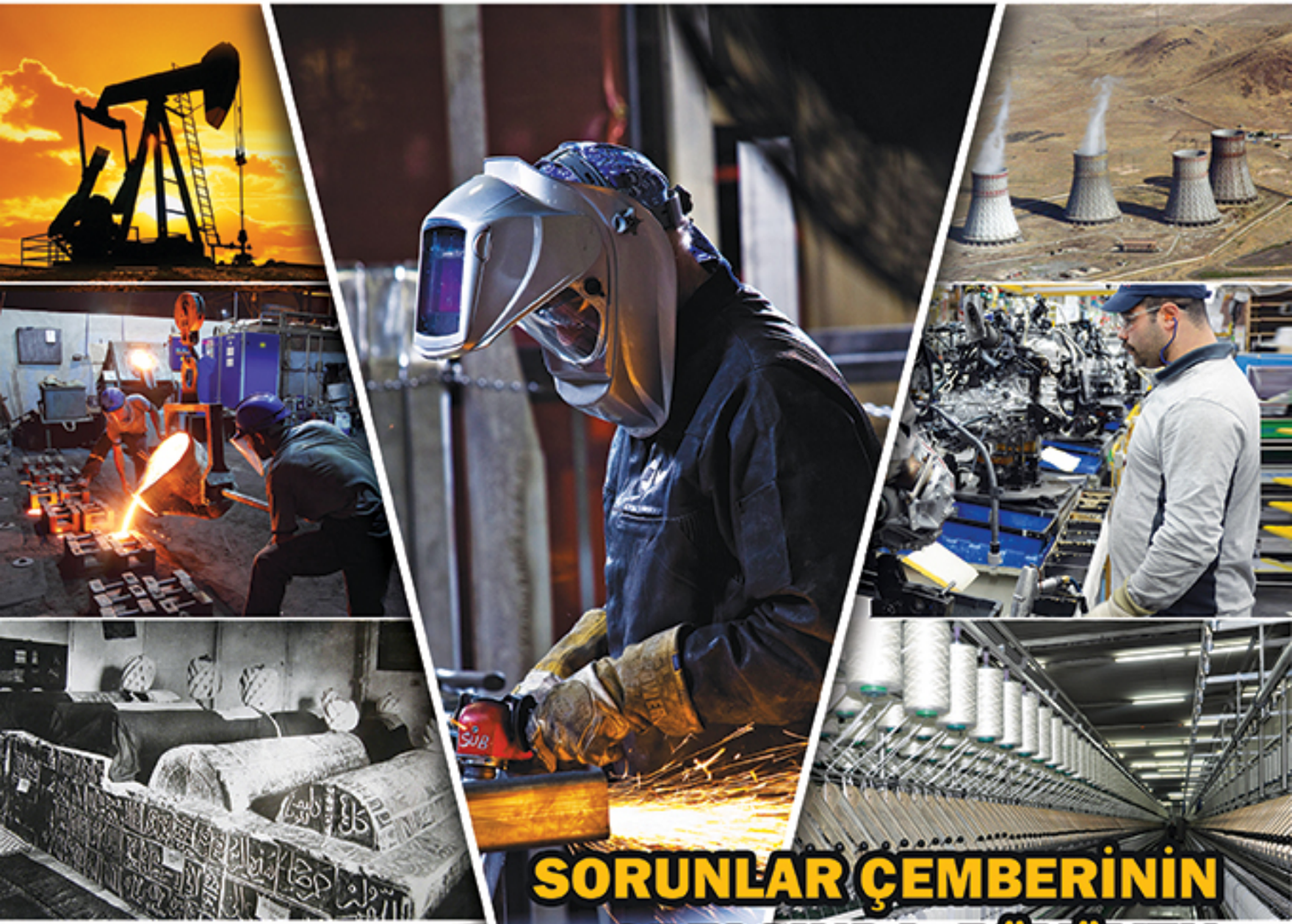
LONCA

Sayı : 47 | KIŞ 2015 | ISSN 1304-0731 | KONYA SANAYİ ODASI yayın organı



SORUNLAR ÇEMBERİNİN ORTASINDA BÜYÜYEN TÜRKİYE EKONOMİSİ

- Doğu'nun En Kudretli Sultanları
- Konyalı Kadın Girişimcilerin Gözünden İş Hayatı
- Rakamlarla Konya İhracatı
- SEKTÖR: Konya Tekstil ve Hazır Giyim

KONAL

EN TÜRKİYE'NİN BÜYÜK YAPI MAĞAZASI

MUTFAK

ARMATÜR

BANYO

SERAMİK

FAYANS

PARKE

Fevzi Çakmak Mah. Ankara Cad.
No:248/A Karatay / Konya
(Ankara Yolu Üzeri TMO Binası Karşısı)

onlarca marka binlerce çeşit

KUTAHYA KYK VitrA ARTEMA FLOORZAN E.C.A. SEREL
penta VESBO ECOCARAT GÜRAL VİTRİFİYE teka FRANKE Pelican

4441565 KNL
www.konalinsaat.com

PAKPEN'LE BİNALARINIZ 5 YILDIZLI

PAKPEN® PAK plast® PAKDoor® PAKBoard® PAKPanel®

Her biri alanında öncü 5 yıldız markamızla kapıdan pencereye, ısı yalıtımından izolasyona binanız için baştan aşağı gerekli olan birçok malzemeyi büyük bir hassasiyetle üretiyoruz.

Avrupa'nın modern teknolojileriyle donatılmış fabrikalarından birinde üretim yapıyoruz. Ürünlerimizle dünyanın 50'ye yakın ülkesinde de tercih ediliyoruz.

Eğer siz de daha kaliteli binalarda, daha mutlu ve huzurlu yaşamak isterseniz, ihtiyacınız olan birçok şey için Pakpen'e bekleriz.

PAKPEN

PAKPEN PLASTİK BORU ve YAPI ELEMANLARI SAN. ve TİC. A.Ş.

/PAKPEN @PAKPEN /PAKPENcomtr

www.pakpen.com.tr

LONCA

ATEŞ ÇEMBERİNDE BÜYÜYEN TÜRKİYE EKONOMİSİ

ISSN 1304-0731

KIŞ 2015

SAYI
47

KONYA SANAYİ ODASI

Sahibi: Konya Sanayi Odası adına Memiş KÜTÜKCÜ
Basın Komisyonu Başkanı: Kemal KORKMAZ
Genel Yayın Yönetmeni: M.Sedat TAŞKAZAN
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: Fatih ULUTAŞ
Reklam Sorumlusu: Mehmet CAN
Grafik Tasarım: Mehmet GÜRDAL
Yapım: Türkonomi Medya
Baskı: Bahçıvanlar Basım Sanayi A.Ş.
Fevzi Çakmak Mah. Ankara Yolu Üzeri Büsan San. Yanı
10633 Sokak No:11 KONYA
Tel: 0332 345 24 24 Fax: 0332 345 24 25
Baskı Tarihi: Şubat 2015
Yayın Türü: Yaygın Süreli
Dağıtım: Ekin Dağıtım

Konya Sanayi Odası
1. Organize Sanayi Bölgesi
İstikamet Cad. No:2 Selçuklu / KONYA

LONCA Dergisi, KONYA SANAYİ ODASI'nın yayın organıdır.
3 ayda bir yayınlanır. Basım Şubat 2015.

Dergide yer alan yazıların tamamı ya da bir bölümü, grafikler, fotoğraflar, illüstrasyonlar yazılı izin alınmaksızın hiç bir şekilde kullanılamaz, yeniden kopye tekniği ile çoğaltılamaz, basılamaz.

LONCA Dergisi yazılarda değişiklik hakkını saklı tutar. İmzalı yazılardaki görüşler yazarına aittir. Yayınlanmayan yazılar iade olmaz.

TÜRKONOMİ MEDYA

İçindekiler

3 EDİTÖRDEN

4 BAŞYAZI
Memiş KÜTÜKCÜ Konya Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı
TOBB Yönetim Kurulu Üyesi

KAPAK / 2014 EKONOMİK DEĞERLENDİRME

6 **Fikri IŞIK** Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı
8 **Nihat ZEYBEKCİ** Ekonomi Bakanı
10 **M. Rifat HİSARCIKLIOĞLU** TOBB Başkanı
12 **Nail OLPAK** MÜSİAD Genel Başkanı
14 **Cahit NAKIBOĞLU** OSBÜK Başkanı
20 **Güler SABANCI** Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı
22 **Serkan ÖZCAN** Odeabank Genel Müdür Yardımcısı
26 Dünyayı Bekleyen 28 Risk

KADIN GİRİŞİMCİLER

30 **Hatice MENDİ** Konya Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı
31 **Sevda Kayhan YILMAZ** Kayahan Grup Yönetim Kurulu Başkanı
Konya Sanayi Odası Meclis Başkan Yardımcısı
34 **Şeyma AYHAN** MESA Makina Döküm İcra Kurulu Başkanı
Konya Sanayi Odası Meclis Üyesi
37 **Hatice ÖNCEL** Selçuklu Holding Yönetim Kurulu Üyesi
İLKO İlaç Genel Müdürü

KÜLTÜR SANAT

40 **Ahmet KUŞ** Alaeddin'de Yatan Selçuklu Sultanları

SEKTÖR / KONYA TEKSTİL VE HAZIR GİYİM

48 **Mustafa BOZDAM** GUESTO Yönetim Kurulu Başkanı
52 **Ali Nadir ÖZDEMİR** Liman Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı
55 **Mehmet ERUYAR** Mesakon Konfeksiyon Yönetim Kurulu Üyesi

58 **Konya Sanayi Odası'ndan Haberler**

62 **Rakamlarla Konya**

Editörden

Dergimizin bu sayısında 2014 yılında dünyada ve Türkiye'de yaşanan gelişmeleri işledik. Siyasal ve sosyal gelişmelerle ekonominin bu denli eklemlendiği, yakın coğrafyamızda ve küresel ekonomide yaşananların her ülkeyi etkilediği bu dönemde, Türkiye'nin 20 çeyrektir büyümeye devam etmesi elbette memnuniyet verici. Peki ama iş dünyası 2014'te neler yaşadı, 2015'ten neler bekliyor? İşte 2014'ün değerlendirmesini, beklentileri, atılacak adımları Türkiye'nin en önde gelen isimlerinden dinledik. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, OSBÜK Başkanı Cahit Nakiboğlu, Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, MÜSİAD Genel Başkanı Nail Olpak, Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Güler Sabancı'nın görüşlerine yer verdik dergimizin bu sayısında.

Ayrıca toplumun temel harcı, ekonominin yükselen değeri Kadın girişimcilere yer verdik bu sayımızda. Konya iş dünyasının önde gelen isimleri Hatice Mendi, Sevda Kayhan Yılmaz, Şeyma Ayhan ve Hatice Öncel hanımefendiyle sohbet ettik. Yeni bir ufuk açsınlar istedik aslında, iş hayatında yer alan veya yer almak isteyen kadınlara.

Dergimiz Lonca'nın en özel köşesidir belki de, kültür sanat köşesi. Geçtiğimiz sayıda Şeyhi Kebir Sadreddin Konevi'yi anlatmaya çalışmıştık. Bu sayıda ise, Anadolu'yu bizlere vatan yapan doğunun en kudretli sultanlarını, Selçuklu sultanlarını kaleme aldı Ahmet Kuş beyefendi. Konya Alâeddin'deki "Sultanlar Türbesi"nin önemine dikkat çekti yazısında. "Çoğumuzun farkında bile olmadığı klasik Selçuklu kümbetinde doğunun en kudretli sultanları yatıyor. Bu kadim medeniyetin varisi olan bizler ne yazık ki burada yatanların büyüklüğünün farkında değiliz" ifadeleri ise dikkate değer. Gerçekten bir solukta okunacak, kıymetli bir çalışma.

Gelenek haline getirdiğimiz üzere dergimizin her sayısında bir sektörümüzü inceliyoruz. Bu sayımızda Konya tekstil ve hazır giyim sektörünün temsilcileri ile söyleşiler gerçekleştirdik, sektörün geldiği yeri, sorunlarını, çözüm önerilerini dinledik. Umarız keyifle okuyacağınız bir dergi olmuştur.

Memiş KÜTÜKCÜ Konya Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı
TOBB Yönetim Kurulu Üyesi

"İSTİKRAR VE GÜVEN ORTAMINI İYİ YÖNETEREK, YATIRIMCI İŞTAHINI KORUMAMIZ GEREKİR"

2014 yılını, küresel ölçekli belirsizliklerin arttığı, dünyanın 2008 krizinin etkilerini halen silemediği bir yıl olarak tamamladık. Hatta küresel ölçekte etki eden Rusya-Ukrayna-Kırım üçgeninde patlak veren kriz, IŞİD olayı ile Irak'ta meydana gelen siyasi belirsizlikler gibi yeni gündem maddeleri çıktı karşımıza 2014'te. Bizler iş dünyası olarak, ekonominin yeniden gündemin ilk maddesi olmasını talep ederken, yılın son günlerinde Dünya Ekonomik Forumu, Küresel Riskler 2015 Raporu'nu yayımladı. Raporda önümüzdeki 10 yılda dünyayı bekleyen 28 risk sıralandı. Önceki yıllarda ekonomik sorunlara dikkat çeken raporda, bu kez çok radikal bir değişiklik vardı ve en büyük riskin, endişe kaynağının, uluslararası çatışmalar olduğuna dikkat çekildi.

Evet, dünya bugün yeniden şekilleniyor ve bu hareketliliğe bağlı olarak çatışmalar, gerginlikler yaşanıyor. İşte Yeni Türkiye

söyleminin temelinde de aslında bu hareketlilik var. Yeni bir dünya kurulurken, bizler eski Türkiye'nin alışkanlıklarıyla rekabet edemeyiz. Bir tarafta henüz yönünü tayin edemeyen Avrupa ekonomisi, hemen yanı başımızda sıcak olayların devam ettiği Ortadoğu coğrafyası, adeta yalnızlığa terk edilmiş sahipsiz Afrika ülkeleri ve dünyanın her yerinde zulüm gören Türkmen kardeşlerimiz, Müslüman kardeşlerimiz sorunlarını çözmeden, bizler de bu coğrafyada rahat bir nefes alamayız.

Tüm bunlar, ekonominin tek başına değerlendirilmesi gereken bir konu olmadığını bizlere bir kez daha işaret ediyor. Özellikle Türkiye gibi, ihracat odaklı büyümeyi strateji olarak belirleyen bir ülkede, birden fazla parametre çıkıyor karşımıza. İşte küresel ölçekli tüm bu parametreler, sanayimizi, ihracatımızı olumlu veya olumsuz etkiliyor.

Küresel ölçekli gerginliklerin arttığı 2014 yılına baktığımızda, Türkiye'de, 26 sektörden 22'sinin ihracatını artırmayı başardığını görüyoruz. İhracatımız 12 ayın, 10'unda rekor kırdı ve Türkiye geçtiğimiz yıl yüzde 4'lük bir artışla 157.6 milyar dolar ihracat yaptı.

Yine 2014'ün ilk 9 ayında yüzde 2.8 büyüdük ve büyümeye yüzde 2.7 ile en büyük katkıyı ihracatçılarımız verdi. Küresel ekonomideki tüm çıkmazlara ve ülkemizdeki hareketliliğe rağmen, ihracatçılarımız Türkiye'yi 20 çeyrektir büyütüyor.

"2015, yeni başarı hikayeleri getirebilir"

2015'in yeni reformların ışığıyla bizlere yeni fırsatlar sunacağına inanıyorum. Özellikle Sayın Başbakanımız tarafından 10. Kalkınma Planı kapsamında açıklanan Öncelikli Dönüşüm Programları başta olmak üzere, Perakende Ticaretin Düzenlenmesi Kanunu, Kamu Yönetiminde Şeffaflık ve Reform Paketi ile esnaf için faizsiz kredi uygulaması, Türkiye'de hem ekonomik hem de sosyal alanda yeni bir dönemi başlatacak.

Ayrıca ülkemizin, 2015 yılı boyunca G20 Dönem Başkanlığını yürütecek olması, yine G20'nin iş dünyası uzantısı B20'nin etkin çalışmaları da, Türkiye için yeni fırsat kapıları aralayacaktır. Öte yandan Haziran ayından bu yana petrol fiyatlarındaki düşüş de bizim ve bizim gibi petrol ithalatçısı ülkeler için iyi bir avantajdır. Ülke olarak bu fırsatları üretim odaklı bir bakış açısıyla değerlendirirsek, 2015 yeni başarı hikayeleri getirecektir.

"Merkez Bankası cesur davranmalıdır"

500 milyar dolar ihracat, 2 trilyon dolar Gayri Safi Yurt İçi Hasıla üreterek 2023'te dünyanın ilk 10 ekonomisi arasına girme hedefi koyan ülkemizde, faizler üreticiyi, reel sektörü cesaretlendirecek bir noktada değil. 28 Ocak 2014'te politika faizini 4.5'ten 9.5'e yükselten ve süreç içerisinde 7.75'e kadar çeken Merkez Bankası, artık çok daha cesur davranmalıdır.

Almanya'da yüzde 0.04, ABD'de yüzde 1.9, Güney Kore ve Polonya'da yüzde 2, Meksika'da yüzde 3 olan faizler, benim ülkemde halen yüzde 7.75. Şu anda Türkiye bu faizle, Rusya ve Brezilya'nın ardından dünyada en yüksek faiz uygulayan üçüncü ülke. Merkez Bankası'ndan, reel sektörün yatırımlarını destekleyecek radikal bir kararla 0.50'nin çok daha üzerinde bir faiz indirimi bekliyoruz.

"FED'e hazırlıklı olmalıyız"

Ayrıca, 2015 yılında bizleri bekleyen, ticaretimizi muhtemelen olumsuz etkileyecek yeni gelişmeler de kapımızda duruyor. Rusya krizi bu gelişmelerin en sıcağı. Ayrıca geçtiğimiz günlerde FED her ne kadar faiz artışında sabırlı davranacağını ifade etse de, artık dünyada paranın maliyetinin artacağı gerçeğiyle karşı karşıyayız. Bizler hem ülke olarak hem de sanayiciler olarak buna hazırlıklı olmalıyız.

Bugünden hareketle, 2015 yılında da dünyadaki ekonomik ve siyasal hareketliliğin devam edeceği söyleyebiliriz. Ülke olarak pozitif ayrışmaya devam edebilmemiz için, istikrar ve güven ortamını iyi yönetmemiz, yeni reformlarla yatırımcı iştahını koruyabilmemiz çok önemli. Ben Türkiye'nin, hayata geçirilecek yeni reformlarla sanayinin çarklarını hızlandırarak büyümeye devam edeceğine inanıyorum.

Fikri IŞIK
Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı

"KONYA DAHA DA BÜYÜMELİ VE ADETA ANADOLU'NUN SANAYİ BAŞKENTİ OLMALIDIR"

Zor bir yılı geride bıraktığımıza inanıyorum. Özellikle bölgemizdeki komşularımız başta olmak üzere kimi ülkelerdeki siyasi otorite boşluklarından kaynaklı istikrarsızlıklar, jeopolitik riskler, gelişmiş ülkelerdeki büyüme sorunları dünya ekonomisinde kırılganlıklar yaşanmasına sebep oldu.

Küresel düzlemde yaşanan tüm aksiliklere rağmen, Türkiye ekonomisi tüm kriz tehditlerinin üstesinden başarılı bir şekilde gelmiştir. Makro göstergelerimiz bu şartlar altında gayet olumlu seyretmektedir. Cari açığı makul seviyelerde tutarak, bölgemizdeki problemlere rağmen ihracatımızı artırıp, dış talebin de olumlu katkısıyla dengeli büyüme politikamızı sürdürüyoruz. Ayrıca 2014 yılı için öngördüğümüz yüzde 3,3 büyümeyi, başta ticari ortaklarımızın durumu olmak üzere küresel ekonomik şartları da dikkate alarak belirlediğimizi vurgulamamız gerekir.

Yüzde 3'ün üstünde gerçekleşmesini beklediğimiz büyüme hedefimiz, arzu ettiğimiz gibi olmasa da bu sıkıntılı dönemde ihracatımız Cumhuriyet tarihimizin yeni rekorunu kırarak yaklaşık 158 milyar dolar oldu. Küresel belirsizlik içinde bulunan dünya ekonomilerinin durumu ortadayken, Türk ihracatçısının bu başarısı aslında her şeyin kısa bir özetini sunmaktadır. Çünkü Türkiye olarak özellikle belirtmek gerekirse AK Parti hükümetleri döneminde bizler ekonomik ve siyasi istikrarı inşa ettik. Artık Türkiye'de kimse kolay kolay istikrarsızlığa dayalı politikalar uygulayamayacak. Her alanda en kötü istikrarın istikrarsızlıktan kat be kat iyi olduğunu her geçen gün yaşadıklarımızla da tecrübe ediyoruz.

"Zorlayıcı bir gelişme beklemiyoruz"

Seçimlerini zamanında yapmayı öğrenen, kamu mali disiplini için hiçbir zaman bütçe prensiplerini çiğnemeyen, ülkeye katma değer katacak her kesim ve insanımızın yanında olmayı vaat eden bir siyasi yapı mevcuttur. İşte bu nedenle dünyada neler olursa olsun, bizler kendi prensiplerimizi ve kurallarımızı ulusal çıkarları koruyacak ve geliştirecek şekilde kurguladığımızdan kolay kolay etkilenmeyiz.

2015 yılında da özellikle küresel konjoktürde zorlayıcı bir gelişme beklemiyoruz. Aksine özellikle petrol ve emtia fiyatlarındaki gerilemenin hem cari açığımıza, hem de büyümemize katkı sunacak seyir izleyeceğini öngörüyoruz.

"Yüzde 15 bir devrimdir"

Sanayicilerimizin içi rahat olsun. Tüm çalışmalarımız sanayicimizin ve yatırımcılarımızın önünü açmak için yapılmaktadır. Bakın yerli üretim yapanlar için gerekli altyapıyı kurduk. Yerli Malı Tebliğini yayınladık. İş bitirme belgesi yerine geçecek Teknoloji Ürün Deneyim Belgesi'ni veriyoruz. Böylece kamu alımlarında orta yüksek ve yüksek teknolojili ürünlerde yüzde 15 fiyat fazla bile olsa kamu yerli ürünü tercih etmek zorunda kalacak. Bu Türkiye için bir devrimdir. Bizim sanayicilerimizden tek istediğimiz uluslararası rekabette sizleri öne çıkaracak olan katma değeri yüksek ürünlerin üretimi için ar-ge ve eğitime önem vermenizdir.

Bizler geçmiş dönemlerin yapmadıklarının dezavantajını yaşıyoruz. Fakat karamsarlığa düşmeden, zararın neresinden dönersek kardır anlayışıyla bilim ve teknoloji alanında üreticilerimizin yanında yer almak, onların önünü açmak için gerekli her çalışmayı gecikmeksizin yapmaya çalışıyoruz. Savunmadan enerjiye, gıdadan sağlığa hemen hemen her alanda bilimsel ve teknolojik gelişme sağlayacak fırsatları oluşturmaya gayret ediyoruz.

Ülke sanayimiz ise geçtiğimiz 12 yıllık dönemde ülke büyümesinden daha iyi bir performans sergilemiştir. Bu dönemdeki endüstriyel büyümemizde ise özel sektörümüzün katkısının göz ardı edilemeyecek oranda olduğunu biliyoruz. Hükümet olarak özel sektörün etkinliğini artırarak, Türk ekonomisinin iç ve dış şartlara karşı uyum yeteneğini güçlendirmeye devam ediyoruz.

"Konyalı sanayicilere Bakanlığın kapıları her zaman açık"

Özellikle tarihi başkentlerden olan Konya'nın sanayi alanındaki gelişiminden çok memnunum. Her gelişimde daha büyüyen ve gelişen bir Konya buluyorum. Konya daha da büyümeli ve adeta Anadolu'nun sanayi başkenti olmalıdır. Lojistik konumu buna çok müsait. Konya'nın sanayicilerine Bakanlığı'mın kapıları her daim açık. Sizlerin her sorununda yanınızda olmak benim asli bir görevimdir. Bu açıdan öneri ve tavsiyeleriniz bizim önemli ayrıca Ar-Ge yapan, Ar-Ge'sini ticarileştiren Konyalı sanayicilerimize sizin aracılığınızla teşekkürlerimi iletiyor ve daha da artırmaları için çağrıda bulunuyorum.

Nihat ZEYBEKCİ
Ekonomi Bakanı

"2014, ETRAFIMIZDAKİ ATEŞ ÇEMBERİNE, KÜRESEL BELİRSİZLİKLERE VE JEOPOLİTİK RİSKLERE RAĞMEN OLUMLU PERFORMANS GÖSTERDİĞİMİZ BİR YIL OLDU"

2014 yılı küresel ekonomi açısından oldukça durgun ve siyasi karışıklıklarla dolu bir yıl olmuştur. Tüm bunlara rağmen ülkemiz hem ekonomik hem de siyasi bakımdan oldukça iyi performans göstermiş ve istikrarlı bir tablo çizmiştir. 2014'ün ilk yarısında yüzde 3,3 büyüyen Türkiye ekonomisi yılın 3. çeyreğinde ise yüzde 1,7 büyüme kaydetmiştir. Sabit fiyatlarla GSYH rakamlarına bakıldığında, Türkiye ekonomisi son 20 çeyrek boyunca büyümüş olup, büyüme ortalaması yüzde 5,6 olarak gerçekleşmiştir. Küresel ekonomideki durum dikkate alındığında Türkiye ekonomisinin bu denli büyümesinin son derece önemli olduğunu düşünüyorum.

Ödemeler dengesi rakamlarına bakıldığında cari açığımızdaki belirgin bir iyileşme göze çarpmaktadır. Cari açık ilk 11 ayda geçen senenin aynı dönemine göre yüzde 31,7 gerilemiş ve 56,7 milyar dolardan 38,7 milyar dolara düşmüştür. TÜİK verilerine göre 2014 Ocak-Kasım döneminde ihracat geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 4,2 artışla 144,5 milyar dolar, ithalat ise yüzde 3,5 artışla 220,5 milyar dolar olmuş; ihracatın ithalatı karşılama oranı ise 4,8 puanlık artışla yüzde 65,5 seviyesinde gerçekleşmiştir. 11 aylık TÜİK ve Aralık ayı Gümrük ve Ticaret Bakanlığı verilerine göre Ocak-Aralık dönemi ihracatımız yüzde 4,0 artarak 157,8 milyar dolar olarak kaydedilmiştir. Bildiğiniz üzere, Haziran ayından bu yana petrol fiyatlarındaki düşüş yüzde 50'ler seviyesindedir. Petrol fiyatlarındaki düşüşün, ithalatının dörtte biri enerji faturası olan ülkemize, hem ithalatımızın ucuzlaması hem de ihracatçımızın yükünün hafiflemesi yoluyla önemli avantajlar yaratacağı açıktır. Bu durum cari dengemize de olumlu yansıyacaktır.

