlar hakkında bilgilendirilmesini veya finansal risk ve alternatifler arasında tercihte bulunabilecek farkındalığa sahip olmasını temin ederek finansal refahını artırma sürecidir' şeklinde açıklayarak olası risklere karşı alınabilecek önlemlerin yol haritasına atıfta bulunuyor. Dolayısıyla finansal okuryazarlıkla bireylerin ve kurumların yaşam kalitesi, uzun vadeli refah seviyeleri ve durum takibi gibi pek çok konuda fayda sağlanması gibi ülke genelinde oluşan bir farkındalık, küresel anlamda ülkeler arasında da bir pozitif ayrışma sağlayabilir. Özellikle pandemi sürecinde yaşananlar, finansal okuryazarlığın önemini ortaya koyarken, yapılacak durum analizi, tasarruf ve yatırımlarda uzun vadede konacak hedefler, risk ortamlarında bireylerin refahına katkı sunacak, şirketleri ise mikro ve makro etkiler anlamında güvence altına alacak. Dünya nüfusunun arttığı, doğal kaynakların azaldığı, iklimsel sorunların yaşandığı bir ortamda 'yeni normal' diye adlandırılan böyle bir dönemde ekonomik kriz ve küresel risklerin her zaman olasılığı artarken, bireylerden şirketlere, hizmet sektöründen ülkelere kadar her kurumda kalıcı hasarların oluşmasının önüne geçmek, finansal okuryazarlığın geliştirilmesiyle sağlanabilecek.

## "TÜRKİYE'DE FİNANSAL OKURYAZARLIK YETERSİZ DURUMDA"

FODER Başkanı Atilla Köksal, Boğaziçi Üniversitesi'nde gerçekleştirilen bir anketi hatırlatarak şu bilgileri veriyor: "Boğaziçi Üniversitesi bütçeleme ve para yönetimi, kısa ve uzun vadeli finansal planlar, finansal ürün seçimi konularında Türkiye'nin yapısını aynı zamanda yetkinliğini uluslararası bir ankette görebilmemiz için geniş çaplı bir çalışma yapmıştır. Bu ankete dayanarak içinde gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin de bulunduğu finansal bilgi anlamında diğer 15 ülke ile karşılaştırıldığında Türkiye'nin ortalamanın altında kaldığı söylenebilir. En büyük yetersizlik ise basit ve bileşik faizin hakkındaki bilgi eksikliği olarak değerlendirilmiştir. Ankete göre; finansal tutum

anlamında ise uzun vadede harcamayı tasarruf etmeye yeğlerim ifadesine olumlu cevap verenlerin oranı yüzde 52. Bugün için yaşar ve yarın için pek endişelenmem ifadesine olumlu cevap verenlerin oranı ise yüzde 62 olarak gerçekleşti. Finansal davranış ve ürün seçimi konusunda ise Türkiye'nin uzun vadeli hedef koyma anlamında yüzde 36 ve aktif tasarruf ve yatırım alımlarında yüzde 30 olarak en düşük seviyeleri gördüğü göze çarpıyor. Bu bağlamda finansal okuryazarlığın belki de en önemli amaçlarından biri olan tasarruf etmenin yüzdesinin son derece düşük olması, toplumun finansal okuryazarlığının ne kadar yetersiz olduğunu bir kez daha gösteriyor."

# “Kısa vadeye odaklanma!”

Finansal okuryazarlığın önemine değinen uzmanlar, son yıllarda bu kavramın her platformda öne çıktığını ve birçok uluslararası kurumun önemli gündem maddelerinden biri olduğuna vurgu yapıyor. Finansal Okuryazarlık ve Erişim Derneği (FODER) Başkanı Attila Köksal da OECD nezdinde kurulan ‘Finansal Eğitime Yönelik Uluslararası İşbirliği’ (INFE) çalışmalarını örnek göstererek, çeşitli ülkelerden farklı alt yapıya sahip insanların finansal okuryazarlık oranlarını anlamaya yönelik kullanılacak bir anket aracı geliştirildiğine dikkat çekiyor. Köksal, “Buna göre OECD, yaptığı anketlerde bireylerin sadece yeterli beceri, bilgi ve farkındalığa sahip olup olmadıklarını göstermekle kalmayıp, aynı zamanda beceri bilgi ve farkındalık anlamında sahip oldukları kabiliyetlerini de olduğundan daha fazla bildirdiklerini göstermektedir” diyor. Dolayısıyla finansal okuryazarlık yetersizliğinden ve doğru varlık dağılımı yapılamadığından söz eden Köksal, kaynaklanan başlıca finans hatalarını ve bunların sonucunda maruz kalınan risklerin önemini altını çiziyor. Köksal, altını çizdiği bu riskleri altı başlık halinde şöyle sıralıyor.

## Belirli yatırım hedeflerinin olmaması:

Yatırımların belirli hedeflere yönelik yapılmaması, bu yatırımlardan arzu edilen sonuçların alınmamasına neden olur. Bir birey çeşitli hedeflerine yönelik, değişik yapıda portföyler oluşturabilir. Bu portföylerin dağılımları birbirlerinden farklı olur. Finansal hedefler ve yatırım süresi açıkça tanımlanmadığı sürece, optimal varlık dağılımını belirlemek imkansız olur.

## Belirli varlık sınıflarına yatırım yapmamak:

Bazı yatırım araçlarına yönelik önyargılı davranmak ve onlara yatırım yapmamak olumsuz sonuçlara yol açar. Örneğin, yurdumuzda çok sayıda birey önemli miktarda altın ve döviz yastık altında tutuyor. Bunun temel nedenleri sisteme olan güvensizlik ve dini nedenlerle faize karşı duyulan hassasiyettir. Özellikle döviz herhangi bir getiri almadan elde tutmanın bedeli uzun vadede döviz yatırımlarının enflasyona karşı erimesine neden ola-

biliyor. Diğer yandan, birçok kişi borsayı bir kumar yeri olarak algılıyor. Bu tarz davranışların temel nedenleri; tutuculuk, statüko yanlılığı, zarardan kaçınma, pişmanlıktan kaçınma ve bağlanma etkisidir.

**Kısa vadeye odaklanma:** Kayıptan kaçınma yanlılığı yatırımcıların risk tercihlerini olumsuz etkiliyor ve onları kısa vadeci yapıyor. Birçok yatırımcı, aslında uzun vadeli olması gereken yatırımlarını yıllarca aylık TL ve döviz cinsi mevduatta tutup, düşük getirilere razı oluyor. Bu davranış da onların portföylerinin kısa vadede oynak olmamasına ancak uzun vadede enflasyona karşı yavaş yavaş erimesine, ya da çok düşük reel getiriler elde edilmesine neden oluyor.

**Gerçekçi olmayan getiri beklentileri:** Gerçekçi olmayan getiri beklentisi, varlık dağılımını etkileyen bir diğer yaygın hatadır ve yatırımcıların gerçekçi olmayan, hiçbir zaman ulaşamayacakları finansal hedefler oluşturmalarına neden oluyor. Bu da yanlış yönelimlerle kitlelerin büyük zararlara uğramasına sebep oluyor.

**Varlık dağılımını çok sık değiştirmek:** Varlık dağılımını çok sık değiştirmek de birçok yatırımcının yapma eğiliminde olduğu bir başka yaygın hatadır. Böyle davranan kişiler uzun vadeli bir perspektifle düşünmezler ve kısa bir süre önce olan olayların, haberlerin etkileri altında kalırlar. Böylece gerek borsada gerekse dövizde sık sık pozisyon değiştirme eğilimiyle piyasalardan daha iyi gelir elde etmeleri imkansız yakın hale gelir.

**Varlık dağılımını hiç değiştirmemek:** Varlık dağılımını çok sık değiştirmek önemli bir hata olsa da diğer yandan portföyleri atıl tutmak ve hiç değiştirmemek de bir hatadır. Varlık dağılımları bireylerin zaman içinde değişen ihtiyaçlarına, piyasalardaki oynaklıklara, değişen ve piyasalar üzerinde etkiler yapan para ve maliye politikalarına, vb. adapte olmalı ve bu değişimlere göre yeniden yapılandırılarak dengelenmelidir.



