LONCA

Sayı 41 | BAHAR 2013 | ISSN 1304-0731 | KONYA SANAYİ ODASI yayın organı

Sanayicinin yükü bizimle hafifliyor...

Firmanızın üretim kapasitesini artırmak ya da hammadde veya mal alımında finansal gücünüzü artırmak istiyorsunuz...
Akbank, Makine/Ekipman Kredisi ve Hammadde Alım Kredisi ürünleri ile sizin yükünüzü hafifletmeye hazır.
Tek yapmanız gereken, bir Akbank Şubesine uğramak.

www.akbank.com

AKBANK

sizin için

ENERJİNİZ BOŞA GİTMESİN...

Her yıl elektriğin büyük kısmı aydınlatma için harcanmaktadır. Bu nedenle ürünlerinizi alırken enerji tüketim değerlerini iyi değerlendirmeli ve uzun süreçte size en çok verim sağlayanları seçmelisiniz. Satın alırken sadece fiyatını değil enerji tüketim değerini de göz önünde bulundurun.

pamir®
aydınlatma

Pamir Elektrik San. ve Tic. Ltd. Şti
Fetih Mah. Şeyhulema Recepağa Cd. Ho:262 Karatay / Konya
T: 0332 355 86 16 • F: 0332 355 86 12 • E: pamir@pamir.com.tr
Bankalar; Şair Ziya Paşa Cd. No 32/A Karaköy / İstanbul
T: 0212 245 05 60 • F: 0212 245 05 63 • E: pamir@pamir.com.tr
Perpa Ticaret Merkezi B Blok Kat:5 No:177 Okmeydanı / İstanbul
T: 0212 211 11 17 • F: 0212 211 11 18 • E: perpa@pamir.com.tr

CE F IP65 TSE TS 8698 EN 60598-2-1

www.pamir.com.tr
pamir@pamir.com.tr

ISSN 1304-0731

BAHAR 2013

SAYI
41

KONYA
SANAYİ ODASI

Sahibi: Konya Sanayi Odası adına Tahir BÜYÜKHELVACIGİL
Basın Komisyonu Başkanı: Kemal KORKMAZ
Genel Yayın Yönetmeni: M.Sedat TAŞKAZAN
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: Fatih ULUTAŞ
Reklam Sorumlusu: Mehmet CAN
Grafik Tasarım: Ali Atıf POLAT
Grafik Uygulama: Harun TÜRKMENOĞLU
Yapım: KILAN Ltd.Şti. - ZOOM Ajans
Baskı: DAMLA Ofset A.Ş.
Büsan Org. San. Kosgeb Cd. 10631 Sk. No: 4
Karatay KONYA / Sertifika No: 14972
Dağıtım: EKİN Dağıtım

LONCA Dergisi, KONYA SANAYİ ODASI'nın bir yayın organıdır.
3 ayda bir yayınlanır. Basım Şubat 2013

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

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

İçindekiler

3 **EDİTÖRDEN**

4 **BAŞYAZI**
Tahir BÜYÜKHELVACIGİL KSO Yönetim Kurulu Başkanı

KAPAK / TÜRKİYE KÜÇÜLEREK Mİ BÜYÜYECEK?
6 **Zafer ÇAĞLAYAN** Ekonomi Bakanı
8 **M. Rifat HİSARCIKLIOĞLU** TOBB Başkanı
10 **Nurettin ÖZDEBİR** ASO ve OSBÜK Başkanı
12 **C. Tanıl KÜÇÜK** İSO Başkanı
16 **Müjdat KEÇECİ** DSO Başkanı
18 **Savaş M. ÖZAYDEMİR** ESO Başkanı

DOSYA / KARAPINAR ENERJİ İHTİSAS ENDÜSTRİ BÖLGESİ
20 **Aydın Nezih DOĞAN** Konya Valisi

DOSYA / TÜBİTAK TEYDEB DESTEKLERİ
TÜBİTAK'ın Özel Sektöre Yönelik Destekleri
24 **Fatih YÜLEK** TÜBİTAK TEYDEB Başkanı

DOSYA / KOSGEB Destekleri
28 **Mustafa KAPLAN** KOSGEB Başkanı

ARAŞTIRMA
32 **ALAADDİN CAMİİ - Ahmet KUŞ**

SEKTÖR / SÜT SEKTÖRÜ
40 **A. Tunahan AYGIN** AYGIN SÜT
46 **Şakir SUDA** CEBEL SÜT
50 **Mehmet KAHYA** OVA SÜT

