

LONCA

Birçok alanda sunulan **teşvik ve destekler** yatırımcısını bekliyor

• KSO Başkanı Memiş Kütükcü, yeniden OSBÜK başkanı seçildi

• Konya, plastik sektöründe küresel oyuncu

• Değerli metallerdeki belirsizlik üretim maliyetlerini daha da artıracak

Health & Fitness
YILIN SAĞLIKLI YAŞAM
MARKASI ÖDÜLÜ

OUTDOOR FITNESS DOĞAL BESİN
ÖDÜLLERİ
2011
YILIN
DOĞAL BESİN DESTEĞİ
MARKASI ÖDÜLÜ

**ZADE VITAL®**
NUTRITIONAL SUPPLEMENTS

Tüm Bu Yenilikler Sizler için...

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



E Sadece Eczanelerde

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

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

 Tüketici Danışma Hattı
Questions and Comments
444 ZADE

orweld®

KAYNAK TELLERİ

BİRLEŞTİREN GÜÇ



Orweld Kaynak Telleri **UNORMAK** Kuruluşudur.

www.orweld.com 0332 239 1016

Üretime 'teşvik ve destek' dopingi

Lonca', yeni bir sayıda Konya iş dünyasıyla yeniden buluşuyor...

Özelde Konya Sanayi Odası üyelerine, genelde ise ekonomik değer yaratan her kesime hitap eden 'Lonca', yeni sayısında yine üretimi gündemde tutan konulara değinerek iş dünyasına 'ayna' tutmaya çalışıyor. Bu hedefle hazırlanan yeni sayının kapak konusunda dünyada yaşanan ekonomik sorunlardan yola çıkılarak sanayicilere sunulan teşvik ve destekler ele alınıyor. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı, Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Aile Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı'nın destek ve teşviklerini içeren detaylı kapak haberde söz konusu bakanlıkların bu yöndeki uygulamaları öne çıkıyor.

Bu konuda okurları bilgilendirmek adına ise KOSGEB, Kredi Garanti Fonu, İŞKUR ve EXIMBANK'ın iş dünyasına sunduğu imkanlar rakamlarıyla veriliyor. Sunulan desteklerden yararlanmak isteyen iş dünyası, bu kurumlarla temasa geçerek yeni fırsatlar yakalayabilirler... Diğer yandan uluslararası vergi, denetim ve danışmanlık şirketi KPMG'den bir uzman da destekleri yorumlayarak iş dünyasına farklı bakış açıları sunuyor. Bu haberi iyi okuyup analiz edebilen firma yöneticileri olası fırsatlar sayesinde üretimde, istihdamda, ihracatta daha iyi günlere yelken açabilirler.

Dergide ayrıca ilgiyle okunması beklenen dosya konusunda ise değerli metaller ele alınıyor. Üretimin her alanında ihtiyaç duyulan çelik, alüminyum, gümüş, bakır, nikel, çinko gibi değerli metallerin işlendiği dosya konusunda hangi ürünün değer kazandığı veya gelecekte bu alanda nelerin beklendiği anlatılıyor. Sektör temsilcilerinin görüşlerinin de paylaşıldığı haberde, uzmanlar ise değerli metallerin seyri hakkında bilgiler paylaşıyor. Üreticilerin değerli metaller piyasasını yakından takip ederek iş planlarını bu çerçevede yapmalarını öneriliyor.

DÜNYA, TÜRKİYE VE KONYA'DA PLASTİK SEKTÖRÜ

Sektör konusunda ise otomotivden tekstile, mobilyadan inşaata üretimin her alanına giren başlıca hammaddelerden plastik konusu detaylarıyla işleniyor. Plastiğin dünyadaki üretim seyri, Türkiye'de sektörün gücü ve Konya özelindeki gelişmeler haberin ana teması...

Bu konuda yer alan röportajda sektörün en önemli temsilcilerinden PAGEV'in paylaşımlarıyla plastiğe dair geniş bilgiler edinmek mümkün... Ayrıca Konya'da plastik sektörünün önemli oyuncularını bulanan firma yöneticilerinden de çalışmalarına ilgili detaylar haberin ana konularından... Hayatın neredeyse vazgeçilmez ürünleri arasında yer alan plastiklerin ithalatından ihracatına, geri dönüşümünden çevreye duyarlı olmasına kadar birçok detay ele alınıyor. Dolayısıyla plastikte gelinen nokta, dosya konusuyla sektöre ışık tutuyor.

Diğer yandan 'Lonca'nın bu sayısında Konya Sanayi Odası'nın faaliyetlerini içeren 'Bizden Haberler' sayfaları da yer alıyor. İstanbul Sanayi Odası'nın açıkladığı 2018 yılının 'İlk 500' ve 'İkinci 500' Büyük Sanayi Kuruluşu listelerine Konya'dan önceki yıl gibi yine 21 firmanın girmesi, sanayi anlamında istikrarın korunduğunu gösteriyor. 'Bizden Haberler' sayfalarında ayrıca '15 Temmuz Demokrasi ve Milli İrade Zaferi' etkinliklerine coşkulu katılımdan Konya ile Kocaeli'nin otomotiv endüstrisi alanındaki işbirliğine, Endüstri 4.0 faaliyetlerinden Özbekistan ile ticari ilişkilerin geliştirilmesine, KOBİ'lere yönelik Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası bilgilendirme toplantısından Konyalı sanayicilerin öğrencilerle buluşmasına kadar birçok detay haber olarak işleniyor.

Derginin son bölümünde ise Konya'nın ekonomi endeksine yer veriliyor. Konya'nın yılın ilk altı aylık bölümündeki ihracat başarısının kaleme alındığı bu haberde, sektörlerin dış satışlarında hangi ülkelere neler satıldığına dair bilgiler paylaşıyor.

İŞ YATIRIM



PARANIZ İŞ YATIRIM'DA İŞLESİN

YATIRIM
DANIŞMANLIĞI

KURUMSAL
FİNANSMAN

ARAŞTIRMA

ELEKTRONİK
İŞLEM PLATFORMU

İŞ YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.

Tel: 0212 350 24 24

E-Posta: bilgi@isyatirim.com.tr



KONYA SANAYİ ODASI

İmtiyaz Sahibi

Konya Sanayi Odası adına
Memiş KÜTÜKCÜ

Basın Komisyonu Başkanı
Ömer SAYLIK

Genel Yayın Yönetmeni
M. Sedat TAŞKAZAN

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Fatih ULUTAŞ

Haber Müdürü
Mustafa ÖZÇELİK

Reklam Sorumlusu
Mehmet CAN

Yönetim Yeri:

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

Yayına Hazırlık



Genel Yönetmen
Gürhan DEMİRBAŞ

Editör
Güntan MAVİGÖZLÜ
guntan.mavigozlu@dunya.com

Grafik Tasarım
Emre KARAKOÇ

Fotoğraf Editörü
Eren AKTAŞ

Proje ve İş Geliştirme Uzmanı
Özlem ADAŞ
Tel: 0212 440 27 65
ozlem.adas@dunya.com

İletişim
Tel: 0212 440 27 76 - 0212 440 27 64
ajansd@dunya.com
www.ajansdyayincilik.com

Baskı

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

Dergide yer alan yazıların tamamı ya da bir bölümü, grafikler, fotoğraflar, illüstrasyonlar yazılı izin alınmaksızın hiç bir şekilde kullanılamaz, yeniden kopya tekniği ile çoğaltılamaz, basılamaz. LONCA Dergisi yazılarda değişiklik hakkını saklı tutar. İmzalı yazılardaki görüşler yazarına aittir. Yayınlanmayan yazılar iade olmaz.

LONCA Dergisi, KONYA SANAYİ ODASI'nın yayın organıdır.
3 ayda bir yayınlanır. Basım Ağustos 2019.

6 Başyazı

Daha sade ve etki analizlerinin yapıldığı bir teşvik sistemine ihtiyacımız var

8 Bizden haberler

- Konya, devler liginde 21 firma ile yer aldı
- KSO Başkanı Memiş Kütükcü, yeniden OSBÜK başkanı seçildi
- Konyalı üç sanayici 'Anadolu'nun En Etkili 50 İş İnsanı' arasında
- Konya, 'Demokrasi ve Milli Birlik Gününü büyük bir coşkuyla kutladı
- KOBİ'lere Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası anlatıldı
- Başkan Kütükcü, KOS'ta güven tazeledi
- Konya, Endüstri 4.0'a odaklandı
- Konya ve Kocaeli'den otomotivde iş birliği
- Konyalı sanayiciler bilgi ve tecrübelerini öğrencilerle paylaştı
- KSO, Özbekistan ile ticareti geliştirecek yeni fırsatlara kapı açtı

22 Kapak: Teşvik ve destekler

Birçok alanda sunulan teşvik ve destekler yatırımcısını bekliyor

- KOSGEB Başkanı Prof. Dr. Cevahir Uzunkurt
- İŞKUR Genel Müdürü Cafer Uzunkaya
- Türk Eximbank Genel Müdürü Enis Gültekin
- KGF Genel Müdürü İsmet Gergerli

38 Dosya: Değerli metaller

Değerli metallerdeki belirsizlik üretim maliyetlerini daha da artıracak

46 Sektör: Konya, plastik sektörde küresel oyuncu

- PAGEV Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Eroğlu
- Piltar Plastik Genel Müdürü Mustafa Ceylan
- Çağlayan Plastik Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Bozkurt Çağlayan
- Petek Plastik Satış Direktörü Gökhan Karabiber
- Turan Plastik Yönetim Kurulu Üyesi Aziz Turan

62 Ekonomi Endeksi



14



38



22



10





Memiş KÜTÜKCÜ

Konya Sanayi Odası Başkanı

OSBÜK Başkanı

Daha sade ve etki analizlerinin yapıldığı bir teşvik sistemine ihtiyacımız var

Türkiye, 1990'lı yıllarda başlayan dışa açılım politikasıyla birlikte özel sektör ağırlıklı büyümeye odaklanan, dolayısıyla bu yönde özel sektör yatırımlarını destekleyen bir ülke. Bu anlamda özel sektöre yeni yatırımdan üretime, istihdamdan ihracata değin pek çok alanda destekler, teşvikler hayata geçirildi. Türk özel sektörü

de bu teşviklerin kattığı ivmeyle özellikle son 20 yılda önemli mesafe kat etti. Özellikle Konya gibi Anadolu şehirleri, bu anlamda girişimci şehirler olarak öne çıktı.

Türk Dil Kurumu'na göre teşvik, 'isteklendirme' ve 'özendirme' anlamına geliyor. Yani devletler Türkiye'de olduğu gibi dünyanın her yerinde verdiği teşviklerle; aslında

ülkesinin, insanların refah seviyesini artırmayı hedefliyor. Yani Atatürk'ün ifade ettiği, 'muasır medeniyet seviyesi' hedefleniyor.

Bu teşvikler ekonominin normal seyrinde devam ettiği süreçte işletmelerin ölçek büyümesine, dolayısıyla daha fazla üretim yapmasına, istihdam sağlamasına ve ihracatına katkı sunarken, ekonominin daraldığı dönemlerde de adeta birer hava yastığı görevi üstlenmiş oluyor. Yurtiçi ve yurtdışı kaynaklı konjonktürel dalgalanmaların şiddetini azaltıyor, ekonomi üzerindeki olumsuz etkileri hafifletiyor.

TÜM TEŞVİKLER İÇİN TEŞEKKÜR EDİYORUZ AMA ARTIK YENİ BİR BAKIŞ AÇISI ZAMANI

Ülkemizde mevcut durumda özel sektörü, yatırım ve üretim iklimini destekleyen kimi zaman pansuman rolü üstlenen kimi zaman ise kalıcı-stratejik içerikli olan o kadar çok teşvik hayata geçirildi ki, özel sektör olarak bu desteklerin hepsi için devletimize teşekkür ediyoruz. Bakanlıklarımız, KOSGEB, TÜBİTAK, Türk Eximbank, İŞKUR, KGF gibi pek çok kurumumuz aracılığıyla özel sektör yatırımlarına destekler veriliyor. Ancak artık mevcut yatırım teşvik sistemimizde, yeni bakış açılarına ihtiyacımız olduğu da bir gerçek. Destek ve teşvik meselesi artık o kadar karmaşık bir hale geldi ki, firmalarımız hangi teşviği nereden alabileceklerine dair kafa karışıklıkları yaşamaya başladı. Bu tür konularda Konya'da, Konya Sanayi Odamız, diğer odalarımız, sivil toplum kuruluşlarımız tüm ülkede olduğu gibi bilgilendirme toplantıları yapsak da bu konu verimsiz bir alana doğru kaymış durumda. Dolayısıyla ülke olarak artık daha sade, anlaşılır ve tek elden yönetilen bir yapı oluşturmamız şart.

KIT PARA DÖNEMİNDE TEŞVİKLERİN ETKİ ANALİZİNİ YAPMAK ZORUNLULUK

Yine teşviklerin etki analizini çok iyi yapmak zorundayız. Hangi sektöre, hangi yapıdaki işletmeye hangi destekleri verdiğimizde hem işletmenin ölçek büyümesine hem de ülkenin refah seviyesinin artmasına ne kadar katkı sunduğumuzu çok doğru ölçmek durumundayız. Çünkü artık dünyada bol para dönemi bitti, kıt para dönemindeyiz. Bu dönemde tüm kaynaklarımızı önceki dönemlere göre çok daha verimli kullanarak, doğru hedefe yönlendirmeliyiz. Aksi halde, zaten kıt olan ülke kaynak-

TEŞVİKLERİN ETKİ ANALİZİNİ ÇOK İYİ YAPMAK ZORUNDAYIZ. HANGİ SEKTÖRE, HANGİ YAPIDAKİ İŞLETMEYE HANGİ DESTEKLERİ VERDİĞİMİZDE HEM İŞLETMENİN ÖLÇEK BÜYÜTMESİNE HEM DE ÜLKENİN REFAH SEVİYESİNİN ARTMASINA NE KADAR KATKI SUNDUĞUMUZU ÇOK DOĞRU ÖLÇMEK DURUMUNDAYIZ.

larımızı verimsiz alanlara aktarmış oluruz. Dolayısıyla Türkiye'nin teşvik verirken çok iyi etki analizi yapan ve sonuçlarını değerlendiren bir yapıya ihtiyacı var.

DAHA STRATEJİK BİR ALANA DOĞRU HIZLA HAREKET ETMELİYİZ

Türkiye aslında yeni bir yol ayrımında. Mevcut teşvik sistemiyle mevcut üretim yapısıyla gelebileceği yere geldi. Şimdi topyekun yeni bir dönem başlatma zamanı... Yatırımlarımızı, üretim yapımızı, eğitim sistemimizi daha iyi planlayarak, daha stratejik bir alana doğru hızla hareket etmeliyiz. Aksi halde, rakiplerimizle rekabet edebilmemiz mümkün değil.

Türkiye, Dünya Ekonomik Forumu'nun Küresel Rekabet Endeksi'nde 61'inci sırada. İlk 10'da ABD, Singapur, Almanya, İsviçre, Japonya, Hollanda, Hong Kong, Birleşik Krallık, İsveç ve Danimarka var. Eğer biz bu ülkelerle eşit şartlarda rekabet edeceksek, hedefimiz; rekabetçilik endeksinde bu ülkelerin özel sektörüne sağladığı şartları sağlamak olmalı. Kamuda, eğitim sisteminde, yatırım-üretim ve ticaret ortamını iyileştirmede yeni reformlar hayata geçirmemiz lazım.

İhracatı ithal girdili ara mallarla yapmaktan kurtulmak için daha güçlü adımlar atalım. Yani yerli ürün üretip, yerli satalım. Dışarıdan ithal edilen hammadde ve yarı mamullerle yaptığımız üretim ve ihracat, yüksek maliyetli olduğu için işletmelerimizin karlılıkları düşüyor ve neticede katma değer yaratmada yetersiz kalıyor. Şayet Türkiye bu adımları atarsa, ki ülkemizde bugün bu yönde güçlü bir irade var, ben inanıyorum, son 20 yılda elde ettiğimiz başarıların çok daha fazlasını yakalayabiliriz.



KONYA
SANAYİ ODASI

BİZDEN HABERLER

- Konya, devler liginde 21 firma ile yer aldı
- KSO Başkanı Memiş Kütükcü, yeniden OSBÜK Başkanı seçildi
- Konyalı üç sanayici 'Anadolu'nun En Etkili 50 İş İnsanı' arasında
- Konya, 'Demokrasi ve Milli Birlik Günü'nü büyük bir coşkuyla kutladı
- KOBİ'lere Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası anlatıldı
- Başkan Kütükcü, KOS'ta güven tazeledi
- Konya, Endüstri 4.0'a odaklandı
- Konya ve Kocaeli'den otomotivde iş birliği
- Konyalı sanayiciler bilgi ve tecrübelerini öğrencilerle paylaştı
- KSO, Özbekistan ile ticareti geliştirecek yeni fırsatlara kapı açtı



Konya, devler liginde 21 firma ile yer aldı

Kütükcü, gelecek yıllarda listeye giren Konyalı firmaların artmasını temenni etti.

KONYA'LI 21 FİRMA, İSO'NUN AÇIKLADIĞI 'İLK 500'VE 'İKİNCİ 500' BÜYÜK SANAYİ KURULUŞU LİSTESİNE GİRMEYİ BAŞARDI. KSO BAŞKANI MEMİŞ KÜTÜKCÜ, BAŞARILI FİRMALARI İŞARET EDEREK, "LİSTEDEKİ FİRMALARIMIZIN TAMAMIYLA GURUR DUYUYORUM" DEDİ.

Türkiye'nin sanayide adeta devler ligi olarak bilinen 'İlk 500 Büyük Sanayi Kuruluşu' ile 'İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu', İstanbul Sanayi Odası tarafından açıklandı. Konya, devler liginde toplamda 21 firma ile yer alırken, Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü de listede yer alan tüm kurumları tebrik etti. Kütükcü, "Üretim ve ihracatın her zamankinden daha kıymetli olduğu bugünlerde şehrimize ve ülkemize değer katan tüm firmalarımızın çalışanları ve yöneticileri ile gurur duyuyorum" dedi.

Türkiye'nin 'İlk 500 Büyük Sanayi Kuruluşu' listesinde 6 firma ile yer alan Konya, 'İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu' listesinde de 15 firma ile temsil edildi. Tüm ekonomik dalgalanmalara ve artan maliyetlere rağmen Konyalı firmaların üretim azmini koruduğunu ifade eden Kütükcü, "Geçtiğimiz yıl Türkiye'nin İlk 500 ve İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu arasında toplam 21 firmamız vardı. Bu yıl açıklanan listede de 500 Büyük Sanayi Kuruluşu arasında 6, İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu arasında



15 olmak üzere toplam 21 firmamız bulunuyor. Bu da gösteriyor ki, Konya, tüm zor şartlara rağmen devler ligindeki yerini korumayı başarmış durumda. Ben bu zorlu mücadeleyi başarıyla yürüten tüm firmalarımızı, yöneticilerini ve çalışanlarını kutluyorum. Önümüzdeki yıllarda bu sayının daha yukarılara çıkacağına inanıyorum. Çünkü biliyoruz ki, Konya'nın potansiyeli bunun çok daha ötesinde" şeklinde konuştu.

İLK 500 BÜYÜK SANAYİ KURULUŞU ARASINDA YER ALAN KONYALI FİRMALAR:

Konya Şeker
Panagro Tarım
Eti Alüminyum
Aydınlar Yedek Parça
Kangal Termik Santral
Ova Un Fabrikası

İKİNCİ 500 BÜYÜK SANAYİ KURULUŞU ARASINDA YER ALAN KONYALI FİRMALAR:

Kombassan Kağıt
Tümosan Motor
Safa Tarım
Hekimoğlu Un
Ömer Atiker Makine
Enka Süt
Konya Çimento
RTM Tarım
Akova Süt
Altınapa Değirmencilik
Çöğenler Yemcilik
Kompen PVC
Sezersan Matbaacılık
Büyük Hekimoğulları Gıda
Helvacızade Gıda



KSO Başkanı Memiş Kütükcü, yeniden OSBÜK Başkanı seçildi

OSBÜK 17. Olağan genel kuruluna Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu ve Türkiye'nin dört bir yanındaki OSB Başkanları ile delegeleri katıldı.

OSBÜK'ÜN 17'NCİ GENEL KURULU'NDA BAŞKANLIĞA YENİDEN SEÇİLEN KÜTÜKCÜ, "OSBÜK YÖNETİM KURULU OLARAK HIÇBİR ZAMAN OLUMSUZLUĞA ODAKLANMADIK. ÇÖZÜM ODAKLI BAKTIK, ÇÖZÜMÜN GÜÇLÜ BİR PAYDAŞI OLMAYA ÇALIŞTIK. YAPTIĞIMIZ TÜM ÇALIŞMALARDA İSTİŞAREYE ÖNEM VERDİK VE BU İSTİŞAREDE DE BEREKET GÖRDÜK" DEDİ.

Türkiye'deki organize sanayi bölgelerinin çatı kuruluşu Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu'nun (OSBÜK) 17. Olağan Genel Kurulu yapıldı. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu ve Türkiye'nin dört bir yanındaki OSB başkanlarının, delegelerinin katılımıyla gerçekleştirilen Genel Kurul'da, Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, yeniden OSBÜK başkanlığına seçildi.

Genel Kurulun açılışında konuşan Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, organize sanayi bölgelerinin Türkiye için öneminden bahsederek, Türkiye'nin dünyanın en büyük ilk 10 ekonomisi arasında yer alması hedefinde girişimci ve sanayicilere büyük görev düşüğünü söyledi.

OSB PROJELERİ İÇİN 7 MİLYAR LİRA KREDİ

Bakanlık olarak tahsis edilen uygun yatırım alanları, sağlanan destek ve kolaylıklarla sanayicilere 'eşsiz' bir yatırım ortamı oluşturduklarını dile getiren Varank, şöyle devam etti: "1962-2002 arasındaki 40 yıllık dönemde, yalnızca 80 OSB projesi tamamlanmışken, son 15 yılda hayata geçirdiğimiz OSB sayısı 120 oldu. Yani 2002'ye kadar yılda ortalama 2 OSB açılırken biz yılda ortalama 8 OSB açmış olduk. Tabii bu projeleri hayata geçirmek öyle kolay işler değil. Bunun için gayret gerekiyor, vizyon gerekiyor, kararlılık ve çalışkanlık gerekiyor. En önemlisi de sanayicimizin ve girişimcimizin elinden tutmamız gerekiyor. Gururla ifade etmek istiyorum ki, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı olarak sizleri bu konuda hiç yalnız bırakmadık. Tamamlanan OSB projeleri için

yaklaşık 7 milyar lira tutarında kredi kullanılmasına imkan sağladık. Yine bugüne kadar 314 OSB'ye sicil vererek, tüzel kişilik kazandırdık."

TÜRKİYE'NİN DÜNYAYA ROL MODEL OLDUĞU KONULARIN BAŞINDA OSB'LER GELİYOR

Genel Kurul'a katılan TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu ise OSB'lerin Türkiye'deki en önemli başarı hikâyelerinden birisi olduğunu söyledi. OSB'lerin, Türkiye'nin sanayileşmesini ve sanayinin Anadolu'ya yayılmasını sağladığına işaret eden Hisarcıklıoğlu, "Türkiye'nin dünyaya rol model olduğu konuların başında OSB'ler geliyor. Yarım asırlık OSB tecrübemiz, artık çevre coğrafyamızda da rol model alınır hale geldi. Yine bugün, Çin ile İtalya arasında en büyük sanayi, üretim ve ihracata sahipsek, bunda OSB'le-



Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank: "Tamamlanan OSB projeleri için yaklaşık 7 milyar lira tutarında kredi kullanılmasına imkan sağladık."

"MEMİŞ BEY, AYNI ZAMANDA EN BÜYÜK ODALARIMIZDAN KONYA SANAYİ ODAMIZIN DA BAŞKANI... GEÇENLERDE, ÜLKEMİZİ GURURLANDIRAN BİR İŞE DAHA İMZA ATILAR. ODAMIZIN INNOPARK KONYA PROJESİ, DÜNYA ODALAR YARIŞMASINDA, EN SIRADIŞI PROJELER ARASINDA FİNALE KALMAYI BAŞARDI. BU VESİLEYLE TÜM ÇALIŞMA EKİBİYLE BİRLİKTE ODAMIZI BİR DEFA DAHA TEBRİK EDİYORUM."

rin payı çok büyük. Elbette bu alanda daha yapmamız gereken işler de var. Türkiye'nin OSB modelini geliştirmeye devam etmeliyiz" dedi.

MEMİŞ KÜTÜKCÜ'YE VE BAKAN VARANK'A TEŞEKKÜR

Önceki dönem Memiş Kütükcü ile birlikte TOBB yönetiminde birlikte çalıştıklarını ifade eden Hisarcıkloğlu şöyle konuştu: "Üretim ve sanayi konularında, ondan ve tecrübelerinden çok istifade ettik. Kendisi zaten çekirdekten yetişmiş



TOBB Başkanı Rifat Hisarcıkloğlu, sanayi üzerindeki emlak vergisi, elektrikteki TRT payı gibi birçok yükün kalktığını belirterek bu konuda destek olan herkese teşekkür etti.



OSBÜK Başkanı Memiş Kütükcü, yaptıkları tüm çalışmalarda istişareye önem verdiklerini ve bu istişarede de bereket gördüklerini belirtti.



sanayici. Aynı zamanda en büyük odalarımızdan Konya Sanayi Odamızın da başkanı... Geçenlerde, ülkemizi gururlandıran bir işe daha imza attılar. Odamızın Innopark Konya Projesi, Dünya Odalar Yarışmasında, En Sıradışı Projeler arasında finale kalmayı başardı. Bu vesileyle tüm çalışma ekibiyle birlikte odamızı bir defa daha tebrik ediyorum. Memiş Başkan, sanayimiz ve OSB'ler için de büyük şans. Onunla birlikte sanayimizin önünü açan pek çok düzenlemeyi birlikte gündeme getirdik. Hatırlarsınız, 2017 yılında üretim reform paketi kapsamında, hükümetimizle birlikte çalıştık. Bu sayede, sanayimiz üzerindeki emlak vergisi, elektrikteki TRT payı gibi birçok yük kalktı. Sanayicinin üzerindeki yüklerin kaldırılmasını sağlayan bakanımıza ve bakanlık bürokratlarımıza teşekkür ediyorum."

OSBÜK, İSTİŞARE İLE BÜYÜDÜ

KSO ve OSBÜK Başkanı Memiş Kütükcü de organize sanayi bölgelerinin Türk sanayisinin lokomotifi olduğunu, OSBÜK olarak bu gücü daha da artırmak için sahada çok güçlü çalışmalar yürüttüklerini vurguladı. Kütükcü, "Son 3 yılda camiamızın sorunlarını, taleplerini dile getirmek, camiamızla ilgili düzenlemelere katkıda bulunmak amacıyla Bakanlığımıza, BOTAŞ, EPDK gibi kurumlarımıza 500'den fazla görüş sunduk, 100'ün üzerinde rapor hazırladık" dedi.

OSBÜK'ün son dönemde aldığı yolu ve yaptıkları çalışmalarını aktaran Kütükcü, "OSBÜK Yönetim Kurulu olarak hiçbir zaman olumsuzluğa odaklanmadık. Çözüm odaklı baktık, çözümün güçlü bir paydaşı olmaya çalıştık. Yaptığımız tüm çalışmalarda istişareye önem verdik ve bu istişare

rede de bereket gördük. İnşallah bundan sonra istişare mekanizmalarımızı daha da güçlendireceğiz" ifadelerini kullandı.

"OSB'LERİN SORUNLARIYLA YAKINDAN İLGİLENDİK"

Kütükcü, sözlerine şöyle devam etti: "OSBÜK olarak, organize sanayi bölgelerimizin, katılımcılarımızın en kritik meselelerinin başında gelen enerji konusuna özel bir başlık açılmasını sağladık. Son Kaynak Tedarik Tarifesi ile birlikte camiamızın enerji yükünün arttığını, elektrikteki fiyat artışının daha adil bir yöntemle, sanayiye ek bir yük getirmeden çözülmesi gerektiğini ve YEKDEM maliyetlerinin düşürülmesi talebimizi en üst düzeyde, bakanlığımız ve EPDK nezdinde sizler adına çok defa dile getirdik. Doğalgaz konusunda hem Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığımızla hem de BOTAŞ'la yakın çalışmalar yürüttük. Kojenerasyon tesislerinde kullanılan doğal gaz, elektrik üretim amaçlı kullanım tarifesine tabi iken kompozit tarifesi olarak yeniden düzenlenmesini sağladık ve burada çok ciddi bir fiyat avantajı elde ettik. OSBÜK'ün çalışmalarıyla organize sanayi bölgelerimiz de İmar Barışı'na dahil oldu. Çevre ve Şehircilik Bakanlığımızla yaptığımız görüşmeler neticesinde, tanımlanan yeni tarifeye organize sanayi bölgelerimiz İmar Barışı kapsamına alındı. Bununla da yetinemedik, düzenlediğimiz paneller ve toplantılarla OSB'lerimizi İmar Barışı sürecinde yapılan yeni düzenlemelerle ilgili an be an bilgilendirdik. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımızdan ekonomik koşullar iyileşinceye kadar OSB'lerdeki ruhsat alma ve üretime geçme süresinin uzatılmasını talep ettik. Bu talebimiz de karşılık buldu. Daha bunlar gibi pek çok çalışmaya camiamızla birlikte imza attık"

OSBÜK'ün tarihi bir genel kurula ev sahipliği yaptığının da altını çizen Kütükcü, "Bugün OSBÜK tarihinin en geniş katılımlı genel kurulunu yapıyoruz. Bu ilgi, OSBÜK'ün artık güçlü bir kurumsal yapıya kavuştuğunun ve güçlü işbirlikleri geliştirdiğinin göstergesidir. İnşallah bu birlikteliğimiz, beraberliğimiz daha da güçlenecek" şeklinde konuştu.