“En büyük ihraç pazarımız olan AB’ye ihracat potansiyelimiz yükselecek”

2015-2017 dönemini kapsayan mevcut Orta Vadeli Programda 2015 yılı için büyüme hedefimiz yüzde 4 olarak belirlenmiştir. İşsizlik ve enflasyon oranı hedeflerimiz ise sırasıyla yüzde 9,6 ve yüzde 6,3. 2015-2017 yıllarını kapsayan OVP’de 2014 yılı için Cari açık/GSYH oranının yüzde 5,7 seviyesinde olması hedeflenmekte ise de yılsonunda bunun da altında bir oran görebileceğimizi düşünüyorum. 2015 yılı için ise söz konusu oranı yüzde 5,4 olarak belirlenmiş durumdadır. 2015 yılında küresel talepteki iyileşmenin ve Avro Bölgesinde ve ABD’de gerçekleşecek olan toparlanmanın ekonomimize olumlu etki etmesini bekliyoruz. Ayrıca bilindiği üzere ilerleyen dönemde ABD faiz artışı sürecine girecek ve bunun neticesinde gelişmekte olan piyasalara olan fon girişlerinde düşüş görülmeye başlanacaktır. Ancak, ABD’nin faiz artırım sürecinin kademeli ve sınırlı şekilde gerçekleşmesi beklenmektedir. Buna ilave olarak Avrupa ve Japonya’nın uygulayacağı genişlemeci politikalar, bu bölgelerdeki talebi canlandırıcı etki yapacak ve özellikle en büyük ihraç pazarımız olan AB’ye ihracat potansiyelimiz yükselecektir.

“Üretim-yatırım-istihdam-ihracat zincirini güçlendirmeye devam edeceğiz”

Bakanlık olarak, 2015 yılında da ihracatı ve yatırımları artırmaya yönelik verdiğimiz desteklerle sanayicilerimizin arkasında olmaya ve üretim-yatırım-istihdam-ihracat zincirini güçlendirmeye devam edeceğiz. İhracata dönük üretimi, Ar-Ge’yi, inovasyonu ve markalaşmayı tüm ülkeye yaymak için gayretlerimiz artarak sürecektir. Bu doğrultuda, iş adamlarımıza da ihracat odaklı düşünmelerini, Ar-Ge ve inovasyon kapasitelerini arttırmaya odaklanmalarını tavsiye ediyorum. 2014 yılı ülkemiz açısından etrafındaki ateş çemberine, küresel belirsizliklere ve jeopolitik risklere rağmen olumlu ekonomik performans gösterdiğimiz bir yıl oldu. 2015 yılının da ekonomimiz için 2023 hedeflerine bir adım daha yaklaştığımız, büyümenin ivme kazandığı, ihracat artışının devam ettiği, yeni ekonomik başarılara imza atacağımız bir yıl olmasını temenni ediyorum.

M. Rifat HİSARCIKLIOĞLU
TOBB Başkanı

"TÜRKİYE, EKONOMİDEKİ YAPISAL DÖNÜŞÜMÜ GERÇEKLEŞTİRİRSE, ORTA GELİR TUZAĞINI AŞAR VE GELİŞMİŞ ÜLKELER ARASINDA YER ALMA HEDEFİNE ULAŞABİLİR"

Geride bıraktığımız 2014 yılında ekonomideki performansımıza baktığımızda vasat bir yıl yaşamış olduğumuzu görüyoruz. Büyümedeki tempo kaybı devam ederken, yatırımlarda ve istihdamda gözle görülür bir canlanma kaydedilmedi. Çeşitli uluslararası çalkantılara rağmen ihracattaki ve turizmdeki büyümenin devam etmiş olması ise olumlu gelişmeler arasında yer aldı. Küresel kriz öncesinde yılda ortalama yüzde 6 civarında büyüyen ekonomimiz, küresel krizin etkisiyle önce küçülme yaşadı. Arkasında küresel likiditenin hızla artması ve içerde kamu idaresinin iç tüketime verdiği destek ile hızla toparlandık. İki yıl üst üste yüzde 9'a yakın büyüme sağlandı. Ama bunun bedeli hızla yükselen cari açık ve dış borç stoku oldu. Yani el parası ile büyümüştük. Bunun sürdürülmesinin zorluğu bir tarafa, artan kırılganlık ekonomik istikrar için ciddi bir tehdit haline gelmişti. Sonrasındaysa içerde alınan tedbirler ve uluslararası likiditenin de azalmaya başlamasıyla iç tüketim yavaşlatıldı. İhracattaki artışla birlikte ekonomide dengelenme süreci başladı. 2014 bu dengelemenin devam ettiği bir sene oldu. Ama ekonomideki yapısal sorunlar devam ettiğinden ve yapısal reformlar bir kaç seneden beri ötelendiğinden bu dengelenme yavaş ve sancılı gerçekleşti. Özellikle iç piyasada bu nedenle sıkıntılar yaşanmaya başlandı.

“Yeni bir dengeye oturacakmışız gibi görünüyor”

Küresel kriz öncesinde Türkiye ekonomisi 1 puan büyürken cari açık da yaklaşık 1 puan civarında gerçekleşiyordu. Küresel kriz sonrasında bu tablo bozuldu. Cari açığa karşı sağlanan büyüme oranı yarıya düştü. Şimdi 2 açık veriyorsak ancak 1 büyüyebiliyoruz. Neden böyle oluyor? Gayet basit bir nedenle. Bizim yurt içi tasarruf oranımız az ve artmak bir yana azalmaya da devam ediyor. Halen yüzde 14’lerde dolanıyor. Son 30 yılda ise neredeyse yarı yarıya azaldı. Bu nedenle büyüme için el parasına muhtaç durumda kalıyoruz. Bu yüzden de uzun süre arka arkaya yüksek oranlarda büyüyemiyoruz. Sonuçta 6 yıldır kişi başı milli gelirimiz 10 bin dolarda takıldı kaldı. Yani yerimizde sayıyoruz. 2014 Türkiye ekonomisinin yeni bir dengeye doğru gidişini gösterdi. Daha az dinamik ve daha çok vasat bir denge. Türkiye ekonomisi uzun dönem ortalamalarının altında büyüyeceği, cari işlemler açığınınsa uzun dönem ortalamaları düzeyinde seyredeceği yeni bir dengeye oturacakmışız gibi görünüyor. Son 2 yıldır böyleydik, önümüzdeki 2 yıl da böyle olacak gözüküyor.

“Olumsuz etkiyi yalnızca biz değil, bütün gelişmekte olan ülkeler hissedecek”

Açıklanan son büyüme rakamları, Türkiye ekonomisinin hedefteki yüzde 4’lük büyümeye ulaşmak bir yana, yüzde 3’ü bile tutturmada zorlanacağını gösteriyor. 2015 yılı için de benzer bir durum sözkonusu. Bu yüzden uzun süre sonra ilk defa işsizlik oranımız yüzde 10’u geçti. İlginçtir, battı denilen Avrupa Birliğinde de bu oran aynı. Amerikan ekonomisi toparlanmaya başladıkça, Amerikan para politikası normale dönüyor. Bunun ilk etkilerini zaten döviz kurlarında gördük. Amerikan faiz oranı 2015 yılında yükselmeye başlayınca, etkiyi daha da yakından hissedeceğiz. Bu olumsuz etkiyi yalnızca biz değil, bütün gelişmekte olan ülkeler hissedecek. Bu noktada ülkeler ne kadar iyi yönetildiklerine göre birbirlerinden ayrılacaklar.

Cari işlemler açığımız, beklenmedik bir piyango gibi gelen petrol fiyatındaki düşüşe rağmen hala uzun dönem ortalamasının altına inmeyecek gibi duruyor. Dünyada toplam ihracatının en az üçte ikisi ham petrolden oluşan 23 ülke var. Türkiye bu 23 ülkeye 60 milyar dolar civarında ihracat yapıyor. Düşen petrol bir taraftan ithalat faturamızı azaltırken, petrol ihraç eden ülkelerin azalan geliri, daha az ithalat, yatırım, turizm şeklinde olumsuz etkilere de yol açabilecek.

“İstişare eden yanılmaz”

Uzun süredir vurguluyoruz. Türkiye yapısal reformlar konusunda rehavete kapıldığı, Avrupa Birliği sürecini göz ardı ettiği için ekonomideki yapısal sorunlara odaklanamıyor. Ama biz sorunları unutsak da, göz ardı etsek de, onlar yok olmuyor. Birikmeye devam ediyor. Faturası daha az büyüme, daha az istihdam, daha az refah olarak önümüze konuyor. Atalarımızın dediği gibi, tedbirde kusur edince takdire bahane bulmamalı.

Özetle 2015 yılı tedbirli olmayı elden bırakmamız gereken bir yıl. Hem kamu idaresi hem de şirketlerimiz düşük büyüme ortamında nasıl iyi yönetim gösterebiliriz konusunda odaklanmak durumunda.

Kültürümüzde çok güzel bir söz var. “İstişare eden yanılmaz.” Biz bunu yaşayarak gördük. Son 10 yılda Türkiye’nin ekonomik kalkınmasının temelinde bu istişare kültürü var. Son 10 yılda Türkiye milli gelirini 3 kat, ihracatını 5 kat arttırdıysa bunun temelinde kamu ile özel sektörün istişaresi ve bu istişareler sonucu ortaya konulan doğru yapısal reformlar var.

2015 Türkiye için yeni bir şans. Sonraki 4 yıl boyunca seçim yok. Bu kapsamda yapısal reformlara yeniden odaklanmamız lazım. Başbakanımızın açıkladığı yapısal dönüşüm paketleri önceliklendirilip bir takvime bağlanırsa Türkiye’nin yeni bir sıçrama yapmasının yolu açılmış olur. Bu programlar küresel yarışta önümüzdeki sisli havayı dağıtacak yol haritası işlevi görebilirler. Biz de bunları destekliyoruz.

Türkiye, ekonomideki yapısal dönüşümü gerçekleştirirse, orta gelir tuzağını aşar ve gelişmiş ülkeler arasında yer alma hedefine ulaşabilir.

Nail OLPAK
MÜSİAD Genel Başkanı

"TÜRKİYE, KRİTİK BİR EŞİĞE GELMİŞTİR"

2014 yılı, küresel ölçekli siyasi ve ekonomik belirsizliklerin artış gösterdiği bir yıl olarak geride kalmıştır. Avro Bölgesi'nde devam eden ekonomik durgunluk, Rusya-Ukrayna-Kırım üçgeninde patlak veren siyasi kriz ve bunun ekonomik yansımaları ve IŞİD olayı ile Irak'ta meydana gelen siyasi belirsizlikler; 2014 yılı boyunca gündemden düşmedi. Bu gelişmelerin, küresel ölçekte birçok ülkeyi olduğu gibi, doğal olarak Türkiye'yi de etkilediğine şahit olduk.

2014 yılında dünya bu gelişmelere sahne olurken, Türkiye ekonomisi; her türlü siyasi, ekonomik ve toplumsal kargaşa ve belirsizlik ortamı oluşturma çabalarına rağmen, güçlü ve istikrarlı yapısını korumaya devam etmiştir. 2013 yılında, Gezi Olayları başlayan ve 17-25 Aralık Operasyonları ile devam eden; Türkiye'nin ekonomik ve siyasi istikrarını, toplumsal huzurunu bozmaya yönelik her türlü algı operasyonuna rağmen ekonomimiz, 2014 yılının ilk çeyreğinde yüzde 4,8 büyümüştür ve bu oranla OECD ülkeleri arasında 1. çeyrekte en çok büyüyen ülke olmuştur. Ardından; yılın 2. ve 3. çeyreğinde de sırasıyla yüzde 2,2 ve yüzde 1,7 büyümüş ve 20 çeyreklik bir pozitif büyüme performansı göstermeyi başarmıştır.

"En büyük etkenlerden biri yüksek faiz politikası"

Yüzde 1,7'lik 3. çeyrek büyüme performansı; elbette piyasa beklentilerinin biraz altında bir orandır. Büyümedeki bu hız kaybı

analiz edildiğinde; dış talebin büyümenin lokomotifi olma özelliğini sürdürmesi ve 3. çeyrekte, bir önceki yılın aynı dönemine göre azalış gösteren kamu ve özel sektör yatırımları dikkat çekmektedir. Burada değinilmesi gereken; hem kamu hem de özel sektör yatırımlarındaki düşüşün en büyük etkenlerinden biri olan TCMB'nin yüksek faiz politikasıdır. TCMB'nin piyasadaki beklentilere rağmen faiz oranlarında herhangi bir indirime gitmemesindeki en önemli etken olan enflasyon oranlarında, yılın son ayında meydana gelen düşüş haricinde, kalıcı bir düşüş sağlanamamıştır. 2014 yılı Aralık ayı verilerine göre, yüzde 8,17 seviyesinde gerçekleşen TÜFE; TCMB'nin faiz politikalarında elini zayıflatmaya devam etmektedir. Ayrıca; 3. Çeyrekte yatırımlarda meydana gelen hız kaybının; işsizlik rakamlarına da yansıdığı görülmektedir. Ekim 2014 işsizlik rakamları yüzde 10,4 olarak açıklanmıştır.

"Cari açıkta sağlanan düşüş olumlu"

3. çeyrek büyüme rakamının beklentilerin altında kalmasının önemli nedenlerinden biri de; iç talepte, bir önceki yılın aynı çeyreğine göre, yalnızca yüzde 0,2 artış sağlanabilmesidir. Buradan anlaşılmaktadır ki; yıllardır Türkiye ekonomisinin en büyük problemi olarak gösterilen cari açığı düşürmek amacıyla, iç talebin kısılmasına yönelik uygulamaların karşılığı; 2014 yılında gözle görülür bir seviyede alınmaya başlanmıştır. 2014 Ocak-Kasım döneminde cari işlemler açığı; geçen yılın aynı dönemine göre 17,9 milyar dolar azalarak 38,7 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Cari açıkta sağlanan bu düşüş; ekonomimiz açısından oldukça olumludur. Ancak başta ara malları ithalatı olmak üzere, ithalatta meydana gelen azalmanın, büyüme rakamlarını olumsuz etkilediği düşünüldüğünde; mevcut üretim ve tasarruf oranlarının artırılmasına yönelik uygulamaların hızlandırılması gerektiği görülmektedir.

2014 yılı ihracat performansımıza baktığımızda ise; 2013 yılına göre oldukça başarılı bir yılı geride bıraktığımızı söyleyebiliriz. Ülke gruplarına göre en fazla ihracat gerçekleştirdiğimiz Avro Bölgesi'nde devam eden ekonomik durgunluk ve Irak, Rusya gibi önemli ölçülerde ihracat yaptığımız ülkelerde patlak veren siyasi ve ekonomik belirsizliklere rağmen; 2014 Ocak-Kasım döneminde ihracat, geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 4,2 atmış ve 144,5 milyar$ seviyesine yükselmiştir.

MÜSİAD olarak, her ayın son iş günü açıkladığımız Satın Alma Müdürleri Endeksi SAMEKS'in, 2014 seyrine göz attığımızda; Endeksin, ekonomimizin gidişatına erken bakış konusunda, oldukça başarılı olduğunu görmekteyiz. 17-25 Aralık Operasyonlarının kargaşa ortamıyla; yılın ilk 2 ayında 50 baz puanının altında yer alan SAMEKS, Mart ayından itibaren artışa geçmiş ve 10 aydır, 50 baz puanı üzerinde yer alarak, ekonomik canlılığın sürdüğüne işaret etmiştir.

Bütün bu gelişmelere ışığında açıkça söyleyebiliriz ki; Türkiye ekonomisi, 2023 vizyonu ve hedefleri doğrultusunda gelişmeye ve büyümeye devam etmektedir.

"Beklentimiz huzur, güven ve pozitif istikrar ortamının korunması"

2009 yılının son çeyreğinden itibaren, yani tam 20 çeyrek boyunca aralıksız büyüyen bir ekonomi olarak, Türkiye ekonomisi; 2015 yılını da bu motivasyonla birlikte girmektedir. Ancak; Türkiye'nin 2023 yılında dünyanın ilk 10 ekonomisi arasında yer alması hedefinin, kamunun ve özel sektörün küresel rekabete tam anlamıyla hazır olmasını zorunlu kılmaktadır. Bu doğrultuda Türkiye, ortaya koyduğu olumlu performansla birlikte, kritik bir eşiğe gelmiştir.

İş âlemi olarak bizim 2015'ten beklentimiz; öncelikle huzur, güven ve pozitif istikrar ortamının korunmasıdır.
Ülkemizin büyümesini sağlayacak Özel Sektör yatırımlarının yeterli seviyede gerçekleştirilebilmesi; mevcut finans sistemimizi, sadece teminata dayalı bankacılıktan, proje ve yatırım bankacılığına geçirmekle mümkün olabilir. Özellikle KOBİ'lerimizin, öz kaynaklarını arsa ve bina yatırımlarına harcayıp, borçlanarak makine-teçhizat yatırımını da tamamladıktan sonra, işletme sermayesi havuzunda boğulmalarını önlemek için, TOKİ benzeri TOSİ tarzı bir yapıyla, GMYO veya uzun vadeli kiralama veya uzun vadeli satış sistemiyle, önleri açılmalıdır. Cari açığımız için, Ar-Ge ve İnovasyon ile Yüksek Katma Değerli Ürünler üretmek, elbette önceliklidir, ancak KOBİ'ler ve Gıda-Tarım alanları da, önceliklerimizden olmalıdır.

Mevcut Teşvik Sistemi; bölgesel teşvikler niteliğinden, sektörel teşvikleri de içine alan bir forma dönüştürülmelidir.

Cahit NAKIBOĞLU
OSBÜK Başkanı

"2014'TE 8 YENİ OSB DAHA KURULDU TÜZEL KİŞİLİK KAZANAN OSB SAYISI 289'A ULAŞTI"

Üretimin planlı üsleri OSB'ler kervanına sayısal artış anlamında, 2014 yılında 8 OSB daha eklenmiş, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı uhdesinde tüzel kişilik kazanan OSB'lerin toplam sayısı 289'a ulaşmıştır.

2014 yılında özellikle yabancı firmaların OSB'lerdeki yatırımlarında ciddi bir artış olduğunu gözlemliyoruz. Ülkemizde hakim olan istikrar havası bunun birinci derecede nedenidir. Hepimiz biliyoruz ki siyasi istikrarı olmayan bir ülke, ekonomi başta olmak üzere her anlamda büyük risk taşıyor. Yabancı yatırımcı istikrar ve güven üzerine yatırımlarını gerçekleştiriyor. Bu manada ülkemizin doğusundan batısına birçok OSB'de uluslararası firmaların boy gösterdiğini görüyoruz.

Öte yandan 2014 yılında OSB'lerimiz, geleneksel yönetim sisteminden, modern yönetim sistemine geçiş yapmayı sürdürdüler. Bununla birlikte; mesleki teknik eğitim liseleri, teknoparklar, teknoloji transfer ofisleri, teknoloji tasarım merkezlerinin yaygınlaşmasının yanı sıra üniversite sanayi işbirliği, Ar-GE, inovasyon gibi global dünyanın kabul ettiği yenilikçi fikirler, sözcük anlamlarının dışına çıkmayı başararak güncel hayata entegre olmaya başladılar. Umarız ki bu güzel gelişmeler önümüzdeki dönemde de artarak devam eder.
OSB'ler bu yıl da ülkemizin ihracat rekorları kıran ürünlerin üretildiği, ana merkezler haline gelerek bizlere büyük övünç kaynağı teşkil etmişlerdir. Buna bağlı olarak istihdam ve üretim artmıştır. OSBÜK'ün yaptığı birbirinden çeşitli etkinlik ve faaliyetler neticesinde OSB'lerimizin kamuoyundaki tanınırlığı gittikçe artmaya devam etmiştir. Bu konuda önümüzdeki süreçte çok farklı çalışmalar yapacağımızı şimdiden ifade etmek istiyorum.

OSB'ler pozitif ayrımcılık bekliyor

Özel mevzuatına uygun olarak yer seçimi yapılarak tüzel kişilik tanınan OSB'ler; arazi temini ve faaliyet alanının gerektirdiği ihtiyaçlara karşı her türlü altyapı, arıtma tesisi ve sosyal tesisleri en gelişmiş şekliyle ve minimum maliyetle yaparak işletmektedir.Kalkınmada öncelikli yörelerde bulunması veya yatırım önceliği dikkate alınan bazı OSB'lere Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından düşük faizli kredi verilmesi dışında devletin bir katkısı olmamaktadır. Devletimize hiçbir yük olmadan "**kendin yap, kendin işlet**" modeli ile yatırım yapan, "**Tek Durak Ofis**" mantığı ile sanayicinin her türlü ihtiyacını en kısa sürede karşılayan

OSB'lerin, sanayiciler için cazibe noktası haline getirilmesi, her türlü teşvikin yalnızca OSB'lerde yapılacak yatırımlara verilmesi ve OSB sanayicilerinin onure edilerek ödüllendirilmesi gereklidir. Burada OSB içerisinde ve OSB dışarısında yatırımlar arasına kalın bir çiz çizilmesi gereği vurgulanmalı, OSB'lere güçlü pozitif ayrıcalıklar sağlanmalıdır.

"Kendi kanun, yönetmelik gibi mevzuatımızı acilen gözden geçirmeliyiz"

Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu'nun (OSBÜK) 4562 sayılı Organize Sanayi Bölgeleri (OSB) Kanununun 27. Maddesi gereğince; OSB'lerin kendi aralarında yardımlaşmalarını sağlamak ve ortak sorunlarını çözüme kavuşturmak amacıyla kurulduğu hepimizce malumdur.

Kanunun bize vermiş olduğu yetki ve görev çerçevesinde; OSB'lerimizin karşılaşmış olduğu her türlü sorunu masaya yatırıyor, analiz ederek gerekli birimlerimizde değerlendiriyor ve sorunun muhatabı olan kurum ve kuruluşlarla paylaşarak takibini yapıyoruz.Burada belirtmeliyiz ki; 11 ayrı ihtisas alanında oluşturduğumuz ve üyeleri çeşitli OSB'lerimizin temsilcilerinden oluşan, OSBÜK Teknik Çalışma Komisyonları OSB'lerin sahada karşılaştığı her türlü uygulamayı OSBÜK'te hissettiriyor. Tabiri caizse ülkemizdeki 289 OSB'nin nabzı OSBÜK'te atıyor. Bu doğrultuda 2015 yılında da komisyonlarımız gerekli konsept değişikliğine giderek, gönüllülük esasına göre çalışmalarını daha da geliştirerek devam ettireceklerdir. Ben burada komisyonlarımıza bilgi, beceri ve tecrübeleriyle katkı veren bütün komisyon koordinatörlerimize ve komisyon üyelerimize teşekkür ediyorum. Sorunlarımızdan bahsedecek olursak, Anadolu'da güzel bir deyim vardır, derler ki; "büyük başın derdi de büyük olur." Tabii ki; Türk sanayisini omuzlayan, ekonominin lokomotifleri OSB'lerimizin de kendine göre farklı sorunları vardır. Bu yüzden OSB'ler canlı birer organizmalardır diyoruz.Burada bizim gayemiz Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımız başta olmak üzere diğer bakanlıklar, kurum ve kuruluşlarla işbirliği yaparak, iyi diyaloglar geliştirip, ülkemizin menfaati için, makul olan seviyede buluşup, sorunlarımızı minimize etmektir.

Özellikle şunu ifade etmeliyim ki, OSB'lerimizin ve OSBÜK'ün değerini ve önemini bilen başta Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan, Başbakanımız Sayın Ahmet Davutoğlu ve Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanımız Sayın Fikri Işık nezdinde Müsteşar Yardımcısı Sayın Ramazan Yıldırım, Sanayi Bölgeleri Genel Müdürü Sayın Yaşar Öztürk'e ve de Bakanlık bürokratlarına sanayi camiasının önünü açmak için yaptıkları değerli çalışmalar için şükranlarımızı sunuyor ve teşekkür ediyoruz.

OSB'lerimiz her geçen gün büyüyor ve gelişiyor, yeni sektörler, yerli ve yabancı yeni yatırımlar OSB'lerimizle buluşuyor. Bu nedenle değişen gelişen dünya koşullarına göre bizde kendi kanun, yönetmelik gibi mevzuatımızı acilen gözden geçirmek durumundayız.

Eğer dünya ile rekabet etmek istiyorsak, eğer 2023 ekonomik hedefleri yakalamak istiyorsak OSB'lerimizin önünü açacak gerekli yasal mevzuat değişikliklerini bir an önce hayata geçirmek durumundayız, yani oyunu kuralına göre oynamalıyız. Bizler çalışma usulümüze göre değişik periyotlarda ilgili Bakanlıklarımıza sorunlar ve çözüm önerilerimiz hakkında sürekli iletişim halinde kalarak kapsamlı raporlarımızı sunuyor ve takip ediyoruz. Sağolsunlar başta Sayın Bakanımız Fikri IŞIK Bey ve Bakanlık bürokratlarımız OSBÜK ve OSB'lerimize büyük önem veriyorlar.

Burada özellikle bir iki sorunu şöyle dile getirebiliriz. OSB'lerin en önemli sorunu pek çok kamu hizmetini başarı ile yerine getirmesine rağmen Kamu Kurumu veya Kamu Kurumu Niteliğinde Mesleki Teşekkül vasfını taşıması gerekirken mevcut kanuna göre "Özel Hukuk Tüzel Kişiliği" vasfını taşımasıdır. Bunun yanında; savunma sanayi, ağır sanayi ve özellik arz eden entegre tesisler gibi özellikleri taşıması nedeniyle Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'ndan izin almış olanlar hariç 2 bin metrekareden büyük kapalı alan gerektiren her türlü sanayi yatırımının küçük sanayi siteleri ve OSB'lerde yapılmasının zorunlu veya cazip hale getirilmesi gerektiğini düşünüyor ve bunu sağlayacak bir yasal düzenleme yapılmasını bekliyoruz.

Bu durumda tarım ürünleri deposu gösterilerek veya çeşitli nedenlerle yol kenarlarına, su kenarlarına, tarlaların ortasına sanayi tesislerinin kurulması önlenecek, bugün ISLAH OSB adı altında çok büyük masraflarla düzeltmeye çalıştığımız çarpık sanayi alanlarının oluşması önlenmiş, tarım alanlarının tarım için kullanılması sağlanmış ve sanayiden kaynaklanan çevre sorunları OSB yönetimlerinin etkili çalışmaları sonucu minimize edilmiş olacaktır.
Tabi ki tekrar belirteyim bunlar OSB'lerimizin sorunlarının tamamı değildir. Biz sanayimizin önündeki engellerin kaldırılması için gerekli girişimleri her alanda yapıyor ve yapmaya devam ediyoruz.