**Attila Köksal**

Finansal Okuryazarlık ve Erişim Derneği (FODER) Başkanı

**“VARLIK DAĞILIMINI ÇOK SIK DEĞİŞTİRMEK, BİRÇOK YATIRIMCININ YAPMA EĞİLİMİNDE OLDUĞU BİR BAŞKA YAYGIN HATADIR. BÖYLE DAVRANAN KİŞİLER UZUN VADELİ BİR PERSPEKTİFLE DÜŞÜNMEZLER VE KISA BİR SÜRE ÖNCE OLAN OLAYLARIN, HABERLERİN ETKİLERİ ALTINDA KALIRLAR.”**

Köksal, altı başlıkta topladığı finansal risklerin dikkate alınması gerektiğine değinerek, finansal bilinç ve bunun neticesinde birikim oluşturmanın emek istediğini aktarıyor. Bu anlamda sadece finans kurumlarının değil, aynı zamanda gerçek finansal okuryazarlığa sahip bireylere de büyük sorumluluklar düştüğünün altını çizen Köksal, “Çoğu ülkede bir başlangıç dersi olarak verilmesi amaçlanan finansal okuryazarlık eğitimi, toplumun topyekûn farkındalığını artırmak ve gelecek nesillerin kriz ve pandemi gibi birçok küresel riske de hazırlıklı olmalarını sağlayacak” bilgisini paylaşıyor.



**Esra Kabaklarlı**

Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi

**“FİNANSAL OKURYAZARLIK, GELECEK İLE İLGİLİ ATILACAK ADIMLARDA GEREKLİ BİLGİYİ KULLANMANIZI VE DOĞRU KARARLAR VEREBİLMENİZİ SAĞLAR.”**

## Yaşanan krizler fırsata dönüştürülebilir mi?

Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Esra Kabaklarlı, eskiden bir işletmenin varlık sebebinin para kazanmak, yatırımların karlılığını artırmak ve öz sermayesini büyütmek olarak sıralandığını, başka bir işletmedeki veya çevresindeki insanların başına gelen iyi veya kötü olayların ise ikinci planda kaldığını anımsatıyor. Kabaklarlı, bugünün kurumsal dünyasında ise artık öne çıkan unsurların hissedarların kazançları, çalışanların refahı ve çevrenin sürdürülebilirliğine dönük sorumluluk ve kamuoyunun yararına dönük hesap verebilirlik yani şeffaflık olduğuna dikkat çekiyor.

“Bir anlamda diyebiliriz ki, işletmeler artık hayırlı işler yapmak ve doğayı daha fazla düşünmek zorundalar (Redshift, 2021).<sup>1</sup> Diğer taraftan sürdürülebilir ve gezegen sever yatırımların yanında bir diğer kavram finansal okuryazarlık da finansal açıdan adaptasyon ve çeviklik için önem taşıyor” diyen Kabaklarlı, bu noktada birçok firmanın pandemi döneminde hızlı bir dönüşümle hareket ederek çeviklikle yeni döneme adapte olduklarını hatırlatıyor. Bu firmaların maskeden solunum cihazına ve dezenfektana kadar yeni ürünlerle yeni pazarları keşfetmeyi başardıklarını aktaran Kabaklarlı, bunun arkasında Kurumsal Kaynak Planlama ile finansal okuryazarlığın olabileceğine işaret ediyor. Bu kapsamda büyük veriyi anlamlandırıp analiz eden işletmelerin yeni normalin kazananları olacağını ifade eden Kabaklarlı, sözlerini şöyle sürdürüyor:

“Finansal okuryazarlık kısaca; yaşam boyunca, finansal kaynakların etkin olarak yönetilebilmesi için gerekli bilgi ve yeteneklerin kullanılabilmesi kabiliyeti olarak tanımlanırken, bireylerin finansal bilgiyi edinme ve işletmede karşılaştıkları sabit maliyetleri azaltmada yardımcı oluyor (OECD, 2005).<sup>2</sup> Finansal okuryazarlık, parasal konularda bireylerin bilgili olmaları ve parayla ilgili verdikleri kararlarda rasyonel davranabilmeleridir. ‘Bütçe yapmak nedir?’, ‘Gelir ve giderleri nasıl kontrol altına alabiliriz?’, ‘Daha rasyonel bir harcama yapısına nasıl geçilir?’ gibi sorulara finansal okuryazarlık projelerinde cevap aranıyor. Gelirlerin sabit olduğu bir ortamda, daha düşük giderle biraz daha fazla tasarruf etmek ve bunları biriktirmek, doğru yatırım araçlarına yaymak yani çeşitlendirmek, bunu takip ederek birikimleri sabırla yönetmek, finansal okuryazarlığın altyapısını oluşturuyor (Para,2019: 44).<sup>3</sup> Finansal okuryazarlık, gelecek ile ilgili atılacak adımlarda gerekli bilgiyi kullanmanızı ve doğru kararlar verebilmenizi sağlar. Gelir ve giderin bütçelemesi nasıl olmalıdır? İşletmeler tasarruflarını altın, döviz, hisse senedi gibi finansal enstrümanlardan hangisinde değerlendirmelidirler? Bu belirlediğimiz hususların cevaplanması ve bunları kapsayan temel bilgilere finansal okuryazarlık adı verilmektedir (Güngör, 2015)<sup>4</sup> Pandemi sonrası dönemde kaynakların kıt ve dağılımının daha az adil olduğunu düşündüğümüzde finansal okuryazarlığın önemi, işletmeler ve bireyler için daha da fazla öne çıkıyor.”

1 <https://redshift.autodesk.com.tr/esg-nedir/>

2 OECD (2005), Improving Financial Literacy: Analysis of Issues and Policies, www.oecd.org.

3 PARA, Haftalık Ekonomi Dergisi “Önce Tasarruf Et, Sonra Harca”Söyleşi, 26 Mayıs-1 Haziran, 2019

4 Güngör, Tefik, (2015), Finansal Okuryazarlık Araştırması, Dünya Gazetesi, 26 Ekim 2015.





# “Kriz bittiğine göre risk gerçekleşmiştir!”

‘Kriz Yönetimi’nin kendine özgü hem bir ‘Risk Yönetimi’ hem de bir ‘Maliyet Yönetimi’ gerektirdiğini ifade eden Rönesans Değişim ve Yönetişim Bilimleri Enstitüsü Yönetim Danışmanı Nedim Narlı da yaşanan pandeminin yarattığı krizin artık bitiyor diye düşünülebileceğini hatırlatarak, şu bilgileri veriyor: “Kriz bittiğine göre risk gerçekleşmiştir, gerçekleşen riskin yönetimi olur mu? diye sorabilirsiniz. Aslında gerçekleşen riskin de yönetimi olur. Zira aynı riskin tekrarlama, şiddetlenme veya diğer riskleri harekete geçirme ihtimali vardır. Pandemi bir doğal afetdir, önlenemez bir risktir ve bizim kontrolümüz dışındadır. Dolayısı ile firma olarak biz pandemiyi yönetemeyiz. Buna karşın firma olarak pandeminin tetikleyeceği riskleri ve maliyetleri yönetmemiz ve tekrarlama/şiddetlenme riskine karşı hazırlanmamız gerekir. Pandemi hangi risk kategorilerini harekete geçirir? Her risk kategorisi için ön çalışma yapmak ve olası maliyetleri karşılamaya hazırlanmak gerekir.”

Firmaların pandemi veya kriz sürecinde şirketin ‘Nakit Akımı’nı nasıl yöneteceğini en ince detayına kadar planlaması gerektiğine değinen Narlı, işte tam da bu nedenle ‘Finansal Okuryazarlık’ın gerekliliğinin altını çiziyor. Narlı, Finansal okuryazar olmayan bir şirket yöneticisinin olası riskler karşısında ‘Nakit Akımı’ yapamayacağını, amatör usulde yapılacak uygulamaların ise ciddiye alınmayacağını vurguluyor. ‘Finansal Okuryazarlık’ için aylarca veya yıllarca muhasebe okumak gerektiğini aktaran Narlı, finansal okuryazarlık dersleri ile hiç muhasebe bilmeyen bir yönetici ‘Bilanço’, ‘Kar-Zarar’ ve ‘Satılan Malın Maliyeti’ tablolarını hazırlamayı değil, fakat okumayı ve anlamayı öğrenebilir. Bu tabloları yorumlayabilir. Bırakalım bu tabloları profesyoneller hazırlasınlar, ancak patronlar da bunları okusunlar ve değerlendirsinsinler” diyor.

Narlı, şirket, banka veya kamu kuruluşu fark etmeksizin her kurumun, her zaman pandemi olsun veya olmasın riske

maruz kalabileceğine işaret ediyor. Firmaları bilgilendirebilmek adına en fazla maruz kalınan 5 riski aktaran Narlı, bunları kısaca şöyle dile getiriyor:

**Piyasa Riski:** İşletmenin aldığı ve sattığı ürünlerin ve hizmetlerin piyasa fiyatlarındaki dalgalanmayı ifade eder. Bunları da ‘Emtia Fiyatları Riski’, ‘Ürün Fiyatları Riski’, ‘Faiz Riski’, ‘Kur Riski’, ‘Ücret Riski’ ve ‘Hisse Fiyatları Riski’ başlıkları altında ele alınabilir.