Konyalı üç sanayici 'Anadolu'nun En Etkili 50 İş İnsanı' arasında

Listeye giren sanayicilerin iş yaşamının yanı sıra sosyal alanlardaki faaliyetleri de göz önüne alınarak değerlendirildi.

EKONOMİST DERGİSİ'NİN 2019 SONUÇLARINI AÇIKLADIĞI 'ANADOLU'NUN EN ETKİLİ 50 İŞ İNSANI' ARAŞTIRMASINDA KONYA SANAYİ ODASI (KSO) BAŞKANI MEMİŞ KÜTÜKCÜ, KSO MECLİS BAŞKANI TAHİR BÜYÜKHELVACIGİL VE TOSUNOĞULLARI MOBİLYA YÖNETİM KURULU BAŞKANI HÜSEYİN TOSUNOĞLU DA YER ALDI.

'Anadolu'nun En Etkili 50 İş İnsanı' araştırmasının 2019 sonuçlarına göre Konya'dan üç sanayici listeye girmeyi başardı. Ekonomist Dergisi tarafından her yıl yapılan ve Anadolu'ya yön veren, bölge ekonomisine güç katan isimlerin yer aldığı araştırmada KSO Başkanı Memiş Kütükcü, KSO Meclis Başkanı Tahir Büyükhelvacigil ve Tosunoğulları Mobilya Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Tosunoğlu da yer alma başarısı gösterdi.

İstanbul, Ankara ve İzmir haricindeki tüm Anadolu şehirlerinin dahil edildiği araştırmada, son dönemde Türk sanayisine katkılarıyla adından söz ettiren Konya, bu başarısını listedeki sanayicileriyle de tescilledi.

BEŞ YILDA 50 MİLYON DOLARLIK YATIRIM

Konya'dan listeye giren KSO Meclis Başkanı ve Helvacızade Grubu'nun Yönetim Kurulu Başkanı Tahir Büyükhelvacigil ile ilgili dergideki bilgi notunda şu ifadeler yer verildi:

"Konya'da sanayi denilince akla gelen ilk isimlerden biri olan Helvacızade Grubu'nun Yönetim Kurulu Başkanı Tahir Büyükhelvacigil, uzun yıllar Konya Sanayi Odası'nın başkanlığını yürüttü. Şimdi ise meclis başkanlığını üstlenmiş durumda. Zade markasıyla bitkisel yağ üretimi yapan ve 16 bin metrekarelik alanda kurulan yeni üretim tesisini bu yıl devreye alan grup, gıda takviyesi alanındaki markası Zade Vital ile sınırları aştı. Bitkisel yağ paketlenmede kapasiteyi üç katına çıkaran grubun sanayi yatırımlarının beş yılda 50 milyon doları bulduğunu kaydeden Tahir Büyükhelvacigil, girişimlerinin Amerika'ya

kadar uzandığını söylüyor. Helvacızade, ABD pazarının ardından Kanada ve Güney Amerika'dan başlayarak dünyada farklı coğrafyalarda büyümeyi planlıyor."

TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK VİNÇ ÜRETİCİSİ KONUMUNDA

'Anadolu'nun En Etkili 50 İş İnsanı' arasında yer alan KSO Başkanı ve Hidrokon Yönetim Kurulu Başkanı Memiş Kütükcü hakkında ise Ekonomist Dergisi'nde şu bilgiler yer aldı:

"Konya'nın etkin iş insanlarından biri olan Memiş Kütükcü tam bir başarı örneği... Maddi olanaksızlıklara rağmen yılmadan çalışıp parasız yatılı okulda okuyan ve ardından makine mühendisi olan Kütükcü, eğitimini aldığı alanda kendi girişimini kurdu. Kütükcü tarafından Konya'da 1993 yılında kurulan Hidrokon çok bilinmez ama Türkiye'nin en büyük araç üzeri vinç üreticisi konumunda, ilk yıl 13 vinç üreten şirket bugün 500 adede yakın vinç üretiyor. Üretim gücüyle alanının en büyüklerinden olan ve 2018 yılında 103 milyon TL ciro yapan grup, 221 kişiyi istihdam ediyor. 25 yıl önce kurduğu şirketiyle kentin sanayi gücüne omuz veren Kütükcü, aynı zamanda Konya Sanayi Odası'nın başkanlığını da yürütüyor. Bunun yanı sıra Konya OSB Başkanı da olan Kütükcü, 2016 yılından bu yana OSBÜK'te de başkanlık yapıyor."



Tahir Büyükhelvacigil

Memiş Kütükcü

Hüseyin Tosunoğlu

YURT DIŞINDA 10 MAĞAZA AÇACAK

Konya'dan listeye giren Tosunoğulları Mobilya Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Tosunoğlu ile ilgili de dergide şu görüşlere yer verildi.

"Konya'da üretim yapan ve yaklaşık 180 milyon TL ciroya sahip olan Bürotime, ofis mobilyasında 35 yıllık geçmişe sahip. Bürotime markasının patronu Tosunoğlu, Konya Organize Sanayi Bölgesi'nde sahip olduğu 140 bin metrekarelik tesislerinde 400 kişiye istihdam sağlıyor. Bürotime'in yurtdışında şu an 20 mağazaya sahip olduğunu belirten Tosunoğlu, bu yıl yurtdışında 10 mağaza daha açacaklarını belirtiyor. Türk Cumhuriyetleri'nden Ortadoğu'ya, Kuzey Afrika'dan Balkanlar'a uzanan geniş bir alanda hizmet verdiklerini aktaran Tosunoğlu, yıl sonuna kadar toplamda 30 ülkede yer almak istediklerini belirtiyor. Şu anda Almanya'da üç adet mağazası olan şirket, Fransa, İngiltere ve Hollanda'da da mağaza açmak niyetinde. Şirket bu girişimlerle yurtdışından elde ettiği gelirin cirodaki payını yüzde 30'lara taşımayı hedefliyor."



Konya, 'Demokrasi ve Milli Birlik Günü'nü büyük bir coşkuyla kutladı

Memiş Kütükcü, Konya'nın 15 Temmuz ihanetini de, bu ihanete direnen kahraman şehitlerini de unutmayacağını söyledi.

KONYA, 15 TEMMUZ'DA 'DEMOKRASI VE MİLLİ İRADE ZAFERİ'NİN ÜÇÜNCÜ YIL DÖNÜMÜNDE YİNE TEK YÜREK MEYDANA ÇIKTI. ETKİNLİKLERE KATILAN KSO BAŞKANI MEMİŞ KÜTÜKCÜ, ÇANAKKALE RUHUNUN HALEN DİRİ OLDUĞUNU HATIRLATTI.

15 Temmuz Demokrasi ve Milli İrade Zaferi'nin üçüncü yıldönümü dolayısıyla Konyalı vatandaşlar, Mevlana Meydanı'nda düzenlenen 'Demokrasi ve Milli Birlik Günü' programına katıldı. Burada konuşan Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, Konya'nın 15 Temmuz ihanetini de, bu ihanete direnen kahraman şehitlerini de unutmayacağını söyledi. Mevlana Meydanı'ndaki Demokrasi ve Milli Birlik Günü etkinliklerine, Konya Valisi Cüneyit Orhan Toprak, Konya Milletvekilleri, Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Uğur İbrahim Altay, kurum ve kuruluşların başkan ve yöneticileri ile on binlerce vatandaş katıldı.

Programda Konya iş dünyası adına konuşan Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, Mevlana Meydanı'nda büyük bir coşku olduğuna işaret ederek, "Görüyorum ki Konya bu ihaneti de, bu ihanete direnen, şehadet şerbeti içen kahraman şehitlerimizi de unutmayacak" dedi. Ülke olarak daha çok çalışmaya,



daha fazla üretmeye ihtiyaç olduğunu ve bir an bile gaflete düşme lüksü olmadığını işaret eden Kütükcü, konuşmasına şöyle devam etti: "Bundan 3 yıl önce tarihimizin en büyük ihanetini yaşadık. FETÖ ve küresel işbirlikçileri ülkemize, milletimize diz çöktürmek için kendilerince büyük bir plan yapmışlardır. Bayrağını kaniyla sulamış, tarih boyunca bırakın esaret altında kalmayı, esareti bir an bile aklının ucundan geçirmemiş milleti tanklarla, tü-

feklerle, hain planlarıyla sindireceklerini düşündüler. Elbette bunu başaramayacaklardı, başaramadılar. Cumhurbaşkanı'nın güçlü iradesi ve milletimizin tarihten gelen cesareti, 15 Temmuz gecesi bizim bu topraklardaki varlığımızı bir kez daha perçinledi. 15 Temmuz gecesi tüm dünya bir kez daha gördü ki, bu topraklarda Çanakkale ruhu her an diridir. Bu toprakların her köşesi adeta bir er meydanıdır. Bu ülkede yaşamak bize her zaman teyakuzda olmayı, her an mücadeleye hazır olmayı zorunlu kılıyor. Öyleyse nasıl ki Mehmetçüğümüz-polisimiz yaz-kış demeden, dağ-taş demeden, gece-gündüz demeden kendi cephesinde hainlerle çarpışmaya devam ediyorsa, biz de kendi cephemizi asla terk etmedik, etmeyeceğiz. Sanayiciler, işadamları olarak bizler fabrikalarımızda, öğrenci sırasında, öğretmen sınıfında, işçi tezgahında kendi nöbetini daha çok tutacak, çalışarak daha çok üretecek. Bir an bile gaflete düşme lüksümüz yok."

KOBİ'lere Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası anlatıldı

"KOBİ'ler, hem mevcut riskleri koruma altında olacak hem de yeni satışlarda daha güvenli şekilde hareket edebilecekler."

'DEVLET DESTEKLİ TİCARİ ALACAK SİGORTASI'TANITIM TOPLANTISINDA, KOBİ'LER AÇISINDAN SON DERECE SIKINTILI OLABİLECEK ÖDENMEYEN FATURALARA KARŞI KENDİLERİNİ KORUMALARININ ÖNEMİ ANLATILDI.

Konya Sanayi Odası, Konya Ticaret Odası ve Halk Sigorta iş birliğiyle KOBİ'lere yönelik 'Devlet Destekli Ticari Alacak Sigortası' tanıtım toplantısı gerçekleştirildi. Çok sayıda iş yeri temsilcisinin katıldığı toplantının açılışında konuşan Konya Sanayi Odası Başkan Yardımcısı Mustafa Veli Tekelioğlu, devlet destekli ticari alacak sigortasının 1 Ocak 2019 tarihinde devreye giren yeni bir argüman olduğunu, bu konuda firmaları bilgilendirmek amacıyla toplantılar düzenlediklerini söyledi.

Alacakların şirket bilançolarında yüzde 35'e yakın bir paya sahip olduğunu ifade eden Tekelioğlu, "Geçtiğimiz yıl ağustos ayından bu yana sanayici ve ticaret erbabı olarak zor bir dönemden geçiyoruz. Böyle dönemlerde en önemli konulardan bir tanesi satılan ürünlerin bedellerinin tahsil edilmesi, alacakların toplanması" dedi.

"HİÇBİR ZAMAN ÜMİTSİZLİĞE KAPILMAYACAĞIZ"

Devlet destekli alacak sigortasından 25 milyon lira cironun altındaki firmaların yararlanabildiğini, bu limitin üzerindeki firmaların da alacaklarını sigortalattıklarını ancak devlet desteği alamadıklarını dile getiren Tekelioğlu, böylelikle alacakların garanti altına alındığını vurguladı. Tekelioğlu, "Hem birer vatandaş olarak hem de işverenler olarak hiçbir zaman ümitsizliğe kapılmayacağız. Burası bizim ülkemiz, memleketimizi başkası düzlüğe çıkarmayacak. Bu bizim çalışmalarımız ile olacak" şeklinde konuştu.

KOBİ'LER SORUNLU ALACAKLARI İLE UĞRAŞMAYIP, ASIL İŞLERİNE YOĞUNLAŞACAKLAR

Daha sonra konuşan Halk Sigorta A.Ş. Ticari Alacak Sigortalı Müdürlüğü Uzmanı Fehmi Gökhan Gürsoy da açık hesap, çek, senet ile yapılan satışların, vadeli

faturalı satışların, tüzel kişiliklere yapılan satışların ticari alacak sigortası teminatı altında bulunduğunu bildirdi. Sistemin, yıllık net satış hasılasının 25 milyon TL'yi aşmayan KOBİ'lerin sadece yurt içi satışlarını kapsadığını vurgulayan Gürsoy, ayrıntılarını anlattığı Devlet Destekli Alacak Sigortası sisteminin faydalarını şöyle sıraladı: "KOBİ'ler açısından son derece sıkıntılı olabilecek ödenmeyen faturalara karşı, kendilerini korumalarını sağlar. Risklerini ölçme konusunda uygun bir maliyet ile profesyonel destek alırlar. KOBİ'ler yeni müşteriler bulup, güvenli bir şekilde satışlarını artırarak şirketlerini büyütürler. Şirket yönetimi alacak sorunlarını bir kenara bırakarak, asıl faaliyet alanına odaklanır. KOBİ'ler uygun maliyetlerle tahsilat hizmeti olarak, maliyetlerini azaltır. Sistem ile KOBİ'lerin hem mevcut riskleri koruma altında olacak hem de yeni satışlarda daha güvenli şekilde hareket edebilecekler."



Mustafa Veli Tekelioğlu



Fehmi Gökhan Gürsoy





Başkan Kütükcü, KOS'ta güven tazeledi

Konya Organize Sanayi Bölgesi'nde hedef Türkiye'nin en büyük ve en nitelikli OSB'si olmak.

KONYA ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ YÖNETİM KURULU BAŞKANLIĞINA YENİDEN MEMİŞ KÜTÜKCÜ SEÇİLDİ. KÜTÜKCÜ, "YATIRIMLARIMIZI GÜNÜ BİRLİK DEĞİL, UZUN VADELİ PLAN VE ÇALIŞMALARLA YARINLARI DA PLANLAYARAK HAYATA GEÇİRMEMEYE ÇALIŞIYORUZ" DEDİ.

Konya Organize Sanayi Bölgesi (KOS) 16. Olağan Genel Kurulu bölge sanayicilerinin katılımı ile gerçekleştirildi. Divan başkanlığını Konya Sanayi Odası Meclis Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil'in yaptığı genel kurulda, KOS'un yeni müteşebbis heyeti oluşturuldu. Müteşebbis heyetin oluşturulmasının ardından yapılan ilk müteşebbis heyet toplantısında ise mevcut başkan Memiş Kütükcü yeniden Konya Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı seçilerek güven tazeledi.

4.KISIM'DA TÜM SANAYİCİLER RUHSAT SÜREÇLERİNİ TAMAMLADI

Genel Kurul'da söz alan Konya Organize Sanayi Bölgesi (KOS) ve Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu (OSBÜK) Başkanı Memiş Kütükcü, konuşmasında bölgenin genişleme alanları ve yapılan yatırımlarla ilgili bilgiler verdi. 1976 yılında kurulan Konya Organize Sanayi Bölgesi'nin şu anda 23 milyon metrekare büyüklükle Türkiye'nin 3.büyük OSB'si olduğunu kaydeden Kütükcü, 2013 yılının sonunda tahsise açılan ve 104 parselin tahsis edildiği 4. Kısım Genişleme Bölge-

si'ndeki tüm sanayicilerin iskan ruhsatlarını alarak, ruhsat süreçlerini tamamladıklarını ifade etti.

5. KISIM'DA İLK ETAP TAHSİSLER YAPILDI, İKİNCİ ETAP BAŞVURULARI BAŞLADI

Geçtiğimiz yılın Eylül ayında ilk etapta tahsise açılan 5. Kısım Genişleme Bölgesi ile ilgili de bilgi veren Kütükcü, "5. Kısım Genişleme Bölgemizle birlikte, şehrimize 4 milyon 600 bin metrekare sanayi parseli olmak üzere toplam 7 milyon metrekareden oluşan, yeni bir sanayi alanı kazandırmış olduk. 167 sa-

nayi parseli oluşturduğumuz 5. kısımda, ilk etap tahsislerimizde şu ana kadar da 92 yatırımcımız yükümlülüklerini yerine getirerek, tahsis sürecini tamamladı. Bu ay itibarıyla de, 5.kısım ikinci etap tahsisleri için başvurular alınmaya başlandı. İnşallah gelen başvurulara ve uygunluklarına göre yeni tahsisler gerçekleştirilecek. Öte yandan yine 5. kısımımızın devamında yer alan 6. Kısım Genişleme Bölgemizin yer seçimi sürecini de başlatık" şeklinde konuştu.

HEDEF TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK VE EN NİTELİKLİ OSB'Sİ OLMAK

Genişleme çalışmalarının yanı sıra KOS'un sanayi alt ve üst yapısına önemli yatırımlar yaptıklarını anlatan Kütükcü, "Bölge sanayicilerimize verdiğimiz hizmeti ve yatırım avantajlarımızı artırmak amacıyla pek çok alanda yeni yatırımlar yaptık. Sadece son iki yılda elektrik-su-doğalgaz alt yapısı, mesleki eğitim, hava kargo ve geçici depolama, lojistik, otomatik sayaç okuma sistemi, yenilenebilir enerji, fiberoptik, MOBESE, itfaiye, inovasyon gibi alanlarda yaptı-

ğımız yatırımların tutarı 123 milyon lira. İnşallah bu yıl içerisinde yapacağımız yeni yatırımlarla birlikte, bu rakam çok daha yukarılara taşınacak. Hedefimiz, Türkiye'nin en büyük ve en nitelikli OSB'si olmak" ifadelerini kullandı.

BAŞKAN KÜTÜKCÜ'DEN TEŞEKKÜR

Kütükcü, 1976 yılında imkansızlıklarla kurulan Konya OSB'nin bugün Türkiye'nin en gözde OSB'lerinden birisi haline geldiğini, bunda Konyalı sanayicilerin büyük katkısı olduğunu vurgulayarak, Konya sanayisinin ve Konya Organize

Sanayi Bölgesi'nin gelişmesinde emeği geçen herkese teşekkür etti. Konya Organize Sanayi Bölgesi'nde 2013 yılında devraldıkları hizmet bayrağını daha yukarı taşımak için yönetim kurulu üyeleri, müteşebbis heyet üyeleri ve profesyonel kadrolarıyla durmaksızın çalıştıklarını aktaran Kütükcü, "Yatırımlarımızı günü birlik değil, uzun vadeli plan ve çalışmalarla, yarınları da planlayarak hayata geçirmeye çalışıyoruz. Bunu yaparken de sanayicilerimizin menfaati doğrultusunda en verimli yolu seçmeye gayret gösteriyoruz" ifadelerini kullandı.



Memiş Kütükcü
KSO ve KOS Yönetim Kurulu Başkanı

KOS MÜTEŞEBBİS HEYETİ ÜYELERİ	
Cüneyit Orhan Toprak	Vali-Müteşebbis Heyet Başkanı
Memiş Kütükcü	Müteşebbis Heyet Başkan Vekili
Mehmet Kamil Sağlam	Üye
Mustafa Veli Tekelioğlu	Üye
Mehmet Ali Acar	Üye
Ahmet Furkan Kuşdemir	Üye
Hasan Eroğlu	Üye
İbrahim Özen	Üye
Mustafa Büyükegen	Üye
Muzaffer Hançerli	Üye
Necip Çimen	Üye
Bekir Aydoğan	Üye
Yusuf Genç	Üye
Ahmet Pekkönül	Üye
Muzaffer Çoban	Üye

KOS YÖNETİM KURULU ÜYELERİ	
Memiş Kütükcü	
Mustafa Veli Tekelioğlu	
İbrahim Özen	
Mehmet Ali Acar	
Mustafa Büyükegen	



KOS'un 16. Olağan Genel Kurulunun Divan Başkanlığını Konya Sanayi Odası Meclis Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil yaptı. Genel kurulda KOS'un yeni müteşebbis heyeti de oluşturuldu.



Konya, Endüstri 4.0'a odaklandı

Dijitalleşmeye önem veren Konya, bu konuda sanayicilerini bilinçlendirmeyi sürdürüyor.

'1. ULUSLARARASI DİJİTAL ENDÜSTRİ UYGULAMALARI VE DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜN YÖNETİMİ SEMPOZYUMU'NA KONUK OLAN KSO BAŞKANI MEMİŞ KÜTÜKCÜ, "DÜNYADAKİ RAKİPLERİMİZ NE KADAR DİJİTALSE, BİZİM DE EN AZ ONLAR KADAR DİJİTAL OLMAMIZ GEREKİYOR" DEDİ.

Innopark Konya Teknoloji Geliştirme Bölgesi ve KOP Bölge Üniversiteleri Birliği (UNIKOP) tarafından '1. Uluslararası Dijital Endüstri Uygulamaları ve Dijital Dönüşümün Yönetimi Sempozyumu' gerçekleştirildi. Selçuk Üniversitesi Süleyman Demirel Kültür Merkezi'ndeki sempozyumda 100'den fazla konuşmacı, Endüstri 4.0 ve dijitalleşme ile ilgili sunumlarını gerçekleştirdi.

Sempozyumda konuşan Konya Sanayi Odası (KSO) Başkanı Memiş Kütükcü, dijital dünyaya ayak uyduran, Endüstri 4.0'ı yakalayan ülkelerin geleceğin yeni üretim ve çekim merkezi olacağına vurgu yaparak, Türkiye'nin de yeni sanayi devrimine ayak uydurmasının zorunluluğuna dikkat çekti.

Türk şirketlerin de en az dünyadaki diğer rakipleri kadar dijital olması gerektiğine işaret eden Kütükcü, "Yapılan araştırmalara baktığımız zaman 4. Sanayi Devrimi'ne en hazır ülkelerin ABD, Singapur, İsviçre, İngiltere, Hollanda, Çin, Japonya, Güney Kore olarak sıralandığını görüyoruz. Türkiye ise 100 ülke arasında 57. sırada... Unutmamalıyız ki, dijital dünyaya ayak uyduran, Endüstri 4.0'ı yakalayan ülkeler geleceğin yeni üretim ve çekim merkezi olacak. Dolayısıyla bizim ülke olarak, bu yeni dönemi iskalama gibi bir lüksümüz yok. Dünyadaki rakiplerimiz

ne kadar dijital ise bizim de en az onlar kadar dijital olmamız ve yeni üretim tekniklerini en az onlar kadar iyi kullanmamız gerekiyor" ifadelerini kullandı.

"EN HIZLI DÖNÜŞÜMÜ SAĞLAMALIYIZ"

Innopark Konya TGB Genel Müdürü ve Sempozyum Yürütücüsü Prof. Dr. Mehmet Fatih Botsalı, endüstriyel değer zinciri içinde yer alan tüm işletmeler ve kurumların 4. Sanayi Devrimi'nin oluşturduğu değişim rüzgarlarına karşı direnmek yerine en hızlı biçimde dijital dönüşümü gerçekleştirmek zorunda olduğunu anlattı. Botsalı, "Buradaki tüm işadamlarımıza ve yöneticilere dijital dönüşümün gündemlerindeki ilk ve en önemli madde olması gerektiğini önemle hatırlatıyorum" dedi.

GENÇLİK DİJİTAL DÖNÜŞÜMDE ÜZERİNE DÜŞENİ YAPIYOR

Türkiye Bilimler Akademisi Başkanı Prof. Dr. Muzaffer Şeker de etkinlikteki konuşmasında, "Bundan bir kaç sene sonra tanıyamadığımız yepyeni bir dünya ile karşılaşma hissi taşıyorum. Gençliğimizin bu dijital dönüşümde üzerine düşeni yaptığına şahidiz. Dijital dönüşüm seferberliğine adaptasyonu ortadan kaldırmak üzere hocalarımızın yönlendirmeleri ile tedbirler bazında yapılması gerekenleri de peşi sıra

yapacaklardır" ifadelerine yer verdi.

"İNSAN KAYNAĞIMIZI ETKİN KULLANARAK YENİ ÇAĞI YAKALAYABİLİRİZ"

KOP Başkanı İhsan Bostancı ise dönüşüme ayak uyduramayan şirketlerin tarih sahnesinden tek tek silindiğine vurgu yaparak, "Eğer bu süreçte üzerimize düşenleri zamanında yerine getiremezsek, bu süreci şekillendiren ülkelerin ve şirketlerin kurdukları sistemler içinde olayların nesnesi olmaktan maalesef kurtulamayız. İlk olarak insan kaynağımızı etkin bir şekilde kullanarak bu çağı yakalamamız gerektiğini düşünüyorum" şeklinde konuştu.

KOP BÖLGESİNDEKİ ÜNİVERSİTELERİN BİRLİKTELİĞİ ÖRNEK OLACAK

Konuşmasında üniversite ve sanayinin birlikteliğine ve gücüne vurgu yapan Selçuk Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Hüseyin Kara, "Yolumuzu erdemli kılacak en önemli konu birlikteliğimiz. KOP Bölgesindeki üniversiteler birliğinin bölgedeki eğitim ve öğretim faaliyetlerinin yanında bölgesel kalkınmayı da destekleyen ve bunu onurlu bir görev sayan birlikteliğinin ülkeye ve diğer bölgelere örnek olacağını, aynı zamanda ülkemize de büyük katkı sağlayacağını düşünüyorum" ifadelerini kullandı.

Konya ve Kocaeli'den otomotivde iş birliği

Konyalı ve Kocaelili otomotiv sektörü temsilcileri hangi alanlarda birlikte çalışmalar yapabileceklerini gündeme taşıdı.

KONYA SANAYİ ODASI VE KOCAELİ SANAYİ ODASI'NIN OTOMOTİV KOMİTELERİ ÜYELERİ BİR ARAYA GELDİ. İKİ ŞEHİRİN OTOMOTİV YEDEK PARÇA ÜRETİCİLERİ, TEDARİKÇİLERİN ANA SANAYİ İLE NASIL DAHA FAZLA ÇALIŞABİLECEĞİ VE OTOMOTİVİN GELECEK TEKNOLOJİLERİNE YÖNELİK YAPILABİLECEK ÇALIŞMALAR HAKKINDA BİLGİ ALIŞVERİŞİNDE BULUNDU.

Konya Sanayi Odası (KSO) ve Kocaeli Sanayi Odası otomotiv komiteleri üyeleri, 'Müşterek Meslek Komitesi Toplantısı' gerçekleştirdi. Konya Sanayi Odası'nda yapılan komite toplantısına KSO 17. ve 20. komite üyeleri ile Kocaeli Sanayi Odası 24. ve 36. meslek komitesi üyelerinden gelen heyet katıldı. KSO Yönetim Kurulu Üyesi Hıfso Soydemir'in başkanlığında yapılan toplantıda, komitelerin hangi alanlarda ortak çalışmalar yapacakları ve tedarikçilerin güçlenmesi için neler yapılabileceği konuşuldu.

Toplantının açılışında konuşan KSO Yönetim Kurulu Üyesi Hıfso Soydemir, otomotiv sektörünün Konya için önemli olduğunu, sektörün şehrin ihracatında ikinci sırada yer aldığını söyledi. Konya Otomotiv sektörünün son 10 yılda ihracatını iki kata yakın artırdığını ifade eden Soydemir, "Konyalı otomotivcilerimiz ihracat alanında büyük bir başarı elde ettiler. 2008 yılında 182 milyon 771 bin

dolar olan ihracat rakamını 2018 yılında 330 milyon 500 bin dolara ulaştırdılar. Bu yılın ilk çeyreğinde de 84 milyon 599 bin dolar ihracat rakamına ulaştık" dedi.

REKABET GÜCÜNÜN ARTMASI İÇİN SÜREKLİ ÇALIŞIYORUZ

Sektörün rekabet gücünü artırabilmek için Konya Sanayi Odası tarafından yapılan çalışmalar hakkında da bilgi veren Soydemir, "Odamız tarafından kurulan Konya Otomotiv Yan Sanayi İş Kümemiz, 2008 yılı itibarıyla dernek olarak faaliyetlerine devam ediyor. Kümenin şu anda 74 üyesi bulunuyor. Türkiye'nin ilk Ur-Ge projesini bu kümede gerçekleştirdik. İnşallah bundan sonraki dönemde de sektörün ana sanayiler ile daha fazla çalışması ve rekabet gücünü artırabilmesi için çalışmalarımıza devam edeceğiz. Bu çalışmalar kapsamında da Kocaeli Sanayi Odamız'dan gelen siz değerli heyetimizle iş birlikleri yapmak istiyoruz" şeklinde konuştu.