Cahit NAKIBOĞLU
OSBÜK Başkanı

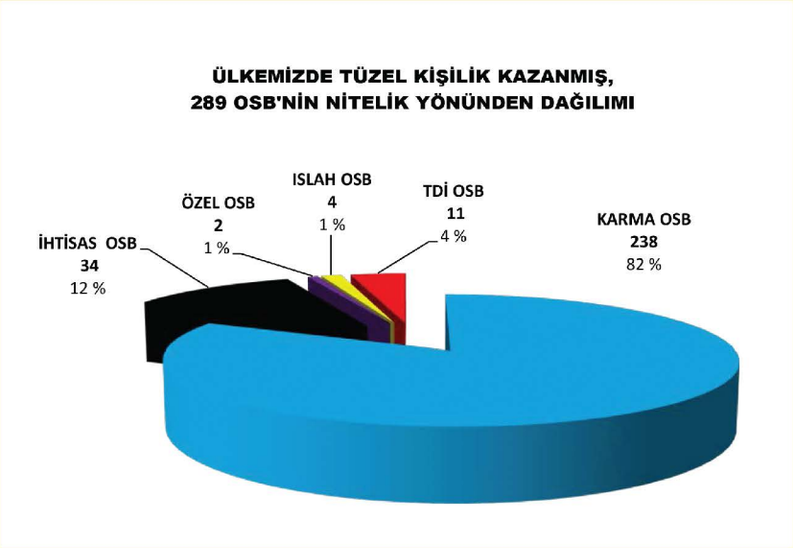
"Yatırım ve Destek Ajansının daha etkin çalışma yapmalarını bekliyoruz"

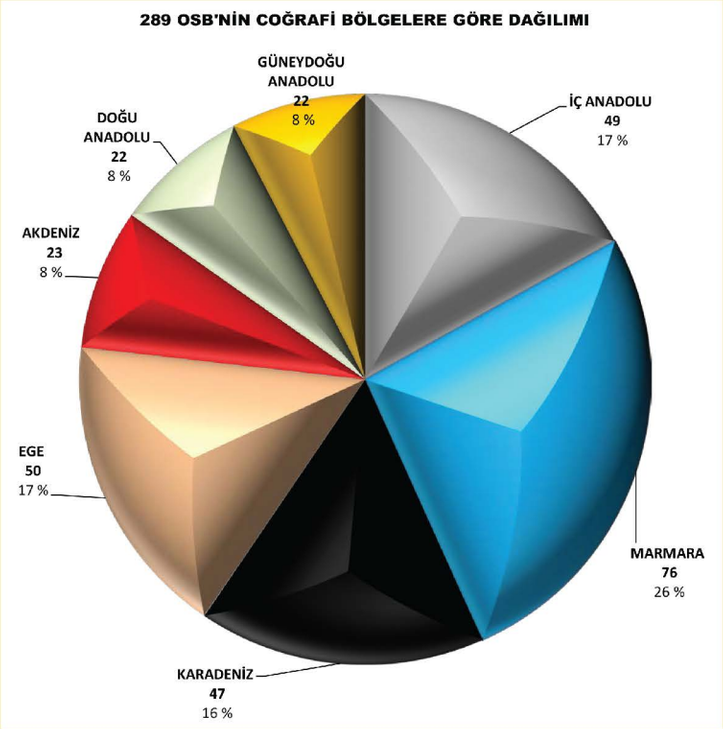
Organize Sanayi Bölgelerimiz bugün ülkemizin yüz akı olarak milli ihraç projesi haline gelmiştir. Planlı sanayi modelinde dünya devletlerine örnek olabilecek kadar uzman olunmuştur. Bu sebeple yabancı heyetler rol model alınan ülkemiz OSB'lerimizi ve işletmelerimizi yakından tanımak, incelemek için sürekli ziyaretler düzenlemektedirler. Mevcut OSB mevzuatımızı kendi dillerine çevirerek kendi ülkelerinde de uygulamak istemekteler. Ülkemizde nasıl ki Türk vatandaşı olan, gerçek ve tüzel kişiler OSB'lerde yatırım yapabiliyorlarsa, mevzuat çerçevesinde yabancı yatırımcılarımızda katılımcı sıfatlarıyla yatırımlarını gerçekleştirebilmektedirler. Artık her şeyde olduğu gibi yatırımlarda da ulaşım vs. konularında mesafelerin bir önemi kalmamıştır. Ekonomimizin sağlıklı olması Türkiye'ki OSB'lere olan ilgiyi arttırıyor. Bunun yanında tabi ki ticarette kazanma unsuru vardır, kimse bizim kara kaşımıza kara gözümüzü beğendikleri için ülkemizi ve OSB'lerimizi tercih etmiyor, devletimizin sağladığı her türlü avantajdan onlarda yararlanılıyor.

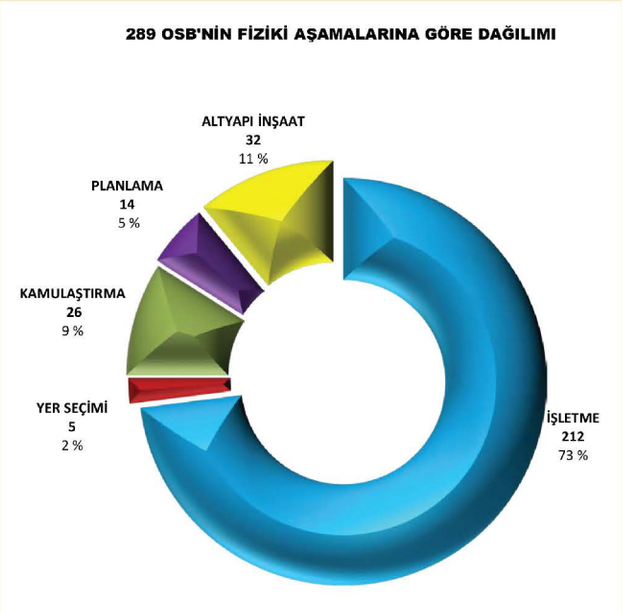
Burada yabancı yatırımcıların iş ve işlemlerini sadeleştirmenin ve bürokrasinin daha da minimize edilmesinin faydalı olacağı kanaatindeyiz.Ayrıca ülkemizdeki sanayicilerimizi ve OSB'lerimizi doğru ve nitelikli yabancı yatırımcılar kazandırmak amacıyla hizmet gösteren Başbakanlığa bağlı Yatırım ve Destek Ajansının da yeni dönemde daha etkin çalışma yapmalarını bekliyoruz. Biz burada OSBÜK olarak yurt içinde yaptığımız gibi yurt dışında da yapılması gereken ne varsa üzerimize düşen görevlere hazır olduğumuzu söylüyoruz.

"TRT Payı, Belediye Tüketim Vergisi, ÖTV, kalite hizmet bedeli gibi vergi ve fonların kaldırılması enerji maliyetlerini düşürecektir"

Ülkemizde sanayi ürünleri maliyetinde enerji girdisinin payı çok önemlidir. Enerji fiyatlarıyla yapılacak destekler sanayiciye, sanayi ürününe, istihdam ve ihracata direkt olarak yansımaktadır. Bu sebeple, yatırımların OSB'lere yönlendirilmesinde de en önemli etken OSB yatırımcıları için enerji fiyatlarının düşük olması olacaktır. Ülkemizde uzun süredir serbest enerji piyasası oluşturulmaya çalışılmakta ise de; şu ana kadar tam anlamıyla piyasa oluşmamış ve serbest piyasada arz fazlası olmadığından beklenen rekabet fiyatlara yansımamıştır. Serbest piyasa faaliyetleri sebebiyle farklı enerji fiyatı uygulama olanağı bulunmamaktadır. Bu sebeple, OSB'lerin enerji maliyeti yönünden cazip hale getirilebilmesi amacıyla, OSB Tüzel Kişiliği aracılığı ile OSB yatırımcısı tarafından tüketilen elektrik ve doğal gazın fiyatına dahil edilen ÖTV (Özel Tüketim Vergisi)'nin iadesi faydalı olacaktır.
4562 sayılı OSB Kanununun 20. Maddesi ile OSB yatırımcılarının elektrik, doğal gaz, su v.s. gibi ihtiyaçlarının OSB Tüzel Kişiliği tarafından karşılanması gerekli ve zorunludur. Bu meyanda gerekli düzenleme yapılarak, 6446 sayılı Elektrik Piyasası Kanununda; OSB'lere EPDK'dan lisans alarak elektrik üretme, temin ve dağıtma yetkisi ve görevi verilmiştir. İlgili Yönetmeliğin yürürlüğe girmesi ile çok sayıda OSB lisans alarak OSB yatırımcılarına elektrik temin ve dağıtım görevini yerine getirmektedir. Bu uygulama OSB yatırımcılarının azda olsa indirimli fiyattan elektrik kullanmasına sebep olmaktadır. Aynı uygulamanın doğal gaz piyasası için yapılması gerekli ve faydalı olacaktır. OSB katılımcılarının direkt ilgisi olmamasına rağmen, OSB'lerden ve dolayısıyla sanayicilerden elektrik tüketim bedeli üzerinden; TRT Payı, Belediye Tüketim Vergisi, ÖTV, kalite hizmet bedeli gibi vergi ve fonlar tahsil edilmektedir. Söz konusu fonların kaldırılması halinde sanayicilerin en önemli girdilerinden olan enerji maliyetleri kısmen de olsa düşecek ve OSB'ler yatırımcılar için cazip hale gelecektir.







OSB'lerin toplam yüz ölçümünü, ülkemiz yüzölçümü ile karşılaştırdığımızda binde birine tekabül etmektedir. Yine OSB'lerin yüz ölçümünü ülkemiz nüfusu ile karşılaştırdığımızda ortalama kişi başına 10,61 m²OSB arsası üretilmiş olacaktır.

Kişi başına OSB arsasının illere göre dağılımına göz attığımızda en yüksek OSB arsası üretilen ilk 10 il:

SIRA NO	İLLER	2013 YILI NÜFUS SAYIMI SONUÇLARI	İLLERDEKİ TOPLAM OSB SAYISI	İLLERDEKİ OSB'LERİN TOPLAM ALANLARI (m2)	KİŞİ BAŞINA DÜŞEN OSB ALANI (m2)
1	TEKİRDAĞ	874.475	13	54.329.500	**62,13**
2	BİLECİK	208.888	6	11.700.000	**56,01**
3	ÇANKIRI	190.909	5	8.770.000	**45,94**
4	KIRKLARELİ	340.559	4	12.110.000	**35,56**
5	ESKİŞEHİR	799.724	3	25.710.000	**32,15**
6	BAYBURT	75.620	1	2.170.000	**28,70**
7	UŞAK	346.508	3	9.758.800	**28,16**
8	MALATYA	762.538	4	20.610.000	**27,03**
9	AFYONKARAHİSAR	707.123	9	19.090.000	**27,00**
10	GAZİANTEP	1.844.438	4	49.240.000	**26,70**

Cahit NAKIBOĞLU
OSBÜK Başkanı

OSB'lerin toplam 81.319 hektar olan yüzölçümünü OSB bazında değerlendirip büyüklük sıralaması yaptığımızda ilk 15'e giren OSB'ler;

S.N.	OSB ADI	OSB'NİN BÜYÜKLÜĞÜ (HEKTAR)
1	GAZİANTEP OSB	4.290,00
2	KONYA OSB	2.300,00
3	ESKİŞEHİR SANAYİ ODASI OSB	2.203,00
4	KAYSERİ OSB	2.199,58
5	ADANA HACI SABANCI OSB	1.590,00
6	MALATYA MERKEZ I. OSB	1.524,00
7	İZMİR KEMALPAŞA OSB	1.300,00
8	TEKİRDAĞ ÇERKEZKÖY OSB	1.251,29
9	ANKARA SANAYİ ODASI II. VE III. OSB	1.047,00
10	ANKARA BAŞKENT OSB	1.014,00
11	TEKİRDAĞ VELİMEŞE OSB	988,10
12	MANİSA OSB	959,16
13	ANKARA SANAYİ ODASI I. OSB	954,00
14	İZMİR ALİAĞA OSB	922,00
15	KOCAELİ-GEBZE DİLOVASI OSB	900,00

Gerekli altyapı ve sosyal tesislerle donatılarak sanayi tesislerinin faaliyet gösterebileceği duruma gelmiş OSB'lere işletme aşamasında OSB denilmektedir. Toplam 289 OSB içinden işletme aşamasına gelmiş OSB sayısı 212 olup, bu OSB'lerde 77.462 sanayi tesisi yapılabilecek parsel dağılımı mevcuttur. Söz konusu parsellerden 60.689 sanayi parseli (%78) sanayicilere tahsis edilmiş olup, 16.773 (%22) i tahsise hazır durumdadır.
Yatırımcılara tahsisi yapılmış olan 60.689 parselin fiziki durumları ise;

-Üretim aşamasında; 49.376 adet (% 81),
-İnşaat halinde; 11.313 adet (% 19), şeklindedir.

Üretime geçen 49.376 sanayi tesisinde 1.610.317 kişi istihdam edilmektedir. OSB'lerin tam kapasite ile işletmeye geçmesi halinde bu sayının 2.500.000 kişiye ulaşması öngörülmektedir.

OSB'ler arasında istihdam sayılarına göre yapılan sıralamada 25.000'den fazla kişinin istihdam edildiği ilk 15 OSB'nin sıralaması:

SIRA NO	OSB ADI	BÖLGE MDR'DE ÇALIŞAN SAYISI	OSB'DE ÇALIŞAN SAYISI	TOPLAM ÇALIŞAN SAYISI
1	İSTANBUL İKİTELLİ OSB	100	300.000	300.100
2	GAZİANTEP OSB	310	120.000	120.310
3	ANKARA İVEDİK OSB	131	103.000	103.131
4	KAYSERİ OSB	128	65.000	65.128
5	ANKARA OSTİM OSB	88	50.000	50.088
6	TEKİRDAĞ ÇERKEZKÖY OSB	149	42.728	42.877
7	BURSA OSB	174	41.455	41.629
8	BURSA DEMİRTAŞ OSB	87	41.455	41.542
9	MANİSA OSB	140	41.000	41.140
10	ESKİŞEHİR SANAYİ ODASI OSB	105	36.378	36.483
11	İZMİR ATATÜRK OSB	101	35.000	35.101
12	ADANA HACI SABANCI OSB	122	33.000	33.122
13	KONYA OSB	135	30.000	30.135
14	DENİZLİ OSB	141	25.000	25.141
15	ANKARA SANAYİ ODASI I. OSB	73	25.000	25.073

AKBANK FARKIYLA DÜNYAYA AÇILIN

Akbank'ın uluslararası piyasalardaki gücünü, tecrübe ve bilgi birikimini müşterilerimizin deneyimine sunuyoruz. Global rekabette güçlü bir ortağınızın olmasını istiyorsanız, siz de Akbank farkıyla tanışın.

www.akbank.com

AKBANK

sizin için

Güler SABANCI
Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı

"2015 YILINDA ENERJİMİZİ YENİ ANAYASAYA, AVRUPA BİRLİĞİ YOLUNDA ATILACAK ADIMLARA VE REFORMLARA HARCAMALIYIZ"

Öncelikle, dünyanın henüz 2008'deki büyük krizin yaralarını tam anlamıyla saramadığını gözlemliyoruz. Öte yandan, 2015'in hızlı büyüme oranlarına sahne olacağı tahmin ediliyor. 6 yıldan bu yana ilk kez gelir artışı yaşayan Amerika'da yılbaşı itibarıyla yüzde 3'e yaklaşan büyüme oranı açıklanması bekleniyor. Fakat maalesef Eurozone ve Japonya için aynısını söyleyemiyoruz. Her iki bölgede de büyüme oranı oldukça düşük kaldığı gibi; resesyon korkusu da yaşanıyor.

"Düşük Petrol Fiyatları Türkiye'ye Avantaj Sağlıyor"

Düşük petrol fiyatlarının 2015'te de devam etmesi bekleniyor. Bunun Japonya'ya, Eurozone ve Çin'e büyük faydası dokunacak. Şüphe yok ki bu durum Türkiye'ye de büyük avantajlar sağlayacak. Ancak petrol fiyatlarındaki düşüşün beraberinde getireceği şartları iyi okumak lazım. Petrol ihraç eden ülkelerin gelirlerindeki düşüş, 100 milyar doları aşan bir meblağın dünyadaki finansal sistemden çekilmesi anlamına geliyor.
Bu durumu, Amerika'da yürürlüğe konan "maddi rahatlatma" (Quantitative Easing) ile birlikte ele aldığımızda, likiditenin özellikle gelişmekte olan pazarlarda daha zor bulunur bir hale geleceğini görüyoruz.

Dünyadaki ekonomik büyümeye çok geniş anlamda katkısı bulunan Çin'in de frene bastığı bir dönemdeyiz. Bu yavaşlama eğilimi, petrol fiyatlarındaki düşüşün de başlıca sebepleri arasında yer alıyor. Çin'in

büyüme oranı yüzde 8'den yüzde 6-7'lere doğru geriliyor. Bu başlı başına bakıldığında oldukça yüksek bir büyüme oranı gibi görünse de, dünyanın en büyük ikinci ekonomisi söz konusu olduğunda yaşanan bariz yavaşlamanın etkileri hissediliyor. Global arenada yaşanan ekonomik zorlukların yanı sıra; ülkemizde son birkaç yıldır büyüme hızımızın yüzde 2.5-3 arasında seyrettiğini gözlemliyoruz. Bu rakamlar ne yazık ki hem ihtiyacımızın hem de potansiyelimizin oldukça altında. Ancak büyüme oranımızda izlenen gerileme, dünyadaki çalkantılı ekonomik ortamdan, büyüyen pazarlara duyulan güvensizlikten ve ulusal tasarruflarımızın düşük olmasından dolayı yeterli yatırım yapılamamasındandır.

Türkiye'nin Jeopolitik Konumu

Ekonomi sahnesinde bütün bu gelişmeler izlenirken; Orta Doğu'da, Afrika'da son derece üzücü olaylar yaşanmaya devam ediyor. Türkiye'nin jeopolitik konumu, özellikle enerjide bir kesişim noktası olması bize avantaj yaratıyor, büyük bir potansiyel sağlıyor. Ancak özellikle Ortadoğu coğrafyasında yaşananlar bizi kaygılandırıyor. Rusya-Ukrayna hattında yaşanan siyasi gelişmeler de bizi yakından ilgilendiriyor ve birçok alanda direkt etkiliyor.

Ancak her şeye rağmen ümitsizliğe kapılmaktan kaçınmalıyız. Her geçen gün globalleşen, sınırların belirsizleştiği dünyamızda, bizim gibi yüksek kalkınma gücüne sahip ülkelerin büyüme ve gelişme yolunda hız kesmeden ilerlemeye devam etmesi, zorluklarla mücadele eden ülkelere örnek ve destek olması gerekiyor.

"Hükümetin Uzun Vadeli Eylem Planını Olumlu Buluyoruz"

2014'te yaşadığımız iki seçim sürecinin ardından önümüzdeki yıl genel seçimleri gerçekleştireceğiz. Demokrasilerin en temel gereklerinden olan seçim sürecinin, kutuplaşmaları derinleştirmeden demokratik olgunluk içerisinde yaşanmasını temenni ediyoruz.

Bu bağlamda, önümüzdeki yıl seçim olmasına rağmen, hükümetin uzun vadeli bir eylem planı ortaya koymasını olumlu buluyoruz. Bu yol haritası bizi geleceğe dair umutlandırıyor.

2015 yılının daha sonraki seçimsiz bir dönemin "geçiş yılı" olacağı görülüyor. Bu bağlamda, düşük gitmesi beklenen petrol fiyatları ve hedeflenen uzun vadeli reformların hayata geçirilmesi yönünde atılacak adımlarla, bu "geçiş yılı" önümüze fırsatlar sunuyor. Hükümetin uzun vadeli bakış açısı ile açıklanan eylem planlarının önceliklendirilerek, en kısa zamanda uygulamaya geçilmesini ve 2015 yılının yeni bir kalkınma hamlesinin ilk basamağı olmasını bekliyoruz.

"B20 Toplantıları Önemli Fırsat"

Ayrıca, Türkiye'nin devraldığı G20 dönem başkanlığı ve Türkiye'de yapılacak B20 toplantıları hem ülkemiz hem de global iş dünyası için büyük önem taşımaktadır. 2015 yılında yürütülecek çalışmalar, üretilecek politikalar ve uygulamalar ile Türkiye'nin önemli bir liderlik ortaya koyacağına inanıyoruz. G20/B20 ev sahipliğinin ülkemizin tanıtımı için bir fırsat olduğu inancıyla, Grup olarak üstümüze düşen görevi yerine getireceğiz.

Ülkemizde, 2015 yılında enerjimizi yeni anayasaya, Avrupa Birliği yolunda atılacak adımlara ve reformlara harcamalıyız. Eğitim sistemimizdeki ihtiyaçların anlaşılmasına, çözüm yollarının açılmasına ve kadının toplumdaki rolünün güçlendirilmesine odaklanmamız, 2023 hedeflerine giden yolda daha başarıyla ilerlememizi sağlayacaktır.

Çözüm sürecini uzun vadeli bir perspektifle, hem toplumsal hem ekonomik gelişimimize katkı sağlayacak en önemli yapı taşlarından biri olarak değerlendiriyoruz. Tüm vatandaşlarımızın eşitliğini yücelten, demokratik bir ortam sağlanmasına katkıda bulunacak bütünleştirici bir yaklaşım içinde olmalıyız. Farklılıkları kucaklayarak, birlik içinde ve "biz" duygusunu kaybetmeden hedeflerimize koşmalıyız.

Son yıllarda teknoloji ve inovasyon alanında yaşanan olağanüstü gelişmeler, başarılı girişimciler aracılığıyla ihtiyaç duyulan nitelikli iş gücünü de ortaya çıkarmaya başladı. Türkiye "orta gelir tuzağı"nı ancak eğitim kalitesini artırarak, inovasyon ve yaratıcılıkla aşabilir. Özellikle "STEM (Science, Technology, Engineering, Mathematics)", yani bilim, teknoloji, matematik, mühendislik eğitimine daha fazla odaklanılması, gençlerin bu alandaki yetkinliklerinin artırılması ve teşvik edilmesi gerekiyor.

Serkan ÖZCAN
Odeabank Genel Müdür Yardımcısı

"2015'TE BÜYÜME CANLANIRKEN, ENFLASYON REKOR DÜZEYE İNECEK"

2008'de başlayan yüzyılın krizinde altı yılı geride bırakmamıza ve bu sürede küresel çapta likiditedeki keskin artışa rağmen, dünya ekonomisi halen krizden tam anlamıyla çıkabilmiş değil. Krizin sebep ve sonuçları dünyada potansiyel büyümelerin aşağı gelmesine yol açarken, emtia fiyatlarındaki misli misli artışların düzeltmesi ile birlikte küresel çapta düşük enflasyon dönemine giriyoruz. ABD ile Avrupa ve Asya ülkeleri arasındaki ikircikli toparlanmayı dikkate alarak, ABD Dolarının son dönemde olduğu gibi 2015'te de güçlü olacağını tahmin ediyoruz. Hem güçlü dolar hem de kaya gazı başta olmak üzere arz yönlü olumlu gelişmeler ışığında petrol fiyatları son altı ayda yüzde 60 düşerek 45 dolar ile Mart 2009'dan bu yana en düşük seviyeye geriledi. Sadece petrol fiyatlarında değil, özellikle Çin ekonomisindeki yavaşlama nedeniyle temel metal fiyatlarında da petrole benzer belirgin bir düşüşle karşı karşıyayız. Bu durum emtia ithalatçısı ülkelere açıklarını daraltarak ciddi rekabet avantajı sunarken, petrodolar miktarında azalışa yol açarak gelişmekte olan ülkelere sermaye girişinin sınırlı kalmasına neden oluyor. Bu çerçevede dünyada ülkeden ülkeye farklılık arz eden bir toparlanma döneminden geçiyoruz. Her ne kadar emtia fiyatları 2009 seviyelerine dönmüş olsa da, ekonomilerin ılımlı bir şekilde büyümeye devam etmesi Türkiye ekonomisi için eşsiz bir fırsata işaret ediyor. Mevcut ekonomik koşullar, Türkiye'ye daha yüksek bir büyüme ile birlikte cari açık ve enflasyonunu düşürme imkanı sunuyor. Politika yapıcıların bu fırsatı iyi kullanacağına olan inancımla, Türkiye ekonomisinde geçmiş on iki yıllık başarıdan sonra yeni bir sıçramanın arifesinde olduğumuzu düşünüyor ve

önümüzdeki dönemde makroekonomik istikrarını güçlendirerek sürdürülebilir büyümeye ulaşan bir ülke haline geleceğimizi öngörüyorum.

"Türkiye ekonomisi onca zorluğa rağmen 2014'te yüzde 3 büyümeyi başardı"

Gelişmekte olan ülkelere dair risk iştahının azaldığı, TL'nin hızla değer kaybedip dolara karşı yeni rekor düşüğe indiği bir yılda, Türkiye ekonomisi yüzde 3 büyümeyle G20 ülkeleri içinde yine en hızlı büyüyen ülkelerden biri olmayı başardı. 2014 yılı büyümesi için 2013 sonunda belirlediğimiz yüzde 3,1'lik büyüme tahminimizi yıl boyunca değiştirmezken, 2014 başında yüzde 2,0 olan ortalama piyasa tahmini de yıl ortasında hızla tahminimize yakınsadı. Güçlü sermayelendirilmiş bankacılık sektörü, görece güçlü mali performans ve büyümede ihracatın payını artırmayı hedefleyen 2010 sonunda hayata geçirilen yeni ekonomik programın süregelen avantajlarıyla Türkiye ekonomisi sürdürülebilir büyüme patikasına doğru emin adımlarla ilerliyor. Bu bağlamda 2014 yılının en önemli gelişmelerinden biri, tarihte ilk defa hem iç hem dış talebin büyümeye pozitif katkı sağlaması oldu. 2015 yılında ise, ABD Merkez Bankası'nın politika duruşuna dair belirsizlikler, Euro Bölgesi'ndeki deflasyon ve jeopolitik sorunlara rağmen, daha güçlü ve fakat halen potansiyel büyümenin altında %4'lük büyüme öngörüyoruz.

Piyasadan iyimser makroekonomik tahminlerimizi destekleyen en önemli gelişmeler; petrol fiyatlarındaki kısmen kalıcı belirgin düşüşler ve Avrupa Merkez Bankası'ndan ilave genişlemeci önlem beklentilerimiz. Dünya ekonomisi küresel krizden sonra potansiyel büyümesi keskin bir şekilde aşağı kayan, "yeni nötr normal" olarak tabir edilen görece düşük faiz hadlerine sahip bir konjonktürde ağır aksak ilerliyor. Euro Bölgesi ve Asya'da belirgin bir şekilde hissedilen "secular stagnation" (müzmin durgunluk) ortamı ise ekonomilerin ılımlı büyüme ve fakat deflasyonist koşullarına bağlı olarak daha fazla genişlemeci tedbirlere ihtiyaç duyulduğuna işaret ediyor. Bu konjonktür hem gelişmiş hem gelişmekte olan ülkeler arasında belirgin ayrışmalara yol açıyor.