RAPOR / RAKAMLARLA KONYA EKONOMİSİ
54 **Rakamlarla 2012 Konya Ekonomisi**

Editörden

Oldukça hareketli, hatta çalkantılı bir yıl geçirdik. Bizde etkisi o kadar hissedilmese de tüm dünyada finans yangını vardı. Daha önce de yazdığımız gibi her türlü güçlüğe göğüs gererek yaptığımız üretim faydasını gördük. 2012'den daha iyi, daha üretken, daha kârlı, daha güvenli bir yıl geçirmek için bir muhasebe yapmak, 2013'ün hedeflerini belirlemek lazım. Ekonomi Bakanı Sayın Zafer Çağlayan, TOBB Başkanı Sayın M. Rifat Hisarcıklıoğlu, İstanbul Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Sayın C. Tanıl Küçük, OSBÜK ve Ankara Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Nurettin Özdebir, Eskişehir Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Savaş M. Özaydemir ve Denizli Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Müjdat Keçeci üretim ve reel piyasalardan gelen bilgi deneyimleriyle 2012 yılını değerlendirerek 2013 projeksiyonlarını okurlarımızla paylaştılar.
Konya'nın üretim ve sanayi anlamında haklı yeri ve önemini daha da artıracak bir başka gelişme daha yaşandı: Karapınar Enerji İhtisas Endüstri Bölgesi. Yakın bir gelecekte Konya ve Karapınar'ın Ülkemizin enerji üretim merkezi olmasını sağlayacak önemli bir adım olarak tanımlanan Karapınar Enerji İhtisas Endüstri Bölgesi'nin stratejik, ekonomik, istihdam ve çevresel önemini Konya Valisi Sayın Aydın Nezih Doğan anlattı.

Türk ekonomisi için KOBİ'lerin ifade ettiği anlam ve işlevi tartışmak zaman harcamaktır. Başta Hükümetimiz olmak üzere ekonomi yönetiminde yetkili ve sorumlu olan tüm mekanizmalar KOBİ'leri daha etkin ve verimli hale getirmek için var güçleriyle çalışmaktadırlar. Bu çerçevede KOBİ'lerimizin desteklenmekte ve destekler çeşitlendirilerek artırılmaktadır. KOSGEB Başkanı Sayın Mustafa Kaplan, KOSGEB'in KOBİ'lere verdiği destekleri anlatırken, TÜBİTAK TEYDEB Başkanı Fatih Yülek, üniversite-sanayi işbirliğine yönelik en temel program olan TEYDEB 1505 Destek Programı'nı Lonca okurları için açıkladı. Sektör olarak insan hayatı için son derece önemli olan süt ve süt ürünleri işledik. Ülkemizde son derece önemli bir yere sahip olan ve önemini her geçen gün artıran Konya süt ve süt ürünleri sektörünün Konya'daki gelişimi, Türkiye ölçeğindeki farklılaşması, avantajları, sorunları ve geleceğini Aygın Süt'ten Sayın A. Tunahan Aygın, Cebel'den Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Şakir Suda ve Akova Süt ve Gıda Mamülleri'nden Sayın Mehmet Kahya'yla konuştuk. Sayın Ahmet Kuş, her sayımızda olduğu gibi bu sayımızda da her gün gördüğümüz, önünden geçtiğimiz, bizi biz yapan bir başka değerimizi bize anlattı, öğretti: Alâeddin Camii. Türk sanatının en güzel minberlerinden birine ev sahipliği yapan ve inşasında dört sultanın emeği olan camiyi Ahmet Kuş'un kaleminden okumak yine bir zevk olacak.

Ayrıca dergimizin bu sayısında Rakamlarla Konya Ekonomisini göreceksiniz.

Umuyoruz ve diliyoruz ki hoş vakit geçirmenin ötesinde, sizlere bir şeyler katacak bir dergi hazırladık. Daha iyisiyle bir sonraki sayıda buluşmak dileğiyle...

Tahir BÜYÜKHELVACIGİL Konya Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı

"2023 hedeflerini besleyecek kılcal damarların kurgusu iyi yapılmalıdır"

2012 yılını, dünyada 2008 küresel krizinin etkilerinin halen silinemediği bir yıl olarak geride bıraktık. Artık geçmişin hatalarından ders çıkararak, 2013'ü en iyi şekilde değerlendirme, 2023'e, hatta 2071'e en hızlı ve sağlam bir şekilde hazırlanma zamanı.