TEDARİK SANAYİNİN ELEKTRİKLİ ARAÇLARA HAZIR HALE GELMESİ GEREKİYOR

Kocaeli heyeti adına bir sunum yapan Kocaeli Sanayi Odası Meclis Üyesi Hayri Kaya da bölgelerindeki otomotiv sektörü hakkında bilgiler verdi. Tedarikçi firmaların ana sanayi ile daha fazla çalışması gerektiğine işaret eden Kaya, ana sanayi ve tedarikçilerin diğer sanayi alanlarını da geliştirdiğine vurgu yaptı. Komiteler olarak gelecek yıllar için yaptıkları planlar hakkında da açıklamalarda bulunan Kaya, "Tedarik sanayinin elektrikli otomobillere hazır olması için çalışıyoruz. Bölgemizdeki Ar-Ge ve tasarım merkezleriyle birlikte nasıl daha fazla işbirliği yapabiliriz diye çalışıyoruz. Endüstri 4.0 ve dijitalleşme üzerinde çalışıyoruz. Tedarik sanayinin rekabet gücünü artırmak için çalışmalarımızı yürütüyoruz" ifadelerini kullandı.

Yapılan konuşmaların ardından iki şehrin otomotiv sektörü için hangi alanlarda birlikte çalışmalar yapabilecekleri gündeme geldi.



Konyalı sanayiciler bilgi ve tecrübelerini öğrencilerle paylaştı

KSO Başkanı Kütükcü, Başkan Yardımcısı Tekelioğlu, Konya OSB YK Üyesi Özen ve İl Millî Eğitim Müdür Yardımcısı Yılmaz, öğrencilerle buluştu.

KONYA OSB'DEKİ MEHMET TUZA PAKPEN MESLEKİ VE TEKNİK ANADOLU LİSESİ ÖĞRENCİLERİ, "MİLLÎ EĞİTİM BAKANLIĞI VİZYON 2023 PROJESİ" KAPSAMINDA SANAYİNİN VE EĞİTİM DÜNYASININ ÖNDE GELEN İSİMLERİNİN BİLGİ VE TECRÜBELERİNİ DİNLEDİ.

"Millî Eğitim Bakanlığı Vizyon 2023 Projesi" kapsamında mesleki ve teknik eğitimde farkındalığı artırmak amacıyla düzenlenen programda, Mehmet Tuza Pakpen Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencileri sanayinin ve eğitim dünyasının önde gelen isimleriyle buluştu. Toplantının ilk etabında Konya Sanayi Odası (KSO) Başkanı Memiş Kütükcü, Başkan Yardımcısı Mustafa Veli Tekelioğlu, Konya OSB Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Özen ve İl Millî Eğitim Müdür Yardımcısı Mustafa Yılmaz, öğrencilerle bir araya gelerek "Mesleki Erdem ve Girişimcilik" ile ilgili tecrübelerini paylaştı.

"ÖNCE DÜRÜST VE GÜVENİLİR İNSAN OLUN"

Toplantıda öğrencilere seslenen Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, "Şartlar ne olursa olsun önce dürüst ve güvenilir insan olun. İsmizin anıldığında, bu arkadaş dürüst ve güvenilir desinler" tavsiyesinde bulundu. Kütükcü konuşmasında hayat boyu öğrenmenin önemine de dikkat çekerek, "Öğrenmenin ne yaşı, ne de zamanı vardır. Bunun için gençlerimiz öğrencilik yıllarını en iyi şekilde değerlendirmeli. Sizler bu yıllarda çok çalışarak, araştırma yaparak, bol bol kitap okuyarak, üretime dahil olarak kendinizi geliştirmelisiniz. Çünkü biliyoruz ki, dünyada Endüstri 4.0 dönemi başladı. Yani en sade tanımı ile makineler artık akıllı bir döneme girdi. Bu makinelere akıl katacak olan da sizlersiniz" şeklinde konuştu.

"DURMADAN, YORULMADAN, DİSİPLİNLİ BİR ŞEKİLDE ÇALIŞMAK ÇOK ÖNEMLİ"

Öğrencilerle bilgi ve tecrübelerini paylaşan Konya Sanayi Odası Başkan Yardımcısı Mustafa Veli Tekelioğlu da genç-



lerin nitelikli eğitim almasının çok önemli olduğunun altını çizerek, "Gençlerimize yeni teknolojilere, günün koşullarına göre mesleki eğitim-öğrenim imkanı sunmak çok önemli. Çünkü, gençlerimiz ancak aldıkları bu mesleki eğitimle başarılı bir iş hayatı sürdürebilirler. Başarılı bir mesleki eğitim sonrasında sektörün ihtiyacına uygun olan donanımlarla yetişmiş, yeni ve teknolojik gelişmeleri takip ederek mezun olmuş bir genç, ülke için çok büyük bir değerdir. Onun için herkesin, hepimizin ama özellikle gençlerin, durmadan, yorulmadan ve disiplinli bir şekilde çalışması çok önemli. Ben bu konuda gençlerimize güveniyorum" şeklinde konuştu.

"YERLİ VE MİLLÎ ÜRETİMİ GENÇ BEYİNLERLE DAHA ÜST SEVİYEYE TAŞIYABİLİRİZ"

Konya OSB Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Özen ise yerli ve milli üretimin önemini vurgulayarak, üretimde millîliğin genç beyinlerle daha üst seviyele-

re taşınabileceği vurgusu yaptı. Özen, "Fabrikalarımızda ürettiğimiz ürünleri, dünyaya daha fazla satarak ihracatımızı ve ticaret rakamlarımızı çok daha iyi yerlere taşımak zorundayız. Bunu değerli gençlerimizle birlikte, onların katkılarıyla yapabiliriz. Ben geleceğimiz olan gençlerin, ülkemizi en üst seviyelere çıkartacağınıza inanıyorum" ifadelerini kullandı.

"SİZLER BİZİM MESLEKİ EĞİTİMDE GÖZBEBEĞİMİZSİNİZ"

Konya İl Millî Eğitim Müdür Yardımcısı Mustafa Yılmaz da şunları söyledi: "Bir yerlere gelebilmek için çok çaba gerekir. Geldiğiniz noktada hatalar da olacak kazançlar da olacak. Önemli olan hatalarınızdan ders çıkararak hayatınıza yön vermeniz. Sizler bizim mesleki eğitimde gözbebeğimizsiniz. Kendiniz için, aileniz için, Konya için, Türkiye için hem çalışacaksınız hem üreteceksiniz. O zaman kazançlı siz olacaksınız."

KSO, Özbekistan ile ticareti geliştirecek yeni fırsatlara kapı açtı

KONYA SANAYİ ODASI'NDA ÖZBEKİSTAN ÜLKE TANITIM TOPLANTISI GERÇEKLEŞTİRİLDİ. TOPLANTIDA, ÖZBEKİSTAN'DAKİ YATIRIM FIRSATLARI ANLATILIRKEN, İKİ ÜLKENİN DERİN BAĞLARININ TİCARETE DAHA FAZLA YANSIMASI GEREKTİĞİ VURGULANDI.



Konya Sanayi Odası (KSO), ihracat pazarının çeşitlendirilmesi için yaptığı ülke tanıtım toplantılarına devam ediyor. Bu bağlamda KSO tarafından Özbekistan'daki ticari fırsatların anlatılması ve ticari ilişkilerin geliştirilmesi için Özbekistan Ülke Tanıtım Toplantısı gerçekleştirildi.

KSO konferans salonunda yapılan toplantıya, Konya Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyeleri Sevda Kayhan Yılmaz, Hıfı Soydemir, Muhammed Selman Eryılmaz, Özbekistan Cumhuriyeti Ankara Büyükelçiliği Müsteşarı Shukhrat Yigitalev ile çok sayıda sanayici katıldı.

"TİCARETİMİZİ KARŞILIKLI GELİŞTİRMELİYİZ"

Toplantının açılışında konuşan KSO Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz, Konya ile Özbekistan arasında derin bir bağ olduğunu, bu bağın ticarete de yansması gerektiğini söyledi. Konya'nın bazı köylerinde Özbekistan kültürüyle eş değer kültürlerin olduğunu, bunun da iki ülke insanının daha rahat anlaşmasına olanak sağladığını ifade eden Yılmaz, "Benim köyümün yarısı Özbek yarısı Moğol asıllı. Taşkent, Ermenek, Bozkır gibi bizim dağlık alanlarımızdaki köylerimizin çoğu köken olarak Orta Asya'ya, Özbekistan'a dayanır. Bu derin bağlar bizim iletişimimizi kolaylaştırıyor. O nedenle

şimdi sıra bu doğal bağlarımızı ticarete dönüştürmeye geldi. Bizim iki ülke olarak karşılıklı ticaretimizi geliştirmemiz gerekiyor" dedi.

Yılmaz, Konya'dan bir heyetle Özbekistan'a iş gezisi düzenleyerek, orada hangi alanlarda ticaret hacminin geliştirilebileceğinin üzerinde çalışacaklarını sözlerine ekledi.



KSO Yönetim Kurulu Üyesi Sevda Kayhan Yılmaz

"2 MİLYAR DOLARLIK TİCARETİMİZİ ARTIRMALIYIZ"

Daha sonra konuşan Özbekistan Cumhuriyeti Ankara Büyükelçiliği Müsteşarı Shukhrat Yigitalev de iki ülkenin derin bağları olduğunu, bu bağların yakın zamanda da ticarete dönüşmeye başladığını söyledi. 2018 yılında Türkiye ile Özbekistan

arasındaki dış ticaret hacminin bir önceki yıla göre yüzde 40'a yakın arttığına vurgu yapan Yigitalev, "Bu artışla birlikte ticaret hacmimiz 2 milyar 171,8 milyon dolara ulaştı. Özbekistan bu dönemde Türkiye'ye 936,2 milyon dolarlık ihracat yaptı. 1 milyar 235 milyon dolarlık da ithalat gerçekleştirdi. Türk şirketlerinin Özbekistan'daki yatırım tutarı 1 milyar dolar civarında. Özbekistan'da tekstil sanayi ve müteahhitlik başta olmak üzere çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren 915 kadar Türk sermayeli firma bulunuyor ve bu firmalar yaklaşık 50 bin kişilik istihdam sağlıyorlar. Türkiye'de ise yaklaşık 235 Özbekistan sermayesine sahip şirket faaliyet gösteriyor" diye konuştu.

Oluşan ticaret hacminin daha fazla artması için çalıştıklarını söyleyen Yigitalev, "Biz bu yatırımların daha fazla artmasını ve iki ülkenin karşılıklı ticaretlerinin gelişmesini arzuluyoruz. Bunun için de Türkiye'nin farklı şehirlerinde toplantılar yaparak, ülkemizin ticari fırsatlarını, hangi alanlarda iş birlikleri yapılabileceğini anlatıyoruz" ifadelerini kullandı.

Açılış konuşmalarının ardından Özbekistan Cumhuriyeti Ankara Büyükelçiliği Büyükelçi Danışmanı Abdulmelik Tuyçibayev de ülkeleri hakkında sunum gerçekleştirdi. Program soruların cevaplanmasıyla sona erdi.

Birçok alanda sunulan
teşvik ve destekler
yatırımcısını bekliyor

TÜRKİYE'DE YATIRIMIN ÖNÜNÜ AÇMAK İÇİN HER ALANDA DESTEK VE TEŞVİKLER SUNAN DÖRT BAKANLIĞA, BİRÇOK KAMU KURUMU DA EŞLİK EDİNCE ADETA 'DESTEKTE SINIR YOK'VURGUSU ÖNE ÇIKIYOR. STRATEJİK YATIRIMLARDAN BÜYÜK ÖLÇEKLİ YATIRIMLARA, İHRACATTA KATMA DEĞERİ YÜKSELTMEKTEN SERBEST BÖLGELERE, FİNANSMANDAN İSTİHDAM DESTEKLERİNE KADAR BİRÇOK ALANDA SUNULAN TEŞVİKLER YATIRIMCISINI BEKLİYOR.

Ekonomik anlamda hedeflerinden taviz vermeyen Türkiye, yatırımda, üretimde, ihracatta, istihdamda sanayicilerin yanında yer alıyor. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı, Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Aile Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, son dönemde gündemde olan orta gelir tuzağını aşmak için birçok alanda teşvik ve destekler sunuyor. Bakanlıkların yanı sıra devreye giren KOSGEB, Kredi Garanti Fonu (KGF), İŞKUR, EXİMBANK ve birçok banka ile kurum da gündeme gelen desteklerle ilgili iş dünyasına cazip fırsatlar vad ediyor.

Yerli ve yabancı yatırımcılara sunulan teşvik ve desteklerle iş dünyasının önü açılırken, özellikle katma değeri yüksek ürünlerin üretimine ve istihdama yönelik sanayicilerin desteklenmesi Türkiye'nin global ölçekte de iddiasını ortaya koyuyor. Bu noktada Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın yatırım teşvik sistemi, tasarrufların katma değeri yüksek yatırımlara yönlendirilmesi, üretim ile istihdamın artırılması, sanayi alanında yapısal dönüşümün sağlanabilmesi gibi birçok alanda çeşitli teşvik ve destekler sunuyor. Bu destekler 'Öncelikli Yatırımların Teşviki', 'Büyük Ölçekli Yatırımların Teşviki', 'Stratejik Yatırımların Teşviki', 'Proje Bazlı Teşvik Sistemi' gibi başlıklar olarak öne çıkıyor.

Diğer yandan Ticaret Bakanlığı da ihracat odaklı desteklerle dikkat çekerken, bu konuda 'Devlet Yardımları Rehberi'ni

iş dünyasının bilgisine sunuyor. Rehberden edinilen bilgilere göre 'İhracata yönelik Devlet Yardımları', 'Hizmet Sektörlerine Yönelik Devlet Yardımları', 'Türk Eximbank Destekleri', 'Serbest Bölgelerde Yatırım ve Faaliyetlere Sağlanan Devlet Destekleri', 'Diğer Destek Uygulamaları', 'İthalat Politikaları Önlemleri ve İthalata İlişkin Uygulamalar', 'Ürün Güvenliği Uygulamaları', 'Lisanslı Depoculuk Sistemine Yönelik Destekler' ve 'Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü' gibi 9 başlık altında teşvik ve destekler hakkında detaylar yer alıyor.

Hazine ve Maliye Bakanlığı da iş dünyasının finansman anlamında yaşadığı sorunları aşabilmesi için Yeni Ekonomi Programı kapsamında ele aldığı 'İleri, Verimli, Milli Endüstri (İVME) Finansman Paketi' ile yıl sonuna kadar öncelikli olarak KOBİ'lere üç kamu bankası tarafından 30 milyar lirayı bulacak kredi ve finansman desteği sunulacağını açıkladı. Tüm bu desteklere ilaveten Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın çağrısıyla yeni bir İstihdam Seferberliği de devreye alındı. Aile Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı'nın TOBB'un desteğiyle yürüttüğü bu seferberlik kapsamında 2019'da 2.5 milyon kişiye ulaşacak yeni istihdam hedefleniyor. Bu çerçevede işverene önemli teşvikler sunulurken, sekiz başlıktaki bu teşvik paketinde vergi avantajından SGK primi muafiyetine kadar birçok cazip destek yer alıyor.



Yatırım alanında iş dünyasını 27 teşvik modeli bekliyor

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın koordinatörlüğünde sunulan teşviklerle küresel pazarlarda rekabet gücüne sahip, ithalat bağımlılığının ve cari işlemler açığının azaltılması, Ar-Ge içeriği ve katma değeri yüksek ürünlerin üretiminin çoğaltılması, uluslararası yatırımların artırılması ile bölgesel gelişmişlik farklılıklarının minimuma indirilmesi hedefleniyor. Bu çerçevede öne çıkan 'Öncelikli Yatırımların Teşviki' başlıklı desteklerde 27 yatırım alanı belirlenerek iş dünyasına sunuluyor. Bu alandaki teşviklerden öne çıkanları ise şöyle:

- ✓ Test merkezleri, rüzgâr tüneli ve bu mahiyetteki yatırımlarla otomotiv, uzay veya savunma sanayi yatırımları,
- ✓ Kültür ve Turizm Koruma ve Gelişim Bölgeleri'nde veya termal turizm konusunda bölgesel desteklerden yarar-

lanabilecek nitelikteki turizm konaklama yatırımları,

- ✓ Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, TÜBİTAK ve KOSGEB tarafından desteklenen Ar-Ge projeleri neticesinde geliştirilen ürünlerin veya parçaların üretimine yönelik yatırımlar,
- ✓ Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD) teknoloji yoğunluk tanımına göre yüksek teknolojlili sanayi sınıfında yer alan ürünlerin üretimine yönelik yatırımlar,
- ✓ Maden istihraç yatırımları ve/veya maden işleme yatırımları.

BÜYÜK ÖLÇEKLİ YATIRIMLAR ÖNEMSENİYOR

Uluslararası alanda rekabet üstünlüğü sağlayacak asgari 50 milyon TL tutarındaki yatırımlar, büyük ölçekli yatırımlar

olarak değerlendirilirken, bunlar da 'Büyük Ölçekli Yatırımların Teşviki' başlığı altında destekleniyor.

- ✓ Rafineri,
- ✓ Kimyasal madde ve ürünlerin imalatı,
- ✓ Liman ve liman hizmetleri yatırımları ile havalimanı ve havalimanı yer hizmetleri,
- ✓ Motorlu kara taşıtlarının imalatı,
- ✓ Demiryolu ve tramvay lokomotifleri ve/veya vagon imalatı,
- ✓ Transit boru hattıyla taşımacılık hizmetleri,
- ✓ Elektronik sanayi,
- ✓ İlaç üretimi, tıbbi alet, hassas ve optik aletler imalatı,
- ✓ Hava ve uzay taşıtları ve/veya parçaları imalatı,
- ✓ Makine ve metal üretimine yönelik

yatırımlar da 'Büyük Ölçekli Yatırımlar' alanında yer alıyor.

STRATEJİK YATIRIMLAR ÖNCELİKLİ

Büyüme potansiyeli olan sektörlerin aramalı ithalat bağımlılığını azaltacak, Ar-Ge içeriği yüksek, yüksek teknoloji ve yüksek katma değerli yatırımları ifade eden stratejik yatırımlar da 'Stratejik Yatırımların Teşviki' başlığı altında yüksek yoğunluklu şekilde destekleniyor. Cari açığın azaltılmasına katkı sağlayacak katma değeri yüksek yatırımların belirli kriterler çerçevesinde değerlendirileceği stratejik yatırımların kapsamında ise şu kriterler öne çıkıyor:

- ✓ Katma değer in asgari yüzde 40 olması,
- ✓ Son bir yıl içerisinde gerçekleşen toplam ithalat tutarının 50 milyon ABD dolarının üzerinde olması,
- ✓ Yurt içi toplam üretim kapasitesinin ithalattan az olması,
- ✓ Yatırım tutarının 50 milyon TL'nin üzerinde olması.

ÖZEL PROJELER, 'PROJE BAZLI' DESTEKLENECEK

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı kapsamında yer alan bir diğer destek paketi de 'Proje Bazlı Teşvik Sistemi'... Ülkenin sürdürülebilir kalkınma ve büyüme hedeflerini temin etmeyi amaçlayan bu destekler, mevcut veya gelecekte ortaya çıkabilecek

ihtiyaçların karşılanabilmesini ve arz güvenliğinin sağlanarak dışa bağımlılığı azaltmayı öngörüyor. Bu teşviklerle ayrıca orta teknoloji üreten bir ülkeden yüksek teknoloji üreten ülkelere girme de amaçlanıyor. Bu kapsamda:

- ✓ Yenilenebilir enerji üretim teknolojileri,
- ✓ Cevherden başlayan entegre metalürji üretimi,

- ✓ Entegre petrokimya yatırımları,
- ✓ Sağlık-hastane teknolojileri, ilaç-kimya-biyoteknoloji yatırımları,
- ✓ Hafif raylı sistemler, demiryolu, hızlı tren yatırımları, kara-hava- deniz savunma sistemleri,
- ✓ Elektronik yatırımları,
- ✓ Uzay-bilişim-haberleşme teknolojileri gibi geleceğin ihtiyaçlarını da kapsayacak yatırımlar önemseniyor.

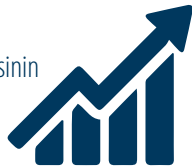


PROJE BAZLI DESTEKLERDE ÖNE ÇIKAN TEŞVİKLER



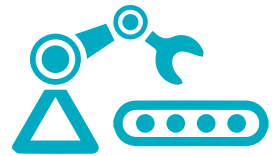
Yatırım için özel önem taşıyan ve belirlenen sayıda her bir nitelikli personel için 5 yılı geçmemek üzere, asgari ücretin aylık brüt tutarının 20 katına kadar ücret desteği verilmesi

Yatırımcının 10 yıla kadar sigorta primi işveren hissesinin karşılanması



İşletme döneminde yatırıma ilişkin enerji tüketim harcamalarının yüzde 50'sine kadarının en fazla 10 yıla kadar karşılanması

Yatırım tutarının yüzde 49 unu geçmemek üzere ve edinilen payların 10 yıl içerisinde halka arz veya yatırımcıya satış şartıyla yatırıma ortak olunması



Sabit yatırım tutarının finansmanında kullanılan yatırım kredisi için 10 yıla kadar faiz veya kâr payı desteği ya da hibe desteği sağlanması

Türkiye, ihracat hedefine teşviklerle ulaşacak

Mal ve hizmet ihracatına yönelik firmaların uluslararası rekabet gücünü artırmalarında önemli bir katkısı olan, devlet yardımlarını gerek nitelik gerek nicelik olarak sürekli bir şekilde iyileştiren Ticaret Bakanlığı, 2018'de toplam 12.255 firmaya destek sağladı. 2019'da ise değişen ve gelişen ihracat portföyüne uygun olacak şekilde ihracatçılara 3 milyar 104 milyon liralık bir destek bütçesi tahsis edilirken, dış pazarlarda Türk firmalarının etkinliğinin artırılması hedefleniyor. Yeni Ekonomi Programı'nda da ilan edildiği üzere gelecek 3 yıllık dönemde kamu kaynaklarının öncelikli olarak ihracatı artıracak, teknolojik ürün üretimini sağlayacak, cari açığı azaltacak yatırımlara kanalize edilmesi, ihracat politikalarına verilen önemi de gösteriyor. Bu çerçevede Ticaret Bakanlığı'nın ihracat odaklı desteklerini iş dünyasına duyuran 'Devlet Yardımları Rehberi'nde öne çıkan teşvik ve destekler 'İhracata Yönelik Devlet Yardımları', 'Hizmet Sektörlerine Yönelik Devlet Yardımları', 'Türk EXIMBANK Destekleri', 'Serbest Bölgelerde Yatırım ve Faaliyetlere Sağlanan Devlet Destekleri', 'Diğer Destek Uygulamaları', 'İthalat Politikaları Önlemleri ve İthalata İlişkin Uygulamalar', 'Ürün Güvenliği Uygulamaları', 'Lisanslı Depoculuk Sistemine Yönelik Destekler' ve 'Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü' olarak dokuz başlık altında sunuluyor.

İHRACATTA HEDEF KATMA DEĞERİ YÜKSELTMEK

Bu başlıklar altında dikkat çekenler arasında 'İhracata Yönelik Devlet Yardımları' öne çıkıyor. Bu yardımların hedefi, ihracatçıları yüksek teknoloji ve katma değerli ürünler ihraç etmeye yönlendirmek olarak dikkat çekiyor. Anılan ürünler, geleneksel ihraç ürünlerinden farklı bir yapı arz ettiğinden, daha yaratıcı, daha esnek ve inovatif destek mekanizmalarına ihtiyaç duyuluyor. Bu

noktada destek sistematüğünde ihracata hazırlık, pazarlama ve markalaşma olmak üzere üç olgunluk seviyesi bulunuyor.

FİLM VE DİZİLERE TEŞVİK UNUTULMADI

Devlet Yardımları Rehberi'ne göre öne çıkan bir diğer destek ve teşvik de 'Hizmet Sektörlerine Yönelik Devlet Yardımları'... Buna göre uluslararası ticarete konu hizmet gelirlerinin artırılması ve hizmet sektörlerinin uluslararası rekabet gücünü geliştirmesi amacıyla bu alandaki sektörlerle yönelik destek programları yürütülüyor. Anılan programlar kapsamında sağlık turizmi, bilişim, film-dizi, eğitim, yönetim danışmanlığı, gayrimenkul, yarıncılık, ulaştırma, lojistik, gastronomi, perakende, konaklama sektörleri gibi alanlarda destekler sunuluyor.

EXIMBANK DESTEKLERİ İHRACATÇININ ÖNÜNÜ AÇIYOR

'Türk Eximbank Destekleri' başlığı altında, "İhracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması ve girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçıları ile yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması, yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracat maksadına yönelik yatırım malları üretim

ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir" ifadeleri yer alarak bu alanlarda destekler sunulduğunun altı çiziliyor.

SERBEST BÖLGELERDE BÜROKRASI EN AZA İNİYOR

Serbest bölgelerde başvuru ve faaliyet süresince her türlü bürokrasinin en aza indirilmesiyle bu bölgelerin özel sektör şirketlerince dinamik bir şekilde işletilmesi amaçlanırken, 'Serbest Bölgelerde Yatırım ve Faaliyetlere Sağlanan Devlet Destekleri' ile de yatırımcılar bu hedefe yönlendiriliyor. Sözkonusu bu destekler, ihracata yönelik yatırım ve üretimi teşvik etmek, uluslararası yatırım ve teknoloji girişini hızlandırmak, ekonominin girdi ihtiyacını ucuz ve düzenli şekilde temin etmek, dış ticaret ve finansman hizmetlerinden daha fazla yararlanmak amaçlarıyla yürütülüyor.

LİSANSLI DEPOCULUK YAYGINLAŞTIRILACAK

'Devlet Yardımları Rehberi'nde dikkat çeken diğer desteklerden 'Lisanslı Depoculuk Sistemine Yönelik Destekler'in de üreticilerin ürünlerini lisanslı depolara getirebilmeleri ve daha uzun süre lisanslı depolarda depolayabilmelerinin yaygınlaştırılarak sağlanması hedefleniyor. 'Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü' destekleriyle de gümrük işlemlerinde belirli koşulları sunan firmalara bazı kolaylıkların sağlanmasının ve ticarete daha hızlı hareket etmesinin önü açılmak isteniyor.



Finansman ve istihdamda destekler devam ediyor

Bu desteklerin yanı sıra Hazine ve Maliye Bakanlığı da Sanayi ve Teknoloji ile Ticaret bakanlıklarının birçok teşvik ve desteğinin uygulanabilmesi için Yeni Ekonomi Programı çerçevesinde yol haritası çizdi. Bu yol haritasında yer alan en son destekler arasındaki İleri, Verimli, Milli Endüstri (İVME) Finansman Paketi ise iş dünyasının sıkıntı yaşadığı finans sorununun çözümüne yönelik. Önce üç kamu bankasının 30 milyar liralık finansman desteğiyle katıldığı bu pakette yatırım kredileri 2 yıla kadar anapara geri ödemesiz, azami 10 yıla kadar uzayacak bir vade sunuyordu. İVME paketinin kapsamı daha sonra geliştirilerek bu alanda hizmet veren banka sayısı da 12'ye ulaştırılırken 25 milyar liralık destek daha gündeme geliyor.

Hazine ve Maliye Bakanlığı'nın ayrıca devreye aldığı KOBİ Değer Kredisi - 2 ile de yeni bir kredi paketi iş dünyasına sunuluyor. Bakanlığın 20 milyar TL'lik kefalet desteği ile toplam 25 milyar TL kredi hacmi oluşturulan bu destek paketine 17 banka katkı veriyor.

KAMU KURUMLARI DA DESTEK İÇİN DEVREDE

Diğer yandan işsizliğin önüne geçebilmek adına Aile Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı'nın TOBB'un desteğiyle yürüttüğü seferberlik kapsamında da 2019'da 2.5 milyon kişiye ulaşacak yeni istihdam hedefi için birçok destek sunuluyor. Bu alanda İŞKUR'un öncülüğünde stratejik önceliğe sahip olan imalat ve bilişim sektörlerinde daha yüksek tutarda destek sağlanıyor. Bu alanlarda yeni istihdam için teşvik süresi 12 ay iken, genç, kadın ve engelli grupların istihdamı durumunda süre 18 aya uzayabiliyor.

Bakanlıkların yanı sıra KOSGEB, KOBİ'lere Girişimcilik Destek Programı, KOBİ TEKNOYATIRIM Destek Programı, Stratejik Ürün Destek Programı,



Gelişen İşletmeler Pazarı KOBİ Destek Programı gibi teşviklerle iş dünyasının yanında yer alıyor. Ayrıca Kredi Garanti Fonu 2019'un ilk 3 ayında toplam 122 bin adet kredide, 44,9 milyar TL tutarında kredi kullandırımına karşılık 36,2 milyar TL tutarında kefalet sağlanmasına katkı sunuyor. EXIMBANK da yıl içinde 29,4 milyar doları kredi, 19 milyar doları sigorta/garanti olmak üzere toplamda 48,4 milyar dolarlık finansman desteği sunmak için çalışmalarını yürütüyor.

POTANSİYEL YATIRIMCIYI DESTEK PAKETLERİ BEKLİYOR

Devletin iş dünyasına destek hamlelerini değerlendiren uluslararası vergi, denetim ve danışmanlık şirketi KPMG'den Yeminli Mali Müşavir ve şirket ortağı Emrah Akın, son dönemde önemli teşvik paketlerinin kamuoyu ile paylaşıldığını hatırlatıyor. Akın, "Denilebilir ki yatırım teşvik sisteminde onbeş yirmi yıllık bir dönemde

karşılaşılabilecek değişiklik ve yenilikler yaklaşık bir iki yıllık döneme sığdırıldı. Özetle yatırımcılar, muazzam bir destekler paketi ile karşı karşıya kaldı. Ancak değişiklikler bu kadar art arda gelince, potansiyel yatırımcılar için teşvikleri birbirinden ayırt etmek de karmaşık bir hale geldi. Bu durum ülkemizin zenginleşen teşvik mevzuatı bakımından gurur verici. Ancak yatırımcılar için çözülmesi gün geçtikçe zorlaşan bir problem" ifadesini kullanıyor.