Türkiye ekonomisinin bu tabloda, 2015 yılında makroekonomik istikrarını güçlendiren bir ülke olarak pozitif tarafta yer aldığını düşünüyoruz. 2014 yılını ağır kuraklık koşullarına bağlı olarak uzun dönem ortalamasının belirgin bir şekilde üzerinde gerçekleşen gıda fiyatları ve TL'deki çift haneli değer kaybına bağlı olarak %8,2'de bitiren enflasyonun, 2015 yılında %7,0'lik piyasa beklentilerinin altında %5,9'a gerileyeceğini öngörüyoruz. Yıla %7,0'nin de altında başlayacağını öngördüğümüz enflasyonun, yıl ortasında %5,0'lik hedefin de altına ineceğini tahmin ediyoruz. Emtia fiyatları düşük seyrini korur, nflasyon beklentileri iyi yönetilebilir ve özellikle gıda fiyatlarındaki volatiliteyi sınırlayacak yapısal reformlar hayata geçirilebilirse, bu yıl TCMB açısından hedefi yakalamak çok kolay olacaktır. Ancak daha da önemlisi, sadece 2015'te değil, izleyen yıllarda da enflasyonun hedefle uyumlu gerçekleşebilmesi için çaba harcamaktır. Türkiye sürdürülebilir büyümeye ulaşmak ve dünya ekonomi liginde daha üst sıralarda yer alabilmek için, üç haneli seviyelerden tek haneli seviyelere çekmeyi başardığı enflasyonu, artık düşük tek haneli seviyede istikrarlı bir şekilde koruyabilmelidir.

2015 yılında enflasyonda olduğu gibi, hızla gerileyen petrol fiyatları sayesinde cari açık görünümü de iyileşiyor. 2014 yılında 2013'teki %7,9'dan %5,6'ya keskin bir şekilde iyileşen cari işlemler açığının milli gelire oranının da 2015'te petrol fiyatlarındaki keskin düşüş sayesinde %3,9 ile sürdürülebilir seviyelere ineceğini öngörüyoruz. 2014'te cari işlemler açıında kaydedilen bu muazzam başarının detaylarını iyi analiz edemeyenler, Türkiye ekonomisinin gücünü ve önümüzdeki yıllarda ulaşabileceği seviyeyi de farkedemeyeceklerdir. Türkiye henüz arzu edilen hızda olamasa da, artık daha fazla üreten, şuursuzca tüketmek yerine tasarrufun değerini anlayan bir ekonomi olma yolunda ilerlemektedir. Son dönemde açıklanan yapısal reformların kararlı bir şekilde hayata geçirilerek Sürdürülebilir Büyümeye Geçiş Programının güçlendirilmesi ve yatırımcı algısının iyi yönetilmesi, iyimser tahminlerimizin rahatlıkla ulaşılmasını sağlayacaktır.

"Reel sektör piyasalardaki yüksek volatiliteye ve güçlü dolar dönemine karşı temkinli olmalı"

2014'ün son aylarında olduğu gibi, 2015 yılının gelişmiş ülkeler arasında ABD lehine ayrışma nedeniyle güçlü dolar yılı olacağını ancak finansal piyasalarda da volatilitenin yüksek olacağını düşünüyoruz. Bu bağlamda ortalama Dolar/TL kurunun 2014'teki 2,19'dan 2,30'a yükseleceğini, ancak Euro-Dolar eşit ağırlıklı sepet/TL kurunun ise 2,55'ten 2,54'e sınırlı gerileyeceğini öngörüyoruz. TL'nin Dolar'a karşı değer kaybederken, 2013'ün sonundan bu yana yaşanan anomalinin düzeltmesi olarak,

Serkan ÖZCAN
Odeabank Genel Müdür Yardımcısı

gelişmekte olan ülke kurlarına karşı değerlenmesini bekliyoruz. Öte yandan TL'nin reel olarak halen makroekonomik temellerine göre değersiz kaldığını düşünüyoruz; ancak ideal değerine ulaşabilmek için enflasyonun ve cari açığın sürdürülebilir seviyelere ulaştığından emin olmak gerekiyor ve bir süredir süregelen jeopolitik sorunlar ve güçlü dolar trendi nedeniyle 2015 yılı bu noktada temkinli olmayı gerektiriyor. İyimser tahminlerimiz üzerinde riskler; Merkez Bankası'nın sıkı para politikası duruşu ve destekleyici emtia fiyatları sayesinde enflasyon ve cari açık için aşağı yönlü iken, büyüme tahminimizde de güçlü ABD Doları trendi ve Euro Bölgesi ekonomilerine dair belirsizlikler nedeniyle aşağı yönlü. Bu bağlamda aşağı yönlü risklerin realize olması durumunda, politika yapıcıların riskleri minimize etme açısından yeterli politika araçları bulunmakla birlikte, en kritik risk unsuru reel sektörün döviz riski (hem Euro hem TL'deki dolara karşı değer kaybı nedeniyle) olacaktır. Merkez Bankası'nın bir süredir izlediği kararlı duruşun ardından önümüzdeki dönemde -tıpkı ABD Merkez Bankası gibi- veri bağımlı para politikası izleyeceğini tahmin ediyoruz. Bu çerçevede ilk çeyrekte Merkez Bankası'ndan 125 baz puana kadar faiz indirimi beklerken, global çapta yüksek volatiliteli bir yıl beklentimiz ışığında, riskleri sınırlamak adına geniş faiz koridoruna daha fazla ihtiyaç duyulacağını düşünüyoruz. Bu bağlamda TCMB'nin sermaye girişlerinin canlandığı dönemlerde likidite koşullarını gevşetirken, aksi durumda faiz koridorunu etkin bir şekilde kullanacağını öngörüyoruz.

"Kamu borç stokunu daha fazla düşürmektense reel sektörün üretim maliyeti düşürülmeli"

Maliye politikası açısından bakıldığında ise, Türkiye kamu borç stokunu istikrarlı bir şekilde düşürmeye devam ederek, birçok gelişmekte olan ülkeden ve gelişmiş ülkelerden pozitif yönde ayrışıyor. 2014 yılında 2013'teki %36,3'ten %32,8'e inmesini beklediğimiz kamu borç stokunun milli gelire oranının 2015'te de %31,6 ile gelişmekte olan

ülke ortalaması olan %42'nin ve %96'lık Euro Bölgesi ortalamasının belirgin bir şekilde altında kalacağını öngörüyoruz. İçinde bulunduğumuz dönemde kamu borç stokunda belirgin düşüşler yerine, mevcut küresel konjonktürü dikkate alarak sıkı maliye politikasının alternatif maliyetini yeniden tartışmak gerektiğini düşünüyoruz. Bu perspektifle, kamu maliyesi duruşunun gelir adaletinde iyileşmeyi sağlayacak, üretim maliyetlerini özellikle de ihracatçı firmalar için azaltacak, yatırım ortamını iyileştirecek bir çerçevede daha destekleyici olması gerektiğini düşünüyoruz. Son dönemde Hükümet'in açıkladığı ve yakın zamanda açıklayacağını duyurduğu mikro reformları da bu kapsamda zaman içerisinde yararları görülecek oldukça faydalı aksiyonlar olarak değerlendiriyoruz. Türkiye maalesef 2013 ortasından bu yana yatırımcı algısındaki bozulma nedeniyle hak etmediği bir makroekonomik ortama maruz kaldı; enflasyon normalin üzerinde artarken, TL gereğinden fazla değer kaybetti, sermaye girişleri oldukça zayıf kaldı. Oysa Türkiye'de on yıl aradan sonra ilk defa 2010 sonunda uygulamaya geçirilen ve bizim Sürdürülebilir Büyümeye Geçiş Programı olarak tanımladığımız ekonomik program sayesinde ihracat peşpeşe iki buçuk senedir ithalattan daha hızlı artıyor, yurtiçi tasarruflar kademeli bir şekilde yükseliyor. 2014'te yaşanan ekonomik anomalilerin ardından ekonomik programa güç katan son reformlar hayata geçirildikçe, 2015 yılı makroekonomik tahminlerimizin tutarlı ve ulaşılabilir olduğu görüldükçe ve en önemlisi politika yapıcıların son dönemde olduğu gibi yatırımcı algısını yeniden yönetme konusunda başarılı bir performans ortaya koydukça Türkiye 2023'te 25 bin dolarlık kişi başı milli gelir hedefine emin adımlarla ilerleyecek ve dünya ekonomisinde bir basamak daha atlayacaktır. Böylece Türkiye'ye dair algı bir süredir anlaşılması güç bir şekilde bozulmuş olsa da, genel seçimler öncesi riskler iyi yönetilebilirse, yılın ikinci yarısında yeni not artırımı ihtimalini dahi göz ardı etmemek gerektiğini düşünüyorum.

DÜNYAYI BEKLEYEN 28 RİSK

Dünya Ekonomik Forumu Küresel Riskler 2015 Raporu'nu yayımladı. Raporda öncekilere sene göre radikal bir değişim yaşandı ve ekonomik riskler ilk 5 içinde kendine en küçük yeri buldu, ülkelerin çökmesi, çatışmalar gibi jeopolitik riskler ise öne çıktı.

Küresel gündemin tepesinde yıllarca ekonomik sorunlar başı çekti. Bu yıl ise 25 yıl önce Berlin Duvarı'nın yıkılmasından bu yana ilk kez uluslararası çatışmalar dünya için en büyük endişe kaynağı haline geldi. Dünyayı hem kısa vadede hem de gelecek 10 yıl içinde birçok risk bekliyor.

Raporda dünyanın gelecek 18 ay ile 10 yıllık süre zarfında yaşabileceği 28 önemli risk ve bu risklere yol açan 13 trend ortaya kondu. Riskler, 'ekonomik, çevresel, jeopolitik, toplumsal ve teknolojik' kategorileri altında incelendi. Weforum'un 900 üyesi ile geçtiğimiz yılın temmuz-eylül döneminde gerçekleştirdiği anketin sonuçlarına göre, gelecek 18 ay içinde en olası risklerin başında devletler arasında yaşanabilecek sorunlar geliyor. Olağandışı hava koşulları, ulusal yönetimlerin çökmesi, devletlerin çökmesiyle oluşabilecek krizler diğer önemli riskler olarak öne çıkarken, işsizlik ya da eksik işgücü, doğal afetler, iklim değişikliğine adaptasyonda başarı sağlanamaması, su krizi, veri hırsızlığı ve siber saldırılar olasılığı en yüksek riskler. Yaratacağı etki açısından en büyük riskler ise şöyle sıralanıyor; Su krizi, salgın hastalıklar, kitle imha silahları, iklim değişikliği, enerji fiyatı şoku, altyapı çöküşü, mali kriz, işsizlik ve eko sistemin çöküşü.

Çatışmalar ve ülkelerin çöküşü endişesi güçlendi

Ekonomik krizin patlak verdiği 2007 yılından bu yana hazırlanan raporda 2014 yılına kadar ekonomik riskler ağırlığını korumuş ve varlık fiyatlarında çöküş risklerin en büyük olarak işaret edilmişti. Bu yıl ise daha önceki raporlara göre radikal bir değişim yaşandı ve ekonomik riskler ilk beş içinde kendine en küçük yeri buldu, jeopolitik riskler ise önce çıktı. Mart 2014'te patlak veren Kırım sorunu, bölgesel diğer çatışmalar, İŞID'in yükselişi gibi gelişmeler ülkeler arasındaki sorunların sonuçlarının neler olabileceği konusunda ipuçları verirken, jeopolitik sorunların ekonomiyle iç içe olduğunu da gösterdi. Ayrıca devletler ile ulusal yönetimlerin çöküşünü kamuoyuna hatırlattı.

Salgın hastalıklar yeniden gündemde

Bunun yanı sıra en son 2008 yılında gündemi meşgul eden sağlıkla ile ilgili riskler, mesela salgınlar, Orta Afrika'da başlayıp birlerce can alan Ebola salgını

sonrasında yeniden en büyük riskler arasında gösterilmeye başlandı. Çevresel riskler de ekonomik risklerden ağır basmaya başladı. Özellikle iklim değişikliğiyle mücadele ve su krizi gibi endişeler çevresel risklerin ağırlığını artırdı.
Toplumlardaki kırılganlık da artan bir diğer endişe unsuru. Ülkeler arasında artan sosyo-ekonomik eşiksizlik toplumsal kırılganlığın en önemli tetikçisi. OECD ülkeleri içinde en zengin yüzde 10'un ortalama geliri, en yoksul yüzde 10'un gelirinin dokuz katına ulaştı. Meksika'da bu 25 katına çıkmış durumda. Artan yapısal işsizlik gelir dağılımındaki uçurumu ve toplumsal baskıları artıyor. Düşük ekonomik büyüme ve teknolojik değişimlerin yakın gelecekte işsizliğin yüksek kalmasına neden olacağı belirtiliyor.

'Varlık balonlarına' dikkat uyarısı

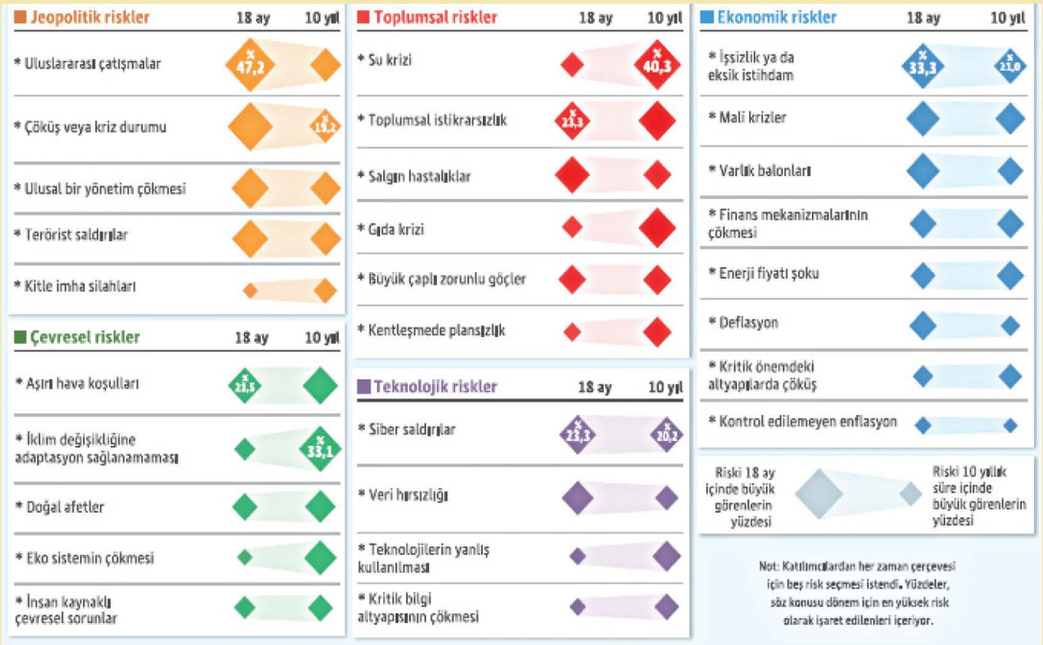
'Peki ekonomik riskler sahneden çekiliyor mu?' Küresel ekonomi yavaş da olsa büyüme trendi içinde ve yeni bir kriz olasılığının azaltılması için önemli ilerleme sağlandığı algısı var. Küresel işsizlik oranının 2018'e kadar mevcut seviyede kalması bekleniyor. Bu muhtemelen maaşların düşük kalmasına yol açacak. Bu arada düşük faiz oranları varlık balonları riskini biraz ateşledi.
Finans krizinden bu yana genişlemeci para politikalarının kullanılması reel ekonomide kredi artışı gibi istenen sonucu doğurmadı, bunun yerine varlık fiyatlarında artışa neden oldu. Kredi patlamaları ve varlık fiyatlarında artış önceleri genellikle banka kurtarma paketleriyle sonuçlandığından varlık balonları bir risk olarak karşımıza çıkıyor.

Riskler karşısında hazırlıksız bölgeler

Raporda, bölgelerin sorunlarla mücadelede ne kadar hazırlıklı olduğu konusunda değerlendirmelere yer verildi. Avrupa'nın en az hazırlıklı olduğu risk olarak yapısal işsizlik gösterilirken, büyük çaplı göçler ve toplumsal huzursuzluk da Avrupa'nın çözmekte zorlandığı riskler. Kuzey Amerika'nın en hazırlıklısız olduğu risklerin başında altyapı yetersizliği, siber saldırılar, iklim değişikliği en önemli madde. Sahra Altı Afrika'nın hazırlıksız olduğu riskler ise salgınlar ve işsizlik olarak öne çıkıyor. Doğu Asya ve Pasifik'in zayıf noktası ise iç çatışmalar ve kentleşmede plansızlık. Bu bölge ayrıca insanların neden olduğu çevresel sorunların iyileştirilmesine en az hazırlıklı yer olarak gösteriliyor. 2011'de Fukuhima nükleer santralinde meydana gelen kaza bunun en iyi örneği. Doğu Asya, Pasifik, Latin Amerika, Karayipler ve Güney Asya başarısız şehir planlamasının en büyük üç risk içinde yer aldığı bölgeler.

İşsizlik, çatışma ve su kıtlığı riskleri

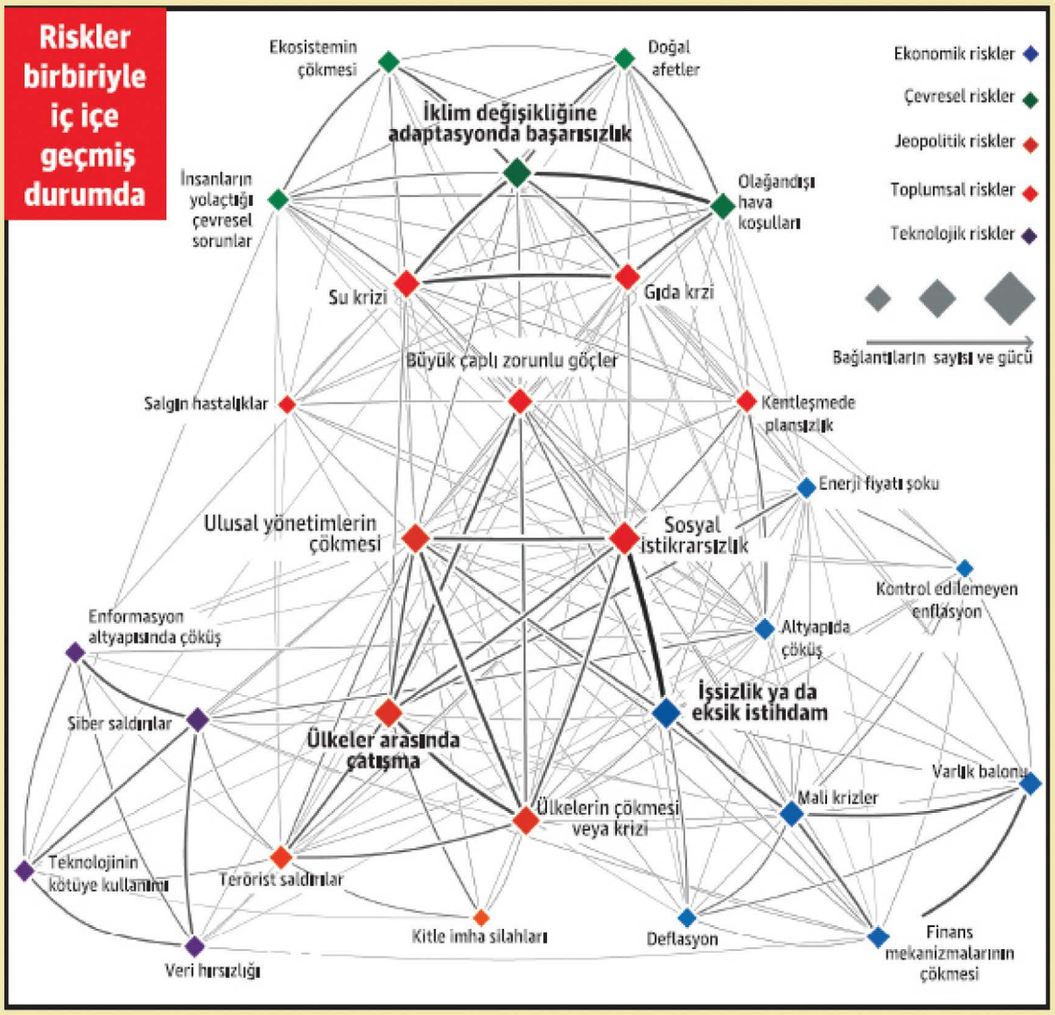
WEF, dünyanın karşı karşıya kaldığı riskleri sıralarken, birçok ülkenin bunları çözmeye hazırlıklı olmadığı eleştirisi yaptı. WEF'in raporunda hangi bölgenin hangi risklere daha açık olduğuna dair tespitlere yer



verildi. WEF'in tahminlerine göre Türkiye'nin de bulunduğu coğrafya Avrupa cephesinden "yapısal işsizlik" riski ile karşı karşıya kalırken, Ortadoğu 'dan bakınca da "iç çatışma ve devlet sisteminin çökmesi" gibi riskler taşıyor. Bölgenin uzun süre yaşaması beklenen risk ise su kıtlığı. Araştırmanın merkezinde yer alan zorunlu göç faktörünün büyüklüğü dikkat çekici. Göç ile yaratılan ortamının, iç istikrarsızlıkları, devlet krizlerini ve iç çatışmaları tetiklemesinden endişe ediliyor.

Türkiye'nin çevresi bu riskleri taşırken ABD, önemli altyapılarda çökme (yol, elektrik, su vs.) ya da siber saldırı riskleri taşıyor. Geçen yıllarda risk listesinin en tepesinde üç yıl üst üste gelir dağılımındaki dengesizlik yer almıştı. Uzmanlara göre ekonomik krizin izleri hafiflerken dünya üzerindeki jeopolitik risklerin artacağı bir dönem geliyor.

WEF araştırmasından çıkan bir sonuç da son 10 yılda en fazla ilerleme kaydedilen kriz noktaları üzerine. Finansal sistem, terörizmle mücadele ve bulaşıcı hastalıklar konusunda önemli yol alındığına dikkat çeken rapor, sosyal ve siyasi istikrarsızlık alanlarını hala "kırılgan" noktalar olarak kaydediyor. WEF'e göre Asya'da da iç çatışma ortamının doğma ihtimali yüksek, Çin ise enerji fiyatları konusunda riskli noktada. Afrika ise su ve yiyecek kıtlığı, işsizlik ya da eleman bulamama gibi riskler taşıyor.



ÜRETEN TÜRKİYENİN YENİ GÜCÜ...

PARKE

HAZIR BETON

KÖMÜR

Acetler Koyuncu Kömür Yapı Beton Elemanları İnş.
Taahhüt Nakliye San. ve Tic. Ltd. Şti.
Merkez (Kömür) : Loras Mh. Büyük Vatan Cd. No:6/1 Meram/ KONYA
Beton Mamülleri Üretim Şubesi : Loras Mh. 15393 Sk. No : 3/1 Meram/ KONYA
Tel : 0 332 375 0 210 (3 hat) - **Fax :** 0 332 375 0 213
Isparta Şube (Kömür) : Yol Ayırdı Mevkii Gümüşgün Köyü Gönen/ISPARTA
Tel : 0 246 556 55 71-72-**Fax :** 0 246 556 55 73
www.acetlerkoyuncu.com - info@acetlerkoyuncu.com

ACETLER koyuncu
HAZIR BETON ve BETON ELEMANLARI

ACETLER koyuncu KÖMÜR
ACETLER koyuncu BETON ELEMANLARI

Hatice MENDİ
Konya Kadın Girişimciler Kurulu Başkanı

"İPEKYOLU'NUN KADIN YOLCULARI"

Kendi inşaat şirketimizde 1976 yılından beri eşimle birlikte çalışmaktaydık. Ancak 2013'den beri inşaat mühendisi olan iki oğlumla birlikte faaliyetlerimize İstanbul ve Konya olarak devam etmekteyiz. Eğitimimi İstanbul D.G.S.A Mimarlık Bölümünde 1976 yılında tamamladım. 39 yıldır Konya'da 3M Mimarlık İnşaat olarak faaliyet göstermekteyiz.

İş hayatındaki zorluklar deyince herkesin karşılaştıkları aynıdır. Bu güçlüklerle karşılaşmakta ve başarmakta kadın ve erkek olmanın bir farklılığı yoktur. Özellikle inşaat sektöründe yapacaklarınızı bilip, göz önünde bulundurursanız başarırsınız.

Bu toplantılarımızdaki konuları, Kurul arkadaşlarımız ile belirledik. Bu toplantılarımıza kurul üyeleri, KAGİM üyeleri ve Kimya Hatun Kadın Kooperatifi üyelerini davet ettik. Ayrıca, diğer illerdeki kadın kurullarının düzenlediği etkinliklere de, katılmak isteyen İcra Kurulu üyelerimizle birlikte iştirak ettik. Yeni dönemimizde ise, uzun zamandır hazırlığını yaptığımız 25 -26 Nisan 2015 tarihinde Konya Ticaret Odası Karatay Üniversitesinde "İpekyolu'nun Kadın Yolcuları" adı altında bir organizasyon düzenleyeceğiz. Konya dışından gelen Kadın Girişimciler Kurulu üyeleri ve Konya dışından katılan Kadın Kooperatif üyelerinin iki gün boyunca etkinlik kapsamında bir arada olmalarını sağlamaktır. Organizasyonda İpekyolu üzerindeki 3 ülkeden birer kadın girişimcinin ve başarılı kooperatiflerinin temsilcilerinin katılacağı paneller düzenlenecek, ayrıca el emeği üreten kadın kooperatifleri ürünlerini satış reyonlarıyla 2 gün boyunda satma imkânı elde edecek.

Birliktelik başarı getirdi

TOBB Kadın Girişimciler Kurulu olarak, kuruluşundan itibaren yoğun şekilde çalışmalarımızı yürütüyoruz. Başarılarımız, arkadaşlarımızla olan güçlü birlikteliğimizi ve sorumluluklarımızı bilmemizle sağlanmıştır. Geçmiş dönemdeki çalışmalarımızı özetlersek, her ay icra kurulu toplantısı haricinde eğitim seminerleri düzenledik.

"İş hayatında pozitif ayrımcılık olamaz"

İş hayatına yeni atılacak girişimcilere öncelikle kendilerine güvenmelerini, zamanlarını iyi değerlendirerek başarıya ulaşmalarını, araştırmacı olmalarını, gelişmeleri iyi takip etmelerini tavsiye ederim. İş hayatında bana göre, pozitif ayrımcılık olamaz. Yaptıklarınızın, ürettiklerinizin kalitesi sizi başarıya ulaştıracaktır. Kadın, iş hayatında çalışan, aile hayatında anne, eş, kardeş olarak görevlerini yerine getirmek zorundadır. Bizim aile bağlarımız bunu gerektirmektedir. Bu bağların bizi başarıya götürdüğüne inanıyorum.

"Kızlarım sadece ofiste değil, şantiyelerde bile görev yürütüyorlar"

Yıl 1976. Eşimle birlikte ofisimi açtığımda kendimi güçlü görüyordum. Ama benim kadın olmam, birlikte iş yapacağımız kişileri rahatsız ediyordu. Bana olan saygılarından dolayı ofise girmeye çekiniyorlardı. Bu nedenle, belli bir zaman evimi de ofis olarak kullanmak zorunda kaldım. Geçmişi düşündüğümde unutamadığım anılarımdandır bu. Şimdi kızlarımızın yalnız ofiste değil şantiyelerde bile görev alıp yürütebildikleri görüyor ve mutlu oluyorum.