**Alacak Riski:** İşletmenin ticari alacaklarını vaktinde tahsil edememesi. Bankanın verdiği kredileri vaktinde tahsil edememesi veya hiç alamaması.

**Operasyonel Risk:** İşletmenin (bankanın) kendi yönetim yetersizliği nedeniyle iç süreçlerde yapılan hatalara bağlı olarak çıkacak maddi kayıplar. Örneğin kalitesiz mal gönderip sonrasında geri iade almak veya işlem hatası nedeniyle BDDK’dan ceza almak gibi...

**Likidite Riski:** İşletmenin (bankanın) nakit akımını yönetememesi sonucu taahhütlerini yerine getiremez duruma girmesi. Alacakları geç tahsil ederken borçları erken ödemek gibi...

**Önlenemez Riskler:** Doğal afetler, hukuki mevzuat değişikliği, ürünün kullanımdan kalkması, sektörde stratejik değişiklikler, ülkeler arası tarif ve gümrük uygulamaları gibi...



**Nedim Narlı**

Rönesans Değişim ve Yönetişim Bilimleri Enstitüsü Yönetim Danışmanı

**“FİNANSAL OKURYAZARLIK DERSLERİ İLE HİÇ MUHASEBE BİLMİYEN BİR YÖNETİCİ ‘BİLANÇO’, ‘KAR-ZARAR’ VE ‘SATILAN MALIN MALİYETİ’ TABLOLARINI HAZIRLAMAYI DEĞİL, FAKAT OKUMAYI VE ANLAMAYI ÖĞRENEBİLİR.”**



# ÜRETİMİN RENGİ YEŞİLE DÖNÜYOR: HAZIR MIYIZ?

**Hakan Güldağ**  
Dünya Gazetesi  
Yönetim Kurulu Başkanı

İlerlemenin başlıca kaynaklarından biri sorunların çözümüdür. Şu sıralar elimizde hayli sorun var doğrusu... Sanayici ihracat yapacak hammadde temininde güçlük çekiyor. Malını gönderecek konteyner bulmakta zorlanıyor. Üretim için kullandığınız ara malını yerine koymak bile bir dert. Malı bulabilseniz bile, ilave finansmana ihtiyacınız oluyor. Kredi faizlerin düzeyi malum...

Mevcut sorunların üzerine bir de hızlı değişimin getirdiği sorunlar eklendi. Üstelik, her sorunun çözümünü daha sonra yeni sorunlar üretecek. Ama enseyi karartmadık, karartmayacağız. Her çözüm girişimimiz, dünyayı ve değişimi daha iyi anlamamızı sağlayacak. Hadiseye böyle yaklaşmakta fayda var. Hayat dediğimiz, problem çözmekten başka nedir ki zaten?

★ ★ ★

## Neyse, lafı uzatmayalım...

Demem o ki, bir yandan koronavirüs ile mücadele sürerken, bir yandan da virüs sonrası dönem için hazırlıklar başladı dünyada. 'Yeni' gündem sürdürülebilirlik. Doğrusu 'yeni' yerine, 'yeniden' demek lazım. Zira, korona beklenmedik bir gelişme olarak öne çıksa da, dünyanın sürdürülebilirliğine ilişkin riskler hiç kaybolmamıştı.

Geçen yıl başında daha henüz virüs tüm dünyanın korkusu haline gelmemişken, birisi çıkıp da, Çin'de zuhur eden virüsün dünya çapında bir salgına dönüşeceğini, 3 milyona yakın insanın öleceğini, salgın nedeniyle evlere kapanacağımızı söylese inanır mıydınız? Hele bu salgından en çok etkilenen ülkeler, Çin değil, Hindistan değil, İngiltere olacak, ABD olacak dese ydi gülüp geçmez miydiniz?

## Oysa bugünün çarpıcı gerçeği şu:

Dünya nüfusunun yüzde 4'ünü oluşturan ABD'de, COVID-19 salgını nedeniyle gerçekleşen ölümlerin yüzde 20'si yaşanıyor. Keza, İngiltere, milyon kişiye düşen kayıpta ilk sıradaydı bir dönem. Şimdi aşılamayla toparlanıyorlar.

Bu süreç herkes için öğretici oldu bir anlamda... 'Olmaz' dediklerimiz oldukça, riskleri daha bir dikkate alır olduk dünden farklı olarak. Bu risklerin başında da küresel ısınma, iklim değişikliği, su krizi, biyo-çeşitlilik, gıda krizi geliyor. Bu riskler hafife alınacak riskler değil ve işleri yoluna koymak için pek bir vaktimiz de kalmadı.



★ ★ ★

Geçenlerde, Emine Erdoğan uyarıyordu: "Son dönemeçteyiz, elimizdeki gidişatı değiştirebilecek son 10 yılımız var" diye... Beştepe' Kongre ve Kültür Merkezi'nde düzenlenen İklim Değişikliğiyle Mücadele Toplantısı'ndaki konuşmasında tam da dünyada öne çıkan gündemi anlatıyordu örneklerle:

"İklim değişikliğine bağlı felaketler bizleri gerçekten nefessiz bıraktı. Eskiden bir felaket olduğunda, durup soluklanacak, kendimizi toparlayacak bir aralık bulabiliyorduk. Ancak şimdi daha yaşadığımız şeyi tüm boyutlarıyla anlayamadan, yeni bilinmezliklerle karşılaşıyoruz. Büyük resmi çoğunlukla göremiyoruz. Yangın olduğunda söndürmeye çalışıyor, sel olduğunda verdiği hasarı tamir etmeye gayret ediyoruz. Ama yangınların, sellerin ve diğer afetlerin nedenlerine inip, tam anlamıyla mücadele edemiyoruz."

2019 yılının 935 olay ile en fazla afetin yaşandığı yıl olarak kayda geçtiğine dikkat çekiyordu Emine Erdoğan: "Son günlerde yaşadığımız kuraklık, ziyadesizle endişe verici. Barajlardaki su seviyesi alarm veren noktalara düştü. Bugünlerde yağan kar ve yağmur, bir nebze içimizi rahatlattı. Ama bu, karşı karşıya olduğumuz tehlikenin geçtiği anlamına gelmiyor. Biz insanların şöyle bir özelliği var: Stresle ve endişeyle başa çıkmak için bazı gerçekleri göz ardı ediyoruz. Üzülerek ifade ediyorum ki, artık böyle bir lüksümüz yok... Gidişatı olumlu yönde değiştirebilecek son 10 yılımız var. Ve bu fırsatı değerlendirebilecek son nesiliz."

★ ★ ★

Doğru söze ne denir... Kısa süre önce "gidişatı değiştirebilecek son nesil" diyerek, Financial Times'da aynı gerçeği farklı kelimelerle vurguluyordu ünlü ekonomist Martin Wolf...

Hasılı, önümüzdeki 10 yılda, sürdürülebilirliğe ilişkin riskler ön plana geçecek. Avrupa Birliği'nin strateji dokümanlarını ortaya koyduğu 'Sanayi 5.0' ve 2021 sonunda itibaren devreye girecek olan 'Avrupa Yeşil Mutabakatı' hep bunun işaretleri. Üstelik bu yol haritaları 'olsa ne güzel olur' kabilinden çizilmiyor. 'Zorunluluk' olarak görülüyor dış ticaretimizin

yarısını yaptığımız AB tarafından...

ABD'de Biden yönetiminin iş başına gelmesi de bu süreci hızlandıracak. Sadece yemin töreninde 'iklim krizi' meselesinin altını çizdi diye söylemiyorum. Biliyorsunuz, başkanlık koltuğuna oturur oturmaz da yaptığı ilk iş ABD'yi yeniden Paris İklim Anlaşması'na geri döndürmek oldu. Amerikalılar şimdi de, kendi 'Yeşil Yeni Mutabakat' stratejilerini ortaya koydu.

Çin de geri kalmıyor doğrusu. Epey bir tartışmalardan ve kuş ölümlerinden sonra, Çin de emisyon azaltma taahhüdünde bulundu. Altı çizilmesi gereken bir taahhüt... Çünkü yeni dönem böyle şekilleniyor. Ticaretin kurallarını da, tedarik ve lojistik ile bundan böyle ağırlıklı olarak 'sürdürülebilir üretim' belirleyecek.