Stratejik yatırımların teşvikinin 2012'de yürürlüğe girmesinin ardından öngörülen mesafenin alındığını söylemenin son derece güç olduğunu belirten Akın, stratejik yatırımlar için tespit edilen kriterlerin son derece katı belirlenmesinin rolünün hedeften uzak kalınmasında etkin olduğunu altının çizilebileceğini vurguluyor.

"2012/3305 sayılı BKK ile gelen teşvik sistemiyle geçirdiğimiz dönemde karşımıza şöyle bir tablo çıktı; BKK ile tespit edilen ağır şartlar nedeniyle 'stratejik yatırım' ola-

rak tespit edilerek belgeye bağlanabilen yatırım sayısı oldukça sınırlı sayıda kaldı. Bu nedenle 'öncelikli yatırım konuları' zaman içerisinde yatırımcıların talepleriyle sürekli arttırılarak iki üç katından fazla sayıya ulaştı. Özetle, düşük tasarruf oranına ve yüksek doğrudan uluslararası sermaye ihtiyacına sahip ülkemiz için mevcut yatırım teşvik modelinin, özellikle de stratejik yatırımlar bağlamında yeterli esnekliğe sahip olmadığı ve daha esnek bir model sayesinde çok daha büyük uluslararası yatırımların da Türkiye'ye yönlendirilebileceği görüşü zaman içinde ağırlık kazanmaya başladı. İşte, 6745 sayılı Kanun ile sisteme dâhil edilen 'Süper Teşvik Modeli' de diyebileceğimiz 'Yatırımların Proje Bazlı Desteklenmesi' modeli de bu ihtiyaçtan karşımıza çıktı" diyen Akın, yatırımcılara sağlanan imkânlarda alım garantisi ve bürokratik bazı kolaylıkların da öne çıkışını hatırlatıyor.

'ALIM GARANTİSİ' MÜMKÜN OLABİLECEK

Emrah Akın bu gelişmelerle ilgili ise şöyle konuşuyor: "Proje bazlı yatırım

"TEŞVİK MEKANİZMALARININ BİR ÇOĞUNUN ÇAKIŞTIĞI VE YAPILAN BİR YATIRIM İÇİN HERHANGİ BİR TEŞVİKTEN YARARLANILDIĞI ANDA, AYNI KONUDA BİR DİĞER TEŞVİKTEN YARARLANMA İMKÂNI DA ORTADAN KALKTIĞI DÜŞÜNÜLÜRSE; YATIRIMCILAR İÇİN EN DOĞRU TEŞVİK MEKANİZMALARINI SEÇMEK HAYATI BİR ÖNEME BÜRÜNÜYOR."

konusunda ürüne, süresi ve miktarına Cumhurbaşkanlığı tarafından belirlenecek 'alım garantisi' verilmesi de mümkün olacak. Ayrıca projenin gerekli kıldığı halde Bakanlar Kurulu kararı ile her türlü altyapı yatırımının yapılması da ihtimal dâhilinde. Yeni modelde, Cumhurbaşkanlığı ayrıca kapsama alınacak yatırımlarla ilgili olarak diğer kanunlarla getirilen izin, tahsis, ruhsat, lisans ve tesciller ile

diğer kısıtlayıcı hükümler için de istisna getirebilecek veya yatırımları hızlandırmak ve kolaylaştırmak amacıyla yasal ve idari süreçlerde düzenleme yapabilecek. Bu sayede yatırımcı çok büyük yasal ve idari bürokratik yükten de kurtulmuş olacak."

YATIRIMCI NE YAPMALI?

Bu gelişmeler çerçevesinde yatırımcının ne yapması gerektiğine de dikkat çeken Akın, "Teşvik mevzuatının son derece hızlı değiştiği ve gün geçtikçe karmaşıklaştığı bir ortamda, yatırımcıların kendileri için en uygun teşvik mekanizmasını bulmaları da zorlaşıyor. Teşvik mekanizmalarının birçoğunun çakıştığı ve yapılan bir yatırım için herhangi bir teşvikten yararlanıldığı anda aynı konuda bir diğer teşvikten yararlanma imkanının da ortadan kalktığı düşünülürse; yatırımcılar için en doğru teşvik mekanizmalarını seçmek hayati bir öneme bürünüyor. Dolayısıyla, yatırıma ilişkin genel bir fizibilitenin yapılmasını takiben, potansiyel yatırımın yararlanabileceği tüm teşvikler konusunda uzman bir ekipten destek almak yatırımcılar için artık her zamankinden daha elzem görünüyor" bilgisini paylaşıyor.



"Kalitemiz, Standardımızdır."
S Akdas



1948

"Quality is Equality"
S Akdas



AK40-GL



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

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

f akdasilah

f akdasarms

akdasarms

akdasilah

www.akdasilah.com





KOSGEB Başkanı Prof. Dr. Cevahir Uzkurt: KOBİ ekosisteminin merkezindeki rolümüzü sürdüreceğiz

“Ülkemizdeki yaklaşık 3,5 milyon işletmenin yüzde 99,7’si KOBİ olarak faaliyet gösteriyor.”

“GÜNCELLENEN PROGRAMLARIMIZ VE YENİ ÇIKTIĞIMIZ ÇAĞRILARLA YILIN İLK ÇEYREĞİNDE 566 MİLYON TL’LİK DESTEK ÖDEMESİ GERÇEKLEŞTİRDİK. İLK ÜÇ AYLIK PERİYOTTA 35 BİN 150 KOBİ VE GİRİŞİMCİMİZE DESTEK VERDİK. 566 MİLYON TL’LİK ÖDEMENİN 415 MİLYON TL’Sİ GERİ ÖDEMESİZ OLURKEN, 47 MİLYON TL’Sİ GERİ ÖDEMELİ OLARAK GERÇEKLEŞTİ.”

KOSGEB, ülkemizin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında KOBİ’lerin etkinliğini arttırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayiye entegrasyonlarını sağlamak amacıyla faaliyetlerini 1990 yılından bu yana yürütüyor. İlk yıllarında imalat odaklı KOBİ’lere destek sağlayan KOSGEB, 2009 yılından beri hizmet ve ticaret sektöründe faaliyet gösteren

KOBİ’lere de destekler vererek, KOBİ ekosistemi içerisinde ulusal temsilci haline gelmiş durumda. Ülkemizin 2023 hedeflerine ulaşması noktasında çok geniş bir kitleye hizmet ederek çalışmalarını aralıksız devam ettiren başkanlığımız, 81 ilde 92 Müdürlüğü, 96 Temsilciliği, 24 Teknoloji Merkezi, 19 İş Geliştirme Merkezi ve 8 Laboratuvarı ile tüm girişimcilerimize ve KOBİ’lerimize hizmet veriyor.

YERLİ VE MİLLİ ÜRETİM

Ülkemizdeki yaklaşık 3,5 milyon işletmenin yüzde 99,7’si KOBİ olarak faaliyet gösteriyor. Çalışma hayatına dinamizm kazandıran girişimcilerimiz sayesinde, KOBİ’lerimizin sayısı ve ekonomideki etkinliği her geçen gün daha da artıyor. Bu bağlamda KOSGEB olarak yeni bir yol haritası oluşturarak, yeni bir vizyon belirledik. Yeni vizyonumuz çerçevesinde bağımsız ve

güçlü bir ekonomik gelişim için teknoloji temelli, yerli ve milli üretimi önemsiyor, oluşturduğumuz programlarımız ile özellikle teknoloji düzeyi yüksek ve imalat sanayindeki KOBİ'lerimize daha fazla destek sağlıyoruz. KOBİ ve girişimcilere birçok başlık altında destek ve hizmetler sunuyoruz.

STRATEJİK ÜRÜNE 5 MİLYON TL

Bu desteklerden bazılarında değinmemiz gerekirse, bu yılın başında Girişimcilik Destek Programı'nı yeniledik. Bu program ile kendi işini kurmak isteyen geleneksel girişimcilere 60 bin TL, ileri girişimcilere de 370 bin TL destek veriyoruz. Ar-Ge ve İnovasyon Destek Programı ile bilim ve teknolojiye dayalı yeni fikir ve buluşlara sahip projeleri 750 bin TL'ye kadar destekliyoruz. KOBİ TEKNOYATIRIM Destek Programı ile Ar-Ge veya yenilik faaliyetleri sonucu ortaya çıkan yeni ürünlerin üretimini ve ticarileştirilmesini amaçlayan yatırımları desteklemek suretiyle ihracatı arttırmak ve ülke ekonomisine katma değer sağlamak için her bir projeye 5 milyon TL'ye kadar destek veriyoruz. Stratejik Ürün Destek Programı ile ithalatı yüksek olan stratejik ürünlerin yerleştirilmesini sağlayarak, cari açığı azaltmaya yardımcı ürünlere 5 milyon TL'ye kadar destek oluyoruz. 500 bin TL destek üst limitli, Gelişen İşletmeler Pazarı KOBİ Destek Programı ile gelişme ve büyüme potansiyeline sahip KO-

“KOBİ TEKNOYATIRIM DESTEK PROGRAMI İLE AR-GE VEYA YENİLİK FAALİYETLERİ SONUCU ORTAYA ÇIKAN YENİ ÜRÜNLERİN ÜRETİMİNİ VE TİCARİLEŞTİRİLMESİNİ AMAÇLAYAN YATIRIMLARI DESTEKLEMELERİ SURETİYLE İHRACATI ARTTIRMAK VE ÜLKE EKONOMİSİNE KATMA DEĞER SAĞLAMAK İÇİN HER BİR PROJEYE 5 MİLYON TL'YE KADAR DESTEK VERİYORUZ.”

Bİ'lerin, finansmana erişim imkânlarının artırılabilmesine yönelik olarak Borsa İstanbul Gelişen İşletmeler Pazarı'nda işlem görmelerine yardımcı oluyoruz.

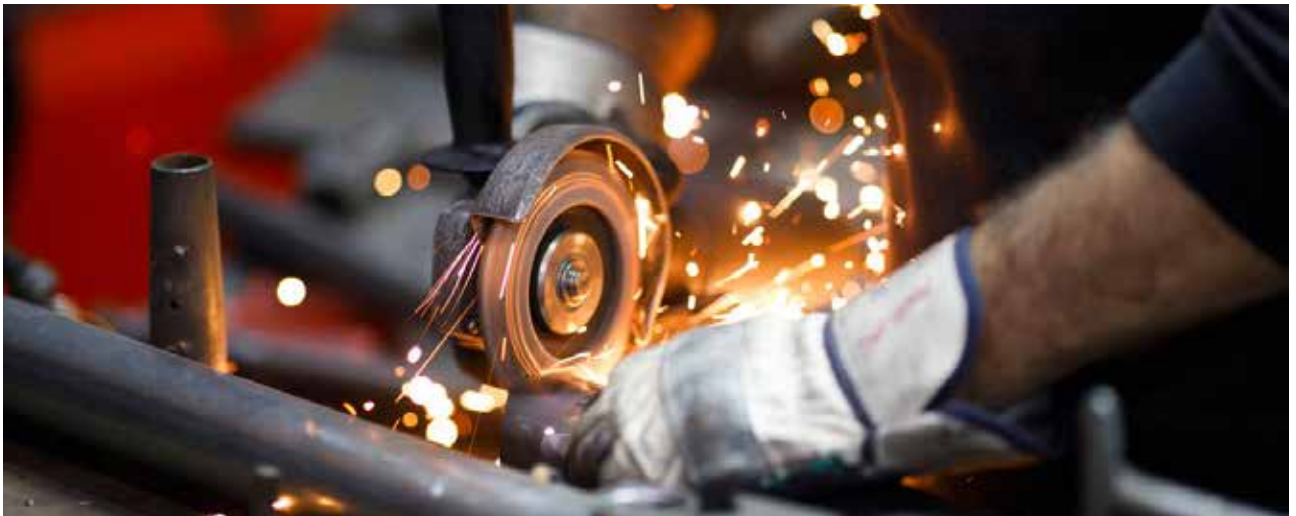
KOBİGEL İLE REKABET GÜCÜ ARTACAK

İŞGEM/TEKMER Programı kapsamında girişimcilik ekosisteminde yer alan aktörler arası iş birliği ile ulusal plan ve programlar doğrultusunda işletmelerin kurulmasını ve sürdürülmesini sağlamak için inkübasyon hizmetleri sağlayacak yapıların kurulması ve işletilmesine 3 milyon 800 bin TL destek sağlıyoruz. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin rekabet güçlerinin, kurumsallaşma-markalaşma

düzeylerinin ve ekonomideki paylarının artırılması, kapasitelerinin geliştirilmesi ve öncelikli ihtiyaçlarının karşılanması amaçlayan İşletme Geliştirme Destek Programı ile 270 bin TL'ye kadar destek veriyoruz. 1 milyon TL'lik KOBİGEL - KOBİ Gelişim Destek Programı ile ülkenin ulusal/uluslararası hedefleri doğrultusunda, KOBİ'lerin ekonomideki paylarının ve etkinliklerinin artırılmasını, rekabet güçleri ile sağladıkları katma değerini yükseltmesini amaçlıyoruz. KOBİ'lerin birbirleriyle veya büyük işletmelerle ortak çalışma kültürünün geliştirilmesine, karşılıklı fayda ve rekabet avantajı sağlayıcı nitelikteki iş birlikleri tesis etmelerine katkı sağlamayı amaçlayan İş Birliği Destek Programı ile 10 milyon TL'ye kadar destek oluyoruz.

35 BİN KOBİ'YE DESTEK VERDİK

Güncellenen programlarımız ve yeni çıktığımız çağrılarla yılın ilk çeyreğinde 566 milyon TL'lik destek ödemesi gerçekleştirdik. İlk üç aylık periyotta 35 bin 150 KOBİ ve girişimcimize destek verdik. 566 milyon TL'lik ödemenin 415 milyon TL'si geri ödemesiz olurken, 47 milyon TL'si geri ödemeli olarak gerçekleşti. İşletmelerin ve girişimcilerin finansmana erişimini kolaylaştırmak amacıyla da 104 milyon TL'lik destek sağladık. 2019 yılı boyunca da KOBİ ve girişimcilerimizin talep ve önerileri doğrultusunda yeni destek programları kurgulayacak, bazı destek programlarını revize ederek, KOBİ ekosisteminin merkezindeki rolümüzü sürdüreceğiz.





İŞKUR Genel Müdürü Cafer Uzunkaya: Yatırıma ve istihdama yönelik teşvik ve destekler veriyoruz

"İŞKUR olarak istihdam gibi son derece önemli bir meselede, ülkemize ve geleceğimize doğrudan etki eden, insanlığın en hayırlı işini yürütmenin onurunu yaşıyoruz."

"TÜRKİYE'DE YATIRIMA VE İSTİHDAMA YÖNELİK ÇEŞİTLİ TEŞVİK VE DESTEKLER BULUNMAKTA VE HER BİR KATEGORİDEKİ DESTEK VE TEŞVİK KENDİ İÇERİSİNDE BELİRLİ KISTASLARA GÖRE FARKLILIK ARZ ETMEKTEDİR."

İŞKUR; Türkiye'nin Kamu İstihdam Kurumu olarak, istihdamın korunması ve artırılmasına yönelik önemli bir görevi ifa etmektedir. Bu minvalde, Kurumumuz üzerinde önemle durduğu ve istihdamında güçlük çekilen gruplar arasında yer alan kadınlar, gençler, engelliler gibi özel politika gerektiren gruplar başta olmak üzere istihdamın desteklenmesi amacıyla hizmetler sunulmakta ve geniş kapsamlı teşvikler uygulamaktadır.

2018 yılı İŞKUR hizmetleri bakımından rekorlar yılı olmuştur. Bu kapsamda 2018 yılında 1 milyon 240 bin 308 vatandaşımız işe yerleştirilmiş olup söz konusu rekor işe yerleştirmenin 434 bin 225'i kadınlardan, 429 bin 315'i gençlerden ve 209 bin 156'sı üniversite mezunlarından oluşmaktadır.

İşverenlere yönelik işveren danışmanlığı hizmeti kapsamında 2018 yılında 340 bin 845 işyeri ziyaret edilmiştir. Böylece işverenlerin ihtiyaçları en etkin şekilde

karşılanmakta; işyeri ziyaretlerinde varsa açık iş talepleri alınmakta; teşvik, kurs ve programlar gibi Kurumumuz hizmetleri hakkında bilgilendirme yapılmaktadır. İşverenlerin nitelikli eleman ihtiyacının temini maksadıyla yürütülen aktif işgücü piyasası politikaları kapsamında 2018 yılında İşbaşı Eğitim Programları marifetiyle 300 bin 512 vatandaşımıza iş tecrübesi kazandırılmıştır. İşbaşı Eğitim Programları ile birlikte diğer kurs ve programlara 2018 yılında 498 bin 934 vatandaşımız katılmıştır.

Malumunuz olduğu üzere; Sayın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın liderliğinde, Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığımız, Hazine ve Maliye Bakanlığı ile TOBB işbirliğinde Şubat 2019'da "Burası Türkiye Burada İş Var" sloganıyla "2019 İstihdam Seferberliği" başlatılmıştır. Bu kapsamda 2019 yılı içerisinde özel sektör işyerlerinde 2,5 milyonluk ilave istihdam sağlanması ve toplamda 10 milyon vatandaşın geleceğe daha güvenle bakması için çalışmalar tüm hızıyla devam etmektedir.

İŞVERENLERE PRİM DESTEĞİ SAĞLANIYOR

Genel olarak ilave istihdam şartının yanı sıra bir takım şartları taşıyan iş arayanları istihdam eden işverenlere değişen sürelerle ve tutarlarla prim desteği sağlanmaktadır.

Bu kapsamda İŞKUR uhdesinde sağlanan destekler şu şekildedir:

- ✓ İlave İstihdam Teşviki,
- ✓ Üç Aylık Ücret Desteği,
- ✓ Kadın, Genç ve Mesleki Yeterlilik Belgesi Olanların İstihdamının Teşviki
- ✓ İşsizlik Ödeneği Alanların İstihdamına Yönelik Teşvik
- ✓ Asgari Ücret Desteği.

Söz konusu teşvikler kısaca şu şekildedir:

İlave İstihdam Teşviki ile özel sektör işverenlerinin bir önceki takvim yılındaki ortalama çalışan sayısına ilave olarak istihdam ettikleri her bir sigortalı için prim desteği sağlanmaktadır. Ayrıca bu teşvik kapsamında Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından vergi desteği de sağlanmaktadır.

Stratejik önceliğe sahip sektörler olan imalat ve bilişim sektörlerinde daha yüksek tutarda destek sağlanmaktadır. Teşvikin süresi 12 ay iken, genç, kadın ve engelli grupların istihdamı durumunda süre 18 ay olarak uygulanmaktadır.

30 Nisan'da başvuruları tamamlanan Üç Aylık Ücret Desteği ile işverenlerin 2018'de en az işçi çalıştırdıkları aydaki çalışan sayısına ilave olarak 2019 yılı Şubat, Mart ve Nisan aylarında sağladıkları ilave istihdam için ilave ettikleri

aydan itibaren 3 ay süreyle ücret desteği sağlama yoluna gidilmiştir.

Kadın, Genç ve Mesleki Yeterlilik Belgesi Olanların İstihdamının Teşviki ile 18 yaş ve üzeri kadınları istihdam eden işverenlere 24 ila 54 ay, 18-29 yaş arası erkekleri istihdam eden işverenlere 12 ila 54 ay, 29 yaş ve üzeri erkekleri istihdam eden işverenlere 6 ila 30 ay, çalışmakta iken; 1 Mart 2011 tarihinden sonra mesleki yeterlik belgesi alanlar, mesleki ve teknik eğitimi tamamlayanlar veya mesleki eğitim kurslarını bitirenleri istihdam eden işverenlere 12 ay süreyle destek sağlanmakta, kişinin İŞKUR'a kayıtlı olması durumunda destek süresine 6 ay eklenmektedir.

İşsizlik Ödeneği Alanların İstihdamına Yönelik Teşvik kapsamında işsizlik ödeneği almakta olan sigortalıları işe alan özel sektör işverenleri, işçinin kalan işsizlik ödeneği süresince teşviktan yararlandırılmaktadır.

ASGARI ÜCRET DESTEĞİ 12 AYA ÇIKARTILDI

2016-2017'de 12 ay; 2018'de ise 9 ay olarak uygulanan Asgari Ücret Desteğinin süresi, 2019'da yapılan düzenleme ile 12 aya çıkarılmış ve destek tutarı işyeri büyüklüğüne göre farklılaştırılmıştır. Bu kapsamda; 500 ve üzeri sayıda çalışan olan işyerleri için çalışan başına aylık 101

TL, 500'den az çalışanı olanlar için çalışan başına aylık 150 TL destek sağlanmaktadır. Görüldüğü üzere Türkiye'de yatırıma ve istihdama yönelik çeşitli teşvik ve destekler bulunmakta ve her bir kategorideki destek ve teşvik kendi içerisinde belirli kıstaslara göre farklılık arz etmektedir.

İstihdam teşviklerinde özel politika gerektiren grupların istihdamına, belirli sektörlerde istihdamın ön plana çıkarılmasına yönelik olarak destek tutarları ve destek süreleri bakımından özellikler bulunmaktadır. Hedef grup, sektör ve bölge odaklı teşvikler geliştirilmesi, üst politika belgelerinde üzerinde hassasiyetle durulan konular arasında yer aldığından temel gayesi işsiz bireylerin istihdamını sağlamak olan teşvik ve destekler, hedef grup ve sektörler ekseninde destek tutarları ve süreleri bakımından işgücü piyasasının ihtiyaçlarını daha iyi karşılayacak şekilde uygulanmaktadır.

Ayrıca belirtmek isterim ki, Türkiye'nin Kamu İstihdam Kurumu İŞKUR olarak istihdam gibi son derece önemli bir meselede, ülkemize ve geleceğimize doğrudan etki eden, insanlığın en hayırlı işini yürütmenin onurunu yaşıyoruz. Bu önemli görevi üstlenmenin sorumluluğu ve bilinciyle; tüm çalışanlarımızla bundan sonraki süreçte de istihdamın artırılması için kurumsal çalışmalarımızı; azim ve kararlılıkla devam ettireceğiz.



Türk Eximbank Genel Müdürü Enis Gültekin: Hedef 12 bin 500 ihracatçıya destek sunmak

“TÜRK EXIMBANK HER GEÇEN GÜN DAHA ÇOK İHRACATÇIYA ULAŞIYOR. MEVCUT MÜŞTERİ SAYIMIZ 11.489 OLUP, 2019 YILINDA TOPLAM MÜŞTERİ SAYIMIZI 12.500’LER DÜZEYİNE ÇIKARTMAYI VE BUNUN DA YÜZDE 75’İNİN KOBİ OLMASINI HEDEFLİYORUZ.”



Türk Eximbank, birçok ülkenin resmi destekli ihracat finansman kuruluşundan farklı olarak kredi, garanti ve sigorta işlemlerini aynı çatı altında toplayarak ihracatçı firmalara verilen hizmetlerde bir bütünlük oluşturulmasına imkan tanımaktadır.

Öte yandan bankacılık sektöründe 2018 yılsonu itibarıyla kredi büyüklüğüne ve aktif büyüklüğüne göre sırasıyla 8. ve 9. büyük banka konumundadır. Kredi/aktif oranımız ise Mayıs 2019 sonu itibarıyla yüzde 91,4’dür. Bu sayede, Türk Eximbank tarafından 2018 yılında bir önceki yıla göre dolar bazında yüzde 12,5’lik artışla 27,3 milyar doları kredi, 16,9 milyar doları sigorta olmak üzere toplam 44,2 milyar dolarlık finansman desteği sağlandı. İhracatı destekleme oranımız ise yüzde 26 olmuştur. Başka bir ifade ile Türkiye’den yapılan her 100 dolarlık ihracatın 26 dolarında Türk Eximbank imzası bulunmaktadır. Bankacılık sektöründe Nisan 2019 itibarıyla yüzde 53,4’lük bir oran ile ihracat kredilerinin yarısından fazlasını tek başına Türk Eximbank vermektedir.

2019 yılında ise 29,4 milyar doları kredi, 19 milyar doları sigorta/garanti

olmak üzere toplamda 48,4 milyar dolarlık finansman desteği ile ihracatın yüzde 27’sine katkı sunmayı hedefliyoruz.

Öte yandan, 2018 yılı sonu itibarıyla bir önceki yıla göre yüzde 16’lık artışla 11.072 firmaya destek sağlanmış ve bunun yüzde 70,7’si KOBİ olmuştur. Yaklaşık 15 bin aktif ihracatçı olduğunu düşündüğümüzde Türk Eximbank büyük oranda ihracatçılara ulaşmaktadır. 2019 yılında ise toplam müşteri sayısının 12.500’ler düzeyine çıkartılmasını ve yüzde 75’inin KOBİ olmasını hedefliyoruz.

Son dönemde şubeleşerek daha fazla ihracatçımıza doğrudan ulaşma misyonu doğrultusunda çalışıyoruz. Bu kapsamda, Bankamız şu anda 16 şube ve 14 irtibat bürosu ile hizmet veriyor. 2019 yılsonu itibarıyla toplamda 20 şube ve 18 irtibat ofisiyle 38 noktadan ihracatçılara hizmet sunmayı amaçlıyoruz.

Önümüzdeki dönemde özellikle Türk Eximbank’ın sigortaladığı alacakların teminat olarak daha etkin bir şekilde kullanılması ile ihracatçılarımız çok uygun maliyetli ve kolay ulaşılabilir bir teminata kavuşacaktır. Bu kapsamda alacak sigortasının yaygınlaştırılması ve böylece sigortalı alacak teminatıyla kul-

landırılan kredi hacminin yükseltilmesi hedefleniyor.

Yine yakın bir tarihte taahhüt sektörüne verilmesi planlanan Yurt Dışı Teminat Mektubu, Kefalet Sigortası (Surety Bond) ürünleriyle müteahhitlerimizin yurt dışı projelerine destekler verilecek, İşletme Sermayesi Garanti Programı ile de çeşitli finansal kuruluşlardan Bankamız garantisi ile kaynak temin etmesinin yolu açılacaktır. Bu anlamda, garanti imkanı sunmak üzere çalışmaların bir kısmı tamamlanmıştır.

Ocak 2019’da yönetim kurulunda ihdasına karar verilen “İşletme Sermayesi Garanti Programı” ile ihracatçı firmaların ticari bankalardan kullanacakları krediler için sevk öncesi dönemde bu bankalara hitaben garanti verilmesi amaçlanmaktadır. Böylece finansal kuruluşlardan Bankamız garantisi ile kaynak temin edilmesi ve ticari banka fonlarının daha fazla oranda ihracata aktarımı sağlanmış olacaktır. Program ile ilgili bankalarla protokol imzalama aşamasındayız. İlk aşamada ticari bankalara azami 200 milyon dolar, ihracatçı firmalara ise en fazla 2 milyon dolar kredi limiti açılmasını planlıyoruz. İşlem bazında en fazla yüzde 50 oranında garanti sunuluyorken vade azami 1 yıldır.

KADIN GİRİŞİMCİLER UNUTULMADI

Öte yandan, kadınların ekonomiye daha fazla katılmaları adına geliştirilen bir program ile kadın girişimcilerimizin ihracata yönlendirilmesi hedeflenmektedir. Mart ayında "Girişimci Kadın İhracatçılara Özel Kredi Programı" ile SÖİK programı kapsamında QNB Finansbank'a sağladığımız 100 milyon TL ve 200 milyon ABD doları tutarındaki kaynak sayesinde yüzde 50'den fazlası kadın girişimcilere ait olan ihracatçı firmalara 1 yıl vade ile kredi sunulmaya başlanmıştır. Mayıs'tan itibaren bu desteğin erişilebilirliği T. İş Bankası, Türk Ekonomi Bankası ve T. Garanti Bankası aracılığı ile de kullanılmaya başlanarak genişletilmiştir. Üstelik döviz kredilerinde faiz oranı 25 baz puan daha düşüktür.

Yine genç girişimci ihracatçılarımızın desteklenmesi için T. İş Bankasıyla yapılan protokol ile kredi talep tarihinden itibaren en çok 5 yıl önce kurulmuş olmak şartıyla, yüzde 51 veya daha çok paya sahip ortağı 20-45 yaş aralığında bulunan ya da pay oranı yüzde 20-50 arasında olan ortaklarından en yüksek paya sahip ortağı 20-45 yaş aralığında bulunan genç girişimci ihracatçılara, firma başına 100.000 TL ve 500.000 EUR/ABD Doları olmak üzere TL bazında toplam 100 milyon TL, YP bazında 200 milyon ABD doları destek sağlanmakta olup, bu destek TL bazında geçerli SÖİK vade ve faiz/kar payı oranlarından, YP bazında ise 25 baz puan faiz indirimi ile genç girişimci ihracatçılara sunulmaktadır.

Ayrıca, Leasing kuruluşları ile daha fazla ihracatçımıza ulaşılabilmesi amacıyla şubat ayında uygulamaya alınan "Leasing Şirketlerine Yönelik Kredi Programı" ile mal ve hizmet ihracatçısı firmaların orta-uzun vadeli ihracata yönelik yatırımlarını finanse etmeye devam etmek için banka işbirliği 13 leasing şirketine 200 milyon dolarlık yeni limit tanımlanmış olup zaman içinde bu limitin artırılarak yeni leasing şirketlerine de ulaşılması hedeflenmektedir.