Sevda Kayhan YILMAZ
Kayahan Grup Yönetim Kurulu Başkanı
Konya Sanayi Odası Meclis Başkan Yardımcısı

"KADINI SADECE ANNELİKLE SINIRLAMAK BİZİM YETENEKLERİMİZE HAKSIZLIK. KADIN TOPLANTIDA İKEN AKŞAM YEMEĞİNİ DE ORGANİZE EDER, ÇOCUĞUN OKULDAN ÇIKIŞINI DA"

İş hayatında Türkiye'nin en iddialı, en önde gelen isimlerinden birisi Sevda Kayhan YILMAZ. Her ne kadar hayali nörolog olmak ise de, "Babam küçüklüğümden beri beni Kayahan için hazırladı. O nedenle işkadını olmak benim için hayal değil, hedefti" diyor. İlk ticaretini 3.5 yaşında yapıyor. Anne babalara çocuklarını cinsiyet ayrımı yapmadan okutup meslek sahibi yapmalarını tavsiye ediyor..

Şirkette şu anda kaçıncı kuşak görevde, siz kaçıncı kuşaksınız?
Şanslı azınlığız sanırım çünkü şu anda 3 kuşak beraber olmanın keyfini çıkarıyoruz. Ben ikinci kuşağım. Ancak fabrikamızda bir tane de dördüncü kuşak temsilcisinin masası var. Düzenli gelemez tabii, şu an 9 yaşında ama hedefi koymuş durumda.

Sevda Kayhan YILMAZ kimdir? Bize biraz kendinizden, eğitim hayatınızdan, iş hayatınızdan, iş hayatıyla nasıl tanıştığınızdan bahseder misiniz? İş kadını olmak gibi bir hayaliniz var mıydı mesela.
ODTÜ işletme'yi bitirdim. Tesadüfen değil oraya gidişim. Babam küçüklüğümden beri beni Kayahan için hazırladı. O nedenle işkadını olmak benim için hayal değil, hedefti. Hayalim nörolog olmaktı aslında. Hayatta çeşitli ceketlerim var; evde evin hanımı, işte işkadını, arkadaşlarımın yanında çocuk. Her ceketimi severek giyiyorum.
İş hayatı ile nasıl tanıştığımı çok net hatırlamıyorum. İlk ticaretim 3,5 yaşında. Evdeki kayısı çekirdeklerini satmışım. Anlattılar. Aklım ermeye başladıktan sonra senelerce babam anlattı, ben dinledim. Annem hep babama destekti, evde de iş konuşulurdu. Kendimi çok şanslı görüyorum. Babamın deneyimleri bana hep yol gösterdi.

İş hayatında kadın veya erkek olmak ne gibi farklılıklar getirir? Bir zorluk yaşıyor musunuz?
Hiçbir zorlukla karşılaşmıyorum.

Sevda Kayhan YILMAZ
Kayahan Grup Yönetim Kurulu Başkanı
Konya Sanayi Odası Meclis Başkan Yardımcısı

Kadınsanız pozitif ayrımcılık yapılıyor bazen, bu avantaj. Kadınsanız, işinizde de yükselmişseniz, evdeki başarınız sorgulanır hemen; "Evli misin, çocuk var mı, ilgilenebiliyor musun, dersleri nasıl?"
Bir erkeğe sorulmaz bunlar. Onun çocukları yok, özel hayatında da başarıya ihtiyacı yok sanki. Gördüğüm tek ayrım bu. Oysa bir fark yok aslında. Hem erkek, hem kadın işinde başarılı olmak istiyorsa evden destek almalıdır. Eşim, sağolsun, en büyük destekçim.

İş hayatına yeni atılan kadın girişimcilere neler tavsiye edersiniz?

Açıkçası etrafımda çalışan kadınların tavsiyeye ihtiyacı yok, hepsine çok saygı duyuyorum. İşlerini çok iyi yapıyorlar. İçlerindeki gücü fark edip, cesur olmaları yeter. Benim tavsiyem ana babalara; kızlarınızı, daha doğrusu cinsiyet ayrımı yapmadan tüm çocuklarınızı, okutup meslek sahibi ediniz. Türkiye'nin daha çok çalışana ihtiyacı var. Sayın Cumhurbaşkanımız nüfusumuzun artmasını istiyor, daha çok işgücümüz olsun diye. Tüketsinler diye değil.

Kadın girişimci, sanayici olarak baktığınızda, kadınlara yönelik bir pozitif ayrımcılık beklentiniz veya önerileriniz var mı?

İnsanların adalete sahip çıkmasının, hakkı hak edene teslim etmesinin yeterli olduğuna inanıyorum. Adaletli paylaşımın olmadığı yerlerde pozitif ayrımcılığa ihtiyaç vardır. Hukukun üstünlüğüne inanç ve uygulamak asıl önemli olan. O nedenle gerek toplumda, gerek devlette hukukun üstün olması gerektiğine inanıyorum. Ne yazık ki, kişisel olarak kadın sorunlarından çok imalat sanayinin sorunlarına daha duyarlıyım. Bu da benim eksiğim.

Şirketteki görevinizin dışında, neler yapıyorsunuz? Mesela hobileriniz… Ya da yürüttüğünüz sosyal sorumluluk projeleri, farklı görevleriniz var mı?

Şirketteki görevimin dışında Konya Sanayi Odası Meclis Başkan Vekiliyim. Makine İhracatçıları Birliği ve Makine Tanıtım Grubu Yönetim Kurulu Üyesi ve saymanıyım. Bunların yanı sıra Makine İmalatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanıyım. Bu görevlerimin hepsi, kazanç beklemeden, işimin ve evimin zamanından alarak koştuğum sosyal sorumluluk projeleridir aslında. Çünkü Türkiye'nin büyümesi, Türk sanayisinin güçlenmesinden geçecektir. İnsanların arsadan değil, üreterek kazandığı bir Türkiye'de yaşamak arzu ediyorum. Mutlu üreticiler görmek istiyorum, Türkiye ile birlikte zengin olmak istiyorum. Hobim, film seyretmek ama vakit bulursam tabii.

Örnek bir iş kadını olarak, kadınların önce hayatın tamamındaki, ardından iş hayatındaki rolünü sorsam size, neler söylersiniz?
Estağfurullah! Kaderin beni getirdiği yerde üstüme düşeni yapmak için çalışıyorum sadece. Vatanıma ve aileme ödediğim borç benimki. Kadın, çocuğu varsa her şeyden önce annedir. Bu hormonlarımızla beynimize işleniyor.

Ancak annelik, aksi zaman zaman gündeme gelse de, kariyer yapmaya mani değildir. Annelik ve kariyer bir arada yürütülebilir, önemli olan, verim ve zamanı doğru kullanma. Kadını sadece annelikle sınırlamak bizim yeteneklerimize haksızlık. Kadın beyni erkek beyninden farklı çalışır; toplantıda iken akşam yemeğini de organize eder, çocuğun okuldan çıkışını da.

Çalışma hayatınızda hiç unutamadığınız bir anınız var mı? Bizimle paylaşır mısınız?
Unutmadığım anılarım; genellikle yalanlar, ihanetler, kaypaklıklar üstüne… Evimde yatıracak kadar benimsediğim mühendis hanımın şirkete ihanetini hiç unutmam mesela. Vaktiyle genel müdürlüğe hazırladığım mühendisin ahlaken nasıl davranılması gerektiğini söyleyip, aynı anda tam tersini yapıyor olmasını ve benim de buna inanmamı unutmam. Bu insanlara kin tutmam, kişilik zafiyetleri olduğunu düşünürüm ama unutmam. İnsanlara güvenimi kıran bu tarz olayları ve kişileri unutursam, aynı hataya tekrar düşerim.

İş hayatında sonu tatlıya bağlanan olaylar da oluyor tabii. İşte ilk yıllarımdı. Babam yurtdışındayken kaynakhanenin ustabaşından bir iş istedim ve bunun için haber gönderdim. Nur içinde yatsın usta, sadece babamdan emir alacağını söyleyerek benim istediğim işi yapmayı reddettiğini iletti bana. Kendisi gelip söylemedi bile, haber gönderdi. Peki dedim ve başkasına söyleyip yaptırdım. Babamın dönmesine de epeyce vardı. O zamanlar maaşlar bankaya yatmaz, zarfla verilirdi. Maaş gününde muhasebeye zarfın bana verilmesini, usta istediğinde de zarfın bende olduğunu söylemelerini istedim. Bir süre sonra usta geldi ve maaşını istedi. Ben de emri kimden alırsa maaşı da ondan alacağını, babam olmadığı için beklemesini gerektiğini söyledim. Usta tek bir söz söyledi: "Hatamı anladım Sevda hanım. Haklısınız" Zarfı verdim ve emekli olana kadar sadakatle Kayahan için çalıştı. Hiçbir sorun yaşamadık sonrasında. İnsanlar sınırları yoklar, deneyerek öğrenirler.

Doğrusu örnek olması açısından sormak istiyorum; Bugüne kadar kaç ülkeye, nerelere gittiniz?
Avrupa Birliği ülkelerinin çoğu, İsviçre, İngiltere, Çin, Japonya, Suriye, Lübnan, BAE, Endonezya, Güney Afrika, Hindistan, Amerika. Aklıma gelenler bunlar. Hayatımda toplam 2 kere, 8 gün için yurtdışına gezmeye gittim. Gerisi hep iş içindi. Ne öğrendin derseniz, cevabım şu: Birincisi en az bir dil bilmek şart. İkincisi ise kimseyi yadırgamamalı, ayıplamamalı. İnsanlar aynı ülkeden bile olsa kültürel farklılıklar olabiliyor. Hoşgörmek, olduğu gibi kabul etmek lazım.

Sevda hanım, bir aile şirketinin tepe yöneticisisiniz. Bir aile şirketinde dikkat edilmesi gereken üç önemli şey nedir, diye sorsam neler söylersiniz?
Aile şirketleri için olmazsa olmaz tek nokta; önceliğin her zaman şirkette olması. Bazen ailenizin bir bireyini kaybetmek pahasına olsa bile. Bunu yapmak çok zor. Kararlı davranıp, soyunuzdan geleceklerin emanetini korumak ve gelecek sahibine teslim edebilmek için aile – şirket ilişkilerini iyi düzenlemek ve o kötü raddeye gelmemek gerekiyor. Aileden olduğu için kimse hakettiğinden fazla bir yere gelmemeli. Adım adım ilerlemeli. Elbette adalet ve güven her ilişkide olduğu gibi aile şirketleri için de şart. Ancak güven kontrole mani değil.

Şeyma AYHAN
MESA Makina Döküm İcra Kurulu Başkanı
Konya Sanayi Odası Meclis Üyesi

"KADINLAR ELLERİNİN DEĞDİĞİ HER ALANA DEĞER KATIYORLAR"

Öncelikle kısaca MESA Makina'nın kuruluş sürecini anlatabilir misiniz?

Mesa Makine 1979 yılında aile şirketi olarak babam Mehmet Tekelioğlu tarafından Konya'da kurulmuştur. Kurulduğu yıllarda motor yenileme işi yapan firmamız, 1984 yılında egzost manifoldu ile ilk OEM parçasını üreterek otomotiv sektöründeki ana sanayiler ile çalışmaya başlamıştır. Ağırlıklı olarak talaşlı imalat üretimi yapan Mesa Makina 1994 yılında kendi dökümhanesini kurarak müşterilerine döküm ve talaşlı imalat hizmetini aynı anda sunma avantajı sağlamaya başlamıştır.

Siz kaçıncı kuşaksınız?

Şirketimizde şu an ikinci kuşak görevdedir. İlk çocuk olmam nedeniyle ikinci kuşaktan işe ilk başlayan da benim.

Bize biraz kendinizden, eğitim hayatınızdan, iş hayatınızdan, iş hayatıyla nasıl tanıştığınızdan bahseder misiniz?

1977 Konya doğumluyum. Eğitim hayatımın tamamı Konya'da geçti. Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Kamu Yönetimi mezunuyum. Yüksek Lisansımı Endüstriyel Psikoloji alanında yaptım. Evliyim, iki oğlum var. Şirketimiz olan Mesa Makine'de çalışma düşüncem üniversite 3.sınıftayken şekillenmeye başladı. O yıllardan itibaren de kendimi şirketimize fayda sağlayacak şekilde geliştirmeye çalıştım. Mezun oluncaya kadar dil eğitimimi tamamladım, İngilizce ve Almanca öğrendim. Dış Ticaret, Üretim Yönetimi ve Kalite Yönetim Sistemi eğitimlerine katıldım. Şirketimizde çalışmaya başladıktan sonra da şirketimizi geliştirmeye yönelik her türlü eğitimi aldım. Farklı departmanların Mesa Makine'de kurulmasına liderlik yaptım.

İş hayatınızda ne gibi zorluklarla karşılaşıyorsunuz. Yani şunu sormak istiyorum, iş hayatında kadın veya erkek olmak ne gibi farklılıklar getirir? Olumlu veya olumsuz ne gibi etkiler görüyorsunuz mesela siz

İş hayatına adım attığım yıllarda bayan yönetici sayısı sektörümüzde yok denecek kadar azdı. Bu nedenle de çalışanlarımızın ve tedarikçilerimizin bana alışması biraz zaman aldı. İnsanlar kadın yönetici ile çalışma fikrine çok yatkın değillerdi ve iletişim kurmakta zorlanıyordum. Ama son 5 yılda bu durum çok değişti. Bu konuda Konya'da öncü olduğumu düşünüyorum. Artık Konya'daki şirketlerin büyük çoğunluğunda kız çocukları da işlerinin başında ve son derece de aktifler. Kadınların iş yaşamında çok fazla artısı olduğunu düşünüyorum. Kadınlar iş birliğine daha yatkındırlar, uzlaşmacıdırlar. Katılımcılardır ve çok iyi takım çalışması yaparlar. Duygusal zekâları daha yüksek olduğu için insancıldırlar ve iletişime de çok açıktırlar. İyi dinleyiciler oldukları ve duyguları önemsedikleri için çalışanları tarafından sevilirler. Kadınlar aynı anda pek çok işi bir arada yürütebildiklerinden iş-sosyal yaşam dengesini de çok iyi kurarlar. Günümüz modern iş dünyasında tüm bu özellikler arandığı için kadınların daha avantajlı olduğunu düşünüyorum.

İş hayatına yeni atılan kadın girişimcilere neler tavsiye edersiniz?

Kararlı ve azimli olmak, iş yaşamının olmazsa olmazları. Yenilikçi olmak ve değişime açık olmak kadın girişimcilerin hep önemsedikleri konular arasında olmalı diye düşünüyorum. Çünkü günümüz iş dünyasında ayakta kalmak için son derece önemli özellikler. İşleri ve kendi kişisel gelişimleriyle ilgili her zaman hedefleri olmalı. Hedefler insanı canlı ve zinde tutar, aynı zamanda motive eder. İnterneti satış-pazarlama ve sektör araştırması için mutlaka kullansınlar. Sektörleriyle ilgili güncel gelişmeleri her zaman takip etsinler. Özetle 3 şey tavsiye ediyorum: Sabır, sabır, sabır…

Kadınlara yönelik bir pozitif ayrımcılık beklentiniz veya önerileriniz var mı?

Toplumun tek taraflı olarak kalkınacağını düşünmek yanlış olur. Gelişmiş ülkelere baktığımızda, kadınların toplumun her alanında aktif rol alması ile doğru orantılı olarak toplumsal gelişmişliğin de arttığını görüyoruz. Ülkemizde ekonominin global dünyayla giderek daha çok entegre olması, eğitimli kadın sayısının ve çağdaş metodlarla yönetilen şirket sayısının artması kadınların yönetimde üst kademelere doğru yürüyüşünü hızlandıran etkenlerdir. Türkiye'de kadınların siyasette ve iş yaşamında aktif rol alması için ciddi çalışmalar da yapılmaktadır. Özellikle kadın girişimciliğinin artırılması için benim önerim girişimcisi kadın olan ya da kadın çalışan sayısı fazla olan işletmelere özel teşviklerin getirilmesi olacaktır. Yine aynı şekilde bu tür işletmelere finansa erişim ve kefalet konularında özel uygulamaların yapılması kadın girişimciliğini ülkemizde artıracaktır.

Mesa Makine'daki görevinizin dışında, neler yapıyorsunuz?

Bulduğum ilk fırsatta kültürel ve turistik gezilere katılmaya çalışıyorum. Gezmeyi ve gezerken yeni kültürlerle tanışmayı seven bir insanım. Kitap okumak asla

Şeyma AYHAN
MESA Makina Döküm İcra Kurulu Başkanı
Konya Sanayi Odası Meclis Üyesi

bırakamadığım bir alışkanlık. Kitap okumadan günü tamamlayamayan biriyim. Diğer görevlerime gelince; Konya Sanayi Odası Meclis üyesiyim. Konya İş Kadınları Derneği Eş Başkanıyım. TOBB Kadın Girişimciler Kurulu'nda iki dönemdir İcra Komitesi Başkan Yardımcılığı görevini yürütüyorum. İşkur ve İLO tarafından yürütülen Eşitiz Beraberiz Projesinde aktif görev alıyorum. Kısaca Konya'da kadın girişimciliğini ve istihdamını artıran her türlü projede yer alıyorum diyebilirim.

Örnek bir iş kadını olarak, kadınların önce hayatın tamamındaki, ardından iş hayatındaki rolünü sorsam size, neler söylersiniz?

Kadınlar bence dokundukları her şeyi güzelleştirmek için yaratılmışlar. Ellerinin değdiği her alana değer katıyorlar. Ailede, toplumda, iş yaşamında… Hz. Mevlana'nın çok beğendiğim bir sözü var: Kadın Hak nurudur, sevgili değil. Sanki Yaratıcı'dır, yaratılmış değil. Kadınlarımıza bu bakış açısıyla yaklaşmamız gerekmekte. Kadınlarla ilgili yapılan araştırmalarda kadınların daha sabırlı, üretken, iş ve sonuç odaklı olduğu ortaya çıkıyor. Tüm bu yönler kadınların güçlü yönleri. Bu güçlü yönleri fırsata çevirebilen işletmeler her zaman güzel sonuçlar almaktalar. Ben de bir işveren olarak yaratıcılık gerektiren, daha ofise dönük, insan ilişkilerinin ağırlıklı olduğu işlerde kadınları tercih ederim.

Şeyma hanım, Mesa Makine bir aile şirketi. Siz de bu şirketin tepe yöneticisisiniz. Bir aile şirketinde dikkat edilmesi gereken üç önemli şey nedir, diye sorsam neler söylersiniz?

Aile şirketleri tüm dünyada özel öneme sahip şirketler ve kurumsallaşma aile şirketlerinin ömrünü uzatan tek faktör. Şirketlerin ancak yüzde 4'ü üçüncü kuşağa devredilebiliyor ve bu şirketleri incelediğimizde de kurumsallaşan şirketlerin bu başarıyı gerçekleştirebildiğini görüyoruz.

Şirketlerimizin öncelikle bu gerçeğin farkına vararak kurumsallaşmaya istekli olmalarına ve bu isteğin tüm aile üyelerinde olması gerektiğine inanıyorum. Yine aile üyeleri arasında güçlü bir iletişimin, yönetim ve amaç birliğinin çok önemli olduğunu ve mutlaka sağlanması gerektiğini düşünüyorum. Yetki ve sorumluluklar aile üyeleri ve profesyonel çalışanlar için çok net olmalı ve bu konuda mutlaka liyakat esas olmalıdır.

Yani şirketin devamlılığı için kan bağı değil yetkinlik ön planda olmalıdır.

Hatice ÖNCEL
Selçuklu Holding Yönetim Kurulu Üyesi
İLKO İlaç Genel Müdürü

"DOĞRU YERDEYSENİZ VE SEVDİĞİNİZ İŞİ YAPIYORSANIZ, O ZORLUKLAR SİZİN İÇİN KÜÇÜK ENGELLER OLUYOR"

Kimya Mühendisi. Sektöründe Türkiye'nin en önemli şirketlerinden birisinin üst yöneticisi Hatice Öncel. İş hayatında kadın olmanın zorluğun ötesinde 'özel' olduğunu düşünüyor ve iş hayatına atılmak isteyen kadınlara ilk tavsiyesi sevdikleri ve yetenekleri doğrultusunda başarılı olabilecekleri alanları belirlemeleri oldu. Lonca olarak keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik Hatice hanımla…

İLKO İlaç'ın kuruluş serüvenini anlatabilir misiniz öncelikle?

İlko İlaç, elli yıla yakın bir süredir ilaç sanayinde faaliyet gösteren ve Türkiye'nin ikinci nesil eczacılarından biri olan merhum babam Eczacı Mustafa Öncel tarafından kuruldu. İlaç sektöründe etkin olabilmek için en önemli iki unsurun güçlü Ar-Ge ve üretim imkânına sahip olmak ilkesinden hareketle, ilk adım olarak 2009 yılında Hacettepe Üniversitesi Teknokent'inde 'İLKO Araştırma ve Geliştirme Merkezi'ni kurduk. Aynı yıl Konya 3. Organize Sanayi Bölgesi'nde üretim tesisimizin inşaatına başladık ve iki yıl gibi kısa bir sürede tamamlayarak, tesisimizin birinci etabını 2012 yılı Ocak ayında faaliyete geçirdik. Böylece Türk İlaç sektöründeki yerimizi aldık.

Hatice ÖNCEL
Selçuklu Holding Yönetim Kurulu Üyesi
İLKO İlaç Genel Müdürü

2014 yılında Üretim Tesislerimiz; İngiltere Sağlık Bakanlığı İlaç Denetim Kurumu MHRA'dan Avrupa GMP'sine (İyi Üretim Uygulamaları) uygunluk onayı aldı. Bu onay; İLKO İlaç Üretim tesislerinin, yüksek üretim hızı ve ileri teknolojisi ile Avrupa Birliği standartlarında üretim yaptığının önemli bir göstergesi oldu. Alınan MHRA onayı ile farklı coğrafyalardaki ülkelerin yanı sıra Avrupa Birliği üye ülkelerine de ihracat yapmaya başladık.

Bugün 24 ilaç ve toplamda 442 kişilik kadromuzla çalışmalarımıza devam etmekteyiz.

Diğer yandan 2013 yılı Aralık ayında Güney Kore menşeili biyoteknoloji firması Genexine ile İLKOGEN firmasını kurduk. Sektör için oldukça önemli bir adım oldu. Çünkü bugüne dek iç tüketime yönelik kısıtlı ithalat yolu ile ülkemize gelen biyoteknolojik ilaçlar, bu yatırım ile ilk kez Türkiye'de üretilecek.

Şirkette şu anda kaçıncı kuşak görevde, siz kaçıncı kuşaksınız?

Şirkette şu anda merhum babam Eczacı Mustafa Öncel'in ardından ikinci kuşak görevde. Üçüncü kuşak da devreye girmek üzere.

Hatice Öncel kimdir? Bize biraz kendinizden, eğitim hayatınızdan, iş hayatınızdan, iş hayatıyla nasıl tanıştığınızdan bahseder misiniz?

Boğaziçi Üniversitesi Kimya Mühendisliği Bölümü mezunuyum. Lisans eğitimimin ardından hemen ilaç sektörüne girerek bir önceki aile şirketimizde çeşitli pozisyonlarda çalıştım. Şirketin 2006 yılında uluslararası ortaklıklara başarı ile satılmasından sonra bir süre eski şirketimde danışmanlık görevi üstlendim. 2009 yılında eski şirketimden ayrıldım ve İLKO İlaç'ın kuruluş çalışmalarına başladık.

Halen İlko İlaç Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyeliğimin yanı sıra, şirketimizin de bağlı olduğu Selçuklu Holding ve diğer iştirak şirketlerinde Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmaktayım.

İş hayatınızda ne gibi zorluklarla karşılaşıyorsunuz? Veya bir zorluk yaşıyor musunuz?

İş hayatında kadın olmak bence görüldüğü kadar zor bir durum değil ve aslında son derece de özel bir duygu. Hatta kadın yöneticilerin yeteneğinin şirketler için ne kadar önemli olduğu da araştırmalarla defalarca kanıtlandı.

Elbette bazı zorluklarla karşılaşıyoruz. Ancak doğru yerdeyseniz ve sevdiğiniz işi yapıyorsanız o zorluklar sizin için aşılması gereken küçük engeller oluyor.

Diğer yandan; iş hayatı içerisinde, insanlar kadın – erkek ayrımcılığına gidilmeden, genellikle başarılarına, niteliklerine göre değerlendiriliyor ve istedikleri yerlere gelebiliyor.
Ama Türkiye'de aile hayatıyla, iş hayatını dengeleyecek, kadınların hayatını kolaylaştıracak birtakım programların daha gelişmesi gerekiyor. Diğer önemli bir husus; eğitimde fırsat eşitliğinden, kadının eğitime erişimine kadar eğitim konusunda Türkiye sorun yaşayan bir ülke.

Bu noktada bir kere toplumda rol-model olabilecek kadınlara büyük bir görev düşüyor. Diğer genç kadınlara, hem iş hayatında yer alabilmek ve girişimci olabilmek için cesaret vermek açısından, hem de iş dünyasında kadınların işlerini kolaylaştıracak, fırsat eşitliği yaratabilecek ortamların sağlanabilmesi için bizlerin biraz daha duyarlı ve etkili olması gerekiyor.

İş hayatına yeni atılan kadın girişimcilere neler tavsiye edersiniz?

Benim iş hayatına atılacak kadınlara verebileceğim ilk tavsiyem, öncelikle sevdikleri ve yetenekleri doğrultusunda başarılı olabilecekleri alanları belirlemeleri olur. Doğru yerde olduklarından ve doğru işi yaptıklarından emin olmalıdırlar. İkinci tavsiyem ise kendilerini sürekli geliştirmeleri ve yenilemeleridir. Ancak en önemlisi, iş ve aile yaşamları arasında düzenli bir denge kurmalarıdır.

Çalışma hayatınızda hiç unutamadığınız bir anınız var mı?

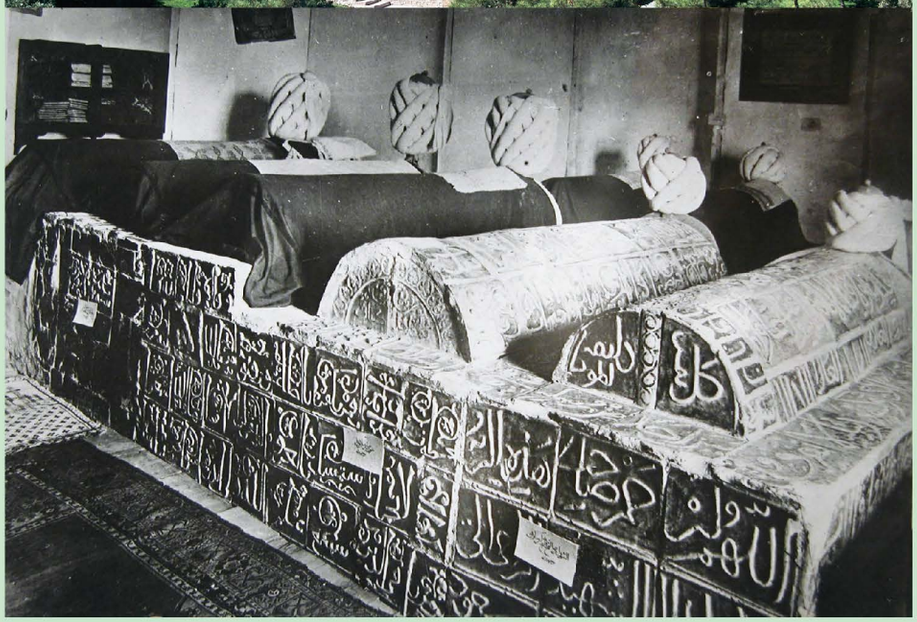
Siz bu soruyu sorunca ilk işe başladığım günü hatırladım. Üniversiteden mezun olup, ilk ilaç firmamızda işe başladığım gün rahmetli babam beni karşılamıştı. O zaman bugünkü gibi bilgisayarlar, elektronik kayıt sistemleri henüz yoktu. Mustafa bey, önüme kalamazo gibi kalın iki defter koydu ve bana bu defterlerden birine herhangi bir şekilde tanıştığım istinasız herkesin isim ve bilgilerini kaydetmemi, diğer defteri de iş hayatımda yaşadığım tecrübelere, yapılan işlere dair önemli hususlara dair her gün ufak notlar düşerek bir günlük tutmamı öğütlemişti. Ben yıllar içinde bu öğütün önemini çok daha iyi kavradım.