Gündemin 'yeşile dönmeye' başlamasının nedeni tek başına dünyanın sürdürülebilirliği meselesi değil. 'Mesele başka' demeyeceğim. Ama görünen o ki, Batı şu sıralar bir arayış içerisinde. Eski model, kriz çözme kabiliyetini yitirdikçe yeni bir 'model' arayışı arttı. Ve bu arayış, giderek 'yeşil gündem' ile örtüşmeye başladı. Dahası yeşil gündemin kendisi haline geliyor. İş, her biri 'derin teknolojiler' olan yeşil teknolojilerle teknolojik yarışta sıçrama yaparak, yeni bir büyüme hikayesine dönüştürülmeye çalışılıyor.

★ ★ ★

Belli ki, aşılmanın dünyayı iyileştirmeye başlamasını izleyecek ekonomik toparlanma dönemi iki dönüşüme yaslancak. Bir 'dijital', diğeri 'yeşil' dönüşüm. Hiç şüphensiz olmasın yarış şimdi burada...

Bu yarış Batı'da da eşit sürmüyor. AB bir yandan yeşil teknolojileri küresel çapta kendisine rekabet avantajı sağlayabileceği bir alan olarak görüyor. Bir yandan da Asya ve Amerika'daki gelişmelere karşı tedirgin ve telaşlı.

WIPO ve OECD verilerine göre, son 10 yılda AB'nin yeşil teknoloji patentleri içindeki payı yüzde 30'lardan yüzde 25'lere düştü.

Bugün dünyadaki yeşil teknoloji patentlerinden alınan paya göre baktığımızda ABD ve Japonya toplamın neredeyse yüzde 50'sini oluşturuyor. Onları Almanya izliyor. Çin, Almanya'ya yetiş-

mek üzere. Son 10 yılda Çin'in payı yüzde 3'lerden yüzde 10'ların üzerine çıktı.

Türkiye'nin yeşil teknoloji patentlerinden aldığı pay henüz binde 3. Ama bizim de aldığımız payda artış eğilimi devam ediyor.

★ ★ ★

Yeşil teknolojilerle bağlantılı Ar-Ge yatırımlarına bakıldığında ise konuya uzakmış gibi görünen ABD ilk sırada. Yatırım bakımından 10 yıl önce AB toplamı ABD ile aynı yerdedi. Ancak AB'de Ar-Ge harcamaları ABD'ye göre daha yavaş arttığı için ara açıldı. Çin ise, 10 yıl önce yeşil teknolojilere ABD ve AB'nin onda biri kadar yatırım yapıyordu. Son 5 yıla bakarsanız, yatırım artışı AB'nin önüne geçti ve ABD'ye yaklaştı.

Şimdi AB, bu alandaki açığını kapatmak ve öne geçmek için kamu alımlarını, yeşil sanayi politikasının bir aracı olarak daha fazla öne çıkarmaya hazırlanıyor.

Bu arada, dijital teknolojilerdeki baş döndürücü gelişmeler de yeşil dönüşüme zemin hazırlıyor. 'Dijital dönüşüm', 'yeşil dönüşüm'ü kolaylaştırıyor bir nevi. Dijitalleşmenin getirdiği imkanlar, büyüme ile bacadan duman çıkarma, bir başka deyişle karbon emisyonları arasındaki ilişkiyi giderek koparıyor. Şimdi yapay zekanın da işin içine girdiği yol ve yöntemlerle üretimin bazı aşamalarına gerek bile kalmıyor. Zamandan olduğu gibi enerjiden ve de malzemedenden tasarruf ediliyor. Bakın, 2020 bugüne kadar biyoteknolojinin en çok yatırım çektiği yıl oldu. 2019'a göre neredeyse yüzde 50'lik bir artışla geçen yıl biyoteknoloji dünya çapında yapılan yatırımlar 250 milyar dolara ulaştı. Ve bu rakamın yüzde 10'undan fazlasını girişim sermayesi yatırımları oluşturuyor.

Neyse, işin o tarafını da bir başka sefere ele alırız. Diyeyeğim o ki, bu 'yeşil dönüşüm' meselesinde durum ciddi. Türkiye kesinlikle dünyadan kopuk bir ülke değil. Ekonomimizin yapısı gereği de olamayız. Ancak ürettiğimizi satarak refaha erişebilecek bir yapımız var. 'Durum ciddi' dememin nedeni de o zaten. Ekonomik kalkınmada da, araştırmada da, üretimde de, işin rengi değişmeye başladı. Ve renk giderek 'yeşile' dönüyor.



# Dünya 'palet' üzerinde taşıyor!

**BİRÇOK SEKTÖRDE SEVKİYAT İÇİN KULLANILAN PALET, İHRACATIN OLMAZSA OLMAZI KONUMUNDA BULUNUYOR. SEKTÖR TEMSİLCİLERİ, YABANCI FİRMALARDAN ALDIKLARI LİSANSI, TSE'NİN VERMESİ İÇİN HAREKETE GEÇTİ. SEKTÖR, BÖYLELİKLE REKABETTE DE BÜYÜK AVANTAJ ELDE EDECEK.**

Ürünlerin ekonomik ve sağlıklı bir şekilde korunması nakliyesi, depolanması ve kullanılması süreci, tüketiciler pek farkında olmasa da paletler sayesinde gerçekleşiyor. Dolayısıyla bilinen en eski ambalaj türü olan paletler, bir noktada ihracatın da görünmez kahramanları olarak öne çıkıyor. Çünkü ihraç edilecek ağır ve kırılabilir ürünlerden gıdaya ve hava alması gereken ürünlere kadar koruyucu paketleme ve ambalaj özelliği taşıyan paletler, ticaretin en önemli ihtiyaçlarından biri olarak ilk sırada tercih ediliyor. Diğer yandan küresel ticaret düşünüldüğünde ise sektör temsilcileri, "Dünya palet üzerinde taşıyor" yaklaşımıyla bu ürünlerin önemine dikkat çekiyorlar.

Ticaret hacminin küreselde artış göstermesiyle palet ihtiyacı da her ge-

çen gün önemini artırıyor. Uluslararası standartlara uygun imal edilen paletler, 7-8 yıl boyunca ürünlerin nakliyesi ve korunması için kullanılabilir. Birçok kesim tarafından ahşap aksesuar ve bahçe seti olarak da kullanılabilen paletler, Türkiye'de de her yıl ticarete orantılı şekilde üretimi artarak sektörel bir gelişim gösteriyor. Sektör temsilcilerinin verdiği bilgilere göre bu alanda 4 bine yakın firmanın faaliyette bulunduğu, bunlardan bine yakınının ise uluslararası geçerliliği bulunan ISPM 15 Isıl İşlem yetkisine sahip olduğu tahmin ediliyor. Ayrıca yılda 3 milyon metreküpten fazla ağaç hammaddesi kullanılarak yılda yaklaşık 2 milyar liralık bir değer yaratıldığı bildiriliyor. Türkiye'nin palet üretimiyle dünyada 5. büyük üretici olduğu bilgisini paylaşan sektör temsilcileri

ayrıca dolaylı olarak istihdamın da 100 bin kişiye ulaşabileceği öngörüsünde bulunuyor.

Sektörü temsil eden Ahşap Palet Üreticileri Derneği (PALDER) de bir sivil toplum kuruluşu kimliğiyle faaliyetler yürütürken, tespit ettiği sorunları ve çözüm önerilerini ilgili makamlara aktarıyor. PALDER, üretim yeterlilik, kapasite doğrulama, girdi kontrol, ürün performans, ara kontrol, ürün takip gibi konularda TR-Palet sistemi kurulması gerekliliğine dikkat çekiyor. Bu sistemin kurulmasıyla ülke ekonomisinin, üretici firmaların ve müşterilerin rekabette avantajlar sağlayabileceği öngörülüyor. Palet sektöründe Konya'da da birçok firma faaliyet gösterirken, adeta sektörün gelişiminin de odak merkezi olduğu dile getiriliyor.