Şubat ayında Yönetim Kurulumuzca onayladığımız iki programdan da

kısaca söz etmek istiyorum. Bunlardan ilki "Yurt Dışı Teminat Mektubu Programı" olup diğeri ise "Finansal Kuruluşlar Alıcı Kredisi Sigortası"dır.

Finansal Kuruluşlar Alıcı Kredisi Sigortası programımız ile yurt içi ve yurt dışı yerleşik finansal kuruluşlarca sağlanan alıcı kredilerinin, borçlusu tarafından politik risklere bağlı olarak ödenmemesi riskinin sigorta edilmesini sağlıyoruz. Program ile ilgili çalışmalarımız tamamlanmış olup Mart 2019'da uygulamaya alınmıştır. Yurt Dışı Teminat Mektubu Programının ise Temmuz 2019'da uygulamaya alınması planlanmaktadır.

'TÜRK MALI' İMAJINI GÜÇLENDİRECEK ÜRÜNLERE DESTEK

Hazine ve Maliye Bakanlığının açıkladığı 'İvme Finansman Paketi' doğrultusunda, yenilikçiliğe ve Ar-Ge'ye dayalı, katma değeri yüksek, uluslararası piyasalarda "Türk Malı" imajını güçlendirecek nitelikteki markalı ürün ile orta ve ileri teknolojiye sahip ürünlerin ihracatı, üretim ve pazarlama süreçlerinin desteklenmesi kapsamında, Türk Eximbank tarafından yüksek teknoloji ürün ihracatı gerçekleştiren firmalara KOBİ şartı aranmaksızın, 1 yıl vadeli ve 1 yıllık geri ödemesiz üç yıla kadar vadeli TL kredi imkânı getirilmiştir.

Öte yandan, döviz kredilerinde ihracatçıların, Türk menşeli makine ve

ekipman yatırım malı harcamalarını özendirmek amacıyla orta uzun vadeli ihracatlarına yönelik olarak 3 yılı geri ödemesiz 10 yıl vadeli kredi ve faiz oranında yarım (0,50) puan avantaj imkanı sağlanmıştır. Ayrıca, orta ve yüksek teknoloji ürünlerin ihracatını gerçekleştiren firmalara 1 yılı geri ödemesiz 5 yıl vadeyle kredi ve faiz oranında 0,25 puan indirim imkanı getirilmiştir.

Böylece, TL kredilerimiz önceden sadece KOBİ'lere tahsis edilirken yeni uygulamamız ile yaklaşık 7 milyar TL olan bu kaynağımızın 2 milyar TL tutarındaki kısmını yüksek teknoloji üreten ve ihraç eden tüm firmalarımıza kullanılabileceğiz. Döviz kredilerimizde ise Türk Menşeli Yatırım Malı Alımlarına Yönelik Yatırım Kredisi kapsamında 100 milyon dolarlık, Orta Yüksek ve Yüksek Teknolojili Ürün İhracına Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi kapsamında, 500 milyon dolarlık destek vereceğiz.

Tüm bu yeni programlara ek olarak çalışmalarını süren, 'Yurt Dışı Teminat Mektubu Programı', 'Sigortalı Alacağa Dayalı Sevk Öncesi Kredi Programı', 'Garantili Sözleşme Sigortası Poliçesi', 'Akreditif Teyit Sigortası', 'Yurt Dışı Müteahhlik Hizmetleri Politik Risk Sigortası', 'Yurt Dışı Yatırım Sigortası', 'Teminat Mektuplarının Haksız Nakde Çevrilmesi Sigortası' ve 'Kefalet Sigortası' programlarının da 2019 yıl bitimine kadar uygulamaya alınmasını hedefliyoruz.



KGF Genel Müdürü İsmet Gergerli: Uluslararası birçok kurumdan yeni kaynaklara ulaştık

KGF olarak 2018 yılında toplam 120 bin firmaya 75.4 milyar TL kefaletle karşılık 85.9 milyar TL kredi kullandırımı sağladık.

“TÜRKİYE EKONOMİSİNİN KALKINMASINA VE REFAHINA DESTEK VERMEK AMACIYLA 2019’UN İLK ÜÇ AYINDA TOPLAM 122 BİN ADET KREDİDE, 44,9 MİLYAR TL TUTARINDA KREDİ KULLANDIRIMINA KARŞILIK 36.2 MİLYAR TL TUTARINDA KEFALET SAĞLANMASINA KATKI SUNDUK.”



İsmet Gergerli
KGF Genel Müdürü

KGF olarak misyonumuz başta KOBİ’ler olmak üzere tüm işletmelerin finansmana erişimini kolaylaştırmak ve bölgelerarası gelişmişlik farkını azaltmak. Başta ihracat ve imalatçı sektörler olmak üzere önceliklendirilen sektörlerle katkı sağlamak amacıyla da yurt içi ve yurt dışı işbirliklerimizle Türkiye ekonomisinin kalkınmasına ve refahına destek vermek.

Bu destekleri de önümüzdeki günlerde artırarak sürdürmeyi planlıyoruz. Öncelikle Hazine destekli KGF kefaleti kapsamında limiti olan “KOBİ Değer 2” projesinin başvurularının devam ettiğini bildirmek istiyorum. KOBİ Değer Kredisi projeleri ile bugüne kadar yaklaşık 120 bin işletmeye, 33.7 milyar TL kefalet ile yaklaşık 42.1 milyar TL kredi kullandırımı sağlandı ve kullandırmalar devam ediyor. Ayrıca yine Hazine destekli kefalet sistemi sayesinde 5 Nisan

2019 tarihi itibarıyla geldiğimiz noktada, Hazine tarafından kurumumuza verilen toplamda 325 milyar TL’lik kefalet limitinden bankalar tarafından 682.667 firmaya 343 milyar TL kredi kullandırımı için de 301 milyar TL kefalet sağlandı. Kullanılan bu kredilerin 125 milyar TL’si geri ödenmiş olup, bugün itibarıyla sadece yüzde 1,50 NPL, yani tahsili gecikmiş alacak oluşmuştur. Hazine kontrgarantili KGF kefaletli işlemlerde var olan limitlerin kullandırımı devam etmekte ve halen günlük ortalama 4 bin adet başvuru tarafımızca değerlendirilmektedir.

2019’UN İLK ÜÇ AYINDA 122 BİN KREDİ KULLANDIRILDI

KGF olarak 2018 yılında toplam 120 bin firmaya 75.4 milyar TL kefaletle karşılık 85.9 milyar TL kredi kullandırımı sağladık. 2019’un ilk 3 ayında ise toplam 122 bin adet kredide, 44.9 milyar TL tutarında kredi kullandırımına karşılık 36.2 milyar TL tutarında kefalet sağlanmasına katkı sunduk. Tüm bunlara ilaveten yeni kaynak arayışlarımız çerçevesinde de uluslararası birçok kurumdan işletmelerimiz ve ülkemiz için çok değerli kaynaklara ulaştık.

Örneğin, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) ile geçtiğimiz yıl Mayıs ayında Ürdün’de yapılan EBRD yıllık toplantısında “TUR-WIB İş Hayatında Kadın Türkiye Programı” için yurt dışından Türkiye’ye 300 milyon EURO kaynak getirilmesini teminen bir anlaşma imzaladık ve bu uygulamanın başlamasını planlıyoruz. Bu kapsamda programa

katılan bankaların kadın girişimcilere yönelik kullandıracakları kredilere de kefalet sağlayacağız.

TARIMA DA DESTEK GELİYOR

Uluslararası Tarımsal Kalkınma Fonu (IFAD) ve T.C. Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı tarafından yürütülen ve proje aşamasında olan Yüksek Kesimler için Kırsal Kalkınma Programı kapsamında finansmana erişim bileşeni için de bu projeye dahil olduk. Bu proje kapsamında kırsal kesimdeki küçük çiftçilerin refahının artırılması amacı ile çiftçi başına azami 100 bin TL’ye kadar kredi kullandırılmasını hedefliyoruz. Burada toplam kredi hacmi 100 milyon euro olacak ve bu yıl içerisinde de projeye başlamayı planlıyoruz.

Tüm bunların yanı sıra Alman Kalkınma Bankası (KfW) ile de ülkemizdeki Suriyeli mültecilerin yoğun yaşadığı bölgelerdeki istihdamı arttırmak amacıyla proje üzerinde çalışıyoruz ve son aşamaya gelmek üzereyiz. Bu proje ile birçok firmanın ilave istihdam yaratması karşılığında faiz desteği ile yatırım mali ihtiyacı karşılanmış olacak. Bu proje için KfW 50 milyon Euro hibe sağlayacak ve bu projeye de bu yıl başlamayı düşünüyoruz. Bir de İslam Kalkınma Bankası (IDB) tarafından sağlanacak hibe fonu ile özkaynaklarımızdan sağlanacak eş-finansman kullanılarak, mültecilerin yoğun olarak yaşadığı illerdeki KOBİ’lere kredi kullandırılmasını amaçlıyoruz. Bu proje ile şehirlerimizin sosyo-ekonomik durumunun iyileştirilmesini amaçlıyoruz.



“
MOST
HEAVY
WORKS
CHALLENGE”



ENK
SERIES



SF
SERIES



CX
SERIES



Değerli metallerdeki belirsizlik üretim maliyetlerini daha da artıracak

PİYASALAR SON DÖNEMLERDE ABD-ÇİN VE İRAN EKSENİNDE OLDUKÇA GERGİN ANLAR YAŞIYOR. ABD'İN YÜKSEK VERGİ UYGULAMALARI, BAKIR, GÜMÜŞ, DEMİR, ÇELİK, ALÜMİNYUM GİBİ DEĞERLİ METALLER PİYASALARINDA BELİRSİZLİK YARATIYOR. SANAYİNİN HAMMADDESİ OLAN DEĞERLİ METALLERDE YAŞANAN BU GELİŞMELER İSE SANAYİCİNİN ÖNÜNÜ GÖREMESİNE VE ÜRETİM MALİYETLERİNDE BELİRSİZLİĞE YOL AÇIYOR.

Sanayinin üretimde en önemli girdi maddesi olan değerli metaller son dönemde dünya piyasalarındaki oynaklık nedeniyle birçok sektörde sorunların yaşanmasına ve özellikle ekonomik anlamda da beklenti ile öngörülerin sürekli değişmesine neden oluyor. ABD'nin iç üretim dengelerini korumak adına başta Çin olmak üzere bazı ülkelere ekstra gümrük vergileri, kotalar gibi sınırlamalar koyması, son dönemlerde küresel piyasaları da olumsuz etkiliyor. Ayrıca yine ABD'nin İran ile gerginleşen bir ortamda savaş söylemlerine kadar varan sorunlar dünyayı yakından ilgilendiriyor. İran'ın finans kaynaklarını kurutma çabasının bir parçası olarak demir, çelik, bakır ile alüminyum sektörlerine yönelik yeni yaptırımlar getiren ABD, bu ülkenin yılda 14 milyon tona ulaşan demir cevheri arzının piyasadan çekilmesini sağlamaya çalışıyor. Bu gelişmeler fiyatların son 5 yılın en yüksek seviyesine çıkabileceğini gösterirken, adeta 'ticaret savaşları' olarak nitelenen bu son durum değerli metaller piyasalarının dalgalanmasına zemin hazırlıyor. Altın, gümüş, nikel, çinko, demir cevheri, bakır, alüminyum gibi değerli metallerde yaşananlar ise birçok sektörü yakından ilgilendiriyor...

ABD-İran-Çin üçgeninde yaşananlar Türk sanayiciyi de doğal olarak etkiliyor. Demir çelik gibi bazı ürünlerde uygulanan kotalara Türkiye'de dahil olurken, üretimde ve ihracatta sorunların gündeme gelmesi de kaçınılmaz oluyor. Yaşanan sürecin örneğin bakır fiyatlarında negatif bir etki yaratması bekleniyor. Diğer yandan demir çelik sektöründe kullanılan nikel ve çinkonun demir cevheri fiyatında izlenen sert yükselişlerden destek aldığı gözleniyor. Böylece demir cevheri, 2019'da en çok değer kazanan emtialardan biri olarak öne çıkıyor.



Şant Manukyan

Dünya Gazetesi yazarı ve İş Yatırım Uluslararası Piyasalar Müdürü

Bir arz şoku yaşanmadığı sürece demir fiyatlarında geri çekilme beklense de şimdilik bu metalin güçlü konumunu koruduğu gözleniyor. Diğer yandan yaklaşık son iki yılın en düşük seviyelerine gerileyen alüminyum fiyatının üretim maliyetlerine yaklaştığı için üretim tarafında kısıntıya teşvik edilme beklentisi de değerli metaller alanında başka bir soru işareti oluşturuyor.

KÜÇÜK YATIRIMCININ TERCİH ETTİĞİ DEĞERLİ METAL: GÜMÜŞ

Ticaret savaşlarının yanı sıra, ayrıca ABD-K. Kore nükleer savaş gerginliklerini de hatırlatan ve bunun değerli metaller piyasalarını etkilediğini vurgulayan Dünya Gazetesi yazarı ve İş Yatırım Uluslararası Piyasalar Müdürü Şant Manukyan, değerli metaller arasında yer alan ve endüstriyel kullanıma sahip gümüşün de seyrinin altına bağlı olarak sürdürdüğüne dikkat çekiyor. "Bugün artık piya-

Manukyan: "Değerli metaller kategorisinde yer alan gümüş, daha küçük bir piyasa değerine sahip olması, fiyatının çok daha düşük olması nedeni ile hem spekülasyon camianın hem de küçük yatırımcıların tercih ettiği bir değerli metal."





Tahsin Öztiryaki

İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller
İhracatçıları Birliği (İDDMİB) Başkanı

saların arkasını eskisi kadar kuvvetli kollayabilecek bir merkez bankası aktivitesi yok" diyen Manukyan, sözlerini şöyle tamamlıyor:

"Değerli metaller kategorisinde yer alan gümüş, altının aksine merkez bankası alımlarının desteğine sahip değil ve jeopolitik bir gerginlikte de yatırımcıların aklına gelen ilk enstrüman değil. Ancak daha küçük bir piyasa değerine sahip olması, fiyatının çok daha düşük olması nedeni ile hem spekülasyon camianın hem de küçük yatırımcıların tercih ettiği bir değerli metal. Bu özelliği ile gümüş tüm boğa piyasalarında altına öncülük etmiştir. Şu anda daha önce de görülen zirve seviyesi olan 85 seviyesindeyiz. Gerek altın gerekse gümüşte kalıcı bir yukarı hareket için bu oranın 80'in ve hatta 70'in altına gelmesi gerekiyor. Yukarı yönlü bir hareket, ki bu bir savaş neticesinde altının büyük bir zıplama kaydedilmesi ile de olabilir veya gümüşün altından daha çok düşmesi ile gümüş yatırımcıları için olumsuz gelişmeler yaşandığını gösteriyor" değerlendirmesinde bulunuyor.

BAKIR FİYATLARINDA OYNAKLIK DEVAM EDECEK

İstanbul Demir ve Demir Dışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB) Başkanı Tahsin Öztiryaki'ye göre de değerli metal fiyatlarındaki oynaklık gerek ticaret savaşları gerekse Çin'den gelen talep gerilimleri yüzünden yaşanıyor. "2019 Ocak'tan itibaren ABD ve Çin'in ticaret ilişkilerinde uzlaşmaya varacağına dair olumlu beklentiler, bu tarihten itibaren metal fiyatlarına artış olarak yansımıştır" bilgisini veren Öztiryaki, "2019 yılı için metal fiyatlarına baktığımızda; öncelikle bakır fiyatlarındaki oynaklığın devam edeceğini görüyoruz. Bu oynaklık yukarı doğru bir eğilim gösterse de Çin ile ABD ticaret ilişkilerinde devam edecek belirsizlik bu yükselişi baskılayabilir. Alüminyum, 2019'a

başlarken küresel piyasalardaki talep endişelerine bağlı olarak 2018 yılından daha düşük seviyelere gelmiştir. Ancak, Çin'in teşvik planlarına bağlı olarak artış gösterebilecek metal talebi, alüminyum fiyatlarının 2019'da biraz yükselmesine neden olabilir. Çelik fiyatları ise daha çok Çin'e göre şekillenmektedir. Çin'in çelik talebinin 2019'da genellikle sabit kalacağı tahmin edilmektedir" ifadelerini kullanıyor.

İDDMİB olarak 2018'de 8,2 milyar dolar ihracat gerçekleştirdiklerini, bu yıl ise sektörün dış satışlarını yeni ve hedef pazar odaklı çalışmalarla 10 milyar dolara yükseltmeyi planladıklarını aktaran Öztiryaki, sözlerine şöyle devam ediyor: "2019 yılının mevcut küresel gelişmelerine bakıldığında, metal fiyatlarındaki değişimlerden ziyade ticaret savaşları ile yükselen korumacı politikalar ve zorlaşan rekabet koşulları sanayimiz açısından sorun olarak öne çıkmaktadır. Bu koşullar ile baş etmemizdeki en büyük etken ihracatçılarımızın gelişmiş yeni pazarlara açılma kabiliyetleridir. Yeni pazarlara ulaşım, ülkemiz ihracatçıları için dirençli hale getirmektedir ve ihracatımızın sürekliliğine destek vermektedir."



Bülend Engin

İÇDAŞ Çelik Enerji Tersane ve Ulaşım Sanayi
Genel Müdürü

REKABET KOŞULLARI ZORLAŞIYOR

"Küreselleşme beraberinde hızlı büyümeyi getirirken, güçlü olanın kural koyduğu ya da olan kuralları tanımadığı bir ticari iklim yaratıldı" diyerek değerlendirmelerde bulunan İÇDAŞ A.Ş. Genel Müdürü Bülend Engin de gelecekte piyasalarda daha zorlu bir yol ve daha dik bir yokuş olacağını altını çiziyor. Üretim üzerinde kümülatif baskı ve yüklerin arttığını, kaynakların azaldığını, pazarın daraldığını, tüketicinin ise daha spesifik mal talep ettiğini ifade eden Engin, değerli metallerle ilgili görüşlerini şöyle paylaşıyor:

"Bunun anlamı metaldeki olası değişimin yu-

karı yönlü olacaktır. Marjlar cent seviyesine indirildi. Sıra üzerinde yürüyoruz. Hızla teknoloji ve yüksek nitelikli ürün üretimine geçiş yapmalıyız. Bunun temeli ise nitelikli insan sermayesi ve eğitimidir. Sanayicileri her gün daha çetin ve haksız rekabet koşulları karşılıyor. Dünyanın önemli sanayi ülkeleri kendi şirketlerine tek taraflı kararlarla destek vermekten çekinmiyor.

Uluslararası arenada ülkeler bile borsa kağıdına dönüştü. Spekülatif hareketler, ekonomik krizler, öngörülemez fiyat çalkantılarını beraberinde getiriyor. Sanayici için en tehlikeli su belirsizliktir. Şirketlerimiz için belirsizlikte bile yol alabilecek yapılanma modelleri yaratmak zorundayız. Her alanda, tüketimde tasarruflu, üretimde verimli olabilmeliyiz."

Çeliğin dünyadaki ticaret savaşlarında önemli metallerden biri olduğunu vurgulayan Engin, ABD'nin Türk çeliğine getirdiği ilave gümrük vergisinin 2018 yılında Türk çelik üreticisinin ihracatını önemli ölçüde etkilediğini hatırlatıyor. Yaşanan süreçte AB ülkelerinin de 2 Şubat 2019'da çelik ithalatına sınırlamalar getirdiğine değinen Engin, "Temmuz 2021 tarihine kadar bu kota uygulamada kalacak. Özellikle inşaat çeliğinde ihracatımızda bir daralma oluşacak. Çin, 2019 yılında agresif ihracat politikası uygulayacak. Bu nedenle 2019 yılında da zorlu bir süreç oluşacak. 2018 yılında tüm kota engellemelerine rağmen ihracatımızda ton ve miktar bazında artış gerçekleştirdik. Ancak ABD ve AB pazarlarına alternatif ihracat ülkeleri tespit ediyoruz. Türk çelik sektörü Asya ülkelerine, Batı Afrika ülkelerine, Latin Amerika ülkelerine ihracat yapacak" bilgisini paylaşıyor.

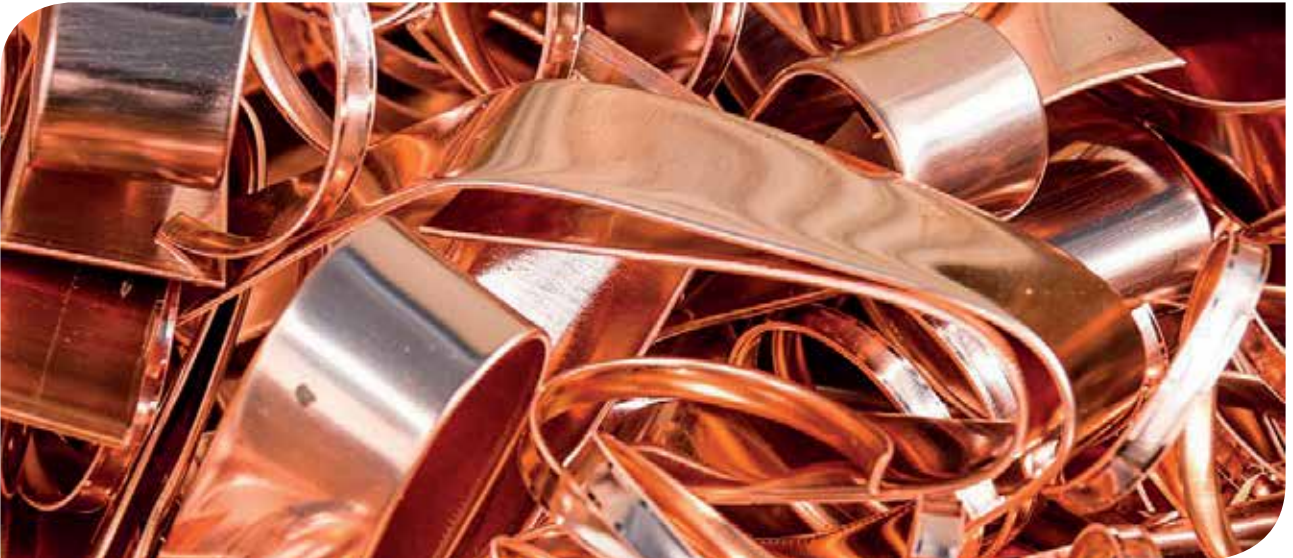
ABD İLE ÇİN ANLAŞIRSA TÜRKİYE'NİN İHRACAT ŞANSI ARTACAK

ABD'nin Türkiye'ye çelikte uyguladığı yüzde 50 verginin kısa süre önce yüzde 25'e düşürülmesinin önemine değinen Çolakoğlu Metalurji Genel Müdürü Uğur Dalbeler, bu karar sonucunda Türkiye'nin kapasite kullanım oranlarının artacağına inandığını ifade ediyor. ABD pazarında rakiplere göre nisbeten sağlanan bu avantajın dünya piyasalarında Türkiye'nin pazarlık gücünü artıracığına dikkat çeken Dalbeler, bu ürünün özellikle yassı tarafında fiyatları yukarı çıkaracağı, ancak bunun negatif yansımalarının ise hammadde fiyatlarının da yukarı gitmesi olacağını söylüyor.



Dalbeler, Çin ve ABD arasındaki ticaret görüşmelerini yakından takip ettiklerini söyleyerek, "Anlaşma olursa Çin'deki iç piyasa talebinin daha da artacağını, bunun Çin fiyatlarına yansıtacağını, o sayede Uzak Doğu piyasasında Türkiye'nin ihracat şansının daha da artacağını düşünüyorum. İçerdeki daralmanın yaratacağı sıkıntının büyük bir kısmını ihracat tarafında karşılayabileceğimizi düşünüyorum" şeklinde konuşuyor.

Türkiye'nin Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi'nden çıkarılması kararını da yorumlayan Uğur Dalbeler, bu karar doğrudan çelik sektörünü etkilemese de çelik sektörünün başlıca müşterilerinden olan otomotiv sektörünü etkileyeceğine işaret ediyor. Çelik tüketen sektörlerin ihracatının negatif etkilenmesinin bu sektörlerin talebini düşüreceğini ve ABD'nin Türkiye'ye uyguladığı vergiyi düşürme kararının Avrupa'daki olası yansımalarına da değinen Dalbeler, "Avrupa'da iki önemli husus ortadan kalkıyor. Birincisi, Avrupalı artık Türkiye'nin ABD'ye satmadığı için AB'ye yöneldiğini iddia edemeyecek. Öte yandan, son dönemde kotaların koruma açısından yetersiz kaldığını iddia edip Türkiye'ye karşı ilave bir ticari dava açılması yönünde talepler vardı. Bunun geçerliliği de ortadan kalkacak" ifadelerine yer veriyor.





Global yavaşlama tehdidi devam ediyor

RAHAT BİR BÜYÜME DÖNEMİ OLMADIĞI VE HALEN ARKA PLANDA GLOBAL YAVAŞLAMA TEHDİDİNİN GEÇERLİ OLDUĞU BİR ORTAMDA METAL ÜRETİCİLERİ VE SEKTÖRDEKİ FİRMALARIN FİYAT RİSKLERİNİ İYİ YÖNETMESİ GEREKECEK. SADECE ÜRETİM, STOK VE TÜKETİM MİKTARLARI DEĞİL, MERKEZ BANKASI POLİTİKALARI VE TİCARET SAVAŞI GİBİ GELİŞMELER ANİ VE SERT FİYAT HAREKETLİLİĞİ YARATABİLİR.

Başta Çin olmak üzere 2018'in son aylarında global piyasalarda selenirilen ekonomik yavaşlama endişeleri sadece hisse senedi endekslerinde değil, metal fiyatlarında da etkisini hissettirdi. ABD ile Çin arasındaki ticaret gerginliğinin hafiflemesi, tarafların Kasım 2018'deki G-20 zirvesi sonrası görüşme masasına oturma kararı alması bile piyasadaki negatif havayı dağıtmaya yetmedi. Ancak 2019 yılının ilk çeyreğinde piyasada oldukça güçlü bir toparlanma hakim oldu. Bu yön değişiminde, FED'in global risklere dikkat çekerek daha güvercin tarafa geçmesi yani faiz artışlarına daha uzak bir konuma kendini yerleştirilmesi oldukça etkili oldu. FED'in deyim yerindeyse U-dönüşü yaparak güvercin

tonda yaptığı açıklamalar 2018 sonundaki resesyon endişelerini rahatlatmış oldu. Ekonomik verilerde kötüleşmenin devam etmesine rağmen FED'in pozitif etkisi önemli ölçüde hissedildi. Örneğin, global üretim PMI endeksinde devam eden düşüş sanayi aktivitesinde, üretimde gerilemeye işaret ederken 2019'un ilk aylarında endüstriyel metal endeksinin buna rağmen yönünü yukarı çevirdiğini görüyoruz (grafik-1). Aynı zamanda Çin'de de piyasa destekleyici adımların oldukça etkili olduğunu söylemek gerekir. 2019'un ilk çeyreğinde Çin'de finansman miktarı ve yeni krediler ülkenin GSYİH'nin %9'una denk geliyor. Bu kadar önemli miktarda bir likidite desteği sağlanması hem endeksleri destekledi



Ayşegül Kabakçı
İş Yatırım Uluslararası Piyasalar Uzmanı

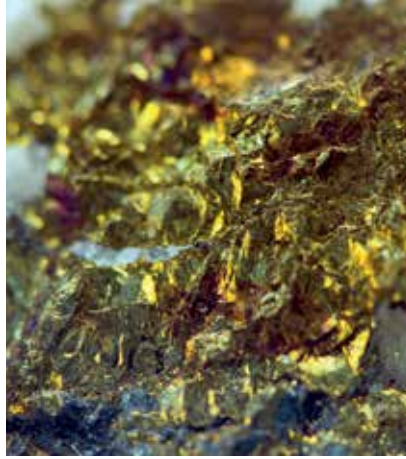
(Shanghai endeksi 2019'un ilk çeyreğinde %24 değer kazandı) hem de endüstriyel metal fiyatlarını destekledi. Ayrıca piyasadaki bu olumlu havanın etkisiyle hem

ABD endekslerinde hem de petrolde yılın ilk çeyreğinde neredeyse soluksuz yükselişler izledik. Ancak özellikle ABD'de azalan resesyon endişelerinin etkisiyle altın ve gümüş gibi güvenli limanlara olan talebin ilk çeyrekte zayıf kaldığını izledik. Dolar endeksinde izlenen değer kazancı da altın ve gümüş fiyatlarına negatif etki eden faktörlerden biri olarak görülebilir. Özetle, piyasada azalan korku ve merkez bankalarının desteği 2019'un ilk çeyreğinde piyasaya moral veren, hisse ve endüstriyel metal fiyatlarını yukarı taşıyan ana faktör oldu.

Yılın ikinci çeyreğinde ise ABD ile Çin arasındaki ticaret görüşmelerinin çıkmaza girmesi ve hatta durması, piyasada huzursuzluk yaratan en önemli gelişme oldu. Buna paralel olarak ekonomik verilerde devam eden yavaşlama merkez bankalarının ellerini zayıflatmış oldu. Yılın ikinci çeyreğinde, sabırlı olmayı planlayan FED yerine faiz indirmeye başlayacak olan FED fiyatlanmaya başlandı. FED'in faiz indirimi beklentisi piyasaya, özellikle hisse senedi endekslerine moral verse de endüstriyel metallere ilk çeyrekteki momentum zayıfladı ve özellikle ABD-Çin görüşmelerinin askıya alınmasıyla değer kayıpları görüldü.