Son olarak yeniden İLKO İlaç'a dönecek olursak; şirkette hedefleriniz neler? Güney Koreli bir biyoteknoloji firmasıyla ortaklığınız var sanırım. Medyada yer aldığı kadarıyla; bu ortaklıkla kanser hastalarının devam tedavisinde kullanılacak bir ilaç üretmeyi hedeflediğinizi öğrenmiştik. Çalışmalar nasıl gidiyor?

Daha önce de belirttiğim gibi; 2013 yılı Aralık ayında, ülkemizin küresel ilaç endüstrisindeki yerini ve rekabet gücünü çok daha ileri noktaya taşıyacak önemli bir adım atarak, Güney Kore menşeili biyoteknoloji firması Genexine ile ortaklaşa İLKOGEN firmasını kurduk ve çalışmalara başladık. Bu doğrultuda geçtiğimiz yaz Türkiye'den bir ekip eğitim için Güney Kore'ye gitti, Güney Kore'den de bir ekip Türkiye'ye geldi. Yılsonuna doğru da Türkiye'deki biyoteknolojik Ar- Ge Merkezimizin kuruluşunu gerçekleştirdik, şimdi ürünler ile ilgili de çeşitli aşamada çalışmalar devam ediyor.

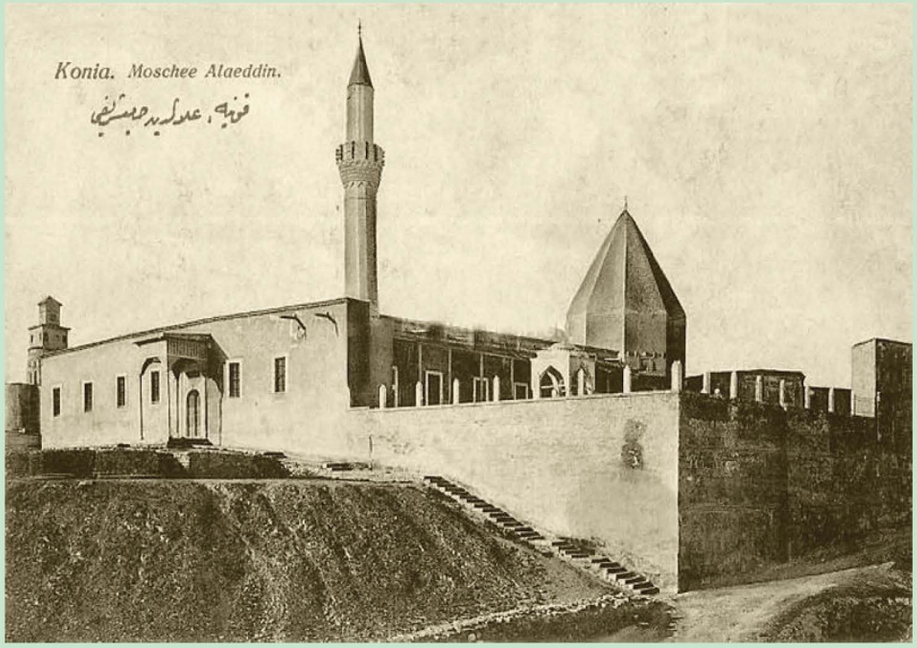
Ahmet KUŞ

ALÂEDDİN'DE YATAN SELÇUKLU SULTANLARI



Anadolu'yu vatan yapan, Türklüğün bu topraklarda tutunmasını, neşv-ü nema bulmasını sağlayan atalarımızdan sekizi Alâeddin Camii'nin avlusunda yatıyor. Çoğumuzun farkında bile olmadığı klasik Selçuklu kümbetinde doğunun en kudretli sultanları yatıyor. Bu kadim medeniyetin varisi olan bizler ne yazık ki burada yatanların büyüklüğünün farkında değiliz. Üzülerek belirteyim ki Konyalıların ekseriyeti buranın ehemmiyeti bilmiyor. Hatta burada yatanların kimler olduğunu bile bilmeyenler çoğunlukta. Babalarımız, annelerimiz, ağabeylerimiz, ablalarımız, öğretmenlerimiz çocuklarımızın ellerinden tutup buraya getirseler ve bu mütevazı türbede yatan ulu sultanlarımızı tanıtsalar… İnanın burada anlatılanları çocuklarımız ömürleri boyunca unutmazlar. Devlet büyüklerimiz en azından Cuma günleri sultanlarımızı ziyaret edip, milletimize örnek olsalar. Bu camiye adı verilen Alâeddin Keykubad gibi idarî, ilmî ve askerî bir dahî olan büyük devlet adamını tanıtsalar. Onun hayatından kıssalar anlatsalar.

Alâeddin'deki "Sultanlar Türbesi"nin önemine dikkat çekebilmek için âcizane bu yazıyı kaleme aldık. Yazımızda caminin ve türbenin kısa tarihçesini, türbede medfun olan sultanlarımızın hayat hikâyelerinden bazı satırbaşlarını nakledeceğiz. Alâeddin Camii, şehrin ulu camii olarak, Konya'nın merkezini teşkil eden bir höyük üzerinde yer alır. Adını camiden alan höyük halk arasında "Alâeddin Tepesi" adıyla bilinir. Cami, İplikçi Camii Vakfiyesi'nde "Cami-i Atik", diğer vakfiyelerde ise "Sultan Camii" olarak geçer. İç kale içerisinde yer alan Alâeddin Camii, Selçuklu sarayının yakınında inşa edilmiştir. Caminin yapımına Sultan I. Rükneddin Mesud'un son dönemlerinde başlanmış ve Sultan II. Kılıç Arslan döneminde devam edilmiştir. Yıllar içerisinde farklı evrelerden geçen cami, Sultan I. Alâeddin Keykubad döneminde H.617 / M.1220 yılında tamamlanmıştır. Mimarı Şamlı Mehmet bin Havlan, mütevellisi ise Atabeg Ayaz'dır. Hariminde devşirme 41 adet mermer sütun bulunmaktadır. Bizans ve klasik devirlere ait yapılardan getirilen sütun başlıkları



da birbirinden farklıdır. Özellikle avlunun kuzeyinde yer alan mermer taç kapı görülmeye değer bir işçilikle yapılmıştır. Selçuklu mimarisinin en güzel örneklerinden biri olan taç kapının yapımında iki renkli mermer kullanılmıştır. Abanoz ağacından kündekârî tekniğiyle yapılan minberi, mihrap ve mihrap önü kubbesinde yer alan çiniler de Selçuklu sanatının en güzel örneklerindendir. 1889 yılında gerçekleştirilen tadilat sırasında çini mihrabın ortasına Osmanlı tarzı mermer bir mihrap daha eklenmiştir.

Sultanlar Türbesi'nin mimari özellikleri:

Caminin avlusunda iki tane türbe bulunuyor. Türbelerden biri tam olmasına karşılık diğeri kubbe ve külah eteğine kadar mevcut. Türbenin yapımına başlandıktan bir süre sonra henüz bilinmeyen bir sebepten dolayı inşaat durmuş ve bina öylece bırakılmış. Tamamlanan kümbet içerisinde sekiz Selçuklu sultanı medfun. Tam olan kümbet Sultan II. Kılıç Arslan tarafından yaptırıldığı için adı "II. Kılıç Arslan Türbesi" olarak da biliniyor. Kümbet bir mahzen (mumyalık) üzerinde yükselen on köşeli kesme taştan bir gövdeye sahip. Gövdenin üstü kâgir bir kubbe ile örtülü olup dışarıdan bu kubbe piramit biçiminde on cepheli bir külah ile gizlenmiş. Günümüzde kurşun ile kaplı olan külah ilk yapıldığında tamamen Selçuklu çinileriyle kaplıymış ve kubbe eteğini lacivert zemin üzerine beyaz kabartma çini ile yazılmış Ayet-el Kürsî dolaşıyormuş. Sadece küçük bir kısmı orijinal olarak günümüze ulaşan bu çini kuşak yakın dönemde yapılan restorasyon sırasında aslına benzer bir şekilde tamamlandı. Bu çini kuşağın altında türbenin kendi taşına işlenen sülüs kitabede "Bu türbenin inşasını emir-ül-müminin yardımcısı, İslam ve Şam bilâdının sultanı, Meliklerin ve sultanların medarı iftiharı, İslam ve Müslimlerin burhanı, din ve dünyanın izzeti, müşriklerin katili büyük sultan Kılıç Arslan zade Mesud'un oğlu Kılıç Arslan emretti. Allah kendisini aziz etsin." yazılıdır. Bu kitabeden anlaşıldığı üzere türbe Sultan II. Kılıç Arslan döneminde yapılmıştır. Türbenin doğusundaki pencere üstünde yer alan kitabeye göre yapının mimarı Abdulgaffar oğlu Yusuf'tur.

Kümbetin içindeki sandukalar önceleri tamamen Selçuklu çinileriyle kaplıymış. Zaman içerisinde çiniler sökülmüş, bir kısmı ortadan kaybolmuş, kalanlar ise gelişi güzel yapıştırılmış. Lâcivert zemin üzerine kabartma beyaz harflerden yazılar ihtiva eden bu çinilerde sandukaların altında yatan sultanların adları bulunuyormuş. Türbede önde altı arkada iki olmak üzere sekiz sanduka bulunuyor. Uzun yıllar bu şekilde

Ahmet KUŞ

duran sandukaların eksik olan çinileri son yapılan restorasyon sırasında aslına benzer bir şekilde tamamlandı.

II. Kılıç Arslan Türbesi'nde yatan sultanlar:

Sultan I. Rükneddin Mesud: Sultan I. Kılıç Arslan'ın oğludur. M.1095 yılında doğdu. Babası I. Kılıç Arslan'ın genç yaşta vefatıyla Anadolu Selçuklu Devleti'nin egemenliği sarsıldı. Anadolu'da üstünlüğü Danişmendliler ele geçirdi. Anadolu Selçuklu tahtı bir süre boş kaldıktan sonra, I. Kılıç Arslan'ın diğer oğlu Melik Şah (Şahin Şah) M.1110 yılında tahta geçti. Ama kardeşi I. Rükneddin Mesud onun sultanlığını tanımadı ve Danişmendlilerin desteğiyle iktidarı ele geçirdi. Danişmendli hükümdarı Melik Gazi, I. Rükneddin Mesud'un kayınpederiydi. Bu dönemde devlet bir süre Danişmendlilerin denetimi altında kaldı. M.1142 yılında Danişmendli Mehmed Beyin vefatının ardından I. Rükneddin Mesud, Selçukluların Anadolu'daki üstünlüğünü yeniden kurdu. Bizans ordusunu M.1146 yılında Konya önlerinde yendi. Daha sonra II. Haçlı ordusunu Eskişehir yakınlarında bozguna uğrattı. Kilikya Ermenileri üzerine akınlar yaptı. Kilikya savaşı sırasında orduda veba zuhur edince Konya'ya dönüldü. Bir yıl sonra tekrar Kilikya seferlerine hazırlanmakta iken M.1156 yılında Konya'da vefat etti. Banisi olduğu Alâeddin Camii'nin avlusundaki daha sonra türbe yapılacak alana defnedildi.

Sultan II. Kılıç Arslan:

Sultan I. Rükneddin Mesud'un oğludur. M.1113 yılında doğdu. Babası vefat etmeden önce Türk töresine uygun olarak ülkeyi üç oğlu arasında paylaştırdı. Büyük oğlu II. Kılıç Arslan'ı sultan unvanıyla Konya'da tahta çıkardı, iki oğlunu da melik olarak diğer vilayetlere tayin etti. Hükümdarlığının ilk yıllarında tahtta hak iddia eden kardeşleriyle uğraşmak zorunda kaldı ve ortanca kardeşini yakalatıp öldürdü. Maraş'ı ele geçirdikten sonra Selçuklu topraklarına saldıran Suriye Atabeyi Nurettin Zengi üzerine yürüdü. M.1165 yılında Elbistan, Darende ve Tohma Suyu kıyılarını Danişmendlilerden aldı. M.1175 yılında Danişmendlilerin elindeki tüm şehirleri alarak beyliğe son verdi. M.1176 yılında Denizli yakınlarındaki Miryakefolon Savaşı'nda Bizans imparatoru Manuel Kommenos yönetimindeki orduyu bozguna uğrattı. Bu zafer Türk tarihinin Anadolu'daki dönüm noktalarından biridir. M.1185 yılında yaşı ilerlediği için töre gereği ülkeyi 11 oğlu arasında paylaştırdı. Bir süre sonra oğulları arasında taht mücadelesi başladı ve büyük oğlu Kudbeddin Melik Şah babasına karşı savaş açtı. Kendisini zorla veliaht yaptırarak tahta oturdu. Oğlu Kudbeddin Melik Şah'ın yanında gözaltında tutulan Sultan II. Kılıç Arslan bir fırsatını bulup oğlu Nureddin'in yanına gitti. Daha sonra öteki oğullarını dolaştı, hiçbirinden beklediği saygıyı görmedi. Sonunda küçük oğlu Gıyaseddin Keyhüsrev onu saygıyla karşıladı. Kılıç Arslan da onu veliaht ilan etti. Birlikte Melik Şah'ın üzerine Konya'ya yürüdüler. Melikşah, Aksaray'a kaçtı. Kılıç Arslan son bir kez daha tahta oturdu. Melikşah'ı izleyerek Aksaray'a geldi. Burada hastalandı ve M.1192 yılında vefat etti. Gıyaseddin Keyhüsrev babasının cenazesini Konya'ya naklederek sağlığındayken

yaptırdığı Alâeddin Camii'nin avlusundaki türbeye defnettirdi.

Sultan II. Rükneddin Süleyman Şah: Sultan II. Kılıç Arslan'ın büyük oğludur. II. Rükneddin Süleyman Şah, Tokat Meliki iken Konya'da hükümdar olan I. Gıyaseddin Keyhüsrev'e elçi göndererek Konya'yı teslim ederse diğer şehirleri kendisine bırakacağını bildirdi ve Keyhüsrev buna razı olmayınca Konya'ya hücum etti. Sivas ve Aksaray'ı alarak Konya'ya ulaştı ve Konya'yı da kuşattı. Kaleyi alamayınca Konya bağlarını tahrip etmeye başladı. Keyhüsrev ve çocuklarının hayatına dokunulmamak şartıyla kale teslim edildi. Tahtı ele geçiren Rükneddin Süleyman Şah öncelikle Anadolu'da hükümdar olan kardeşlerini ortadan kaldırdı. Erzurum'u Saltıklardan aldı. Gürcülerle yaptığı savaşı kaybetti ve ordusuyla Konya'ya döndü. M.1204 yılında Ankara'da tutunan kardeşi Muhiddin Mesud'u da bertaraf etti ve Anadolu'yu yeniden bir bayrak altında topladı. M.1204 yılında Konya'da vefat etti ve babasının yanına defnedildi.

Sultan I. Gıyaseddin Keyhüsrev: Sultan II. Kılıç Arslan'ın oğludur. İki değişik dönemde tahta çıkmıştı. Kardeşi II. Rükneddin Süleyman Şah'ın Konya'yı almasıyla birlikte Bizans'a iltica etti. Bizans imparatoru, Keyhüsrev'i çok iyi karşıladı ve İstanbul civarında bir kale beyinin kızı ile evlendirdi. II. Rükneddin Süleyman Şah vefat ettikten sonra yerine bir süre, çocuk yaştaki oğlu III. Kılıç Arslan geçti. Ama 8 aylık bir süre içinde yeğenine üstün gelen I. Gıyaseddin Keyhüsrev M.1205 yılında ikinci kez tahta çıktı. I. Gıyaseddin Keyhüsrev tahta çıktıktan sonra Karadeniz'deki ticaret yollarını kesen Trabzon Rum İmparatorluğu üzerine bir sefer düzenleyerek bu yolu yeniden Türklere açtı. Daha sonra önemli dış ticaret limanı olan Antalya'yı topraklarına kattı. Sultanların ülke topraklarını oğulları arasında paylaştırma töresine son vererek merkezî yönetimi güçlendirdi. Vilayetleri yönetmekle görevlendirilen şehzadeleri merkezî yönetime bağlı birer vali durumuna getirdi. M.1211 yılında İznik İmparatoru Laskaris ile yaptığı Alaşehir Muharebesi'nde büyük bir zafer kazandı. Zaferden sonra harp meydanını dolaşırken bir Bizanslı tarafından şehit edildi. Geçici olarak buraya defnedilen I. Gıyaseddin Keyhüsrev'in naaşı bir süre sonra Konya'ya götürüldü ve II. Kılıç Arslan Türbesi'ne defnedildi. Konya'daki devlet büyükleri toplanıp şehzadeler içerisinden I. İzzeddin Keykavüs'ü hükümdar olarak seçtiler.

Sultan I. Alâeddin Keykubad: Sultan I. Gıyaseddin Keyhüsrev'in oğludur. M.1192 yılında doğdu. M.1219 yılında I. İzzeddin Keykavüs, Sivas'ta vefat edince Selçuklu büyükleri tarafından hükümdar olarak seçildi. Anadolu Selçuklu Devleti'nin en parlak dönemini yaşattı. Önce Ermenilerle Doğu Latinler arasındaki çatışmadan faydalanarak Ermenilerin elindeki Kalonoros Kalesini aldı. Yeniden inşa edilen ve sağlam surlarla çevrilen şehre Sultan'ın ismine izafeten Alâiye (Alanya) adı verildi. Alanya'da bir tersane ve tophane kurdurdu ve şehrin kalesini yeniden yaptırdı. Tüccarların karada Ermenilerin, denizde Avrupalı korsanların saldırılarına uğraması üzerine İçel'den Antalya'ya kadar bütün kıyı şeridini topraklarına kattı. Trabzon Rum İmparatorluğu'nun gücünü kırmak için Sinop'ta bir donanma inşa ettirdi. Saltanatının en büyük hatasını Celalettin Harzemşah'la savaşarak yaptı. Türk ve Müslüman devletler arasında vuku bulan bu savaşlar, Anadolu'ya doğru harekete geçen Moğolların işini kolaylaştırmaktan öte bir işe yaramadı. Moğol tehlikesini önlemek için doğu sınırlarını sağlamlaştırdı ve Ahlat'ı fethetti. Ahlat'ın fethi

Eyyubîlerle arasının bozulmasına yol açtı. Eyyubîlerin gönderdikleri orduyu, Torosların güneyinde yenerek, Harput ve Urfa'yı da ele geçirdi. Vefatından önce gelen Moğol elçilerini ustaca idare ederek, Anadolu'yu Moğol istilasından kurtardı. Konya'daki Alâeddin Camii, Antalya'daki Yivli Minare Camii ve Beyşehir Kubâd-Âbâd Sarayları yaptırdığı en önemli eserlerdir. M.1237 yılında Kayseri'de verdiği bir ziyafette zehirlenmek suretiyle öldürüldü. Naaşı Konya'ya getirilerek Alâeddin Camii'nin avlusundaki türbeye defnedildi.

Sultan II. Gıyaseddin Keyhüsrev: Sultan I. Alâeddin Keykubad'ın büyük oğludur. Annesi Hunat Hatun, hanım Gürcü Hatun'dur. II. Gıyaseddin Keyhüsrev M.1228 yılında atabeyi Mübarizeddin Ertokuş'la birlikte Erzincan'a gönderildi. Babasının kendisinden küçük olan kardeşi İzzeddin Kılıç Arslan'ı veliahtlığa atamasına karşın, babasının ölümü üzerine Sadedin Köpek önderliğindeki

Ahmet KUŞ

bazı emirlerin desteğiyle tahta çıktı. Kardeşinin tarafını tutan Harezm emirlerine karşı mücadele etti. Bu arada rakiplerini etkisiz duruma getirdikten sonra taht üzerinde hak iddia eden Sadedin Köpek'i öldürttü. Daha önce yönetimde etkili olan emirlerin yeniden işbaşına geçmesiyle devlet eski düzenine kavuştu. Moğollardan kaçarak Anadolu'ya sığınan göçebe Türkmenler Anadolu'daki yerleşik devlet düzeni içinde yeni rahatsızlıklar yaratmaya başladı. Bu koşullarda M.1240 yılında Baba İshak'ın başlattığı isyan bastırıldı. Bu olay neticesinde devletin gücü önemli ölçüde sarsıldı. Selçukluların zayıflamasından yararlanan Moğollar, Erzurum'u ele geçirdiler. Kösedağ Savaşı'nda da Anadolu Selçuklu ordusunu yenilgiye uğrattılar. II. Gıyaseddin Keyhüsrev savaştan sonra Batı Anadolu'ya kaçtı. Moğollarla barışın sağlanmasının ardından Konya'ya dönen sultan bundan sonra devlet işlerini bütünüyle veziri Şemseddin İsfahanî'ye bıraktı. Keyhüsrev dönemindeki hazin olaylar devletin çökmesini hazırladı. H.644 / M.1246 yılında vefat eden Keyhüsrev Alâeddin Camii'nin avlusundaki türbeye defnedildi.

Sultan IV. Kılıç Arslan:
Sultan II. Gıyaseddin Keyhüsrev'in oğludur. II. Gıyaseddin Keyhüsrev vefat ettikten sonra tahta büyük oğlu II. İzzeddin Keykavus geçti ve aynı yıl içinde kardeşi IV. Kılıç Arslan'ı Moğol Hanı Güyük'ün tahta çıkma töreninde hazır bulunmak üzere Moğolistan'a elçi olarak gönderdi. Moğollar IV. Kılıç Arslan'dan hoşnut kalarak onu Anadolu Selçuklu Sultanı olarak tanıdılar. IV. Kılıç Arslan M.1248 yılında Sivas'ta tahta çıktı. Böylece II. İzzeddin Keykavus ve IV. Kılıç Arslan arasında taht kavgaları başladı. Üçüncü ve en küçük kardeş olan II. Alâeddin Keykubad da taht kavgalarına katıldı. Ancak Anadolu'nun ileri gelenlerinin araya girmesiyle üç kardeş ortak olarak saltanat sürmeye ikna edildiler. Böylece M.1249 yılında Anadolu Selçuklu tarihinde 8 yıl sürecek üçlü iktidar dönemi başlamış oldu. M.1256 yılında Baycu Noyan komutasındaki Moğol ordusu Anadolu'ya tekrar bir sefer yaptı. Aksaray yakınlarında II. İzzeddin Keykavus'un ordusunu yenilgiye uğrattı ve böylece Anadolu tamamen Moğol egemenliğine girmiş oldu. Üçlü iktidar dönemi II. Alâeddin Keykubad'ın bilinmeyen nedenlerle ölümüne kadar devam etti. M.1260 yılında II. İzzeddin Keykavus Konya'yı bırakarak Kırım'a kaçtı ve M.1279 yılında orada öldü. IV. Kılıç Arslan M.1260-1265 yılları arasında tek başına hüküm sürdü. 1261 yılında Konya'yı ele geçirdi. Silifke'yi Ermenilerden, Sinop'u ise kumandanı Muinüddin Pervane tarafından Trabzon Rum Devleti'nden aldı. M.1265 yılında Aksaray'da bir ziyafet sırasında Moğollar tarafından beklenmedik bir şekilde boğuldu ve Alâeddin Camii'nin avlusundaki türbeye defnedildi.

Sultan III. Gıyâseddin Keyhüsrev:
Sultan IV. Kılıç Arslan'ın oğludur. Babasının vefatından sonra çocuk yaşta tahta çıkarıldı ve hükümdarlığı 18 yıl sürdü. Tahta çıktığında artık Anadolu Selçuklu Devleti tamamen Moğolların egemenliği altına girmişti. Anadolu'da artık ne Moğol ne de Selçuklu egemenliğini tanımayan beylikler ortaya çıkmaya başlamıştı. M.1277 yılında Memlük sultanı Baybars Anadolu'yu istila etti ve Selçukluları kendine bağladı. Ancak Memlükler uzun süre Anadolu'da kalamadılar ve egemenlik tekrar Moğolların eline geçti. M.1282 yılında Erzincan'da öldürüldü ve naaşı Konya'ya getirilerek Alâeddin Camii'nin avlusundaki türbeye defnedildi. Artık son derece zayıflamış olan Anadolu Selçuklu tahtına amcasının oğlu II. Gıyaseddin Mesud (II. İzzeddin Keykavus'un oğlu) geçti.

KARSAN
Depolama Raf Sistemleri

www.karsanayc.com
info@karsanayc.com

Sırt Sırta Raf Sistemleri
Yüksek İrtifa Raf Sistemleri
Dar Koridor Depolama Raf Sistemleri
İçine Girilebilir Raf Sistemleri
Cephe Giydirmeli Depo Raf Sistemleri
Konsol Kollu Raf Sistemleri
Platformlu Raf Sistemleri
Mini Depolama Raf Sistemleri
Compact Arşiv Dolapları

TSEK
FQC FIRST QUALITY CERTIFICATION
TÜRKAK Kalite Yönetim Sistemi TS EN 45012 AB-0021-KY

ayc

Fab.: Özel Kostim San. Böl.
Nadide Sokak No:3 Konya / TÜRKİYE
Tel.: +90 332 342 49 49 (pbx) - Fax: +90 332 342 49 59

KONYA TEKSTİL VE HAZIR GİYİM SEKTÖRÜ

Ekonominin ve imalat sanayiinin 1980'li yıllardan itibaren en önemli itici gücü konumunda olan Tekstil ve Hazır Giyim Sektörü değişen dünya koşulları, üretim haritası ve rekabet şartları ile yeni bir kimliğe büründü.

Bugün trikodan abiyeye basic ürünlerden takım elbiseye ve gömleğe, çoraptan iç giyime kadar geniş bir yelpazede üretim yapılıyor. Sektör aynı zamanda ülke ekonomisinin istihdam ve üretimini sırtlayan en önemli ayaklarından birini oluşturuyor.

Konya Tekstil ve Hazır Giyim Sektörü ise tüm sorunlara rağmen üretime devam ediyor. Sektörün en önemli sorunu ise kalifiye personel. 2001 krizinden bu yana küçülme yaşayan Konya Tekstil ve Hazır Giyim Sektörü'nün temsilcileri sorunların çözümü olarak ORTAK AKIL'ı işaret ediyor.