2012'nin ilk üç çeyreğinde yüzde 2.6 büyüyen Türkiye ekonomisi yılın tamamını yüzde 2,5-3 civarında bir büyümeyle kapatacak gibi görünüyor. Yine 2012'de 151.9 milyar dolar ihracat yaparak, Cumhuriyet tarihinin rekorunu kıran Türkiye, işsizlikte tek haneli oranlara ulaştı. Cari açıkta mücadele kısmen de sonuç verdi, 2012'de cari açık 48 milyar 900 milyon dolara geriledi.

2009 ve 2010 yıllarına göre düşen büyüme hızı en çok reel kesime yansıdı ve sanayi üretiminde uzunca bir aradan sonra düşüşler kaydedilmeye başlandı.

Dünya ekonomisine kabaca bir göz atacak olursak; küresel krizin ABD ve AB ekonomilerine maliyeti 20 trilyon dolara ulaştı.

Avrupa'da 62 milyon işsiz kaldı. Afrika ve yakın komşularımızda yeniden yapılanma süreci halen devam etmektedir.
Rakamlardan da anlaşılacağı üzere dünya ekonomisi 2012'de çok sıkı bir sınav verdi.

Karlılığı artırmak zorundayız

Dünya ekonomisinde yaşanan tüm sıkıntılarına rağmen Türkiye, 2012 yılını kısmen başarılı bir yıl olarak geçirdi. Ancak 2012 yılı bizlere 2023 hedeflerini besleyecek kılcal damarların kurgusunun iyi yapılması gerektiğini işaret ediyor. Özellikle, Türkiye'yi 2023'e taşıyacak KOBİ'lerin karlılığını ve rekabet gücünü artırmak zorundayız. Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşu arasındaki her dört şirketten birinin zarar ettiğini hepimiz biliyoruz. Dolayısıyla kar etmeyen bir şirketin, tasarruf yapması ve yatırım yapması mümkün değil.

Karşılıksız çek artıyor

Diğer önemli bir konu ise karşılıksız çekler. Hapis cezasının kaldırılmasıyla birlikte, Türkiye'de karşılıksız çek sayısında çok ciddi artışlar yaşanıyor. Karşılıksız çek sayısı Türkiye'de 2012'nin ilk 7 ayında, 2011'in tamamını geçti. Konya'da 2011 yılında 5 bin 265 olan karşılıksız çek sayısı 2012 yılında 13 bin 787'ye yükseldi. Sanayicilerimiz, iş adamlarımız bir yandan dünya ile rekabet etmeye çalışırken, diğer taraftan da karşılıksız çeklerle karşılaşması maalesef güven duygusunu zayıflatmakta, ticareti olumsuz etkilemektedir. Daha derin yaralar açılmadan, Çek Yasası yeniden gözden geçirilmeli, gerekli düzenlemeler mutlaka yapılmalıdır.

Ekonominin büyüyebilmesi için üreticilerin ve ihracatçıların, riskleri görebilmeleri ve bir plan dahilinde yürüyebilmeleri çok önemlidir. Özellikle hükümet tarafından hazırlanan Orta Vadeli Programların bu amaca hizmet ettiğini söyleyebiliriz.

Konya ve 2012

2012 yılını Konya açısından değerlendirecek olursak, bu yıl küresel krizin etkileri ve bölgede yaşanan gelişmelere rağmen Konya ihracatını 1.3 milyar dolar seviyesine taşımayı başarmıştır.

Konya 2012 yılında 1283 ihracatçı firmasıyla, 179 ülkeye 1 milyar 295 milyon dolar ihracat yaparak, Türkiye'de en fazla ihracat yapan iller arasında 13. sırada yer aldı.

Konya'nın ihracatının yüzde 66'sı sanayi mamullerinden oluşmaktadır.