FED'İN FAİZ İNDİRİMİ BEKLENTİSİ METAL FİYATLARINI DESTEKLEMENE BAŞLADI

Bakır fiyatlarında global ekonomiye dair beklentiler, diğer endüstriyel metallere göre daha net fiyatlanıyor. Yılın ilk çeyreğinde hem daha güvercin bir tona geçen FED, hem Çin'in likidite desteği hem de ticaret görüşmelerinden uzlaşma sonucu çıkacağı beklentisi bakır fiyatlarını \$6500/ton seviyelerine taşıdı. Ancak talep tarafına baktığımızda resim biraz daha negatifti. Çin'de Yangshan primlerinin \$49'a kadar düşerek Nisan 2017'den bu yana en düşük seviyeye gerilemesi talep düşüklüğüne işaret etti. Yılın ikinci çeyreğinde ticaret görüşmelerinin durdurulmasının da etkisiyle \$5800/ton seviyelerine gerileyen bir bakır fiyatı izledik. Son haftalarda Çin'in likidite desteklerinin etkisiyle talep tarafında son aylarda hafif toparlanma izleniyor. Ayrıca haziran ayı sonunda



gerçekleşen G-20 zirvesinde ABD ile Çin'in tekrar ticaret görüşmelerine devam etme kararı alması, FED'in temmuz sonundaki toplantıda 25 hatta belki 50 baz puan indirim yapacağı beklentileri metal fiyatlarını desteklemeye başladı. Yılın geri kalanı için ABD ile Çin arasındaki görüşmelerin sonucu ve FED'in atacağı adımlar metal fiyatları için yön belirleyici olacak. Bu iki faktör de bakır fiyatlarını destekleyici yönde olursa tekrar \$6500/ton civarında fiyatlamalar görebiliriz. Ancak önümüzdeki aylarda bakır fiyatını aşağı çekme potansiyeli olan faktörlerde oldukça fazla. Örneğin ABD dolarında yılbaşından bu yana korunan güçlü seyir devam ederse metal fiyatlarındaki yükselişi sınırlayacaktır. Ayrıca uzun süredir devam eden ticaret görüşmelerinden somut bir uzlaşma sonucu çıkmaması da piyasayı negatif

etkileyecektir. Bunların yanı sıra, merkez bankalarının desteklerine rağmen özellikle Çin, Almanya gibi önemli ekonomilerde izlenen yavaşlama sinyallerinin devam etmesi ve bunun global bazda yaygınlaşması bakır fiyatları için negatif olacaktır. Örneğin son dönemdeki likidite desteğine rağmen Çin'de özellikle ithalatın gerilemeye devam etmesi dikkat edilmesi gereken gelişmelerden biri (grafik-2). Ayrıca sanayide en önemli ülkelerden biri olan Almanya'nın sanayi üretiminde izlenen yavaşlamanın da toparlanamaması bakır fiyatlarında ve diğer endüstriyel metal fiyatlarında baskı oluşturacaktır (grafik-3). Bakırın \$5800/ton seviyesinin altına gerilemesi teknik olarak oldukça önemli olacaktır.

YILIN KAZANANLARI NİKEL VE ÇİNKO

Londra Metal Borsası'nda işlem gören endüstriyel metaller arasında nikel ve çinko, yılın ilk çeyreğinde yaşanan toparlanmada en çok değer kazanan metaller oldu. Demir çelik sektöründe kullanılan bu iki metalin demir cevheri fiyatında izlenen sert yükselişlerden destek aldığını söyleyebiliriz. Ayrıca çinkoda rekor düşük seviyelere gerileyen stok miktarı da fiyatı yukarı taşıyan faktörlerden biri oldu. Yılın ikinci çeyreğinde ise nikelde güçlü seyir devam etse de çinkoda sert bir düşüş izlendi. Hem ABD-Çin görüşmelerinin çıkmaza girmesi hem de çinko üretiminde artış beklentisi ve stoklarda toparlanma



Grafik-1: Beyaz çizgi – Global üretim PMI endeksi, Sarı çizgi – Endüstriyel metal endeksi

Kaynak: Bloomberg



Grafik-2: Beyaz çizgi – Çin ithalat değişimi (yıllık bazda), Sarı çizgi – Çin ihracat değişimi (yıllık bazda)
Kaynak: Bloomberg



Grafik-3: Almanya sanayi üretim değişimi (yıllık bazda)
Kaynak: Bloomberg

görülmüşü çinko fiyatlarını aşağı çekti. Yılın geri kalanında \$2400 seviyesi teknik olarak en önemli destek olarak öne çıkıyor.

Demir cevheri, 2019'da en çok değer kazanan emtialardan biri oldu. En büyük üreticilerden Vale şirketine ait olan Brezilya'daki barajda yaşanan ölümlü kaza ve Avustralya'daki Veronica Kasırgası fiyatları yukarı çeken faktörler oldu. Bu arz şoklarının etkisiyle demir cevheri fiyatları \$120'a yaklaşarak yükselerek Şubat 2014'ten bu yana en yüksek seviyeye ulaştı. Makro gelişmelerden ziyade bu tip arz problemleri de emtia fiyatlarında yön belirleyici oluyor. Tekrar bir arz şoku yaşanmadığı sürece demir fiyatlarında geri çekilme beklenebilir ancak şimdilik güçlü konumunu koruyor.

ALÜMİNYUM ZAYIF HALKA

Alüminyum, 2019'da endüstriyel metaller arasında en zayıf seyreden metal olarak öne çıkıyor. 2018 yılında ABD'nin Rusal'a yaptırım kararı alması ve Brezilya'da Alunorte rafinerisinin üretimi durdurması alüminyum fiyatlarında oldukça sert yükselişlere neden olmuştu. Ancak ambargonun kalkması ve Alunorte'nin tekrar faaliyete geçmesi alüminyum fiyatlarının yönünü aşağı çevirdi. Arz ve stok açısından bir kesinti olmaması fiyat yükselişini sınırlayan en önemli etken olarak öne çıkıyor. Ancak yaklaşık son iki yılın en düşük seviyelerine gerileyen alüminyum fiyatı üretim maliyetlerine yaklaştığı için üretim tarafında kısıntıyı teşvik edebilir. Bu durumda alüminyum fiyatlarında toparlanma görebiliriz. Teknik görünümü baktığımızda \$2000 seviyesi

“FED’İN FAİZ İNDİRİMİ BEKLENTİSİ PİYASAYA, ÖZELLİKLE HİSSE SENEDİ ENDEKSLERİNE MORAL VERSE DE ENDÜSTRİYEL METALLERDE İLK ÇEYREKTEKİ MOMENTUM ZAYIFLADI VE ÖZELLİKLE ABD-ÇİN GÖRÜŞMELERİNİN ASKIYA ALINMASIYLA DEĞER KAYIPLARI GÖRÜLDÜ.”

en kritik direnç olarak öne çıkıyor. Üretim kısıntısı veya yeni bir arz problemi yaşanırsa bu seviye test edilebilir. Önümüzdeki dönemde metal fiyatlarının seyri açısından takip edilmesi gereken en önemli faktörler ABD ve Çin merkez bankalarının piyasayı destekleyici politikalara devam edip etmeyeceği, özellikle sanayi üretimi olmak üzere ekonomik verilerde daralma işareti olup olmadığı ve ticaret görüşmelerinden çıkacak sonuçlar olacak. Ekonomik verilerde önemli düzelmeler olursa ve bu kalıcı olabilirse FED faiz indirimlerinde frene basabilir. Bu durumda piyasadaki fiyatlamalarda önemli değişiklikler görebiliriz. Öte yandan ABD ile Çin arasında devam eden ticaret görüşmelerinden çıkacak karar merak konusu. Yeni bir vergi paketi çıkması veya önceki paketler konusunda geri adım atılmaması, Çin'in ithalatında buna bağlı olarak yükseliş olmaması metal fiyatlarını negatif etkileyecektir. Kısacası bu görüşmelerden uzlaşma kararı çıkmadığı sürece endüstriyel metal fiyatlarında yukarı yönlü potansiyel sınırlı olacaktır.

Geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi rahat bir büyüme dönemi olmadığı ve hala arka planda global yavaşlama tehdidinin geçerli olduğu bir ortamda metal üreticileri ve sektördeki firmaların fiyat risklerini iyi yönetmesi gerekecek. Sadece üretim, stok ve tüketim miktarları değil merkez bankası politikaları ve ticaret savaşı gibi gelişmeler ani ve sert fiyat hareketliliği yaratabilir.



REAL[®]
FOOTWEAR



REAL[®] Natura
ANATOMIC SANDALS

“Ergonomic and Healthy”
“Эргономичная и здоровая”



www.realfootwear.com

www.realnatura.net

özarpa

AYAKKABICILIK SAN. VE TIC. LTD. ŞTI.

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

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

e-mail : ozarpa@realfootwear.com

Konya, plastik sektörde küresel oyuncu

Konya'daki firmalar gıda, tarım ilaçları, kozmetik, medikal, gibi birçok alanda nitelikli ambalaj ürünleri geliştiriyor.

PLASTİK SEKTÖRÜNDE KÜRESEL ANLAMDA DÜNYANIN ALTINCI BÜYÜK ÜRETİCİSİ OLAN TÜRKİYE'NİN ÖNEMLİ İMALAT ÜSSÜ KONYA, SEKTÖRE YÖN VERİYOR. ONLARCA ÜLKEYE İHRACAT YAPAN KONYALI PLASTİK SEKTÖRÜ TEMSİLCİSİ FİRMALAR, ÇEVRE DOSTU NİTELİKLİ ÜRÜNLERİYLE KÜRESEL ARENADA ARANAN MARKALAR ARASINDA YER ALIYOR.

otomotiv, inşaat, mobilya, ev gereçleri, medikal, elektrikli aletler ve akla gelen diğer birçok sektörün hammaddesi plastikler, bugün küresel anlamda üretimin baş aktörü olarak öne çıkıyor. Hammaddenin yanı sıra nihai ürün olarak da evlerin, işyerlerinin vazgeçilmezi haline gelen plastikler, maliyetinde, kullanımında, temininde,

depolanmasında, temizliğinde, uzun ömürlü olmasında eşdeğerlerine göre avantajlar sunuyor. Plastiklerin her ne kadar çevre anlamında sorun yarattığı iddia edilse de bugün ulaşılan teknolojik üretimin gücüyle bu ürünler insanlığın vazgeçilmezi arasında yer almayı başarıyor. Dünyanın vazgeçilmez ürünü haline alan plastiklerde önemli üretim üssü

olan Konya'da, gerek Türkiye'de gerekse küresel anlamda önemli oyuncu olan firmalarıyla tercih edilen markalar arasında yer almayı başarıyor.

Plastiğin ilk ticari üretimi, nitroselülozun 1868'de kullanılmaya başlamasıyla birlikte kabul edilirken, bu ürünün hızlı gelişiminin ise 1950 yılında öne çıktığı gözleniyor. Bu dönemde yılda



1.5 milyon ton plastik üretimi gerçekleşirken, bugün dünyada plastiğin yaygın şekilde kullanılmasıyla üretim hacminin 400 milyon tona yaklaştığı öngörülmüyor. 1.5 trilyon doları bulan bugünkü üretim değeri, plastiğin her alanda kullanılmasının önünü açıyor. Diğer yandan 2017'de 348 milyon tona ulaşan dünya toplam plastik mamul üretiminin yüzde 27,7'sinin Çin, yüzde 17,2'sinin tüm Avrupa, yüzde 15'inin ABD, yüzde 4'ünün Hindistan tarafından gerçekleştirildiği kayıtlara geçerken, Orta Doğu ve Afrika ülkelerinin payının yüzde 8, Latin Amerika'nın payının ise yüzde 7 düzeyinde olduğu gözleniyor.

Plastik hammadde ve mamullerinin dünya ticaret hacmi ise 2013'te 605 milyar doları bulmasının ardından üç yıl art arda gerileme yaşanarak 548 milyar dolara kadar iniyor. 2017'de ise yüzde 7,7 artış yakalayan sektör, 595 milyar dolar

seviyesini görerek dünya ticaretinde yeniden yükseliş trendine giriyor. Dünya ticaret hacminde ise Çin, 2017'de 68.9 milyar dolara ulaşan ithalatıyla sektörde birinci pazar konumunda yer alırken, ABD 54.8, Almanya ise 44.4 milyar dolarlık hacimleriyle sıralamada öne çıkıyorlar. Yine 2017 verilerine göre plastik sektöründe ihracat yapan ilk 10 ülke küresel pazarın yüzde 62'sine ulaşırken, bu ülkeler Çin, ABD ve Almanya'nın ardından Asya pazarında Güney Kore, Japonya ve Tayvan, Avrupa'da ise Belçika, Hollanda, Fransa ve İtalya olarak öne çıkıyor.

TÜRKİYE, KÜRESEL ÜRETİMDE DÜNYA ALTINCISI

Diğer yandan Türkiye'deki plastik sektörünün verileri incelendiğinde ise

2013'te yaklaşık 8.1 milyon ton olan üretimin 2017 yılında 9.9 milyon tona ulaştığı gözleniyor. Yine 2013'te 34.6 milyar dolar olan plastik mamullerin değeri, 2017'de ise 37,6 milyar dolara yükseliyor. PAGEV verilerine göre ise 2018'de 10 milyon ton seviyesindeki üretimin değeri 35 milyar dolar olarak ekonomiye katkı sunuyor.

Üretimde Avrupa'nın ikinci, dünyanın ise altıncı büyük imalat gücüne sahip olan Türkiye'de 11 bin civarında üretici firma ile 250 bin kişilik istihdam sağlanıyor. Sektör, 12 milyar doları aşan ihracata imza atarken, 150 ülkeye ürün satışı gerçekleştiriyor. Türkiye'nin küresel pazardaki ihracat payı yüzde 0,9 seviyelerinde olurken, ülke olarak da dış satışlarda 20'inci sırada yer alıyor. 2017 yılında



TÜRKİYE'DE PLASTİK SEKTÖRÜ VERİLERİ

- ✓ 2018'de 10 milyon ton seviyesinde plastik ürün imalatı gerçekleştirildi
- ✓ Plastik sektörü 2018'de 35 milyar dolarlık değer yarattı
- ✓ Plastik sektörü geçen yıl 12 milyar dolarlık ihracata imza attı
- ✓ Yaklaşık 11 bin firmada 250 bin kişi istihdam ediliyor.
- ✓ Plastik sektörü yaklaşık 150 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor

621 bin tonla yüzde 2,2 seviyesinde küresel ithalat pazarından pay alan Türkiye, bu ürüne 3.1 milyar dolar ödüyor. Sektör hammadde ithalatını azaltabilmek için de bu alandaki üretimini artırmaya odaklanıyor ve 2014'de 3.06 milyon ton olan hammadde imalatını, 2017'de 3.5 milyon tona yükseltmeyi başarıyor. Hammadde imalatındaki artışla birlikte bu alanda ihracatta da öne çıkan Türk plastik sektörü, 2016'da Almanya'ya 37,8 milyon dolarlık hammadde satışı gerçekleştirirken, bu rakam 2017'de neredeyse 3 kate yakın artışla 96.2 milyona ulaşıyor. Birim fiyatlarda da artış gözlenirken, diğer ülkelere yapılan dış satışların da aynı şekilde seyir etmesi, hammadde ihracatında trendin yükselişine işaret ediyor.

Plastik sektörü 2018'de yaşanan ekonomik dalgalanma ve döviz kurlarındaki istikrarsızlık nedeniyle daralma yaşarken, ihracata odaklanan sektör büyüme stratejisini sürdürmeye çalışıyor. Sektörün son yıllardaki yükseliş trendi hızına geçen yıl ara verilmesinin yanı sıra, 2019 yılı başında marketlerdeki plastik poşetlerin ücretli kullanımı uygulaması da sektör temsilcilerini düşündürüyor ve devletin bu uygulama ile ilgili dünya standartlarında çözüm bulması talep ediliyor.

KONYA, PLASTİK SEKTÖRÜNDE ÖNEMLİ OYUNCU

Türkiye, plastik sektöründe dünyanın altıncı büyük üreticisi konumun-

dayken, Konya da Türkiye'nin önemli üretim merkezleri arasında yer alıyor. Konya, ülkenin merkezi noktasında bulunmasından dolayı lojistik anlamda da avantajlarıyla öne çıkarken, kentte imal edilen her türlü ürün rahatlıkla yurtiçi ve yurtdışına sevk edilebiliyor. Dünya standartlarında üretim yapan firmalar, Ar-Ge'den inovasyona, tasarımdan markalaşmaya kadar birçok alanda fark yaratırken, ürünler ise tercih edilen noktada bulunuyor.

Konya'daki firmalar bugün üretimde, kalitede, ihracatta sektörün ilkleri

arasında yer alırken, gıda, tarım ilaçları, kozmetik, medikal, gibi birçok alanda nitelikli ambalaj ürünleri geliştiriyor. Ayrıca ev için gerekli her türlü ihtiyaçtan sulama sistemlerine kadar birçok ürün imal edilirken, otomotivden mobilyaya, elektrikten elektroniğe ve inşaatla kadar da birçok endüstriye yan sanayi anlamında ürün tedariki sağlanıyor. Onlarca ülkeye ihracat gerçekleştiren Konyalı plastik sektörü temsilcileri, çevre dostu nitelikli ürünleriyle de aranan markalar arasında yer alıyor.



GEÇMİŞİN MİRASINI, GELECEĞE TAŞIYORUZ...

Koyuncu Akaryakıt



Koyuncu Otomotiv



Koyuncu Enerji



Koyuncu
Taşıt Muayene



Koyuncu
Tuz



koyuncu

koyuncu.com



Plastik sektörü, dünyanın altıncı büyük üreticisi olarak 2023 hedefini yakaladı

Plastik sektörü 11 bin üretici ve 250 bin kişilik istihdamıyla yaklaşık 10 milyon tonluk üretim sağlıyor.

TÜRKİYE, 2023 YILINDA DÜNYANIN EN BÜYÜK 10 EKONOMİSİ ARASINA GİRME HEDEFİNE İLERLERKEN, PLASTİK SEKTÖRÜNÜN ŞİMDİDEN KÜRESEL ANLAMDA EN BÜYÜK ALTINCI ÜRETİCİ KONUMUYLA ÜLKE HEDEFİNİN ÖNÜNE GEÇTİĞİNİ SÖYLEYEN PAGEV BAŞKANI YAVUZ EROĞLU, "35 MİLYAR DOLARLIK ÜRETİM POTANSİYELİMİZLE TÜRK SANAYİSİNE OTOMOTİVDEN İNŞAATA, MOBİLYADAN TEKSTİLE KADAR BİRÇOK ALANDA TEMEL GİRDİ MALZEMESİ SAĞLIYORUZ" DEDİ.

Plastik sektörünün önemli sivil toplum kuruluşu Türk Plastik Sanayicileri Araştırma, Geliştirme ve Eğitim Vakfı (PAGEV) Yönetim Kurulu Başkanı Yavuz Eroğlu, sektörün önceliklerinden çevreye yaklaşımlarına kadar birçok alanda Lonca'nın sorularını yanıtladı.

Plastik sektörünü dünyada ve Türkiye'de değerlendirilebilir misiniz?

Türkiye ekonomisinin itici güçlerinden olan plastik sektörümüz sanayimizin en önemli yapı taşlarından biri konumunda bulunuyor. Gıdadan sağlığa, inşaattan otomotive, kozmetikten tekstile kadar birçok sektörün ana girdi malzemesini oluşturan plastikler, neredeyse

her üretim kolunda karşımıza çıkıyor. Sektörümüzde 11 bin civarında üretici firma 250 bin kişiyi istihdam ediyor.

Plastik sektörümüz yaklaşık 10 milyon tonluk üretim gücü ile Avrupa'nın en büyük ikinci, dünyanın en büyük altıncı üreticisi konumunda bulunuyor. Ülkemizin 2023 hedefi, dünyadaki en büyük ilk 10 ekonomiden biri olmak. Plastik sektörümüz ise daha bugünden dünyanın 6'ncı büyük üreticisi... Sadece bu veriye bakarak bile sektörümüzün ne denli önemli olduğunu anlamak mümkün.

Ülke ekonomisine 35 milyar dolarlık katkı yapan plastik sektörümüz, doğrudan ve dolaylı toplam 12 milyar dolarlık ihracata imza atıyor, 150 ülkeye mamul

ihracatı gerçekleştiriyor. Ayrıca otomotiv, ambalaj, inşaat ve elektronik gibi ihracatçı sektörler kanalı ile yarı mamul ve mamul şeklinde önemli miktarda dolaylı ihracatımız var. Plastik mevcut hacmi ve potansiyeli ile kimya sanayinin de lider sektörü.

Bir yandan çevreden dolayı sektöre tüm dünyada özellikle de poşet konusunda olumsuz bakılırken, diğer yandan otomotiv endüstrisinden gündelik hayata kadar her alanda plastiğe ihtiyaç var. Bununla ilgili neler söylersiniz?

Plastik ya da herhangi bir malzemenin çevresel etkisini değerlendirirken bilimsel metotlar ve çıktılarla hareket etmenin çevre açısından en doğru yaklaşım



Yavuz Eroğlu

Türk Plastik Sanayicileri Araştırma, Geliştirme ve Eğitim Vakfı (PAGEV) Yönetim Kurulu Başkanı

olduğuna inanıyoruz. Gelişmiş ülkelerde "Döngüsel Ekonomi" kavramından hareketle yapılan değerlendirmelerin önem kazandığını görüyoruz. Plastiklere de bu açıdan bakmak gerekiyor. Üretimden kullanıma ve geri dönüşüme tüm aşamalarda çevresel etki analizlerine bakıldığında plastikler en çevreci malzemedir diyebiliriz. Üretimde ve geri dönüşümde metal, cam gibi malzemelere kıyasla daha az enerji ve suya ihtiyaç duyulması plastikleri avantajlı bir malzeme haline getiriyor.

Plastikler sayesinde hafifleyen otomobiller ve uçaklar daha az fosil yakıt tüketilmesi, dolayısıyla daha az sera gazı anlamına geliyor. Plastik ambalajlara konulan ürünler daha hafif oldukları için lojistik sırasında enerjiden tasarruf sağlıyor. Ambalajın bir diğer artısı gıdaları daha uzun süre koruyarak tüketiciye hijyenik koşullarda ulaşmasını ve israfın önüne geçilmesini sağlması... Sağlık sektöründe de plastikler artık vazgeçilmez. Örnekleri çoğaltmak mümkün ama vurgulamak istediğim asıl konu çevreye katkısı görmezden gelinmek istenen plastiklerin bilinçli tüketilmesi gerektiğidir. Plastikleri bilinçli tüketir ve kullanım ömrü sonunda geri dönüşüme kazandırırsak çevrenin korunması için en doğru adımı atmış oluruz.

Bilinçli tüketim ve geri dönüşüm konusundaki gelişimin plastiğin hızına

yetişememesi aslına bakarsanız bugün karşılaştığımız sorunların en temel sebebi. Bilinçsiz ve aşırı tüketimin tüm sorumluluğu plastiklere yüklendi. "Plastikleri tamamen hayatımızdan çıkaralım" dediğinizde ise çevresel sorunlara gerçekçi çözümler üretmekten uzaklaşıyorsunuz.

Üstelik plastik sektörü de kendini yeniliyor, ihtiyaçlar doğrultusunda kendini sürekli geliştiriyor. Dikkat ederseniz plastik ambalajlar da artık daha hafif ve ince, buna karşın daha dayanıklı... Üretim teknolojisindeki ilerleme ile birlikte daha az plastik kullanılarak aynı ürünleri üretebiliyorsunuz. Çevresel kaygıların artmasının önümüzdeki dönemde üretimde yeni bazı değişiklikleri de beraberinde getirmesini bekliyoruz. Doğada kaybolan biyobozunur plastiklere ve geri dönüştürülmüş plastiklerden üretilmiş ürünlere doğru bir yönelim gerçekleşeceğini tahmin ediyoruz. Biyoplastik pazarının büyüdüğünü göreceğiz.

"POŞET KONUSUNDA AB STANDARTLARI İSTİYORUZ"

Alışverişlerde poşetlerin yıl itibarıyla ücretli hale gelmesi konusunda neler söylersiniz? Atılan adımları ve yöntemi sektör adına nasıl değerlendiriyorsunuz?

PAGEV olarak en başından beri konunun takipçisiyiz. Üretici firmalarımızı

İstanbul ve Ankara'da düzenlediğimiz toplantılarda buluşturduk. Talep ve önerilerini Bakanlığımız nezdinde dile getirdik. Avrupa Birliği standartlarında bir düzenleme yapılması halinde ne tüketicinin ne üreticinin bu yasadan mağdur olmayacağını tüm platformlarda vurguladık. Ücretli poşet uygulamasını içeren mevzuat ile ilgili ilk günden bu yana bilimsel ve makul bir düzenleme talep ediyoruz. Çok şey de istemiyor, Avrupa Birliği'ndeki standart ile aynı olsun diyoruz. Ocak ayından bu yana mevzuatta üç düzenleme yapıldı. Bir ilerleme var ama halen AB standartları yakalanabilmiş değil. Örneğin Avrupa'da tek kat kalınlığı 15 mikrondan ince poşetler ile 50 mikronun üzerindeki kalın, dayanıklı plastik poşetler ücretsiz verilebiliyor. Bizde de benzer uygulama mutlaka hayata geçirilmeli. Bir diğer haksızlık ise plastik poşetten alınan 25 kuruşun 10 kuruşunun marketlere gidiyor olması. Çevreyi korumak için vatandaşın alındığı açıklanan bu ücretin marketler tarafından kâra çevrilmesini doğru bulmuyoruz. Bunun yerine taban fiyat 15 kuruş olarak belirlenebilir ve tamamı Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'na gidebilir. Plastik poşetten elde edilecek gelirin çevre için harcanması noktasında da ciddi endişelerimiz var. Vatandaşın cebinden çıkan



bu para kimse için gelir kapısı olmamalı ve bir Çevre Fonu'nda birikerek gerçekten çevre için harcanması sağlanmalı diye düşünüyoruz.

Bu süreçte onlarca işletme kapanırken binlerce çalışan işsiz kaldı. Sektör çok daha ağır darbe almadan hızlı bir biçimde eksikliklerin giderilmesi ve uygulamanın AB standardına uygun hale getirilmesi gerekiyor. Plastik sektörü olarak çevrenin korunmasına katkı sağlayacak her çözümün yanındayız. Yeter ki doğru çözümler olsun. Biz plastik poşetlerin ücretli olmasına karşı değiliz, şimdye kadar de hep bunu vurguladık ancak yasada var olan eksiklikleri ve yanlışları söylemek de bizim görevimiz. Plastik poşet yasası aceleyle getirilmiş ve örnek alınan AB'deki uygulamaya göre eksiklikler içeren bir yasadır. Bu yönüyle de plastik poşet üreticilerine dolayısıyla üretime, istihdama zarar vermiştir, diğer malzemelerde böyle bir düzenleme olmamasından dolayı da haksız rekabet yaratmıştır. 50 mikron ve üzeri plastik poşetlerin bu yasadaki muaf tutulması gerekirdi. Tek kat, çift kat kalınlığı konusunda da ciddi bir karmaşa var. Sanayide geçiş ve dönüşüm sürecini planlamadan hare-

ket etmenin ne gibi olumsuzluklara yol açacağını hep beraber gördük.

Kişisel görüşüm her zaman cezalandırma yerine ödüllendirme ve teşvik etmeyi esas alan yöntemlerin daha verimli ve etkili çözümler sağladığı yönünde... Vatandaşımızı bilinçli kullanıma teşvik etmemiz gerekiyor.

GELECEĞE 'GERİ DÖNÜŞÜM' ŞEKİL VERECEK Plastik poşet veya diğer atıklarda geri dönüşüm anlamında halkta bilinç yaratıp çevre konusunda mücadele etmek daha doğru bir yaklaşım olmaz mı?

Plastik ya da başka herhangi bir malzeme kullanıcısının yaşamına bir yenilik, artı bir değer getiriyorsa kullanım alanlarının genişlemesi ve tüketim oranlarının artması son derece doğaldır. Bunun için plastikleri suçlayamayız. Plastik sanayicileri olarak hayatımızı bu kadar kolaylaştıran ve zaman içinde kendini sürekli geliştiren bir malzemenin bilinçsiz tüketim nedeniyle çevre kirliliğine yol açan bir malzeme olarak algılanmasını en başta biz istemiyoruz. Plastik sektörü, 'Sorumlu Endüstri, Sorunsuz Çevre' yaklaşımı ile plastik ve diğer değerli atıkların geri

dönüşümle ekonomiye kazandırılması anlamında çok önemli bir misyon üstlenmiş durumda.

PAGEV Geri Dönüşüm İktisadi İşletmesi olan PAGEV, ambalaj atıklarının kaynağa ayrı toplanarak geri dönüşümüne kazandırılması amacıyla 2014 yılında Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından tüm ambalaj türleri için faaliyet göstermekle görevlendirildi ve Türkiye'nin Yetkilendirilmiş kuruluşu oldu.