# “Palet sektörü ekonominin can damarıdır”

**P**ALDER Yönetim Kurulu Başkanı ve aynı zamanda KONPALET firmasının sahibi Hikmet Yörür, sektör olarak faaliyetlerini şöyle dile getiriyor:

“Ülkemizde palet sektörü, ekonominin can damarıdır. Dünyanın her yerine sevkiyat paletler sayesinde yapılıyor. Ülkemizde paletlerin önemi zaman ve kolaylık açısından çok önemli bir yere sahiptir. Gıda ürünleri paletler sayesinde marketlere ulaşıyor. Paletler sayesinde hem zaman hem iş güvenliği sağlanıyor. Palet olmamış olsaydı iş güvenliği açısından riskler ortaya çıkacaktı. Türkiye de her sektör gündeme geliyor, fakat palet sektörü en önemli sektör olmasına rağmen gündeme gelmiyor. Oysa palet olmasa ihracat durur” diyen Yörür, sektörlerini daha iyi yere taşıyabilmek adına Türkiye de PALDER’in kuruluşunda yer aldığını ifade ediyor. Dernek olarak sektör temsilcileriyle birlikte çalışarak ilk yerli ve milli palet üretimi yaptıklarını ve bunda Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Küttükcü’nün de büyük destekleri olduğunu hatırlatıyor.

Yörür, Avrupa’nın lisansını kullandıklarını ve her palet başına bedel ödediklerinin altını çizerek, “Avrupa’ya ödeyeceğimiz bedeli ülke ekonomimize kazandırmak başlıca hedefimiz. Türki-

ye’de yerli ve milli paleti önemli bir yere taşımak istiyoruz. Türkiye de paletçiler EPAL-EURO, CHEEP gibi yabancı şirketlerden lisans alıp aylık olarak lisans bedeli adı altında ciddi rakamlar ödüyorlar. Devletimizden bunun önüne geçmek için standart ölçülerde palet üretimi adına TSE’ye yapacağımız başvurumuzu hazır hale getirdik. Böylelikle ihracatımızı yerli ve milli paletimizle yapmayı hedefliyoruz. Bu şekilde rekabeti artırarak, 2023 ihracat hedefimize hazırlıklı olmamız gerekiyor” dedi.

Türkiye’de mevzuat eksikliği nedeniyle ahşap palet üreticilerinin müşterilerinin istekleri doğrultusunda özel boyutlarda paletler de ürettiklerini ifade eden Yörür, bu noktada sektör olarak yaşadıkları sıkıntıyı ise şöyle ifade ediyor: “Üretilen paletlerin boyut ve özelliklerinin sınırlandırılmamış olması ve paletlerin uygunluğuna yönelik herhangi bir kontrol mekanizmasının bulunmaması, ucuz ve dayanıksız paletlerin piyasaya sunulmasına neden oluyor. Bu tür paletler kısa kullanım ömürleri sebebiyle ağaç israfına neden oluyor. Türkiye’de standart palet olmadığından dolayı her ölçüye göre palet yapılıyor ve ince yapılan paletler tek seferde kullanılıp atılıyor. Standart yapılan paletler ise geri dönüşümde de kullanılabilir.”



**Hikmet Yörür**

PALDER Yönetim Kurulu Başkanı

**“ÜLKEMİZDE PALET SEKTÖRÜ, EKONOMİNİN CAN DAMARIDIR. DÜNYANIN HER YERİNE SEVKİYAT PALETLER SAYESİNDE YAPILYOR. ÜLKEMİZDE PALETLER, ZAMAN VE KOLAYLIK AÇISINDAN ÇOK ÖNEMLİ BİR YERE SAHİPTİR.”**

## PALET İMALATI İÇİN YETKİLİ ÜRETİM LİSANSI GEREKİYOR

Avrupa’da ihracat ve ithalatta dolaşan palet çeşitlerinin, belirli sayıda tipe indirilmesi amacıyla standartlar belirlenirken, bu standartlara uygun olarak üretim yapılması şartıyla firmalara lisans veriliyor. EPAL, CHEP, LPR, PRS gibi sınırlı sayıda özel kuruluşun sahip olduğu bu yetkili üretim lisansları, global anlamda da sektörde tekel yaratılmasına neden oluyor. Birçok ülkedeki palet üreticileri bu yetkili firmalardan üretim lisansı olarak

imalat yapabiliyor. Tüm Ahşap Palet Üreticileri Derneği’ne (PALDER) göre ise Türkiye’de ‘EPAL’ lisansına sahip 40’ı aşkın firma üretim yaparken, bu firmalar her yıl bu kuruma lisans ücreti ve ürettikleri palet oranında ek ücret ödüyor. Yine PALDER verilerine göre ticarete kullanılmak üzere Türkiye’de yılda yaklaşık 10 milyon palet üretimi gerçekleşiyor. Bu kapsamda Orman Genel Müdürlüğü’ne kayıtlı ve Zirai Karantina ISPM 15 belgesi ile çalışan

yaklaşık 800 firmanın bulunduğu ve bunların yıllık 4 milyon metreküp hammadde ihtiyacı olduğu bildiriliyor. Diğer yandan Orman Genel Müdürlüğü’ne kayıtlı ve Zirai Karantina ISPM 15 belgesi ile çalışmayan da yaklaşık 2 bin 500 firmanın palet sektörüne hammadde tedarik ettiği veya yurt içi palet ihtiyacını karşıladıkları öngörülmüyor. Yine PALDER’e göre bu firmaların ne kadar hammadde kullandığını tespit edilemediğine dikkat çekiliyor.





**Ahmet Tekin**  
HMFA Orman Ürünleri  
Yönetim Kurulu Başkanı

**“TÜRK SANAYİSİNİN GÜCÜNÜ  
GÖSTEREN YERLİ VE MİLLİ  
ÜRÜNLERİMİZİ ÜRETİYOR VE TÜM  
DÜNYAYA İHRACAT FİRMALARI  
VASITASIYLA LOJİSTİK KONUSUNDA  
KOLAYLIK VE SAĞLAMLIK  
SAĞLIYORUZ.”**

## “Lojistik konusunda kolaylık sağlıyoruz”

Palet sektöründe bir başka önemli firma ise Konya Ereğli yolu üzerinde faaliyet gösteren HMFA Orman Ürünleri'nin Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Tekin, “İleri teknolojiyle kaliteli ürün görüşümüzden taviz vermeden Türk sanayisinin gücünü göstererek yerli ve milli ürünlerimizi üretiyor ve tüm dünyaya ihracat firmaları vasıtasıyla lojistik konusunda kolaylık ve sağlamlık sağlıyoruz. Özellikle büyüyen Türkiye için biz de her geçen gün gelişerek hizmet vermeye devam ediyoruz” diyor.

Tekin, tesislerinde aylık olarak 60 bin palet ve yedi bin sandık olmak üzere toplamda 107 bin üretim kapasitesi ve 65 kişilik ekiplerinin bulunduğunu belirtiyor. “Dünyada ahşap ambalaj ürünlerinin herhangi bir rakibi ya da muadili söz konusu değil. Eğer üretici firma ürünlerini kusursuz ve kaliteli sevk etmek istiyorsa sektörümüzle iletişime geçiyor. Biz ve bizim gibi sektör temsilcisi firmalar da bu talepleri karşılayarak ülkemizin kalitesini öne çıkarma gayretinde oluyoruz. Çünkü milimlik hatalarla lojistik konusunda sıkıntı yaşandığını gördük. Bundan dolayı ürünlerimizi çok basite almamak gerekiyor. Mühendislik olarak çaktığımız çividen kullandığımız

ağacın türüne kadar tamamı tecrübeli ekiplerimiz tarafından hesaplaması yapılarak imalata alınıyor. Bu sayede kusursuz ve sağlam ürünler üretebiliyoruz” diyen Tekin, sektörlerine yönelik ilgi ve talebin her geçen gün arttığını söylüyor.

Müşterilerinin özel ürün taleplerini de dikkate aldıklarını ifade eden Tekin, özellikle gıda ve otomotiv sektörleri için çok özel palet ve sandık modelleri de geliştirdiklerini de aktarıyor. Büyüme planları da yaptıklarını belirten Tekin, sözlerini şöyle sürdürüyor: “Özellikle son yıllarda ihracat olsun olmasın, tüm firmalar düzenli ve sayılabilir üretim yapmak istiyor. Bunun da olmazsa olmazı palet ve sandıktır. Çünkü bu ürünün üretiminden sonraki ilk aşaması sağlam şekilde sevk edilmesidir. Dolayısıyla lojistiği yapılamayan bir ürünün önemi kalmıyor. Bu da bizim sektörümüzün önemini gösteriyor. Böylece büyüyen Türkiye’de biz de sektörün öncü firmaları arasında olmak için sürekli yatırımlarımızı artırıyoruz. Kapasitemizi artırmakla kalmıyor, aynı zamanda üretim süreçlerimizi teknolojik hale getiriyoruz. Planlarımız arasında ise yine sanayi bölgesinde ikinci, hatta üçüncü tesisi Konya sanayisine kazandırmak var.”