SEKTÖRÜN FIRSATLARI

Yabancı alıcıların tedarik aşamasında üreticilerde aradıkları uluslararası alanda ''Code of Conduct'' olarak nitelendirilen iş, çalışma, üretim, kalite ve standart koşullarının önemli bir bölümüne sahip olunması.

Pamuklu üretim tecrübesine bağlı olarak GDO'suz pamuk ve organik pamuk üretimi yapabilme ve organik moda konsepti potansiyelini kullanabilme.

Hızla büyüyen iç pazar, iç pazarda kalite, marka ve modern perakende algısının yükselmesi.

Çevre ve bölge ülkelerinde artan Türkiye ve Türk Malı popülaritesi. Rusya, Orta Doğu, Afrika ve Orta Asya ülkelerinin sundukları pazar olanakları

SEKTÖRÜN TEHDİTLERİ

Bölgeler arasındaki farklı teşvik uygulamaları ile farklı üretim maliyeti yapılarının oluşması.

Sektörde kalma isteğinin zayıflaması ve sektöre yeni girişlerin sınırlı kalması.

En büyük pazar olan AB ekonomisindeki zayıflama.

Alternatif ve potansiyel pazarlar olarak görülen bölge ve çevre ülkelerindeki siyasi belirsizlikler

“Sanayinin Ağır Yükü Bizde”

ÖZAPALILAR

TAŞIMA KASALARI

www.ozapalilar.com

3. Organize Sanayi Bölgesi 8. Sokak No: 13 KONYA
Tel: 0332 239 23 50-51 Faks: 0332 239 23 52
info@ozapalilar.com

GUESTO Yönetim Kurulu Başkanı - Mustafa BOZDAM

"TÜRKİYE TEKSTİLDEN VAZGEÇEMEZ"

Öncelikle tekstil sektörünün Türkiye'deki durumunu değerlendirir misiniz?

Tekstil sektörünü iki bölümde değerlendirmemiz uygun olacaktır. Bunlardan ilki hazır giyim, ikincisi ise kumaş, dokuma, örme gibi ürünler. Bizim de içinde bulunduğumuz sektör olarak hazır giyim Türkiye'nin lokomotifi ve emeğin yoğun olduğu bir sektör. Hem ihracatta hem de istihdamda lider bir sektör. Hazır giyim sektöründe bir makine bir istihdama işaret etmektedir. Avrupa'dan sonra Türkiye'nin moda merkezi olduğunu söylemek yanlış ifade olmayacaktır. Eskiden bizler, Made in Italy yazdığı zaman ürün kalitesinden emin olurduk. Bugün geldiğimiz noktada Made in Turkey yazılması çok önemli. Çinliler bile Made in Turkey yazarak bizleri taklit ediyor. Geldiğimiz yer ve konum çok

yüksek bir seviyede. Önemli markalara üretim yapıyoruz ve önemli markalar çıkarıyoruz. Türkiye tekstilden, özellikle de hazır giyimden vazgeçemez. Tekstil devlet politikalarına rağmen "Gölge etme başka ihsan istemem'' mantığıyla kendi başına, kendi özsermayesi ile bu günlere gelmiştir. Ülkemizde bizim sektörümüz, devletten gerekli desteği görebilse, şu anda dünya lideri olurduk diye düşünüyorum.

Nasıl bir destek öneriyorsunuz?

Ülkemizde uygulanan teşvik sisteminin acilen gözden geçirilmesi gerekir. Ben yaptım oldu mantığıyla teşvik veriliyor. Maalesef ve maalesef her şeyin merkezi olduğu gibi hazır giyimin merkezi de İstanbul. Dünyada kaç İstanbul var dersen çok İstanbul yok. Paris vardır, İstanbul vardır. İstanbul çok önemli bir merkez bunu kabul ediyoruz. Ancak İstanbul'u böylesine önemli bir sektörde tek merkez olmaya zorlamamak gerekir. Anadolu'ya yatırım yapayım dediğiniz zaman bir çok zorluk karşınıza çıkıyor. Teşviği Anadolu'da birkaç ile verdiler. Tabii ki destek verilmeli. Ama oturup sektörel bazda değerlendirilmeli. Makine parkı olarak Türkiye şu anda çöplük haline geldi. Sırf teşvikler yüzünden. Pekçok sektörde olduğu gibi bizim sektörde de bilinçsiz verilen teşvikler sektörü çökertti. Bilinçli, bilinçsiz herkes teşvik alarak bu sektörde yatırım yapıp faaliyete girdi. Bu yatırımlar ve teşvikler amacına ulaşmadı ve sektörün büyümesi yönünde katkı sağlayamadı.

Ülkemizde 20 Milyar Dolar'a yaklaşan tekstil ihracatı ve sektörün istihdam katkısı nedeniyle bu sektörü yok saymak mümkün değil. Gözden çıkartılamayacak bir sektör olduğu bilinciyle teşviklerin daha doğrusu teşvik sisteminin yeniden gözden geçirilmesi gerekir.

Teşvik sisteminden kaynaklı adaletsizlikten Konya da olumsuz yönde etkilendi. Son 10 yıldır atılan adım ve yapılan düzenlemelerden şehir olarak nasibimizi alamadık. Niğde, Karaman, Nevşehir, Aksaray, Afyon, Isparta gibi etrafımızı çevreleyen iller teşvik kapsamında. Konya bunun dışında kaldı. İstihdama adam bulamadık. Bunda teşvikler kadar Konya'nın kendi içindeki dinamiklerinin de etkisi var. Sosyal

GUESTO Yönetim Kurulu Başkanı - Mustafa BOZDAM

yardımları abarttık. Aşevleri ve vakıflarla insanları tembelleştirdik. İnsanlara balık tutmayı öğretmedik. Gepegenç insanlara meslek öğretmek yerine yardım ettik. Bugün de acısını çekiyoruz. En çok da bizim sektörlerimiz sıkıntı çekti. Diğer illerle rekabet edemedik. Bugün bizim maliyetlerimiz Aksaray'dan yüzde 30 daha fazla. Teşvikten dolayı. Öz sermayelerimiz de bir yere kadar. Bugüne kadar geldik. Ama borçlandık. Yerlerimizi, kendimizi büyütemedik. Marka oluşturmakta, verimlilikte bilinçsiziz olduğumuzu düşünüyorum. Tekstil üretiminde son 10 yıldır kan kaybediyoruz. 2001'de İstanbul, Ankara, Konya'nın adı geçerdi. Hatta Ankara'yı da geçmek üzereydik.
O dönemde üretici 100 firma varsa bugün 15-20 firmaya düştük. Bu işi kafamızdan silmeye başladık.

Geçmişte bankalara yaklaşmayan yatırımcımız, bugün bankalardan faizle borç almak zorunda kaldı. Yatırım yapılıyor, ancak bu yatırımlar borçlanmanın çok altında. İnsanlar krediyi de krediyle ödemeye başladı. İmalattan çıkanlar makinelerini merdiven altı yerlerde üretim yapanlara veriyor ve yükten kurtuluyor. Çalışanda da sıkıntı var. Taşeron olarak çalıştığı kadar eski işyerinde çalışmıyordu. Alman disiplinini sağlayamıyoruz. Konya'da tekstil yatırımından kaçılıyor. Artık yeni yatırım yok.
Bizim Konyalı olarak marka yaptığımız bir AVM, bizim markamızı ulusal marka değil diye bünyesine sokmadı. Benim üretimimi gördün mü? Benim kalitemi gördün mü? Ben Türkiye'nin en önemli markalarına üretim yapıyorum. Ben seni marka yapıyorum, sen beni yanına yaklaştırmıyorsun. Bu alış veriş merkezinin kuruluş amacını hiç birimiz unutmadık. Bölgemizden markalar oluşturulması için önemli bir adım olduğunu o dönemde hepimiz savunmadık mı? Sen beni büyütmezsen ben nasıl büyüyeceğim. Yani önyargılardan arınıp Konya'ya hepimiz omuz vermemiz lazım. Burada iyi şeyler olursa hepimize yansıyacak. Baktığınız zaman tüm uygulamalarda Konya pilot bölge olarak seçiliyor. TEDES uygulaması Konya'da, kaçak işçi denetlemeleri

Konya'da, vergi denetlemeleri Konya'da. Tek tekstil değil her sektör için geçerli. İnsanları suç işlemekten alıkoyuyoruz. Ben olmazsam emniyet birimlerine iş düşecek.

Bu sorunlar nasıl çözülebilir?

İstİhdam sağlamak önemli. İstihdamın en çok sağlandığı sektörlerin başında da tekstil gelmektedir. Tekstilin ayağa kalkması için ihtisas organize sanayiler kurulması lazım. Ayakkabıcılarla birleştirip yeni yerler geliştirilebilmesi gerekir. TOKİ olarak fabrikalarımızı yapıp işletme sermayelerimizin yerinde kalması sağlanmalı.
Mesela Ankara Yolu'na havaalanı karşısında bize bir yer verilmeliydi. Oraya outlet mağazalarımızı açmalıydık. Arkamızda fabrikalarımız olmalıydı. Dile getirdik. Bizim sektörümüz şehri güzelleştirir. Biz özel tasarımlar yapıyoruz. Türkiye'nin çok önemli markalarına üretim yapıyoruz. Guesto'yu marka yapmaya çalışıyorum. Vazgeçmişliğim yok.

Sektörünüzün Çin gibi önemli bir rakibi var. Bu konuda neler söylersiniz?

Tekstil sektöründe Çin faktörünü kimse küçümseyemez. Biz, Çin'e rağmen büyümek, üretmek. İstihdam sağlayıp ülke ekonomisine katma değer sağlamanın savaşını veriyoruz. Bıkkınlık yok, umutsuzluk yok ama elimizden tutulmasını istiyoruz. Ticaret Odası ve Sanayi Odası tekstil sektörüne pozitif ayrımcılık yapmalı. Kundurada çok iyiydik ama Gaziantep, Adana hızla geliyor, sektör elimizden gidiyor. Konya bu sektörle de ayağa kalkar. Biz ülke olarak ara malı yapan insanları bitirdik. Çin'den ithalat 110 milyar Dolar. Biz savaş halindeyiz. Çine rağmen ayaktaysak, bu kalitemizden.
Bu şehir, sektör kesinlikle bir araya gelmeli. Sektör can çekişiyor. Konya tekstil sanayi yarın el sanatlarına dönerse şaşırmayın. Maalesef tüketim toplumu haline geldik.

Son olarak eleman problemi nasıl çözülür?

Büyükşehir Belediyesi tarafından yürütülen meslek edindirme kurslarını eleman noktasında çok önemsiyorum. Bizim eleman sorunumuz KOMEK aracılığı ile çözülebilir. Sektör temsilcileri olarak iş birliği yapalım, iş garantili kurslar organize edelim istiyorum. Şu ana kadar bu konuda somut bir yaklaşım alamadık, ancak bununla ilgili olarak da ısrarımızı sürdürüyoruz.

Liman Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı - Ali Nadir ÖZDEMİR

"SEKTÖRDE 2001 YILINDAN BU YANA CİDDİ BİR HAREKETLENME YAŞANMADI"

Öncelikle tekstil sektörünün Türkiye'deki durumunu değerlendirir misiniz?

Bir çok sektörde olduğu gibi Tekstil ve Hazır Giyim Sektörü'nde de ülkemizde merkez İstanbul'dur. Son yıllarda sektörümüzde ciddi bir zayıflama görüldü. Bu zayıflama sadece Anadolu'da değil sektörümüz merkezi olan İstanbul'da da ciddi bir şekilde kendini belli etti.

Sektörümüzdeki bu zayıflamanın ise birçok sebebi bulunuyor. Bu zayıflamanın en önemli sebeplerini şu şekilde sıralayabiliriz: Uzak Doğu kaynaklı ucuz iş gücü sebebiyle bir çok markanın üretimlerini bu bölgeye yönlendirmesi. Komşu ülkelerde yaşanan olaylar ve buraların bir türlü

istikrara kavuşamaması. Eğitim sisteminden kaynaklı olarak kalifiye personel yetiştirilememesi.

Peki sektörün Konya'daki durumu nasıl?

Özellikle 2001 ekonomik krizinden sonra Konya'da sektörümüz ciddi şekilde sıkıntıya girdi. Maalesef 2001 yılından bu yana sektörümüzde ciddi bir hareketlenme yaşanmadı. Son dönemde ise sektörümüzdeki sıkıntılar çok daha fazla hissedilir hale geldi. Konya'da üretim düştü ve düşmeye de devam ediyor. Konya'da sektörel anlamda en önemli sıkıntımız kalifiye personel. Kalifiye personelden kastım, sadece kalifiye işçi değil. Kalifiye işçi ile birlikte kalifiye satıcıdır. Bu saydığım iki grupta birbirine bağlıdır.

Malum Moda çatısı altında bir çok sektör buluşmaktadır. Moda çatısı altında Tekstil ve Hazır Giyim, Ayakkabıcılık ve Deri Sektörü bir aradadır. Konya'da Tekstil ve Hazır Giyim Sektörü olarak geride kaldığımız için Ayakkabıcılık ve Deri Sektörü ile birlikte hareket edemez olduk. Bu da sektörümüzün daha da gerilemesine neden oldu.

Sektörün en önemli sorunu nedir?

Bizim sektörümüzün en önemli sorunu kalifiye personel ve Ar-Ge sorunudur. Ben bu işe yedi yaşında perakende satışta çırak olarak başladım. O zamanlarda Konya'mızda imalat yoktu, toptan manifaturacılık vardı. Konfeksiyonculuk bile sonra oluşmaya başladı. O günlerde bir patrona saygı, eğitene saygı vardı. Ailelerimiz, sevdiğimiz kişiler illa benim çocuğum yanınızda yetişsin diye rica minnet gelirlerdi. Eğitim sistemindeki uygulamalar özellikle zorunlu eğitimin önce 8 yıla sonrasında da 12 yıla çıkarılması ile birlikte sektörümüzde kalifiye personel sorunu yaşanmaya başladı. İnsanlar çok okusun, çok güzel şeyler meydana gelsin istiyoruz ama, bir taraftan da sektöre baktığımız zaman sektör kayboluyor, iş hacimleri kayboluyor. Bizim sektörümüz emek yoğun bir sektörüdür. Ben her zaman söylerim bizde bir tane dikiş makinesine bir buçuk adam lazım. Bir makine bir kişiyle olmaz, yardımcılarıyla asgari bir buçuk insan olması lazım. Bu noktadan hareketle kalifiye personelin önemi daha çok anlaşılacaktır.

2000 yılı öncesine baktığımızda şu anda sektörümüzdeki personel sayısının yüzde 65 küçüldüğünü söyleyebilirim. Meslekte çalışan kişilerde aldıkları paralarla tatmin olmadılar. Bundan dolayı sektörümüzde çalışan 3 kişiden 2'si ayrılarak farklı sektörlerde çalışmaya başladılar. Bu duruma bizler sebep olduk. Malum 1 sene 12 ay. İmalatçılar personellerine yılın 10 ayı iş verdiler. Kalan 2 ay için ise işverenler personellerine; '2 ay bana iş yok haliyle sana da iş yok' dediler ve işçiye kapıyı gösterdiler.
Bu da personelin başka sektörlere yönelmesine neden oldu. Maalesef yeni personeller de gelmeyince sektörümüzde kalifiye personel sorunu had safhaya çıktı.
Artık çırak yetişmiyor. Atölyeler neredeyse çok küçük aile işletmeleri haline geliyor. Çok çocuklu aileler bu işte başarılı oluyor. Ancak bunda da sorun bu aile işletmeleri daha fazla büyüyemiyorlar.

Öğrendiğimiz kadarıyla birçok üretici firma kendi personellerine ayrı atölyeler açtırarak kendileri imalat yapmayıp fason imalat yaptırıyorlar. Bu konuda neler söylersiniz?

Maalesef doğru. Mesela çok iyi çalışan arkadaşlarımız şöyle diyorlar: 'Artık biz atölyecilikten uzaklaşıyoruz. Personellerimize atölye açtırıp onlara iş veriyoruz, onlardan alıyoruz, onları da yaşatmaya çalışıyoruz'
Ancak bu uygulamanın uzun vadede sektörümüze çok daha fazla zarar vereceğini düşünüyorum.
Halbuki üretici arkadaşlar kendi bünyelerinde daha da büyüyerek devam etseler çok daha iyi olur. Az önce de bahsettiğim gibi bu durumda da yine kalifiye personel sıkıntısı ön plana çıkıyor.

Kalifiye personel sorunun çözümü için neler yapılabilir?

Gelinen süreçte herkes masa başı iş istiyor. Günümüz gençleri, 'Ben emir almayayım' der gibi bir hal ve hareket içindeler. Hiçbir şey bilmemelerine rağmen bu gençler, 'Biz iş verenlere bir şeyler öğretmeye çalışıyoruz' diyorlar. Keşke öğretseler ama maalesef kendileri hiçbir şey bilmiyorlar ki. Bize

birşeyler öğretseler. Yeni jenerasyon bedava yaşamayı seviyor gibi geliyor bana. Açıkçası ben bu konuda, geleceğimizden endişe duyuyorum.
Bu konuda öncelikle olarak sektör firmalarımız çalışanlarına gerekli değeri vermelidirler. Kamu eliyle kalifiye personel eğitimleri yapılmalıdır.

Sektör bu duruma nasıl geldi?

Konya olarak biz markalaşmayı beceremedik. Açıkçası kolay yol olan kopyacılığı tercih ettik.
Araştırmayı çok yapmadık. AR-GE çalışmalarımız çok zayıftı. Bir de sektörel anlamda geleceği okuyamadık. Ayrıca bize akıl veren, yol gösteren kişiler de bize bunu gösteremedi. Üniversiteler ile işbirliği yapılamadı. Üniversitelerimiz, hocalarımız belki onlar da bizlerle kontak kurup "Daha iyi yerlere nasıl gelinir?" konusunda yönlendirme yapmadılar. Bunları bize anlatmadılar veya anlatmalarını kendimiz de istememiş olabiliriz.

Sektör bu aralar ayağa biraz zor kalkar. Ama geleceği kapalı değil, inşallah açılacak. Maalesef önümüzdeki bir kaç yıl zor.
Gelinen süreçte çok sayıda üniversite mezunumuz olacak. Üniversite mezunu çocuklarımızın nerelerde çalışacaklarını merak ediyorum.

Başka eklemek istediğiniz bir şey var mı?

Mesleği çok seviyoruz. Konya'mızda bu meslek gerçekten sevilen bir meslektir. Canı gönülden imalatıyla, perakende sektörüyle ayağa kalkmasını çok istiyoruz. Çünkü mesleğimizi çok seviyoruz. İnşallah yakın zamanda yine bir diriliş olur.

Mesakon Konfeksiyon Yönetim Kurulu Üyesi - Mehmet ERUYAR

"TEK ÇATI ALTINDA TOPLANABİLİRSEK AŞAMAYACAĞIMIZ HİÇ BİR SORUN YOK"

Tekstil ve Hazır Giyim Sektörü'nün Türkiye'deki durumunu değerlendirir misiniz?

Türkiye' deki tekstil hazır giyim ihracatının toplamı % 25,5 en yüksek katma değer yaratan ve birim ihracat fiyatı da en yüksek olan sektördür. Bunu yanında ihracatın ithalatı karşılama oranında Türkiye'nin tablosu yüzde 60 iken, tekstil ve hazır giyimde bu rakam yüzde 208 olarak gerçekleşmiştir. Bu da Türkiye'nin cari açık rakamına 13 milyar dolarlık bir katkı sağlamak demektir. Tüm bu pozitif özelliklerinin yanında gereken önemi görememiştir sektörümüz. Dünya tekstil hazır giyim ihracatında yüzde 3.5' luk bir paya sahibiz, fakat bu azalmaya başlamıştır. Vergilendirmeler kayıt dışı çalışmayı artırmakla birlikte maliyet açısından çok büyük bir engel teşkil etmektedir. Özellikle yurtiçi piyasasında kayıt dışı oranı çok fazladır. Devlet olarak eğer vergide makul seviyelere çekilmek için çalışma yapılırsa işsizlik için çok büyük bir kalkan olabilecek bir sektör. Hazır giyim imalatı ve tekstilin çoğu kolunda emek yoğun bir sektör olduğu için işsizlikte en büyük çözüm ortağı olacaktır. Yurt dışındaki en büyük rakibimiz olan Çin için rekabet şansımız çok az. Ucuz iş gücü açısından ve devlet desteklerine baktığınızda bizden çok üstün durumdalar.

Sektörün Konya'daki üretimi ve ihracatı nasıl?

Konya'da toplam 1,5 milyar dolarlık ihracatımızın yaklaşık 15 milyon doları hazır giyim sektörü tarafından karşılanmaktadır. Makine ve oto yedek

parça sektörü yaklaşık 650 milyon dolar, hububat ve hayvancılık yaklaşık 320 milyon dolar civarında. Bu oranlara baktığınızda hazır giyim sektörünün ne derece geri kaldığını görmekteyiz. Tabi kayıt dışı olan kısmı katarsak belki iki katına çıkabilir. Bu bile yeterli olmamakla birlikte ihracat olarak bu kadar geri olmamızın sebebi gerekli yatırımların yapılmamasından kaynaklanıyor. Tekstil ve hazır giyim sektöründe deneyim ve tecrübesi olan Konya senelerce kazanç kapısına bir yatırım yapmamıştır. Kalifiye eleman sıkıntısından bahsedilirken kendi elemanını elinde tutmayıp maliyetinden ötürü atölyelerini dağıtır hale gelmiştir. Bu şartlar altında ihracat yapabilecek kapasiteli bir atölye şuan mevcut değildir. İhracata katkısı zaten imkansız gözüken sektörümüz yurt içi piyasasında kendi ayağına sıkmaya devam ediyor. Anlamsız rekabet, uzatılan vadeler, ortak aklın olmaması büyümemize en büyük engellerdir.

İhracat rakamlarına baktığımızda Türkiye'deki en önemli sektörlerden biri Tekstil ve Hazır Giyim Sektörü. Bu konuda neler söylersiniz?

İhracat rakamlarından ziyade ülkeye olan diğer katkıları, neden uzun yıllardır tekstil ülkesi olduğumuzu göstermekte. En yüksek katma değer yaratan sektör tekstildir. Ekonomiyi şahlandırmak için aşılması gereken duvar olan işsizliği ortadan kaldırabilecek en güvenilir sektördür. Çünkü emek yoğundur ve insansız yapılabilme şansı yoktur. Özellikle hazır giyim sektöründe insan gücü en önemli faktördür. Türkiye'nin ihracatının ortalama kilogram değeri 1,5 dolardır. Tekstil ihracatında bu rakam 10-15 Dolara, konfeksiyon ürünlerinde 20-25 Dolara ulaşmaktadır. Bu sayede en büyük döviz getirisi olan sektör konumuna gelmiştir. Bu avantajın çok daha iyi değerlendirilmesi gerekir. Devletin son dönemde yapmış olduğu çalışmalar mantıklı ve son derece destekleyici, en azından bir ihracat hedefimiz var ülke olarak. Ben tekstile gereken önem ve yatırımların yapılması durumunda 2023 yılından önce hedefe ulaşılacağına inanıyorum.

Konya Tekstil ve Hazır Giyim Sektörü 2001 yılı öncesi ve sonrası olarak değerlendiriliyor. Bu ayrım noktasında neler söylersiniz?

2001 yılı öncesinde enflasyon ekonomisi vardı. Şimdiki kadar çok üretici yoktu. Ayrıca hazır giyim noktasında ithal ürünler bu kadar yaygın değillerdi. Sektör firmalarımız ürettikleri ürünleri çok daha rahat satabiliyorlardı. Müşteri portföyü belliydi zaten. Özellikle branşlaşmaya gitmiş olan firmalar ürünlerini çok daha rahat satabiliyorlardı. Bu sezon 100 liradan satamadığı malı bir sonraki sezon enflasyon sebebiyle 110 liradan satabiliyordu. Aynı durum perakende satıcı için de geçerliydi.

Eskiden insanlar kumaştan çok fazla anlamazlardı ya da üzerindeki işçiliğe çok fazla bakmazlardı. Gelinen süreçte şimdi herkes her şeyi inceliyor. Perakendeci en ufak bir hatada malı kesinlikle iade ediyor. İnternetten satışların başlamasıyla gitgide ucuzlayan ürünler rekabet şansını iyice azaltıyor.

Yurt dışında çin tehdidi bu kadar belirgin değildi. Yurt içinde ise büyük markalar satış noktasında piyasayı bu kadar zorlamıyorlardı. Gelinen süreçte herhangi bir markanın perakende bayiliğini de yapmanın sıkıntıları mevcut. Mesela bir markanın bayisisiniz. Marka bir ürünü için 140 TL satış fiyatı belirliyor. Bayi o ürünü 140 TL'den satacak ki para kazansın. Ama bir bakıyorsunuz o marka aynı ürünü kendi internet sayfasında 120 TL'ye satıyor. Bu sıkıntıyı yaşayan bir çok perakende bayisi var. Bayisi olduğu markanın internetten daha ucuza satmasında şikayetçi.

Aslına bakarsanız bizim gibi üreticiler bu noktada çok daha iyiler. Çünkü bizler mümkün olduğunca perakende satıcı müşterilerimize yardımcı oluyoruz. Modellerimizde piyasanın isteğine daha hızlı karşılık verebiliyoruz. Marka firmalarla fazlasıyla boy ölçüşebiliriz. Ama Konya olarak bizim en büyük eksiğimiz ise markalaşamamak.

Az önce yüksek adetli üretim yapılamadığından bahsettiniz. Bu bir handikap değil mi?

Biz Konya olarak KOBİ Başkenti olmaktan övünürüz. Fakat tekstil sektöründeki KOBİ'lerin tamamı küçük ve orta ölçekli. Elbette büyük olmayı hayal ediyoruz. Ancak çekincelerimizi var. Sektörel anlamda haklı olarak çekiniyor sektör temsilcilerimiz. Biz de dahil bir çok sektör firmamız, firmasını büyütmek için bir yatırım yapmayı düşünmüyor.

Zamanında yapılan markalaşma çalışmalarında otellerde sezon açarken, gerekli diğer reklamasyon ve etkenleri göz ardı ettiğimiz için başarılı olamadık. Daha doğrusu gereken önemi vermedik. Ancak ve ancak ciddi iş bağlantıları kurabilirsek yatırım yapabiliriz. Getirisi yüksek görünen hazır giyim sektörünün riskleri de çok fazladır.

Stoksuz çalışabilen firma neredeyse yoktur. Bu da elde kalanın maliyetine hatta daha altına satılması anlamına geliyor. Kısaca zarar. Ayrıca markalaşmamanın en büyük kaybı modellerinizi piyasada tutundurmakta zorlanıyor olmanız. Yani satmama şansı markalara göre çok daha fazla. Kumaş,renk,işçilik maliyetleri,üretimde karşılaşılan aksaklıklar her zaman sizi yanıltan kıstaslardır. Bu durumlar altında yurtiçi piyasaya bakarsak böylesi yatırımları beklememek gerek. İhracat için ortak aklı uygulayabilirsek yaşanılan sıkıntılardan uzaklaşmış oluruz.