PAGEV ile plastik, cam, kağıt gibi malzemelerden üretilen ambalaj atıklarının geri dönüşüm sorumluluğunu üstleniyoruz. PAGEV 2018 yılında döngüsel ekonomi yaklaşımıyla atık yönetimi çerçevesinde yürüttüğü ambalaj atıklarının azaltılması, yeniden kullanımı ve geri dönüşümü çalışmalarında bin 394 ekonomik işletmenin yükümlülüğünü devraldı. Bu çerçevede 13 milyon nüfusa sahip 70 belediyeye ulaştı. Geçtiğimiz yıl önceki yıla göre yüzde 28 artışla 280 bin ton ambalaj atığının kaynağa ayrılarak geri dönüştürülmesi faaliyetlerini yürüttü. PAGEV'in sadece 2018 yılındaki bu çalışmaları sayesinde 2 milyon 200 bin ağaç kesilmekten kurtarıldı. 7 milyon 300 bin kWh elektrik tasarrufu, 326 milyon litre fosil yakıt tasarrufu ve 3,2 milyon litre su tasarrufu sağlandı. Tüm bu atıkların atık depolama sahaları yerine geri dönüşüme gönderilmesi sayesinde 2,9 milyon metreküp alandan tasarruf edildi. PAGEV ile 2019 yılında 300 bin tonluk atığı geri dönüşüme kazandırmayı hedefliyoruz.

Geleceğe şekil verecek sektörler arasında 'geri dönüşüm' ilk sıralarda yer alıyor. Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de hızla yaygınlaşan geri dönüşüme verilen önem ve dolayısıyla geri dönüşüm çalışmaları düzenli olarak artış eğilimi gösteriyor. Kamuoyunun farkındalığının artması bu noktada büyük önem taşıyor. Bireyler artık geri dönüşümü sadece çevresel boyutu ile görmüyor, ekonomik olarak da dönüşümün önemini farkında... Böylece büyük bir geri dönüşüm endüstrisi oluşuyor. Ancak yine de gelişmiş ülkeler seviyesinden uzağız.

Her konuda olduğu gibi geri dönüşüm noktasında da eğitim büyük önem

taşıyor. Aileden başlayarak daha çocukken çevreye saygılı, geri dönüşüm noktasında hassas bireyler yetiştiren, bu farkındalığı yaratacak bir eğitim sistemine ihtiyacımız var.

“ATIKLARIN YERİ DOĞA DEĞİLDİR”

Atıkların yeri doğa değildir. Bizler atıklarımızı doğaya bırakmazsak çevre kirliliği ile ilgili şikâyetle bulunmak ya da bu kirlilikle nasıl mücadele edeceğimize dair çözüm yolları aramak zorunda kalmayız. Kaynağında ayrıştırma geri dönüşümün ilk adımıdır. Bu noktada herkesin işlevini tamamlamış ambalajları cinslerine göre ayırması ve geri dönüşüm yolculuğunu başlatması gerekiyor. Kaynağında ayrılmış atıkların yerel yönetimlerimiz tarafından aynı titizlikle toplanması ve geri dönüşümüne iletilmesi zinciri tamamlayacak diğer halkalar. Bu nedenle ülke olarak işlevsel bir atık yönetimine sahip olmamız çok büyük önem taşıyor.

2016 yılı itibarıyla Atık Yönetim Planını Bakanlığa sunan ve uygun bulunan belediye sayısı sadece 303. Ülkemizde bin 398 belediye olduğunu göz önüne aldığımızda belediyelerin ambalaj atıklarının kaynağında ayrı toplanması konusunda hızlı hareket etmeleri gerektiği de ortaya çıkıyor. Ambalaj atıkları çöpe gönderilemeyecek kadar değerli. Her yıl ekonomiye kazandırılacak milyonlarca lirayı çöpe atıyoruz. Geri dönüşüm endüstrisinin gelişimi de bu alandaki çalışmaları hızlandıracaktır. Türkiye’de 2016 sonu itibarıyla 751 lisanslı geri dönüşüm tesisi ile 566 toplama ve ayrıştırma tesisi bulunuyor.

Gerçek dönüşüm tesislerinin sayısının artmasından ziyade niteliğinin artması gerekiyor. Otomatik ayırma sistemlerinin olduğu, son teknolojilerden faydalanan, inovatif yaklaşımları benimseyen geri dönüşüm tesislerinin artmasına ihtiyaç var. Bu amaçla bir geri dönüşüm sektörünün oluşturulması çok önemli. Ayrıca Avrupa’da olduğu gibi geri dönüşümü ya da ayrı toplanması mümkün olmayan atıklar enerji geri kazanımı amacıyla kullanılabilir; bölgedeki hastane, okul gibi yerlerin enerji ihtiyacı bu yöntemle karşılanabilir.

Gerçek dönüşürülmüş plastiklerden

üretilen ürünlerin önümüzdeki yıllarda daha geniş bir pazar payına sahip olacağını öngörüyoruz. Kaldı ki bugün bile özellikle ihracat pazarlarımızda bu ürünlere talep artıyor. Geri dönüştürülmüş ikincil hammaddeden üretilen ürünlere talebin artması ile birlikte geri dönüşüm endüstrisine yeni ve geniş pazar alanları açılacaktır.

Bu konuda ayrıca GEKAP ile ilgili düşüncelerinizi de alabilir miyiz?

GEKAP (Geri Kazanım Katılım Payı) konusunda yaptığımız değerlendirmelerde son tüketicie yansımaya özellikle dikkat çektik. Bugüne kadar bu ambalajları üreten, piyasaya süren firmalar bu bedelleri ödüyordu. Bu ambalajların geri dönüşümü için zaten bir katkı payı vardı ve Çevre Bakanlığı’nın yetkilendirdiği kuruluşlar aracılığıyla piyasaya sürdükleri ambalajların toplanması ve geri dönüşürülmesi için bu bedeli üstleniyorlardı. Şimdi ise ambalaj tipine göre değişmekle birlikte bu bedelin ortalama 9 katı bir pay ödemeleri öngörüyoruz. Bazı kalemlerde 15 katına çıkıyor. Yani satın aldığımız ambalajlarda geri dönüşüm için bir maliyet vardı, yeni yasa ile bu maliyet katlanarak tüketicie yansiyacak. Üretim maliyetlerindeki artış serbest piyasa ekonomisi koşullarında ürüne yansır. Tüketici zaten ödediği bedelin 9 katı bir maliyete katlanmak durumunda kalacaktır. Dolayısıyla GEKAP en çok da tüketicie olumsuz etkileyecektir. Dar gelirli vatandaşa da ekstra bir yük yüklemek bakımından da adaletsizlik olacağı düşüncesindeyim. Bize göre geri dönüşümü artırmak için öncelik tüketicie bilinçlendirmek ve eğitmek olmalıdır. Ayrıca ambalajlı üründe maliyetlerin artmasının vatandaşı ambalajlı ürün tüketmek yerine ambalajsız ürün tüketmeye sevk edeceğini de gözden kaçırmamak gerekir ki, bu da toplum sağlığı açısından olumsuz sonuçlar ortaya çıkabilir.

Plastik sektörü, hedeflerine poşet uygulamasındaki gibi yaklaşımlarla mı ilerleyecek, yoksa yeni açılımlarla mı hedefi yakalayacak?

Plastik büyüyen ve kendini sürekli yenileyen bir sektör. Dolayısıyla plastik-

İSTANBUL’DA TÜKETİCİLERİN YÜZDE 52,5’İ POŞET UYGULAMASININ KALDIRILMASINDAN YANA

Poşet konusu ile ilgili bir anket çalışması yaptığınızı biliyoruz... Bunun sonuçlarını bizimle paylaşmanız mümkün mü?

Ücretli poşet uygulamasının 1 Ocak 2019’da yürürlüğe girmesiyle ilgili İstanbul halkının görüşlerini öğrenmek için bir anket çalışması yaptık. GENAR Araştırma Şirketi’nin yaptığı anket kapsamında İstanbul genelinde 18 yaş ve üzeri toplam bin 627 kişi ile görüşüldü. Anket kapsamında uygulamanın poşet kullanımına etkileri de incelendi.

GENAR’ın İstanbul’un 24 ilçesinde gerçekleştirdiği anketin sonuçları ise özetle şöyle;

- ✓ Ankete katılan tüketicilerin yüzde 44,3’ü uygulamanın amacının temiz bir çevre, yüzde 22,5’i rant ve çıkar sağlamak, yüzde 21,7’si ise tüketimi azaltmak, yüzde 13,6’sı devlete ek gelir sağlamak, yüzde 12,3’ü marketlerin poşetten para kazanmalarını sağlamak olduğuna inanıyor.
- ✓ Tüketicinin yüzde 44,9’u bu uygulamayı desteklemekte; yüzde 42,3’ü ise desteklememektedir. İstanbul genelinde görüşülen bireylerin yüzde 9,5’i bu uygulamanın 31 Mart seçimlerindeki kararına etki ettiğini belirtmiştir.
- ✓ Tüketicilerin yüzde 10’u daha önce poşet parası vermemek için alışverişlerini ötedediklerini belirtmiştir.
- ✓ Özetle uygulama kısmen desteklenmektedir ve çok tepkili olan yüzde 10’luk bir kesim vardır.
- ✓ Plastik poşet ücretleri hakkında bilgi sahibi olanların oranı yüzde 96 ile oldukça yüksektir.
- ✓ Uygulama sonucu tüketicilerin yaklaşık yüzde 70’i poşet tüketiminin azaldığını düşünmektedir.
- ✓ İstanbul genelinde tüketicilerin yüzde 52,5’i plastik poşet uygulamasının kaldırılması gerektiğini düşünmektedir.

lere olan talep artarak sürecektir. Buna karşılık değişim elbette kaçınılmaz. Biyoplastikler, geri dönüştürülmüş plastikler ve teknoloji sayesinde yeni özellikler kazanmış plastikleri göreceğiz. Bu değişimin elbette üretim teknolojilerine yansımaları da olacak. Plastik sanayicisinin bu değişimi ıskalamadan bugünden yatırım planlamalarını yapması şart.

PAGEV MÜKEMMELİYET MERKEZİ 2021'DE DEVREYE GİRECEK

Sektörün Ar-Ge ve inovasyona verdiği önemi ve bu konudaki çalışmaların değerlendirilmesini de yapabilir misiniz?

Plastik sektörü dünyada ve Avrupa'da çok iyi bir konumda olmasına rağmen katma değer yaratma noktasında istediğimiz seviyelerde değiliz. Üretimdeki katma değeri mutlaka ve mutlaka

yükseltmek ve bunun için stratejik adımlar atmak zorundayız. PAGEV olarak bu anlamda plastik sektörümüzün geleceği açısından çok önem taşıyan bir projeyi hayata geçiriyor olmaktan gurur duyuyoruz.

Vakfımız öncülüğünde Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'mızın himayesinde yapılacak PAGEV Plastik Mükemmeliyet Merkezi'nin temelini mart ayında attık. Küçükçekmece PAGEV Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi yerleşkesinde yer alan merkez, toplamda 30 bin metrekare kapalı alana sahip olacak. 70 milyon liralık yatırım bedeline sahip PAGEV Plastik Mükemmeliyet Merkezi üç etapta oluşacak. İlk etabı 2021 yılı içinde tamamlayarak plastik sanayide faaliyet gösteren firmalarımıza hizmet vermeye başlamasını hedefliyoruz. PAGEV Plastik

Mükemmeliyet Merkezi, plastik sektörünün yanı sıra ürün, hammadde ve makine ekipman sektörlerine de araştırma, sertifikasyon, test ve laboratuvar hizmetleri verecek. En yeni teknolojiye sahip ürünlerin üretimi için sanayi kuruluşları, üniversiteler, araştırma kurumları, mesleki birlikler ve sivil toplum kuruluşlarıyla iş birliği yapacak. Ayrıca mesleki ve teknik eğitim ile danışmanlık hizmetleri sağlayacak. PAGEV Mükemmeliyet Merkezi ayrıca ihraç edilen ürünlere ilişkin bir kontrol mekanizması oluşturarak Türkiye'de üretilen plastik ürünlerin uluslararası pazarlardaki güvenilirliğinin ve itibarının korunmasına katkı sağlayacak. İthal edilen plastik ürünlerin, kesin ithalatı yapılmadan laboratuvarlarda teknik uygunluğunun belirlenmesi ile ülkemize kalitesiz ve standart dışı ürün girişinin de önüne geçilecek.

Plastik sektöründe faaliyet gösteren firmalarımızın yüzde 95'ini KOBİ'ler oluşturuyor. Bu firmalarımız çok ve kaliteli ürün üretiyorlar ama bu ürünlerin katma değeri düşük olduğu için ucuza satıyorlar ve kâr edemiyorlar. Firmalarımızın test ya da Ar-Ge yapacak imkânı olmadığı gibi danışmanlık ve eğitim alacak maddi kaynağı da yok. PAGEV Plastik Mükemmeliyet Merkezimiz ile KOBİ'lerimizin Ar-Ge, inovasyon, danışmanlık ve eğitim gibi ihtiyaçlarını sağlayarak, onlara katma değerli üretim noktasında önemli katkı sunacağız. Türkiye'nin dört bir yanındaki sanayicilerimizin katma değerli üretim ihtiyaçlarını ekonomik şartlarda çok vakitlerini almadan tek bir merkezden göreceğiz.

Konya plastik sektörü ile ilgili neler söylersiniz?

Konya, plastik sanayimizin kümelendiği önemli illerimizden bir tanesi. PAGEV olarak Konya plastik sanayimizin temsilcileri ile birçok toplantıda bir araya geldik, sektörümüzdeki gelişmeleri istişare etme fırsatı bulduk. Bundan da çok memnunuz ve dilerim en kısa zamanda yeniden bir araya gelme şansımız olur. Konyalı sanayicilerimizi sektörümüze de ülke ekonomisine olan katkılarından dolayı kutluyor, teşekkürlerimi sunuyorum.



“Sektör dinamik ve gelişmelere açık”

GELİŞMELERLE BİRLİKTE SEKTÖRÜN SORUNLARINI AŞARAK BÜYÜYECEĞİNE İNANDIĞINI SÖYLEYEN PİLTAR PLASTİK GENEL MÜDÜRÜ MUSTAFA CEYLAN, “STANDARTLAR ANLAMINDA SEKTÖRÜMÜZ OLDUKÇA İYİ KONUMDA” DİYOR.



Mustafa Ceylan

Piltar Plastik Genel Müdürü

Dünya ile Türkiye’de artan nüfus ve küresel ısınmaya bağlı su kaynaklarının giderek kısıtlı hâle gelmesi, son yıllarda tarımsal sulama metodlarının yeniden gözden geçirilmesi gerekliliğini ortaya koyuyor. Türkiye’de beklenen seviyede su tasarrufu sağlayacak şekilde sulama metodları kullanılmazken, bu alanda farkındalık yaratmak ve ülkenin su kaynaklarını yönetebilir kılmak amacıyla 2007 yılında üretim hayatına başlayan Piltar Plastik Kimya ve Tarım Ürünleri Sanayi, sektördeki eksiklikleri görerek plastik alanında önemli bir oyuncu olmayı başarıyor.

Akıllı ve verimli sulama teknikleri alanında Türkiye’de son 10 yılda önemli mesafe kat edildiğini dile getiren Piltar Plastik Genel Müdürü Mustafa Ceylan, bu sistemin tarım alanlarında daha yay-

gın kullanılması için çalıştıklarını söylüyor. Akıllı sulama teknikleri alanında son 10 yılda sektörel olarak önemli yatırımlara imza atıldığını hatırlatan Ceylan, “Biz de Piltar olarak sektördeki bazı eksiklikleri tespit edip, ürün kalite-performans ve fiyat-performans ilişkisini en optimum seviyede tutabilmek adına üretime geçtik. Üretime mütevâzi bir iş yerinde, yine mütevâzi bir bütçe ile tek kalem ürün olan yağmurlama sisteminde kullanılan bir vana çeşidi ile piyasaya giriş yaptık” diyor.

Ceylan, üretime geçmelerinin ardından 2 yıllık bir süreçte damlama sistemlerinde mini vana ve ek parçaları ile birlikte ürün çeşitlerini artırdıklarını aktararak konuşmasını şöyle sürdürüyor: “Gerek imalatını yaptığımız ürünlerin kalitesi, gerek ürün satış sonrası hizmetlerimiz sayesinde tarım sektöründe ismimizi duyurmaya başladık. Bu gelişmelerle birlikte 2011 yılında üretim yerimizi de 1000 metrekarelik bir alana taşıyarak yeni makine yatırımları ile damlama yedek parçalara ilave olarak, yağmurlama başlıklarını da üretmeye başladık.”

BÜYÜME HAMLESİ DEVAM EDİYOR

Piltar Plastik, taleplere yetişemeyince 2014’te büyüme hamlesine bir yeni halka daha ekliyor. Bu dönemde Konya Organize Sanayi Bölgesi’nde 13 bin metrekarelik kapalı alana sahip yeni fabrikalarına taşındıkları bilgisini veren Ceylan, “Yeni tesisimizde de yine yeni makine yatırım-

ları yaptık ve müşterilerimizin de beklentileri doğrultusunda 2017 yılında damla sulama sisteminin ana unsuru olan yassı damlama borusu üretim hattı yatırımına da başladık. 2017’den 2019’a kadar üretim kapasitemizi artırdık ve bugün 250 çeşit ek parça, yağmurlama başlıkları ve yassı boru ürünümüz ile hem tarım sektörüne hem de ülkemize katkı sunmaya çalışıyoruz” diyor.

Teknolojik üretim altyapısıyla sektörün etkin ve güvenilir bir markası haline geldiklerini, 25 kişilik istihdamla her yıl cirolarını artırarak hedeflerine ilerlediklerini belirten Ceylan, ihracata da direkt ve dolaylı olarak başladıklarını vurguluyor ve şöyle devam ediyor:

“Hedefimiz Türkiye pazarında elde ettiğimiz başarılarımızı dış pazarlarda da devam ettirebilmektir. Standartlar anlamında sektörümüz oldukça iyi konumda, fakat mevzuat bakımından bazı geliştirilmesi gereken konular olmasına rağmen, sektörümüzün dış ticaret ile ilgili çalışmalarını firmaların daha çok kendi çabaları ile yürütmektedir. Atık ürünlerin geri dönüşüm üretimi kalite olarak daha da geliştirilecek ve rekabet ortamı daha da iyi olacaktır. Plastik sektörü kullanım alanı olarak geniş bir yelpazede değerlendiriliyor. Sektör oldukça dinamik ve gelişmelere açıktır. Yatırımcılar son yıllarda sektöre eskisinden daha çok önem vermektedirler. Bu gelişmelerle birlikte ben de sektörün sorunlarını aşarak gelişeceğine inanıyorum.”



“Sektör olarak, plastik poşet konusunda Avrupa’daki gibi bir düzenleme istiyoruz”

“Poşet çevreyi kirlletmiyor. Kirlletmek insan davranışının bir sonucudur. Kontrolsüzce kullanılan ve geliş güzel çevreye bırakılan poşetleri suçlu ilan etmek doğru bir yaklaşım değildir.”

ÇAĞLAYAN PLASTİK AMBALAJ YÖNETİM KURULU BAŞKANI İBRAHİM BOZKURT ÇAĞLAYAN, SEKTÖR OLARAK AVRUPA’DAKİ GİBİ BİR DÜZENLEME İSTEDİKLERİNİ SÖYLEYEREK, “AVRUPA’DA PLASTİK AMBALAJLAR KONUSUNDA, DEPOZİTE UYGULAMASI VAR. İNSANLAR BELİRLİ BİR BEDEL ÖDEYEREK ALDIKLARI İÇİN ALIŞVERİŞ SONRASINDA ÇÖPE ATMIYOR, BİR SONRAKİ ALIŞVERİŞLERİNDE YANLARINDA GETİRİYORLAR” BİLGİSİNİ VERİYOR.

Mağaza ve marketlerin kullandığı poşetlerin imalatı ile ambalaj sektöründe 1996 yılında faaliyetlerine başlayan Çağlayan Plastik Ambalaj, daha sonra endüstriyel alanda nitelikli hammadde torbaları üretimiyle ürün çeşitliliğine giderek büyüme hamlesi gerçekleştirdi. Halen Organize Sanayi Bölgesinde bulunan Çağlayan Plastik Ambalaj, 5000 metrekaresi kapalı olmak üzere toplamda 10000 metrekarelik alanda üretimini sürdürüyor.

Plastik ürünlerin mobilyadan mutfak malzemelerine, otomotivden makinelere, sağlık alanından ofis gereçlerine kadar hayata dair her yerde kullanıldığını hatırlatan Çağlayan Plastik Ambalaj Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Bozkurt Çağlayan, sektörün bugün ülke ekonomisine 30 milyar doların üzerinde katkı sağladığını ifade

ediyor. Ülke genelinde 250 bin kişinin istihdam edildiği plastik sektöründe Konya'nın da önemli pay aldığını vurgulayan Çağlayan, “Konya’da sektörün önde gelen tesislerine sahibiz. Tesislerimizin, enjeksiyon, şişirme, plastik boru, poşet, plastik pencere ve tıfdruck ambalaj gibi alanlarda Türkiye’de önemli yeri bulunmaktadır. Yine Konya’da sektör binlerce istihdam sağlamaktadır” diyor.

Plastiğin önemine rağmen, bu ürünün Türkiye’de genel anlamda kötü bir algıya sahip olduğunun farklı çevreler tarafından yıllarca ileri sürüldüğünü belirten Çağlayan, özellikle plastik poşet konusunda yazılıp çizilenlerin veya iddia edilenlerin pek çoğunun asılsız olduğunu vurguluyor ve şöyle devam ediyor:

“Bakınız bizde nasıl bir algı oluştu. Poşet denildiğinde hepimizin önüne so-

kaklara atılmış, tarlalarda uçuşup duran bir görüntü gelir. Elbette bu yanlış. Poşet çevreyi kirlletmiyor. Kirlletmek insan davranışının bir sonucudur. Kontrolsüzce kullanılan ve geliş güzel çevreye bırakılan poşetleri suçlu ilan etmek doğru bir yaklaşım değildir. Sonuçta poşetlerin yeri doğa değil ve poşetler oraya kendi kendilerine ulaşmıyorlar, bu konuda bireyler sorumluluk almalıdır. Geri dönüşüm bilincini anaokullarından itibaren yerleştirmeliyiz.

Poşetin veya çöpün atılacağı yer belli. Unutmayalım ki, sorun plastik ya da başka bir malzeme sorunu değildir. Sorunu çözmek için elimizdeki malzemeyi maksimum fayda prensibiyle kullanmalı ve geri dönüşüm bilincini tüm toplumda yaygınlaştırmalıyız. Plastik poşetlerden vazgeçmek ve onları tek suçlu olarak ilan etmek sadece sorunun

boyutunu değiştirecektir ve hiçbir zaman çözümün bir parçası olmayacaktır.”

KAĞIT TORBALARIN ÜRETİMİ İÇİN HARCANAN ENERJİ, PLASTİK POŞETLERİN ÜRETİMİ İÇİN HARCANANIN 4,5 KATI

Dünya toplam ham petrolünün sadece yüzde 4’ünden plastik hammadde üretimi gerçekleşirken, bu miktarın da sadece yüzde 3’ünden plastik poşet üretiminde kullanılan polietilen hammaddesi üretildiğine değinen Çağlayan, Almanya’da Ambalaj Piyasası Araştırma Kurumu tarafından yapılan bir çalışmanın verilerini, “Bugün plastikten üretilen ambalajlar eğer ahşap, cam, kağıt, karton veya alüminyumdan üretilseydi ambalajların ağırlığı ve buna bağlı olarak nakliye giderleri 4 katına çıkacak ve üretimde kullanılan enerji iki katına çıkacak, oluşan çöp hacmi 2,5 kat artacaktı. Kağıt torbaların üretimi için harcanan enerji, plastik poşetlerin üretimi için harcananın 4,5 katıdır. Ayrıca 1000 adet poşetin ağırlığı 4,7 kilogram katı atık oluşturmakta ve buna karşılık gelen aynı adetteki kağıt torbalar ise 7 katı yani 34 kilogram atığa neden oluyor. Ayrıca 1000 adet kağıt torba için 3785 litre su harcanmaktadır. Poşet imalatında herhangi bir su harcanmamaktadır. Bunun yanı sıra kağıt torbaları üretmek için ağaç kesilmesi gerektiğini ve çevreye zarar verildiğini göz ardı edemeyiz” şeklinde paylaşiyor.

Marketlerde plastik poşetlere alternatif olarak gösterilen bez torbaların piyasaya sunulduğuna vurgu yapan Çağlayan, tarım alanlarının daraldığı, su kaynaklarının azaldığı günümüzde, plastik gibi kolay üretilen, üretirken daha az enerji kullanılan, geri dönüşebilen çevreci bir ürünü kullanmak yerine pamuk tüketmenin de doğru olamayacağını savunuyor.

“PLASTİK ORGANİK BİR MADDEDİR”

Çağlayan, plastiklerin verimli bir şekilde kullanılıp geri dönüştürülmesinin önemine değinerek, bu ürünlerin doğada çözünme oranlarına dair ortaya atılan 100 yıldan 1000 yıla kadarki sürelerin de bilimsel dayanağı olmayan iddialar olduğunu söylüyor. “Bu kadar uzun doğada kalması mümkün değildir. Çünkü plastik



İbrahim Bozkurt Çağlayan
Çağlayan Plastik Ambalaj Yönetim Kurulu Başkanı

organik bir maddedir. Çevresel şartlar ve oksijen etkisiyle yıpranır ve yok olmaya başlar” diyor Çağlayan, sektör olarak, plastik poşet konusunda Avrupa’daki gibi bir düzenleme istediklerini dile getiriyor ve şöyle devam ediyor:

“Avrupa’da plastik ambalajlar konusunda, depozite uygulaması var. İnsanlar belirli bir bedel ödeyerek aldıkları için alışveriş sonrasında çöpe atmıyor, bir sonraki alışverişlerinde yanlarında getiriyorlar. Kağıt konusunda da böyle. Yani yere atmama kültürü oluşturulmuş. Yine Avrupa’nın hiçbir yerinde devlet, satılan poşetten para almıyor. Bizde 25 kuruşa satılan poşetin, 15 kuruşunu devlet GEKAP adı altında alıyor. Yine Avrupa’da poşet parasını devlet belirlemiyor, market belirliyor.”

Avrupa’daki uygulamaların örnek gösterilmesinin ardından sektör olarak devletten ücretli poşet uygulaması konusunda yumuşak bir geçiş talep ettiklerini hatırlatan Çağlayan, Almanya’da 4 yıllık bir geçiş süreci yaşandığını ve sektörün de kendisini buna hazırladığını ifade ediyor. Fakat Türkiye’de uygulamanın çok ani bir şekilde olması nedeniyle sektörün bocaladığını aktaran Çağlayan, “Bu nedenle yeni yatırım yapmış sanayi tesislerinin yatırımları heba oldu. İşyerlerinin kapasiteleri olağanüstü düştü ve çalışanlarını çıkarmak zorunda kaldılar. Şu anda tüm sektör ihracata odaklanmış durumda. İhracatta başarılı olanlar daha iyi, ancak iç piyasaya çalışan tesislerde gerçekten ciddi sıkıntılar var” diyerek yaşanan sorunlara değiniyor.

SEKTÖRÜN BİR BAŞKA SORUNU: ENERJİ MALİYETLERİ

Diğer yandan döviz kurlarındaki oynaklıktan dolayı hammadde temininde afaki fiyat artışları yaşandığını ifade eden Çağlayan, buna bir de enerji maliyetleri konusunda olumsuzluklar eklenince sektörün büyük sıkıntılar yaşadığının altını çizerek sözlerini şöyle tamamlıyor:

“Son dönemde enerji maliyetlerimiz olağanüstü artmış durumda. Ben organize sanayi bölgesinde üreten bir sanayiciyim. Benim enerji maliyetimde, son elektrik faturamda yüzde 40’a varan artış var. Bir ay sonra elektrik faturam ne kadar gelecek öngöremiyorum. Tüm sektör öngöremiyor. Dolayısıyla, üretim planlamamızı, ödeme planlarımızı yapmakta zorlanıyoruz. Bizim sektörün şöyle bir özelliği var. Biz hammaddeyi dolarla alıp, üretip, iç piyasaya Türk Lirası ile satıyoruz. Dolayısıyla her sektörde önemli olmakla birlikte bizim sektörde maliyeti öngörme diğer sektörlerden daha kritik önemde. Ama biz şu anda döviz kurunu öngöremediğimiz gibi elektrik faturasını da öngöremiyoruz. Ve bu bizim tüm planlarımızı alt-üst ediyor. Elektrik konusunda, Son Kaynak Tedarik Tarifesi içerisindeki YEKDEM (Yenilenebilir Enerji Kaynakları Destekleme Mekanizması) maliyetlerinin sanayicinin üzerinden alınmasını ve sanayicinin enerji maliyetinin, özellikle tüm maliyetlerin arttığı bir dönemde azaltılmasını bekliyoruz. Bu konularda çözüm talep ediyoruz.”



“Geri dönüşümdeki başarı çok ciddi kazanımlar sağlayacak”

“Türkiye ambalaj sektöründe Avrupa’da dördüncü ülke konumunda olup, aynı zamanda ihracatını da en hızlı arttıran ülkedir.”