## “Yüzde 100 yerli ve milli sloganıyla üretim”

**Y**T Yeni Tekinler Ahşap Ürünleri de palet sektöründe Konya'nın önemli firmalarından biri... Yükleme, nakliyat, ambalaj ve paket yönünde gelişen beklentiler çerçevesinde 1997 yılında kurulan ve faaliyete başlayan firma, 2009 yılında ise Ağaç İşleri Sanayi Sitesinde kapasite artırma amacıyla tesisini en son teknolojiyle donatarak üretimini sürdürüyor. YT Yeni Tekinler Ahşap Ürünleri Genel Müdürü Mustafa Tekin, “Tesislerimizi tamamen palet imalatına uygun şekilde getirdiğimiz 2007’de hedef belirlememizi, tüm ekip çalışmalarımızı müşterilerimizin teşviki ve talepleri doğrultusunda teknolojiye de ayak uydurarak gerçekleştirdik. Daha çok istihdam ve daha kaliteli hizmet için yüzde 100 yerli ve yüzde 100 milli sloganımızla yola çıktık ve sektör adına yeni atılımlarla hizmet vermeyi hedefledik. Fabrikamızda istenilen ölçüde ve adette palet, sandık, yükleme tablaları imalatı gerçekleştirmekte olup Konya şehrinin simgesi olan kaliteyi ve

hoşgörüyü tüm dünyaya göstermeye çalışıyoruz” diyor.

Firmalarının ayda 50 bin palet ve 3 bin sandık kapasitesine sahip olduğunu ve 50 kişilik bir istihdam sağladıklarını belirten Mustafa Tekin, Avrupa standartlarını ve kalitesini kendilerine ilke edinerek üretim yaptıklarına değiniyor. “Avrupa ve dünyanın diğer ülkelerinin prestijlerini de göz önünde bulundurarak, kalite ilkemizden kesinlikle taviz vermeden bugünkü başarılı konumuza geldik. Özellikle son olarak ürettiğimiz DB-HT damgalı ürünlerimizle ihracatçılarımızın rahatlığıyla doluyor. ‘Siz isteyin biz yapalım’ ilkemiz ilk açıldığımız günden bugüne devam ediyor” diyen Tekin, sözlerini şöyle tamamlıyor: “Bizim görüşümüze göre dünya palet üzerinde taşıyor. Yani bu demek oluyor ki, günümüz şartlarında palet olmazsa birçok ihracat ve ithalat durma noktasına gelir, genel üretim ve tüketim zayıflar.”



**Mustafa Tekin**

YT Yeni Tekinler Ahşap Ürünleri Genel Müdürü

**“BİZİM GÖRÜŞÜMÜZE GÖRE DÜNYA PALET ÜZERİNDE TAŞINIYOR. YANI BU DEMEK OLUYOR Kİ GÜNÜMÜZ ŞARTLARINDA PALET OLMAZSA BİRÇOK İHRACAT VE İTHALAT DURMA NOKTASINA GELİR, GENEL ÜRETİM VE TÜKETİM ZAYIFLAR.”**



**Fikret Yörür**

EPALSAN Orman Ürünleri Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

## “Ürünlerimiz birçok alanda değerlendiriliyor”

Epalsan Orman Ürünleri Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Fikret Yörür de sektörlle ilgili plywood ve kontrplak alanında hizmet verdiklerini, ancak temellerinin ağaç ürünleri üreticiliğinden geldiğini söylüyor. 2000 yılında palet üretimi ile işe başladıklarını hatırlatan Fikret Yörür, daha sonra sektörel ihtiyaç olan ve İç Anadolu Bölgesinde üretimi yapılmayan ürün olan plywood ve kontrplak üretimine de başladıklarının bilgisini veriyor. Yörür, “Üretim olarak aylık 800 metreküp ve

yıllık bazda 10 bin metreküp ağaç işleme suretiyle yılda 180 bin plywood üretim kapasitesine sahibiz. Şu an için 85 personel istihdam ediyoruz. Ürünlerimiz inşaat sektöründen mobilyaya aktif olarak kullanılıyor. Bunun haricinde gemi imalatında bölme duvar yapımından çatı kaplamalarına hatta nakliye yapan araç dorselerinde bile kullanılıyor. Kısacası ürünlerimiz hayatımızın hemen hemen birçok alanında yan ürün olarak değerlendiriliyor” bilgisini paylaşıyor.



## Yusuf Genç'in çocuk yaşta başlayan çalışma heyecanı sürüyor

**ŞAKALAK'IN KURUCUSU DUAYEN İŞ ADAMI YUSUF GENÇ, "SANAYİCİ ÜRETİR. ÜRETMEK İYİDİR. ÜRETTİĞİN BİR ALETİ TARLADA DENİYOR VE MUTLU OLUYORSUN. BU BAMBAŞKA BİR HİS... BU HİS GENÇLERE DE GEÇMELİ" DİYOR.**

Çocuk yaşlarından itibaren başladığı iş hayatında, 60 yıla yaklaşan süreçte çıraklıktan patronluğa yükselen Yusuf Genç'in yaşamı, başta gençler olmak üzere, her kesime örnek olacak nitelikte... İş insanı Yusuf Genç, tarım makinelerinde Şakalak markasıyla Türkiye'den dünyaya uzanan serüveninde Konya'nın da haklı gu-

ruru oldu. "1952 doğumluyum. Çıraklık sürecim 1963 yılında başladı. 16 yıl bir şirkette çalışıp ter akıttım. 1977 yılında ise kendi iş yerimizi açtık. Sektörde 50 yıla yakın sürecimiz böyle başladı" diyen Yusuf Genç, yarattığı Şakalak Tarım Makineleri markasından hobilerine, iş yaşamından gençlere tavsiyelerine kadar çok değerli görüşlerini Lonca'ya anlattı.

**Yusuf Genç, bugünlere nasıl geldi anlatabilir misiniz?**

Mesleğe pullukçu bir ustanın, Süleyman Şakalak'ın yanında başladım. Çocukluk yıllarım çıraklıkla geçti. Konya'da o dönem çıraklık zordu. Ama biz sebat ettik. Mesleği görerek öğrendim. Okuyarak bu işte olmadım. Bu işe 150 metre gibi küçük bir alanda başlarken, ilerleyen süreçlerde



600 metre gibi bir alana geçtik ve şu an da 65 bin metrekare gibi büyük bir alanda çalışıyoruz.

### Üretim hacminizi, ürün çeşitliliğini, istihdamınızı, ihracatınızı ve hedeflerinizi öğrenebilir miyiz?

Şirketin 30 bin metrekare kapalı alanı var ve bu alan içerisinde ürün çeşitliliği bakımından ekim makineleriyle ilgilenip, bunların çeşitli versiyonlarını üretmeye gayret ediyoruz. Bu üretimimizle de 54 ülkeye ihracat yapıyoruz. Güney Amerika, Afrika, Orta Doğu, Asya ülkeleri, Balkanlar ve Avrupa'da makinelerimiz kullanılıyor. Yurt dışından çok fazla talep var ve yetiştiremiyoruz. Konya Organize Sanayi Bölgesi 5. Kısım Genişleme Alanı'nda yeni fabrika inşaatımız devam ediyor. Orayı da hızlı bir şekilde devreye sokup kapasite artıracacağız. 2020 yılında 6 binin üzerinde makine ürettik. Her yıl modelleri değiştiriyoruz.

### Peki sizi başarıya taşıyan kriterleriniz nelerdir?

Bir kere çok çalışacağız. Bunun yanında azmi bırakmamak gerekir. Azim varsa çalışmak her zaman vardır.

### AR-GE ve inovasyon yönünde çalışmalar yapıyor musunuz?

Şakalak olarak kendi imkanlarımız doğrultusunda AR-GE departmanlarını oluşturduk ve sürdürülebilir imkanlara yer veriyoruz. Toprak işleme grubunda birçok ürünün AR-GE'si tamamlandı. 4. Organize Sanayi Bölgesi'nde bir fabrikamızı sadece bunun için ayırdık. 2020 yılında pandemi birçok sektörü olumsuz etkilerken, bize yaradı. Çünkü, Avrupa'da imalat durdu. Bu duraklama ile müthiş bir talep çokluğu yaşandı. Ama Türkiye'de pandemiden olumsuz etkilendiği için sektörlerde 15-20 kişinin virüs taşıyıcısı olması sebebiyle talebe yetişememe söz konusu oldu. Bu durumu mesaiyle kapatma gibi alternatif yöntemlerle atlatmaya çalıştık. Bunun yanında malzeme sıkıntımız var. Sacda sıkıntı var. Tüm mamullere zam geldi ve bu zam oranı yüzde 40'a yakın... Fakat biz fazla zam yapamadık. Karımızdan fedakarlık yaptık.