Konya Tekstil ve Hazır Giyim Sektörü'nde firmaların birçoğunun fason imalatçılara yöneldiklerini gördük. Bu konuda neler söylersiniz?

Sektörel anlamda en büyük sıkıntılarımız başında kalifiye personel sorunu gelmektedir. Bundan dolayı ve ucuz iş gücü nedeniyle birçok firma ustabaşılarına atölyeler kurdurup üretimlerini bu atölyelere fason olarak yaptırıyorlar. Firma olarak biz üretimimizi kendimiz yapıyoruz. Açık söylemek gerekirse atölyemizden zarar ettiğimiz bir gerçek. Buna rağmen atölyemizi dağıtmaktan yana değiliz. Bize göre atölyeyi dağıtmak çözüm değil. Bence atölyelerimizi daha verimli hale getirmek için uğraşlar vermeliyiz. Sürekli üretim yapacak şekilde ihracattan gerekli satışları yapabilirse firmalar bu durumun değişeceği de kesin.

Konya Tekstil ve Hazır Giyim Sektörü'nün sorunlarının çözümü için neler yapılabilir?

Çözüm noktasında yapılacak en önemli adım tek bir çatı altında toplanmaktır. Konya'da en önemli sektörlerden biri otomotiv yan sanayi sektörüdür. Otomotiv yan sanayi sektörü için Almanya'dan bir uzman getirilmiş. Bu uzman incelemelerini yaptıktan sonra raporunda şu ifadeyi kullanmış: ''Sizin tek eksiğiniz büyük bir çatı altında toplanamamak. Otomotiv ile ilgili tüm parçaları üretebiliyorsunuz. Eğer tek çatı altında toplanabilirseniz burada otomobil dahi üretebilirsiniz''. Anlattığım bu örnek bizim Tekstil ve Hazır Giyim Sektörü içinde geçerlidir. Sektörel anlamda tek çatı altında toplanabilirsek aşamayacağımız hiçbir sorun kalmaz. Hata MODA çatısı altında hem kendi sektörümüzü hem de ayakkabı ve deri sektörünü bir araya getirebilirsek büyük başarılara imza atabiliriz. Çünkü tecrübemiz ve alt yapımız buna müsait. Güçleri birleştirme noktasında ortak bir akıl geliştirmek zorundayız. Ortak aklın anlamını doğru belirlemeli ve bu yolda ilerlemeliyiz.

Ortak akıl geliştirme noktasında Ekonomi Bakanlığı bünyesinde Uluslararası Rekabeti Geliştirme Projesi (URGE) iyi bir adım olabilir. Bu noktada hali hazırda yürütülen çalışmalar var, umut ediyorum ki fayda sağlayacaktır.

İhracat noktasında neler yapılabilir?

Az önce de ifade ettiğim gibi URGE Projesi ile önemli bir adım atmış oluruz. Şu anda İran vergileri yüzde 80'den yüzde 20'lere çekti. Rusya önemli bir pazar. Yine Türki Cumhuriyetler de aynı fırsatlar mevcut. Dernek veya Sanayi Odasına kayıtlı üretici kümesi olarak fark etmez, toplu hareket etmemiz gerekli. Ticari ateşeliklerden, sanayi odalarından alınacak bilgiler dahilinde bir pazar belirlenip o pazara çalışmamız gerekiyor öncelikle. Aslına bakarsanız üreticilerimizin hepsi bunu her haliyle yapabilecek kapasitede insanlar. Umarım tüm firmalarımız bu konuda başarılı olurlar. Hiç bir şey için geç değil yeter ki kendimize güvenelim.

INNOPARK'TA SONA YAKLAŞILDI

Konya Sanayi Odası tarafından şehre kazandırılan Türkiye'nin bölgesel nitelikteki ilk inovasyon merkezi Innopark'ta sona yaklaşıldı. MEVKA Güdümlü Proje desteği kapsamında yapılan Innopark'la ilgili bilgi veren Konya Sanayi Odası Başkanı, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Memiş Kütükcü, Innopark'ın Teknoloji Geliştirme Bölgesi ilan edilmesi amacıyla yapılan fizibilite çalışmalarının tamamlandığını ve Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na başvuruda bulunulduğunu söyledi.

Innopark binası ve laboratuar inşaatlarında da sona yaklaşıldığını aktaran Kütükcü, "Innopark'ın tamamlanarak Teknoloji Geliştirme Bölgesi ilan edilmesi ile birlikte Konya sanayisi yeni bir gelişim ivmesi yakalayacak" dedi. Konya Organize Sanayi Bölgesi'nde bulunan Innopark'ın 20 bin metrekare üzerine kurulduğunu, önümüzdeki dönemde bu alanı büyütmeyi planladıklarını anlatan Kütükcü, Innopark'ta Küme Koordinasyon Merkezi, Yenilenebilir Enerji Merkezi, Kuluçka Merkezi, Tasarım ve İş Geliştirme-Proje Merkezi, NDT (Tahribatsız Muayene) Uygulama Laboratuarları ile Üniversite-Sanayi işbirliği Merkezi olacağını ifade etti.

Bölgenin sinerjisi Innopark'ta buluşacak

KOP Bölgesi'nin üretim ve bilgi kapasitesinin Innopark'ta buluşacağını anlatan Kütükcü, "Bölgedeki üniversitelerimizi, oda ve borsalarımızı, öncü kurum ve kuruluşlarımızı bu yapı içerisinde görmek istedik. Şu ana kadar Konya Büyükşehir Belediyesi, Selçuk Üniversitesi, Necmettin Erbakan Üniversitesi, KTO Karatay Üniversitesi, Aksaray Üniversitesi, Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi, Konya Ticaret Odası, Konya Ticaret Borsası, Konya Organize Sanayi Bölgesi ve ABİGEM, Konya Teknoloji Geliştirme Bölgesi Kurucu Heyeti'ne imza koydu. Önümüzdeki günlerde Anadolu Birlik Holding ve TOBB ETÜ'de bu yapıya dahil olacak. Amacımız bölge üniversitelerimizin, hocalarımızın bilgileri ile sanayicilerimizin üretim kabiliyetini Innopark'ta buluşturarak, bölgenin ürettiği katma değeri artırmak ve ihracat çıtasını yükseltmek" şeklinde konuştu.

Ortak çalışma kampüsü

Innopark'ın Teknoloji Geliştirme Bölgesi ilan edilmesi ile birlikte sanayicilerin, üniversitelerin, kamu kurum ve kuruluşlarının ortak çalışma kampüsü haline geleceğini bildiren Başkan Kütükcü, bu merkezde çalışmalarını sürdüren kurumların da devletin teknoloji geliştirme merkezlerine sağladığı imkanlardan yararlanarak çalışma fırsatı bulabileceklerini sözlerine ekledi.

MESLEKİ VE TEKNİK EĞİTİM, KSO'DA MASAYA YATIRILDI

Konya merkez ve ilçelerinde mesleki ve teknik eğitim veren liselerin müdürleri ile Konya Sanayi Odası, İl Milli Eğitim Müdürlüğü, İl Çalışma ve İş Kurumu yöneticileri "Mesleki Teknik Eğitim-Sanayi Sorunları" konulu toplantıda buluştu.

Konya Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi Hüsamettin Sönmez'in sunumuyla başlayan toplantıya İl Milli Eğitim Müdür Yardımcısı Mustafa Yılmaz ile Konya Çalışma ve İş Kurumu İl Müdür Vekili Ömer Tokgöz de katıldı.

Mesleki ve teknik eğitimdeki sorunlarla çözüm yollarının istişare edildiği toplantının açılışında konuşan Konya Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi Hüsamettin Sönmez, teknik eleman konusunun Konya sanayisinin birinci sorunu olduğunu söyledi. İşgücü piyasasında arz ve talep arasındaki uyumsuzluğa dikkat çeken Sönmez, Konya merkezdeki teknik ve endüstri meslek liselerinde 7 bine yakın öğrencinin eğitim gördüğünü, bunların yüzde 42'sinin bilgi işlem alanlarını tercih ettiğini, iş gücü açığının en fazla olduğu imalat sanayiini tercih edenlerin oranının ise sadece yüzde 19 olduğunu söyledi.

Dal kontenjanları sanayinin ihtiyacına göre belirlenmeli

Konya'daki işyerlerinin yüzde 32,3'ünü oluşturan imalat sanayinde teknik eleman sorununun çözümü için bugüne kadar taraflar arasında pek çok toplantının yapıldığını, MEGEP (Mesleki Eğitim ve Öğretim Sisteminin Güçlendirilmesi), METEK (Türkiye'de Mesleki ve Teknik Eğitimin Kalitesinin Geliştirilmesi) gibi projelerin hayata geçirildiğini, ancak sorunun çözüme kavuşturulamadığını anlatan Sönmez, mesleki ve teknik liselerdeki dal kontenjanlarının sanayinin ihtiyacına göre belirlenmesi gerektiğini ifade etti.

Sönmez, ayrıca bu liselerde imalat sektörü ile ilgili dal kontenjanlarının artırılmasının zorunlu olduğunu vurgulayarak, "Okulların sanayi ile iletişimi artırılmalı, imalat sektörü ile ilgili atölye imkanları iyileştirilmelidir.

Ayrıca öğretmenlerin meslek içi eğitimleri güçlendirilmeli, mesleki eğitimin önemi topluma anlatılmalıdır. Konya Sanayi Odası olarak, bu konularla ilgili tüm kurum ve kuruluşlarımızla sonuç odaklı işbirliği yapmaya hazırız" şeklinde konuştu.

Meslek lisesi-sanayi işbirliği

İl Milli Eğitim Müdür Yardımcısı Mustafa Yılmaz ise, mesleki eğitim veren okul ve kurumlar ile sanayi sektörünün işbirliği yapmasının çok önemli olduğuna dikkat çekerek, "Sanayi sektörünün, öğrencilerimizin daha nitelikli yetişerek, mesleğinde söz sahibi birer birey olmalarında vazgeçilmez bir rolü vardır. Bu nedenle sanayinin mesleki eğitime daha fazla destek vermesi, bu desteği artırarak sürdürmesi gerekmektedir. Üretken, dünyada söz sahibi bir devlet olabilmek için sanayinin gelişmesi, sanayinin gelişmesi içinse mesleki eğitimin öneminin farkına varılarak işbirliği ve destek konularında somut adımlar atılıp uygulamaya geçilmesi gerekmektedir" şeklinde konuştu. Konya Çalışma ve İş Kurumu İl Müdür Vekili Ömer Tokgöz de, Çalışma ve İş Kurumu olarak yaptıkları çalışmaları anlatarak, Konya İş Gücü Piyasası Araştırması hakkında bilgi verdi. Başarılı öğrencilerin meslek liselerine kazandırılması, mesleki eğitimin ve sanayi- meslek lisesi uyumunun geliştirilmesi gibi konularının konuşulduğu toplantı, belirli periyotlarla bir araya gelinmesi kararlaştırılarak tamamlandı.

OTOMOTİV ENDÜSTRİSİNİN 2015 İHRACAT HEDEFİ; 23 MİLYAR DOLAR

Konya Sanayi Odası ve Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği tarafından otomotiv sektörünün mevcut durumu ve gelecek stratejileri ile ilgili bilgilendirme toplantısı düzenlendi. Toplantıda konuşan Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi Şükrü Tetik, 2014 yılında 22 milyar 270 bin dolar ihracat yapan otomotiv endüstrisinin 2015 hedefinin 23 milyar dolar olduğunu söyledi.

Sektörün 2023 hedefinin 75 milyar dolar olduğunu bildiren Tetik, daralan Avrupa ve Türkiye otomotiv pazarına rağmen sektörün 2014 yılını yüzde 4.5'lik ihracat artışıyla kapatmasının başarı olduğunu kaydetti. Otomotiv sektörünün 9 yıldır Türkiye ihracat şampiyonu olduğuna dikkat çeken Tetik, 2015 yılında da bu şampiyonluğu devam ettireceklerini söyledi.

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği olarak, uluslararası fuarlara milli katılım organizasyonlarını desteklerini aktaran Tetik, katılımcıları bu organizasyonlarda verilen stant açma, gümrükleme, sigortalama, ürünlerin nakliyesi, tanıtım ve güvenlik hizmetleri hakkında bilgilendirdi. Tetik, otomotiv endüstrisinin 2014 yılı ihracatında, yan sanayinin payının yüzde 42'ye yükseldiğini ve sektörün sürekli olarak dış ticaret fazlası verdiğini de sözlerine ekledi.

Fuarlara katılım önemli

Toplantıya katılan Uludağ İhracatçı Birlikleri Fuarlar ve Tanıtım Şube Müdürü Birgül Polat Ölmez, otomotiv sektörünün dış ticaretiyle ilgili bir sunum yaptı. Sunumunda dünyada fuar alanları oluşturulacak yerleri gösteren Ölmez, bu fuarlara katılımın önemli olduğuna dikkat çekti.

Uludağ İhracatçı Birlikleri Ar-Ge Şubesi Şefi Engin Maybek ise, fuarların gerçekleştirileceği ülkelerle ilgili sektörel verileri paylaştı. Otomotiv sektörünün başlıca ihracat pazarının Avrupa ülkeleri olduğunu bildiren Maybek, Türkiye'de gelişmiş bir yan sanayinin olduğunu ifade etti. Toplantıya Konya Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Keleş ve Uludağ ihracatçılar Birliği Genel Sekreteri Mümin Karacakayalılar da katıldı.

KSO BAŞKANI KÜTÜKCÜ: "İŞ DÜNYASI OLARAK REFORMLARI MEMNUNİYETLE KARŞILIYORUZ"

Konya Sanayi Odası Başkanı, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Memiş Kütükcü, son günlerde Başbakan Prof. Dr. Ahmet Davutoğlu tarafından ardı ardına açıklanan reform paketlerini değerlendirdi. Türkiye'nin hedeflerine reformlarla ulaşabileceğinin altını çizen Başkan Kütükcü, Başbakan Davutoğlu'na teşekkür etti.

10. Kalkınma Planı kapsamında açıklanan Öncelikli Dönüşüm Programları başta olmak üzere, Perakende Ticaretin Düzenlenmesi Kanunu, Kamu Yönetiminde Şeffaflık ve Reform Paketi ile esnaf için faizsiz kredi uygulamasının Türkiye'de hem ekonomik hem de sosyal alanda yeni bir dönemi başlatacağına dikkat çeken Başkan Kütükcü, "Sayın Başbakanımız tarafından açıklanan bu paketler Türkiye'nin reform iştahını koruduğunun açık bir göstergesidir. Bizler iş dünyası olarak, ülkemizin gerek ekonomik alanlarda gerekse sosyal ve siyasal alanlarda reformlara ara vermeden devam etmesini memnuniyetle karşılıyoruz" ifadelerini kullandı.

KOSGEB'in sıfır faizli kredi desteği yeniden başlamalı

Açıklamasında özellikle finans kaynaklarının çeşitlendirilmesinin finansman sıkıntısı yaşayan sanayici ve esnaf için çok önemli olduğunu vurgulayan Kütükcü, KOSGEB'in daha önceden verdiği sıfır faizli kredi desteklerinin de yeniden başlatılması gerektiğini söyledi.

"BU ŞEHRE YATIRIM YAPAN KAZANIR"

Türk Sanayici İş Kadınları ve İş Adamları Konfederasyonu Genel Başkanı Nezaket Emine Atasoy, Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü'yü ziyaret etti. Ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getiren Başkan Kütükcü, Atasoy'a Konya sanayisi hakkında bilgi vererek, "Konya'ya yatırım yapan kazanır" dedi. Konya Sanayi Odası Başkanı, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Memiş Kütükcü'yle görüşen Sanayici İş Kadınları ve İş Adamları Konfederasyonu Genel Başkanı Nezaket Emine Atasoy da yaptıkları çalışmalar hakkında bilgi verdi. Federasyon olarak Türkiye'nin 7 bölgesinde teşkilatlandıklarını bildiren Atasoy, Arap dünyasından Orta Asya'ya, Türki Cumhuriyetlerden Avrupa'ya değin pek çok yere iş gezileri düzenlediklerini, bu gezilerde ikili iş görüşmeleri gerçekleştirmelerinin yanı sıra, yabancı yatırımcıları da Türkiye'ye yatırıma davet ettiklerini söyledi. İş dünyasına yönelik çalışmaların yanı sıra dünya barışına katkıda bulunmak amacıyla da bir takım faaliyetler yaptıklarını anlatan Atasoy, bu çalışmalardan birisinin150 devlet ve bine yakın sivil toplum kuruluşunun temsilcisinin katıldığı Orta Doğu Barış Zirvesi olduğunu aktardı. Konuşmasında Konya'dan da övgüyle bahseden Atasoy, "Konya, Türkiye'nin üreten, en güçlü ekonomilerinden birisi. Özellikle sanayi olarak pek çok şehirden daha ileride" dedi.

MAKEDONYA YATIRIM BAKANI ZİYARET ETTİ

1991 yılında bağımsızlığını ilan eden Makedonya Cumhuriyeti'nin Yatırım Bakanı Visar Fıda ve Ticaret Müşaviri Habil Mustafai, Konya Sanayi Odası'nda sanayicilerle bir araya geldi. Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü ve Makedonya Konya Fahri Konsolosu Ahmet Ziya Gündüz'ün de katıldığı toplantıda, Makedonya ile Türkiye arasındaki karşılıklı ticaretin iki ülke arasındaki güçlü tarihi bağları yansıtmadığına dikkat çekildi. Toplantının açılışında konuşan Konya Sanayi Odası Başkanı, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Memiş Kütükcü, ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getirerek Bakan Visar Fıda ve beraberindeki heyete Konya sanayisi hakkında bilgi verdi. Konya'da özellikle gelişmiş bir makine sanayi ve otomotiv yan sanayi sektörü bulunduğunu bildiren Kütükcü, Konya'nın gerçek bir sanayi şehri haline geldiğini vurguladı.

Türkiye, stratejik partner

Makedonya Cumhuriyeti'nin Yatırım Bakanı Visar Fıda ise, ziyaret amaçlarının karşılıklı ticareti artırmak olduğunun altını çizerek, toplantıya katılan sanayicilere Makedonya'daki iş ortamı ve yatırım imkanları ile ilgili bilgi verdi. Türkiye'nin Makedonya'nın stratejik partneri olduğunu ifade eden Fıda, ülkelerinde şu anda yatırımcılara dostça tavır sergileyen bir hükümet olduğunu belirtti. Fida, "Ülkemizin coğrafi konumu, rekabetçi iş gücü ve yatırım teşvik destekleri avantajlarımızdan birkaç tanesi" şeklinde konuştu. Fida, toplantının sonunda Konyalı sanayicilerin sorularını yanıtladı.

RAKAMLARLA KONYA İHRACATI

AYLAR	2013	2014	DEĞİŞİM
OCAK	94.211,33	137.634,24	46,1%
ŞUBAT	104.615,80	122.314,44	16,9%
MART	120.741,04	133.639,10	10,7%
OCAK - MART	**319.568,17**	**393.587,77**	**23,2%**
NİSAN	112.340,66	140.852,60	25,4%
MAYIS	114.212,52	143.644,73	25,8%
HAZİRAN	103.812,06	112.224,23	8,1%
NİSAN-HAZİRAN	**330.365,24**	**396.721,57**	**20,1%**
TEMMUZ	117.673,03	114.920,31	-2,3%
AĞUSTOS	106.433,42	106.344,32	-0,1%
EYLÜL	122.765,52	140.942,18	14,8%
TEMMUZ-EYLÜL	**346.871,97**	**362.206,81**	**4,4%**
EKİM	118.619,17	114.763,53	-3,3%
KASIM	136.042,97	117.576,44	-13,6%
ARALIK	135.055,29	126.189,65	-6,6%
EKİM-ARALIK	**389.717,43**	**358.529,62**	**-8,0%**
TOPLAM	**1.386.522,80**	**1.511.045,76**	**9,01%**

2014 yılının ilk iki çeyreğinde yüksek artış performansı gösteren Konya ihracatı, üçüncü çeyrekte yüzde 4.4 artmış, son çeyrekte ise yüzde 8'lik düşüş kaydetmiştir. Konya, geçtiğimiz yılın tamamında ise ihracatını yüzde 9.1 artırmıştır.

Konya 2014 yılı sonu itibariyle **189** ülkeye ihracat yapmıştır.

TÜRKİYE – KONYA İHRACAT KARŞILAŞTIRMASI

	2013	2014	Değişim
TÜRKİYE	145.392.974	151.292.662	4,06%
KONYA	**1.386.183**	**1.511.046**	**9,01%**

BÖLGELERE GÖRE İHRACAT

	2013	2013 Payı	2014	2014 Payı	Değişim
ORTADOĞU	$668.708,00	48,24%	$745.882,00	49,36%	**11,54%**
AVRUPA	$353.490,00	25,50%	$368.339,00	24,38%	**4,20%**
AFRİKA	$147.551,00	10,64%	$170.156,00	11,26%	**15,32%**
AMERİKA	$47.954,00	3,46%	$43.247,00	2,86%	**-9,82%**
DİĞER	$168.480,00	12,15%	$183.422,00	12,14%	**8,87%**
TOPLAM	$1.386.183,00	100,00%	$1.511.046,00	100,00%	**9,01%**

SEKTÖRLERİN İHRACATI

SEKTÖRLER	2013	2014	Değişim
Makine Ve Aksamları	283.017	329.891	**16,56%**
Taşıt Araçları Ve Yan Sanayi	287.397	312.653	**8,79%**
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar Ve Mamulleri	193.496	205.982	**6,45%**
Demir Ve Demir Dışı Metaller	131.836	126.984	**-3,68%**
Su Ürünleri Ve Hayvancılık Mamulleri	90.669	114.854	**26,67%**
Kimyevi Maddeler Ve Mamulleri	103.615	106.052	**2,35%**
İklimlendirme Sanayii	79.423	86.880	**9,39%**
Maden Ve Metaller	38.918	43.460	**11,67%**
Savunma Ve Havacılık Sanayii	32.512	32.860	**1,07%**
Çelik	26.444	30.355	**14,79%**
Meyve Sebze Mamulleri	22.937	24.686	**7,63%**
Elektrik - Elektronik	20.160	24.111	**19,60%**
Ağaç Mamülleri Ve Orman Ürünleri	22.415	20.174	**-10,00%**
Hazırgiyim Ve Konfeksiyon	14.892	14.970	**0,52%**
Çimento Cam Seramik Ve Toprak Ürünleri	12.799	9.866	**-22,92%**
Tekstil Ve Hammaddeleri	7.846	7.531	**-4,01%**
Kuru Meyve Ve Mamulleri	5.613	6.415	**14,29%**
Zeytin Ve Zeytinyağı	3.757	4.224	**12,43%**
Deri Ve Deri Mamulleri	3.017	3.616	**19,85%**
Yaş Meyve Ve Sebze	3.405	3.258	**-4,32%**
Halı	1.344	981	**-27,01%**
Fındık Ve Mamulleri	461	772	**67,46%**
Süs Bitkileri Ve Mamulleri	40	266	**565,00%**
Diğer Sanayi Ürünleri	91	148	**62,64%**
Gemi Ve Yat	71	50	**-29,58%**
Değerli Maden Ve Mücevherat	7	6	**-14,29%**

İHRACATIN EN YÜKSEK ARTIŞ KAYDETTİĞİ ÜLKELER:

ÜLKE	2013	2014	ARTIŞ	ORANI
Cezayir	33.617	59.341	**25.724**	76,5%
İran (İslam Cum.)	52.759	78.342	**25.583**	48,5%
Suudı Arabıstan	47.861	67.245	**19.384**	40,5%
Vıetnam	572	14.115	**13.543**	2367,7%
Mısır	37.844	49.671	**11.827**	31,3%
Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti	8.313	16.466	**8.153**	98,1%
Özbekistan	14.162	21.574	**7.412**	52,3%
BAE	22.951	28.858	**5.907**	25,7%
Lübnan	11.864	17.730	**5.866**	49,4%
İspanya	20.170	25.939	**5.769**	28,6%
İsrail	15.820	21.585	**5.765**	36,4%

Tunus	9.511	14.342	**4.831**	50,8%
Hollanda	11.908	16.724	**4.816**	40,4%
Japonya	4.206	8.608	**4.402**	104,7%
Ürdün	11.755	16.102	**4.347**	37,0%
Almanya	81.565	85.874	**4.309**	5,3%
Kanada	4.797	9.048	**4.251**	88,6%
İşgal Alt.Filistin Toprakları	3.397	7.333	**3.936**	115,9%
Belçika	19.849	23.325	**3.476**	17,5%
Polonya	16.326	19.663	**3.337**	20,4%
Güney Afrika Cumhuriyeti	15.286	18.596	3.310	21,7%
ITALYA	32.289	35.335	3.046	9,4%

İHRACATIN EN FAZLA DÜŞÜŞ KAYDETTİĞİ ÜLKELER:

ÜLKE	2013	2014	DÜŞÜŞ	ORANI
Irak	236.539	214.893	**-21.646**	-9,2%
Bulgaristan	25.004	12.130	**-12.874**	-51,5%
Nijer	19.921	9.943	**-9.978**	-50,1%
Rusya Federasyonu	56.174	48.365	**-7.809**	-13,9%
Libya	48.218	40.426	**-7.792**	-16,2%
Tacikistan	10.397	5.329	**-5.068**	-48,7%
Birleşik Devletler	47.954	43.247	**-4.707**	-9,8%
Suriye Arap Cum.(Sur	25.443	20.850	**-4.593**	-18,1%
Birleşik Krallık	33.715	29.794	**-3.921**	-11,6%
Moğolistan	4.403	959	**-3.444**	-78,2%
Avusturya	13.574	10.348	**-3.226**	-23,8%
Yunanistan	38.523	35.807	**-2.716**	-7,1%
Tanzanya(Birleş.Cum)	12.468	10.351	**-2.117**	-17,0%
Brezilya	8.386	6.650	**-1.736**	-20,7%
Kongo	2.332	763	**-1.569**	-67,3%
Gine	2.024	493	**-1.531**	-75,6%
Letonya	4.389	2.970	**-1.419**	-32,3%
Ukrayna	15.324	14.033	**-1.291**	-8,4%
Kazakistan	17.704	16.459	**-1.245**	-7,0%
Peru	3.771	2.599	**-1.172**	-31,1%
Pakistan	5.580	4.459	**-1.121**	-20,1%

ORYEM

YEM MAKİNA TEKNOLOJİLERİ

YEM MAKİNA İMALATINDA TEKNOLOJİ FARKI

ORYEM MAKİNA SANAYİ ve TİC.A.Ş
O.S.B. 6 Sk No: 9 KONYA / TÜRKİYE
T: +90 332 239 13 14 / 239 13 20
F: +90 332 239 13 15
oryem@oryem.com.tr
www.oryem.com.tr

UNORMAK
GARANTİSİ VE GÜVENCESİ ALTINDADIR

1975'DEN BUGÜNE
DEĞERİNİ EN İYİ,
EKEN
BİLİR
www.sakalak.com
4441977
GTR genctarım
ŞAKALAK