PETEK PLASTİK SATIŞ DİREKTÖRÜ GÖKHAN KARABİBER, “GERİ DÖNÜŞÜMÜ BAŞARI İLE SAĞLAYAN TOPLUMLAR, HEM İSRAFI AZALTACAK HEM DE YENİDEN KULLANIMI SAĞLAYARAK ÇOK CİDDİ KAZANIMLAR ELDE EDEBİLECEKLERDİR” DEDİ.

Gıda, tarım, kişisel bakım, ev temizlik malzemeleri alanında ambalajlar üreten Petek Plastik, büyümeye ve ihracatını arttırmaya önem veren bir firma. 0,30 mililitreden 25 litreye kadar değişen hacimlerde her türlü polietilen, polipropilen ve PET şişe ile plastik kapak üretimi yapan Petek Plastik, ayrıca üretim gamında değişik sektörlerin şişe ve kapak ihtiyaçlarını karşılayabilecek niteliklerde imalata da hazır altyapıya sahip. Ar-Ge ve inovasyonu önemseyen firma, bu alanda hedeflediği ivmeyi yakalayabilmek için çalışmalar yürütüyor. Konya’da 3’üncü Organize Sanayi Bölgesi’nde 16 bin metrekare kapalı olmak üzere toplam 80 bin metrekarelik tesislerinde üretim yapan Petek Plastik, 30 yılı aşan tecrübesiyle alanında Türkiye’nin ilk beş markasından biri... Firma teknik olarak tek katlı şişeler üretilebildiği gibi aynı zamanda 3, 4 ve 6 katlı bariyerli özellikte de imalat yapıyor. Halen 7 gün 3 vardi-

ya üzerinden çalışmayla 245 kişi istihdam eden Petek Plastik, yıllık 12 bin ton hammadde karşılığı olarak 500 milyon adet çeşitli ebadlarda şişe ve kapak üretimi gerçekleştiriyor. Firmalarının sektör için önemine dikkat çeken Petek Plastik Satış Direktörü Gökhan Karabiber, öncelikli olarak gıda, tarım ilaçları, kozmetik gibi kişisel bakım ve ev temizlik ambalajları üretiminde Türkiye’nin öncülerinden olduklarının altını çiziyor. Orta vadede her yıl yüzde 20 oranında büyümeyi öngördüklerini aktaran Karabiber, ihracatta da dünya ölçeğinde satışlarını artırarak küresel pazarlarda etkinliklerini geliştirmek istediklerini söylüyor. Karabiber, 3 yıl içinde dış satışlarını üretim kapasitelerinin yüzde 30 seviyesine çıkarmayı öngördüklerinin de altını çiziyor.

AR-GE İLE HEDEF BÜYÜTECEK

Ar-Ge konusunda ciddi çalışmalar yürüttüklerini vurgulayan Karabiber, bu

konuda öncelikle araştırma konusundaki alanda eksikliklerini tamamlamaya çalıştıklarını aktarıyor. Gökhan Karabiber, “Bunun için belirli makinelerde şişirme kalıplarımızı kendimiz yapacak yatırımları tamamladık ve bu konuda belirgin bir ilerleme sağladık. Bundan sonraki adımda kendi kalıphane yatırımlarımızı daha fazla büyüterek dışa bağımlılığımızı en aza indirmeyi planlıyoruz. Bu şekilde elde edeceğimiz bilgi birikimi ile teknolojinin daha yakından takibini ve geliştirme konusunda ilave çalışmalar yapabilecek imkanları yakalayacağız. İnovasyon ise ambalajın en aktif tarafı olup, dünyadaki son trend ve gelişimleri takip ediyoruz. Bunlardan bizim de uygulamaya alabileceğimiz ve kendimizi geliştirebileceğimiz yönleri çalışıyoruz. Sonuçta Ar-Ge konusunda hızlı bir ilerleme yakalayabilirsek inovasyonda da aynı yönde bir gelişim sağlayabileceğimize inanıyoruz” diyor.

SEKTÖR HIZLI GELİŞİYOR

Şişirme teknolojisinde PET malzemenin kullanımının daha hızlı yaygınlaştığını ve maliyetlerin de daha uygun olduğu için belirli sektörlerde güvenle kullanımının onaylandıkça tüketiminde hızlı bir artış olduğunu hatırlatan Karabiber, bu gelişmelere paralel olarak sektörün hızlı geliştiğine değiniyor. "Çiğ süt dahil tüm sıvı ürünlerin ambalaja konulması ile ilgili genelge ve yasal düzenlemelerin de hızlanması ile birlikte tüketim oranlarında ciddi bir artış trendine girmiş durumdayız. Bu artış, nüfusu yüksek olan ve ambalajlı tüketimin hızla arttığı ülkemizde sektörümüzü olumlu yönde etkilemektedir. Türkiye ambalaj sektöründe Avrupa'da dördüncü ülke konumunda olup, aynı zamanda ihracatını da en hızlı arttıran ülkedir. Sektörün bu gelişiminin sağlıklı bir şekilde devam edebilmesi için tek engel hammaddelerimizin büyük bir oranda dış kaynaklardan temin edilmesi zorunluluğudur" diyen Karabiber, hammadde konusunda da son yıllarda Türkiye'de yerli üretim için çok ciddi adımların atıldığına dikkat çekiyor.

Plastik sektörü ile ilgili standartlar ve bunların uygulanması konusunda yerli üreticilerin oldukça dikkatli bir biçimde gelişmeleri takip ettiğine değinen Karabiber, yurtdışında yapılan her türlü şişenin Türkiye'de de imal edilebildiğinin altını çiziyor. Karabiber, "Yerli üretim bu konuda çok iyi bir yere gelmiş olup, buna ilave olarak ciddi bir biçimde ihracat için kapasite kullanımlarında artış var. Ülke bilinirliğini sağlayabilmek için ihracat yapılan ülkelere kaliteli mal gönderdiğiniz sürece oradaki referanslarınız sizi bir üst seviyeye taşıyacaktır" diyor ve sektörle ilgili görüşlerine şöyle devam ediyor:

"Sektörün gelişimi için üreticiler, üretimde kullandıkları kalıpları kendileri üretebilecek yatırımlara yöneldiler ve bu sayede dışa bağımlılığı azaltma yönünde ciddi adımlar atıldı. Ancak üretim yaptığımız makinelerin de aynı şekilde ülkemizde üretilmesi gerekiyor. Bu konuda da yatırımlar var ancak bunlar istenilen seviyede olmadığı için ithalata bağımlı kalmaya devam ediyoruz. Bunun yanı sıra en büyük handikapımız yerli hammadde



Gökhan Karabiber

Petek Plastik Satış Direktörü

üretimini tüketimi karşılayamıyor olması. Bu konuda ülke çapında ciddi yatırımlar var, bunlar devreye girdikçe hammadde ithalatımızın önümüzdeki yıllarda göreceli olarak azalacağını düşünüyoruz. Bu sayede ihracatımızı arttırarak en azından kendi hammadde ve makine ithalatımızı kazanacak oranda ülkemize katkı sağlamaya yönelik hedeflerimiz devam ediyor. Devletten beklentimiz, ihracat ile ilgili teşvik ve desteklerin artarak devam etmesi ve bizi yurtdışında daha rekabetçi kılacak şartların oluşturulmasıdır."

GERİ KAZANIM İÇİN YATIRIMLAR HIZLANMALI

Plastik ürünlerin yeniden kullanımı anlamında geri kazanımın da önemine vurgu yapan Karabiber, tüm ülkelerde bu konuda çalışmalar yapıldığını hatırlatıyor. Türkiye'nin de bu ülkelerden biri olduğuna işaret eden Karabiber, "Geri toplama konusunda Avrupa'da aynı yönde hedefler konulmuş ve uygulanmaktadır. Burada en önemli nokta geri kazanım konusunda ülkemizde daha fazla tesise ihtiyaç olduğudur ve bunun sağlanması ile belli oranlarda geri kazanılan hammaddelerin üretimde kullanılması sağlanmış olacaktır. Geri kazanımın hammaddenin üretimde tekrar kullanılabilir seviyede temizlenerek proses edilmesi en önemli başlık olduğu için bu konudaki yatırımların hızlandırılması gerekmektedir" ifadelerine yer veriyor.

Gerri kazanım konusunda topluma bilinç aşılanması gereğine de değinen Karabiber sözlerini şöyle sürdürüyor: "Bu konuda okullardan başlayacak şekilde herkese atıkların ayrılması ve geri toplanması konusunda daha fazla medya ve eğitim kurumları aracılığı ile bilinçlendirme yapılmasının çok önemli ve devamlı bir işlem olduğunu düşünümüyoruz. Çünkü günümüzde plastik kullanımı giderek artan bir seyir izlemekte ve hemen hemen her türlü ürün ambalaj içerisinde satışa sunulmakta olduğundan bunun nasıl geri toplanacağı ve nasıl geri kazanılacağı konusu önümüzdeki yıllarda hepimizi ilgilendiren temel sorunlardan biri olmaya devam edecektir. Bunu başarı ile dönüştürebilen toplumlar, hem israfı azaltacak hem de yeniden kullanımı sağlayarak çok ciddi kazanımlar elde edebileceklerdir."

KONYA LOJİSTİK AVANTAJ SUNUYOR

Konya'nın lokasyon olarak avantajlı konumu ile lojistik imkanlarının çok güçlü olduğunu ifade eden Karabiber, bunların üretim kabiliyeti ile de birleşmesiyle organize sanayi bölgelerinin 5 adede ulaştığını ifade ediyor. Karabiber, "OSB'lerin sayısının gelecek beş yılda iki katına çıkacağını rahatlıkla söyleyebilirim. Özellikle lojistik avantajımızla boş ambalajların taşınmasında çevre kirliliği ve karbon ayak izi konusunda çok ciddi avantajlar yaratmış olmamıza inandığımızı söyleyebiliriz" diyor.



“Yatırım planlaması katma değerli ürünlere yönelmeli”

“Plastik hammaddeyi alıp, işleyip mamul madde, yani ürüne çevirip tekrar ihracat yapabilen Avrupa ülkeleri arasında Türkiye olarak birinci konumdayız.”

TURAN PLASTİK AMBALAJ MADDELERİ VE GIDA SANAYİ YÖNETİM KURULU ÜYESİ AZİZ TURAN, “KALİTEDEN ÖDÜN VERMEDEN MALİYET TASARRUFU YAPARAK, GLOBAL PAZARLARDA REKABET ÜSTÜNLÜĞÜNÜN KAZANILMASI YÖNÜNDE ÇALIŞMALAR YAPILMALI” DİYEREK SEKTÖRDE İNOVASYONA DİKKAT ÇEKİYOR.

Konya’da plastik sektörünün köklü firmaları arasında yer alan Turan Plastik Ambalaj Maddeleri ve Gıda Sanayi, 1988’de polietilen (PE) bidon ile başladığı üretim faaliyetlerinde, bugün çikolata, süt, reçel gibi gıda ürünleri grubuna koruyucu ambalaj imal eden önemli firmalar arasında yer alıyor. Avrupa çapındaki kapasitesiyle robotlarla üretim yapan, 36 ülkeye ihracat gerçekleştiren Turan Plastik, aylık 255 ton olan üretimini yeni yatırımlarla birlikte yıl sonunda 300 tona ulaştırmayı hedefliyor.

Plastik sektörüne 31 yıl önce Hasan Turan’ın girişimciliğiyle adım atan Turan Plastik Ambalaj Maddeleri ve Gıda Sanayi, ilk aşamada bidon üretimiyle adından



söz ettirdi. Ancak gelişen gıda ambalajı alanındaki yatırımları takip ederek PE alanında 1996 yılında ilk büyüme hamlesini gerçekleştiren Turan Plastik, enjeksiyon makineleri ile ürün çeşitliliğini artırarak plastik kova ve kase gibi ambalaj ürün-

lerini de imal etmeye başlıyor. O günleri heyecanla anlatan Turan Plastik Ambalaj Maddeleri ve Gıda Sanayi Yönetim Kurulu Üyesi Aziz Turan, “Ürün çeşitliliğimizin artmasının ardından 2000’li yılların başında baskı alanında da iml robotlarını devre-

ye olarak üretimde yenilikçi ve teknolojik yatırımlarla otomasyonel bir imalat alanı ile hijyenik ürünlere yöneldik. Bugün Avrupa çapındaki kapasitemizle üretim alanını tek bir yerde konumlandıran, Türkiye'nin en büyük ambalaj üretim tesisine sahip firmalardan biriyiz. Çevre dostu teknolojilerle donatılmış 12.500 metrekarelik kapalı alana sahip tesislerimizde hem Türkiye pazarında hem de dünyada 36'dan fazla ülkeye ihracat yaparak bu pazarlarda söz sahibiyiz. Şu anda gıda üzerine başlıca helva, reçel, çikolata, süt gurubu olmak üzere dünyada tüketilen birçok gıdanın koruyucu ambalajları Turan Plastik markasıyla pazarda yer alıyor" diyor.

Üretim kapasitelerinin halen aylık 255 ton olduğunu, yeni yatırımlarla yıl sonunda 300 tona ulaşmayı hedeflediklerini aktaran Aziz Turan, 97 kişilik istihdamlarını da büyüme kapsamında 100'ün üzerine çıkarmayı öngördüklerini söylüyor. Büyümeyle birlikte medikal alanda da yatırım planları olduğunu vurgulayan Turan, gelişmelerle birlikte yurtdışı pazarlara daha fazla önem vereceklerini şöyle ifade ediyor: "Firmamız ürettiği ürünlerin yüzde 44'ünü yurtdışına ihraç ederken, önümüzdeki süreçte özellikle Asya ve Arap ülkeleri ile Avrupa'da fuarlara katılarak ihracatta yüzde 51'lik paya ulaşmayı hedefliyoruz."

TURAN PLASTİK YENİLİKERİN ADRESİ...

Firmalarının deneyim tecrübe ve birikimleri sayesinde Konya ve Türkiye'de alanında birçok yeniliğe öncülük ettiğini hatırlatan Turan, bu alandaki başarılarını ise şöyle sıralıyor: "Kısaca özetlemek gerekirse iml etiket sistemini Konya'da ilk uygulayan firma olup bu alanda iml robot ve otomasyon firması ile ortaklaşa gerçekleştirilen çalışmalar neticesinde Türkiye'de ilk yerli iml robotu üretilmiştir ve yine kentimizde kendinden kulplu plastik kova üretimini gerçekleştiren ilk firma olduk. Bu alanda Türkiye'nin sayılı firmaları arasında yer alırken, yenilikçi yapımız sayesinde çalıştığımız firmalar ile de ortak birçok projeyi gerçekleştirdik. Firmamız yine Türkiye'de ilk iml etikete firmalara özgü şekiller geliştirerek plastik ambalajlarda şekilli desenli üretim yapıp bu alanda ürünlerine yeni bir görsellik kazandırdık."



Aziz Turan

Turan Plastik Ambalaj Maddeleri ve Gıda Sanayi Yönetim Kurulu Üyesi

"TÜRK PLASTİK SEKTÖRÜ DÜNYADA İYİ KONUMDA"

Turan Plastik olarak polipropilen gıda ambalaj üretiminde Konya'nın şu anda ikinci firması olarak üretim yaptıklarını aktaran Aziz Turan, ancak bazı ambalajlarda, örneğin helva gibi gıda maddesi ambalajlarında Türkiye'nin birinci firması olduklarına dikkat çekiyor. "Birinciliğimizi gururla söylüyorum. Çünkü hem ürün çeşitliliği hem de çalıştığımız küçük ve orta büyük birçok marka firmalardaki ürünlerimiz bunun bir göstergesi. Bununla beraber bazı ülkelerde de ülke bazında lider olduğumuz ürün grupları da mevcut." diyor Turan, gerek firmaları gerekse sektör olarak da dünyada başarılı olduklarını altını çizerek şöyle devam ediyor:

"Türkiye plastik sektöründe dünyada belli bir konuma gelmiştir. Plastik hammaddeyi alıp, işleyip mamul madde, yani ürüne çevirip tekrar ihracat yapabilen Avrupa ülkeleri arasında Türkiye olarak birinci konumdayız. Bu da Türk insanının girişimciliğinin en büyük göstergesidir. Dünyada Türk plastikçileri kesinlikle iyi bir konumdadır."

SEKTÖR İNOVATİF ÜRÜNLERE YÖNELMELİ

Sektörün gelişimi için de görüşlerini paylaşan Aziz Turan, "Bizce plastik hammadde ve katma değeri yüksek ürünle-

re yatırım planlaması ve Ür-Ge çalışmalarına önem verilmesi gerekiyor. Kaliteden ödün vermeden maliyet tasarrufu yaparak, global pazarlarda rekabet üstünlüğünün kazanılması yönünde çalışmalar yapılmalı. Bununla ilgili üretim ve ihracatta da daha yüksek katma değerli ürünler için benzer iki yol izlenmeli... Bunlar, katma değeri yüksek inovatif ürünler imal etmek ve/veya kaliteden ödün vermeden maliyetleri düşürerek kar marjını arttırmaktır. Ayrıca sektörde yüksek teknoloji ürünlere geçmek gerekmektedir ki bu alanda firmamız tamamen kendi özkaynakları ve tecrübesi ile ilerlemeyi tercih etmektedir."

Plastik sektöründe geri dönüşümün önemine değinen Turan, bu alanda güçlü bir altyapı oluşturulması gerektiğine dikkat çekiyor ve ekliyor: "Kesinlikle ülkemizde en büyük sorunlardan biri geri dönüşüm ya da kazanım konusudur. Maalesef biz hammaddemizin büyük bölümünü dışarıdan almaktayız bunun için geri dönüşümün kesinlikle daha fazla önemsenmesi gerekiyor. Özellikle yerinde ayrışım ile geridönüşümün ilkökul çağında yeni nesillere aşılacak gerektiğini düşünüyorum. Avrupa'da geri dönüşüm yüzde 80 iken, maalesef biz Türkiye olarak yüzde 12'lerde kalıyoruz. Bu oranı hızla arttırmamız ülkemizin çevre duyarlılığı anlamında da ne denli duyarlı olduğunu gösterecektir."

Konya, yılın ilk yarısında ihracatını yüzde 15,61 artırdı

İhracatta Türkiye-Konya karşılaştırması (1000 \$)

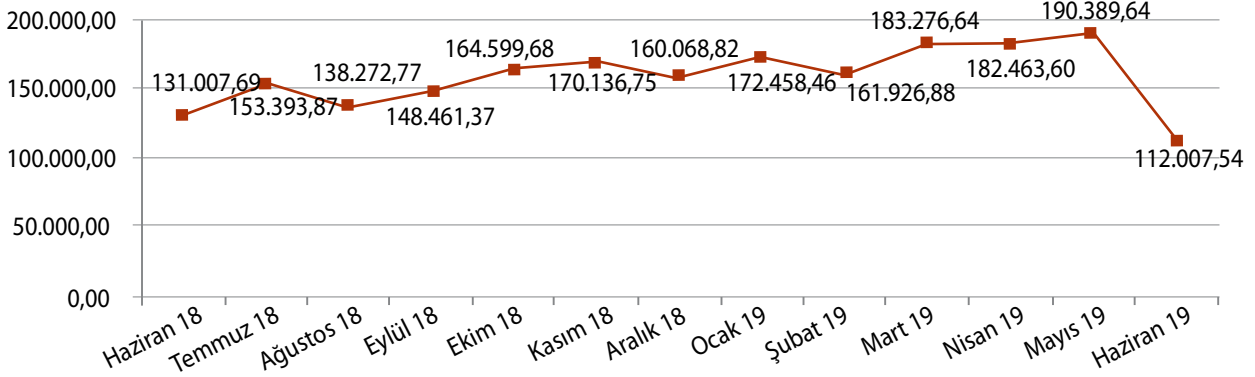
İhracat (1000\$)	Haziran 2018	Haziran 2019	Değişim (%)	Ocak-Haziran 2018	Ocak-Haziran 2019	Değişim (%)
Konya	130.800,90	112.007,54	-14,37	867.160,93	1.002.522,76	15,61
Türkiye	12.601.664,47	10.597.579,51	-15,90	80.185.726,98	81.071.350,07	1,10

Kaynak: TİM

Konya ihracatının 2019'un Haziran ayında, 2018 yılının aynı dönemine göre yüzde 14,37 oranında azaldığı, Türkiye ihracatının ise aynı döneme göre yüzde 15,90 oranında gerilediği görülüyor.

Ocak-Haziran 2019 döneminde ise Konya ihracatının geçen senenin aynı dönemine göre yüzde 15,61, Türkiye ihracatının ise yüzde 1,10 oranında yükseldiği gözleniyor.

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



Emsal illerin 2018-2019 yılları ihracat tutarları (1000 \$)

İl (1000 \$)	Ocak-Haziran 2018	TR içindeki oranı (%)	Ocak-Haziran 2019	TR içindeki oranı (%)	Değişim (%)
Gaziantep	3.337.609,26	4,16	3.610.908,77	4,45	8,19
Denizli	1.685.429,02	2,10	1.581.433,53	1,95	-6,17
Konya	867.160,93	1,08	1.002.522,76	1,24	15,61
Kayseri	915.657,27	1,14	991.524,26	1,22	8,29
Adana	952.300,95	1,19	927.013,11	1,14	-2,66
Eskişehir	505.168,65	0,63	527.616,91	0,65	4,44
K. Maraş	530.320,57	0,66	486.142,68	0,60	-8,33

Kaynak: TİM

2019'un Ocak-Haziran döneminde emsal illerin ihracat rakamlarına bakıldığında geçen yılın aynı dönemine göre Konya yüzde 15,61'lik artış oranıyla ilk sırada yer alıyor. Kayseri'nin yüzde 8,29, Gaziantep'in yüzde

8,19 ve Eskişehir'in yüzde 4,44 oranında ihracat artışı sağladıkları gözlenirken, Kahramanmaraş'ta yüzde 8,33, Denizli'de yüzde 6,17, Adana'da ise yüzde 2,66 oranında düşüş olduğu görülüyor.

Konya ihracatının bölgelere göre dağılımı (1000 \$)

Bölge	Ocak-Haziran 2018	Ocak-Haziran 2019	Aldığı Pay (%)	Değişim (%)
ORTADOĞU - ASYA	356.614,97	414.701,14	41,37	16,29
AVRUPA	269.075,56	317.741,09	31,69	18,09
AFRİKA	102.744,17	108.140,21	10,79	5,25
AMERİKA	34.200,26	43.667,92	4,36	27,68
DİĞER ÜLKELER	105.122,59	117.418,48	11,71	11,70
TOPLAM	868.198,80	1.002.522,76	99,91	15,47

Konya ili 2019 Ocak-Haziran ihracatı 2018 yılının aynı dönemine göre Avrupa'ya yüzde 18,09, Afrika'ya yüzde 5,25, Ortadoğu-Asya'ya yüzde 16,29 ve Amerika'ya yüzde 27,68 oranında bir artış sağlıyor.

Yine bu yılın aynı döneminde Konya'dan yapılan ihracatta önemli paya sahip olan ilk 10 ülke sırasıyla; Irak, Almanya, İtalya, ABD, Cezayir, İspanya, Suudi Arabistan, Rusya, Mısır ve Bulgaristan olarak öne çıkıyor.

Konya'nın sektörel ihracatı (1000 \$)

Sektörler	Haziran 2018	Haziran 2019	Değişim (%)	Ocak-Haziran 2018	Ocak-Haziran 2019	Değişim (%)
Makine ve aksamları	31.096,15	26.948,99	-13,34	208.827,51	225.590,60	8,03
Otomotiv endüstrisi	25.048,74	22.957,44	-8,35	167.129,60	181.240,65	8,44
Hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri	12.882,09	11.364,58	-11,78	108.666,84	141.785,59	30,48
Demir ve demir dışı metaller	15.479,24	8.745,52	-43,50	74.980,60	107.610,19	43,52
Kimyevi maddeler ve mamulleri	9.028,04	8.961,94	-0,73	55.048,19	65.364,05	18,74
İklimlendirme sanayi	7.386,74	6.494,08	-12,08	57.104,98	63.067,76	10,44
Su ürünleri ve hayvansal mamuller	6.815,33	5.699,76	-16,37	44.400,08	52.962,42	19,28
Savunma ve havacılık sanayi	3.988,13	3.078,32	-22,81	24.243,23	25.814,78	6,48
Çelik	3.457,23	4.517,45	30,67	26.270,54	34.290,49	30,53
Madencilik ürünleri	3.218,32	4.111,04	27,74	18.772,30	24.088,59	28,32
Diğer	12.607,69	9.128,42	-27,60	82.754,94	80.707,65	-2,47
TOPLAM	131.007,69	112.007,54	-14,50	868.198,80	1.002.522,76	15,47

Kaynak: TİM

Sektörel bazda 2019'un ilk altı aylık bölümünde geçen yılın aynı dönemine göre Konya'nın yapmış olduğu ihracat içinde başı çeken makine ve aksamları yüzde 8,03 oranında artarken, son zamanlarda yükseliş trendinde olan savunma ve havacılık sanayi sektörü ihracatı yüzde 6,48 oranında bir büyüme sağlıyor. Makine ve aksamları sektörünü takiben ikinci en büyük sektör olan otomotiv endüstrisi ihracatında da yüzde 8,44 oranında bir yükseliş yaşanırken, 3. büyük sektör olan hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri ihracatı

yüzde 30,48 oranında büyük bir artış gösteriyor. 2019 yılının ilk on sektörü arasında en büyük ihracat artışı demir ve demir dışı metallerde yaşanıyor. Sektör ihracatı bu dönemde yüzde 43,52 oranında artışa imza atmaya başarıyor. Konya ilinin 2019'un Haziran ayında yapmış olduğu ihracatın yüzde 54'ünün ilk üç sırasını paylaşan makine ve aksamları, otomotiv endüstrisi ile hububat bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri sektörleri oluyor.



Geleceğin Endüstri Tasarımcıları Bu Okulda Yetiştiriliyor

Selçuk Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Endüstri Ürünleri Tasarımı Bölümü; 2008 yılında kurulmuş olup, altyapısını 2013 yılında tamamlayarak öğrenci almaya başladı.

Bölüm, üniversitenin bilimsel, sanatsal ve teknolojik ortamının birlikteliği ile Türk sanayicisinin karşı karşıya bulunduğu özgün tasarım ihtiyacını karşılayacak olan donanımlı endüstri tasarımcılarının yetiştirilmesini sağlamayı amaçlıyor. Bu bağlamda eğitim programları, öncelikli Konya sanayisi olmak üzere, milli sanayinin ihtiyaçları ve talepleri doğrultusunda oluşturuldu.

Selçuk Üniversitesi Endüstri Ürünleri Tasarımı Bölümü, endüstri ürünleri tasarım mesleğinin çok yönlü bir bilim olmasının bilincinde olup, eğitim-öğretim programını bu şekilde kurguladı. Her dönem birbirini bağlayan tasarımsal düşünme yetisini geliştiren proje derslerinin yanında öğrencilere malzeme, imalat metotları, pazarlama, işletme yönetimi, ergonomi, statik mukavemet, maket model yapımı, sürdürülebilirlik gibi dersler ile üretim sanayisinin ihtiyacı olan temel yetkinlikler kazandırılıyor.

Ayrıca, sektörel anlamda özelleşmiş ambalaj tasarımı, mobilya tasarımı ve üretimi, medikal ürün tasarımı, mekanik tasarım, grafik tasarım, animasyon, prototip üretim yöntemleri gibi spesifik konulara odaklanmış seçmeli dersler ile öğrencilerin mezun olduklarında iş yaşantısına kolay adapte olmaları amaçlanıyor.

6 ULUSAL 18 ULUSLARARASI ÖDÜL KAZANILDI

Bölümde kendi kadrolarında uzman olarak 2 profesör doktor, 1 Dr. öğretim üyesi, 2 öğretim görevlisi ve 2 araştırma görevlisi bulunmasının yanında, proje derslerinde öğrenciler ile bilgilerini paylaşan, sanayi kuruluşlarında yöneticilik yapan 2 yarı zamanlı öğretim görevlisi de yer alıyor.

Başarılı tasarım süreçleri yönetebilen bölüm çok genç olmasına karşın birçok projeyi başarı ile tamamlayarak, bugüne kadar 6 ulusal 18 uluslararası ödül kazandı.

ÖĞRENCİLERE STAJ VE İSTİHDAM İMKANI SAĞLIYOR

Milli ekonomiye fayda amaçladığı eğitim süreci boyunca sanayi - üniversite işbirliğinin önemine inanmış olan Selçuk Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi Endüstri Ürünleri Tasarımı Bölümü, öğrencilerinin zorunlu stajının yanında mezuniyet projelerini de endüstriyel firma ve kuruluşlar ile yapma zorunluluğu getirdi. Aynı zamanda, bölüm öğrencileri için bugüne kadar birçok sanayi kuruluşuna da teknik gezi düzenlenip, ders dönemi projesi yapılarak sanayi-üniversite ilişkileri geliştirildi. Bu sayede öğrencilerin mezun olmadan önce sanayi kuruluşlarında deneyim kazanmaları sağlandı. Bölümden mezun olan birçok öğrenci de mezuniyet programı ve staj sonrası çalıştığı firmalarda istihdam edildi.



Dünya KANATLARIMIZIN ALTINDA

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



huglu.com.tr   

Ustalık İsi

30 YILLIK SERÜVEN

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




KORKMAZ GROUP

KORKMAZ BETON

KORKMAZ ÇİMENTO

KORKMAZ İNŞAAT

KORKMAZ ENERJİ

KORKMAZ-OLGUN
MADENCİLİK

0332 346 46 46

korkmazbeton.com