### Yılların birikimine dayanarak sektörü nasıl değerlendiriyorsunuz ve hedeflediğiniz noktaya ulaştınız mı?

Konya tarım makinelerinde zirvede. Türkiye'deki tarım makinelerinin yüzde 65'i burada üretilir. Gezdiğim fuarlardan gördüğüm kadarıyla çoğu yurtdışı ülkesinden iyi durumdayız. Ben ise 69 yaşındayım, hala saat 08.00'de işe gelir, akşam 19.00'da çıkarım. Sanayicilik zevkli bir meslek, ama bir o kadar da zor. Bugüne kadar 10'dan fazla ürün çeşidi ortaya koyduk. Ömrüm yeterse hedefimde daha fazla ürün çeşidi yapmak var. Önümüz açık, fakat yapmak için gerekli fırsatı bulamıyoruz. Fırsat eksikliğinden kastım aslında beyin eksikliği... Teknik elemanda çok büyük eksiklik var ve bu konuda sıkıntı çekiyoruz. Teknik elemanlar gelmiyor ve bunun yanında fakülteler kaliteli eleman yetiştirmiyor.

### İş yaşamının yanı sıra sizi eğlendiren dinlendiren ve ilham veren hobileriniz var mı?

En çok zevk aldığım hobim şu; benim köyüm var. Orada traktöre biniyorum yaptığım makineleri kendim deniyorum. Kendim görüp deneyip sonuçlarına bakıyorum. Yeni yaptığım her şeyi denemeye çalışıyorum. Ekimlerini yaptığım mamulüm oluyor. Bahçem var onunla ilgileniyorum. En büyük hobim budur...

## "BEN GENÇLİĞİMDE MESAI PARASI DÜŞÜNMEZDİM"

Yusuf Genç, yılların birikimi ile gençlere de seslenerek deneyimlerini ve önerilerini onlarla şöyle paylaşıyor:

"Sanayici üretir. Üretmek iyidir. Ürettiğin bir aleti tarlada deniyor ve mutlu oluyorsun. Bu bambaşka bir his... Bu his gençlere de geçmeli. Ben gençliğimde mesai parası düşünmezdim. Usta ne zaman paydos dersen o zaman bırakırdık. Şimdi imkanlar daha fazla. Teknoloji ön planda ve insan gücü kullanımı azaldı. Eski sanayi ile bugünkü sanayi karşılaştırıldığında ciddi anlamda teknoloji farkı ile beyin farkının olduğunu görürüz. Özellikle imalat konusunda beynsel olarak güçlenmeliyiz. Avrupa yapıyor biz neden yapamayalım? Avrupa'yı gezdim. Mühendis alanında nitelikli bir çoğunluk olduğunu gördüm. Araştırma geliştirme çok nitelikli yapılıyor. Bizim bu yönde bir zayıflığımız var. Gençler, araştırıp yerinde görsünler. Gençlerle bir araya gelip onlarla muhabbet ediyorum. Soru soruyorum, cevap alamıyorum. Kendilerini işe vermiyorlar. Bu alanda kendini geliştirmek isteyen gençler, okulları bitene kadar bu gibi iş yerlerinde pratik yapmalı. Ya da bu şekilde bir kanun, düzenleme yapılabilir. Örneğin teorik ile pratik kesinlikle birleşmeli. Mühendislik alanlarına göre atölyelerin yapılması ve faaliyete geçmesi ve çalışmalarını gerek.





# ERS Elektrik Otomasyon, yerli ve milli projeler geliştiriyor

**ERS ELEKTRİK OTOMASYON, INNOPARK KONYA TEKNOLOJİ GELİŞTİRME BÖLGESİ'NDE YERLİ VE MİLLİ PROJELERE İMZA ATIYOR. ERS ELEKTRİK OTOMASYON GENEL MÜDÜRÜ OSMAN ERSOYOĞLU, "ÖNCELİKLE BİZ BİR AR-GE FİRMASIYIZ. MÜHENDİS KADROMUZ İLE PROGRAMLAMA, PROJE GELİŞTİRME, TASARIM, ENERJİ VERİMLİLİĞİ, DANIŞMANLIK GİBİ BİRÇOK ALANDA ÇALIŞMALAR YÜRÜTÜYÜRÜZ" DİYOR.**

InnoPark Konya Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde faaliyet gösteren ERS Elektrik Otomasyon Makina Elektrik Sanayi Tic. Ltd. Şti., müşterilerinin talepleri doğrultusunda adeta terzi usulü tüm beklentilere yanıt veren anahtar teslim ürünler geliştiriyor. Bu kapsamda sorunlara çözüm üretmek

amacıyla faaliyetlerini sürdüren firma, otomasyon ürünleri tedariki, anahtar teslim projeler, enerji verimliliği, makine revizyonu, proses iyileştirme, pano montajı gibi birçok alanda çalışmalar yürütüyor. Güçlü mühendis kadrosu ile müşteri sorunlarına, satış öncesi ve sonrasında da teknik destek sunan firma,

müşteri taleplerine karşılık otomasyonla ilgili her alanda çözüm üretiyor.

Selçuk Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesinde 2009 yılında kurulan ERS Elektrik Otomasyon, kurucu ortaklarının otomasyon sektöründe edindiği 21 yıllık tecrübeyle faaliyetlerini sürdürüyor. 2015 yılında birçok markanın Konya Karaman

Bayiliğini de alarak hizmet veren ERS Elektrik Otomasyon, elektrik ve otomasyon sektöründe tanınmış birçok markanın ürün tedarikini de kaliteli, güvenilir ve hızlı bir şekilde sağlıyor. Kontrol ve otomasyon teknolojilerinde de sektör bazlı teknolojik gelişmeleri yakından takip eden ve geniş ürün yelpazesıyla güncel ve dinamik çözümler sunan firma, kendi ürünleriyle de müşteri talep ve beklentilerine yanıt veriyor.

Firmalarında sekizi beyaz yaka, ikisi mavi yaka olmak üzere 10 kişilik istihdam sağladıklarını belirten ERS Elektrik Otomasyon Genel Müdürü Osman Ersoyoğlu, "Firmamız kadrosunda elektrik-elektronik ve makine mühendisleri barındırıyor. Dolayısıyla biz öncelikle bir AR-GE firmasıyız. Mühendis kadromuz ile programlama, proje geliştirme, tasarım, enerji verimliliği, makine revizyonu, proses iyileştirme, danışmanlık gibi birçok alanda çalışmalar yürütüyoruz. Sürekli olarak iyileştirme ve geliştirme vizyonu ile dönümüzü yorumlayıp gelecekte daha iyisini yapma çabasıyla hareket ediyoruz. Firmamız, müşterilerine iş verimliliğini artırma, işletme maliyetlerini azaltma, enerji kullanımlarını optimize etme ve nihayetinde karlılıklarını yükseltmelerine

yardımcı olmak için yenilikler sunuyor. Elektrik ve otomasyon sektöründe lider bir firma olmayı hedeflediğimiz çalışmalarımızla gelişen teknolojiyi, doğru ve güncel bilgilerimiz ışığında müşterilerimizin hizmetine sunmayı misyon edinerek çalışıyoruz" bilgisini paylaşıyor.

### İHRACAT İÇİN PAZAR ARAŞTIRILYOR

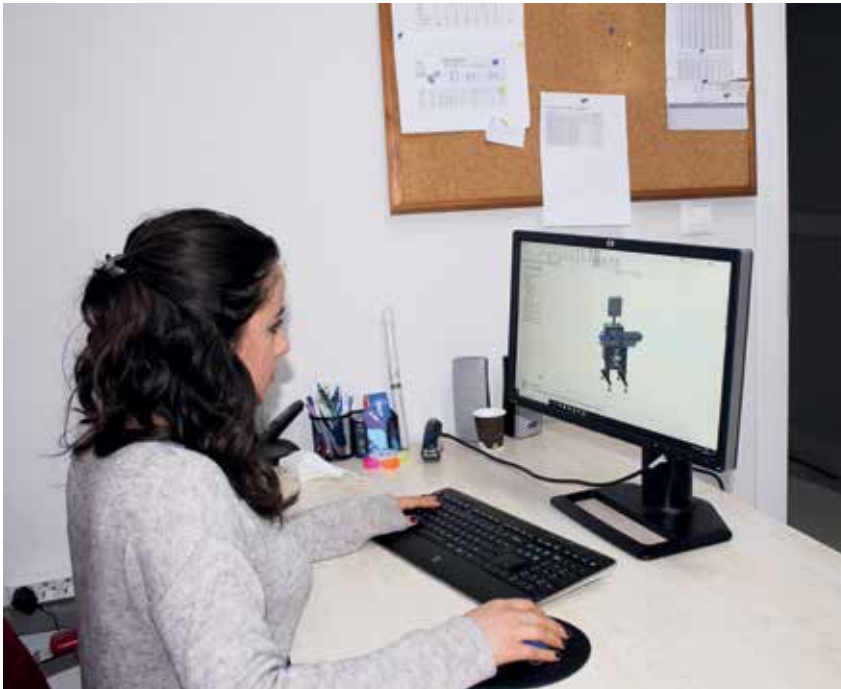
Ersoyoğlu, programlama becerileri ve mühendislik hizmetleri ile çok çeşitli alanlarda beklentileri karşılamaya odaklanarak çalıştıklarının altını çiziyor ve yurdun her köşesine hizmet verdiklerini vurguluyor. Yurt dışına da odaklandıklarını ve bu kapsamda komple bisküvi ve kek hamurhane, şekillendirme, pişirme ve paketleme otomasyonu, otomotiv sektörü için test makineleri, 0.2 gram hassasiyetli Check Weigher imalatlarıyla anahtar teslimi işlere imza attıklarını dile getiren Ersoyoğlu, "Elektromanyetik vibrasyon ve ağırlık kontrol terazimiz Check Weigher imalatımız var. İmalatını yaptığımız Check Weigher makinemizin 300 adet / dk ve 0.1 gram hassasiyetini de hedefleyerek, bu doğrultuda çalışmalarımıza devam ediyoruz. Vibers Elektromanyetik vibrasyon sistemleri ve Check Weigher makinemizi küresel markalaştırma yö-



**Osman Ersoyoğlu**

ERS Elektrik Otomasyon  
Genel Müdürü

**"FİRMAMIZ, MÜŞTERİLERİNE İŞ VERİMLİLİĞİNİ ARTIRMA, İŞLETME MALİYETLERİNİ AZALTMA, ENERJİ KULLANIMLARINI OPTİMİZE ETME VE NİHAyetİNDE KARLILIKLARINI YÜKSELTMELERİNE YARDIMCI OLMAK İÇİN YENİLİKLER SUNUYOR."**





nünde de çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bunu başarmamız halinde bu ürünümüzün ihracatı yönünde önemli bir adım atmış olacağız. Ayrıca X-Ray cihazları ile ilgili de çözüm ortaklığımız bulunuyor. Bu ürünlerin ihracatı için hedef pazarlar konusunda araştırmalarımız var" bilgisini paylaşıyor.

Ersoyoğlu, bünyelerinde ayrıca birçok marka barındırdıklarını ifade ederek şu bilgileri veriyor: "Vibers marka; elektromanyetik vibrasyon cihazlarımız ve vibrasyonlar için RS232/RS385 haberleşmeli kartlarımız bulunuyor. LS Electrics marka; PLC, operatör paneli HMI, Servo sistemler ve planet redüktörler, AC Hız kontrol cihazları, motion, uzak I/O lar gibi ürünlerimiz var. Datalogic ve BDC markasında fotosel ve sensör gruplarımız yer alıyor. Hanyoung marka; enkoder, sayıcı, zamanlayıcı, sıcaklık kontrol cihazları, SSR gibi ürünlerimiz bulunuyor. IDEC marka; röle, güç kay-

nağı ve buton gruplarımızın yanı sıra Nemicon marka enkoderlerimiz de bünyemizde yer alıyor. Çeşitli markalarımız ile otomasyon anlamında birçok ürünün tedarikini sağlıyoruz."

### PANDEMİ SÜRECİNDE YÜZDE 5 BÜYÜME

Büyüme beklentileri kapsamında 2020'de pandemiye rağmen bir önceki yıla göre yüzde 5 büyüme sağladıklarını aktaran Ersoyoğlu, bu yıl da iyi bir performans beklediklerinin altını çiziyor. Büyümelerinin arka planında Endüstri 4.0'a verdikleri önemin de bulunduğunu ifade eden Ersoyoğlu, "Yapmış olduğumuz tüm sistemlerin altyapısını Endüstri 4.0'a uygun hale getiriyoruz. Endüstri 4.0 ile ilgili ülkemizde altyapı eksikliklerinin bir an önce giderilmesi gerekiyor. Firmalara hız ve rekabet açısından fayda sağlayacağı için bunun öneminin büyük olduğuna inanıyoruz. Türkiye, bu sistemin ortalarında olup daha kat etmesi gereken yol var.

Biz de buna katkı vermeyi öngörüyoruz" diyor.

Pandemi nedeniyle dijitalleşmenin daha da önem kazandığını vurgulayan Ersoyoğlu, bu dönemde yüz yüze görüşmelerin yerini online toplantıların aldığı, fuarların sanal ortama taşındığını, e-ticaretin ön plana çıktığını herkesin gördüğünü ve yeni dönemin buna göre şekillendiğini söylüyor. Dolayısıyla böyle bir ortamda kendisini geliştirmek isteyen şirketlerin firmalarına geldiğini, dijital ve otomasyon anlamında beklentiler için çözüm aradıklarını ifade ediyor.

InnoPark Konya Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde faaliyet göstermelerinin kendileri için bir takım avantajlar ortaya koyduğunu, böyle bir bölgenin tüm AR-GE firmaları için önemli olduğunu aktaran Ersoyoğlu, geliştirilen projelerin burada ticarileşme şansı bulunduğunu, ayrıca vergi, istihdam gibi konularda da fırsatlar sağladığını aktarıyor.

**2020'DE PANDEMİYE RAĞMEN  
BİR ÖNCEKİ  
YILA GÖRE YÜZDE 5 BÜYÜME  
SAĞLAYAN ERS ELEKTRİK  
OTOMASYON, BU YIL DA İYİ BİR  
PERFORMANS BEKLİYOR.**

## ERS ELEKTRİK OTOMASYON'DAN YENİLİKÇİ ÜRÜNLER

**Check Weigher:** Bu özel makine ağırlık kontrol terazisi olarak gıda, ilaç, kimya, kozmetik, tavuk ve balık gibi birçok alanda kullanılıyor. Makede müşterileri ihtiyaçlarına göre bir proje çalışması yapılıyor. Mekanik ve programlama tamamen ERS Elektrik Otomasyon'a ait. Dolayısıyla ürüne göre makine geliştirme imkanı oluyor. Böylelikle yüksek performans ile müşteri memnuniyeti sağlanıyor. Ayrıca Check Weigher,

kontrol etmiş olduğu hattın ortalama gramaj değerini feedback sağlayarak istenilen değerde tutabiliyor.

**Vibers Elektromanyetik Vibrasyon Sistemleri:** Linneer titreşimler üreterek elektronik kontrol kartı ile kumanda edilebilen bu ürün, kompakt bir yapıya ve kolaylıkla temizlenebilir bir özelliğe sahip. Düşük ses seviyelerinde çalışmakta olan bu ürün, bakım gerektirmeden sürekli çalışma şartları için tasarlandı ve üretildi.



# MESLEKİ YETERLİLİK BELGENİ AL, MESLEĞİNE SAHİP ÇIK!

## KAPSAMIMIZDAKİ ULUSAL YETERLİLİKLER

- ✓ Çelik Kaynakçısı
- ✓ Köprülü Vinç Operatörü
- ✓ Makine Bakımcı
- ✓ Metal Kesimci
- ✓ NC/CNC Tezgah İşçisi
- ✓ Metal Levha İşleme Tezgah İşçisi



**Mesleki Yeterlilik Belgesi Hakkında Bilgi Almak ve Başvurmak İçin:**

Telefon : 0332 503 37 77 e-mail : bilgi@ahiturk.com.tr <http://ahiturk.com.tr/>

MESLEKİ YETERLİLİK BELGELERİ İÇİN DEVLET TARAFINDAN VERİLEN  
BELGELENDİRME TEŞVİKİ 31.12.2021'DE SONA ERİYOR.





# Temel sigortanız.



**KONYA ÇİMENTO SAN. A.Ş.**

Horozluhan Mah. Cihan Sk. No:15 Selçuklu / KONYA

Tel: 0 332 346 03 55 - Fax: 0 332 346 03 65