2012 yılı bizim için pek çok açıdan önemli bir yıl olmakla birlikte, Karapınar'ın Enerji İhtisas Endüstri Bölgesi ilan edilmesi bizleri son derece mutlu etmiştir. İşletmesi Konya Sanayi Odası'na verilen Karapınar Enerji İhtisas Endüstri Bölgesi İşletme Müdürlüğünü odamız bünyesinde kurduk, çalışmalarımıza devam etmekteyiz. Ayrıca 2012 yılında Türkiye'nin ilk Bölgesel İnnovasyon Merkezi'nin protokolünü imzaladık. Konya Organize Sanayi Bölgesi'nde en kısa sürede hizmete açacağız.

2012'nin bizim için en mutlu edici verici gelişmelerinden biri de, Konya Sanayi Odası'nın 65 üzerinden 65 tam puan alarak, Türkiye'nin A seviyesinde akredite olan tek Sanayi Odası olması idi. Yine 2012 yılında iş dünyasını yakından ilgilendiren Yeni Türk Ticaret Kanunu, Çek Yasası, Toplu İş İlişkileri Yasası gibi pek çok konuda diğer odalarımız ve iş dünyasını temsil eden STK'larımızla birlikte raporlar hazırlayarak, ilgili kurumlara ilettik. Yeni Türk Ticaret Kanunu ile ilgili hazırladığımız rapor, hiçbir değişikliğe uğramadan kabul edildi ve iş dünyamızın bazı sorunları çözüldü.
Konya'yı ve ülkemizi büyüten, ihracat yapan, istihdam sağlayan tüm sanayicilerimize ve çalışanlara teşekkür ediyorum.

Zafer ÇAĞLAYAN Ekonomi Bakanı

2013'te Türkiye'yi "mal ve hizmet üretim ve ihracat üssü" haline getireceğiz

2012 yılı dünyada çok önemli ekonomik ve siyasi dönüşümlerin yaşandığı bir yıl olmuştur. Avrupa Avro Krizi'yle çalkalanırken; Kuzey Afrika ve Ortadoğu'daki halk hareketleri yalnız siyasi değil ekonomik olarak da önemli etkiler doğurmuştur. Başta Filistin ve Suriye'de olmak üzere hâlen devam eden kargaşa ortamı, bu ülkelere olduğu kadar bölge ülkelerine de ekonomik maliyetler çıkarmaktadır.

Bu ortamda; en büyük pazarımız olan Avrupa kriz içindeyken, yakın coğrafyamızda siyasi çalkantılar sürmekteyken ve küresel ekonomik krizin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler üzerindeki etkisi devam ederken Türkiye, uyguladığı yeni ekonomi politikalarıyla bu olumsuzluklardan çok daha az etkilenmiştir.

Dünya ekonomisinin motoru yine yükselen ve gelişmekte olan ekonomiler

2013 yılının ise 2012'den daha kolay geçeceğini öngörmekteyiz. IMF Ekim ayında yayınladığı raporda Avro Bölgesi'nin ve Çin'in büyüme tahminlerini aşağı doğru revize ederken, Türkiye için yaptığı tahmini yüzde 0,5 oranında artırmıştır.

Dünya ekonomisinin biraz daha hızlanarak 2013'te yüzde 3,6 büyümesi bekleniyor. Gelişmiş ekonomiler ise 2013'te sadece yüzde 1,5 büyüyecekler. Yükselen ve gelişmekte olan ekonomiler 2013'te yüzde 5,6 büyüyerek, yine dünya ekonomisinin motoru olacaklar.

Kuzey Afrika ve Orta doğuda yaşanan siyasi depremin yaralarının sarılarak düzenin tesis edilmeye başlanmasıyla, en azından bölgedeki ülkelerin bir kısmında istikrar yeniden tesis edilmiş olacak. Bu da daha fazla ihracat gerçekleştirmemizi mümkün kılacaktır.

Büyümede ihracatın katkısı cari açığı da azaltacak

Türk ekonomisi 2012'de ihracatla büyüdü, 2013'te de ihracatın büyümede katkısı önemli olacak. Türkiye olarak büyümede iç talebin ve ihracatın katkılarının birbirine yakın ve dengeli olmasını sağlamak esas önceliğimiz. Böylece cari açıkta da önemli bir kavşağı dönmüş olacağız.

Son aylarda Avrupa'dan gelen işaretler artık kötüye gidişin sonuna gelindiğini gösteriyor. ABD ekonomisi aylar önce toparlanmaya başladı ve talep oldukça sağlıklı görünüyor. Uzak Doğu, Güney Amerika ve Afrika pazarına yoğunlaşmaya devam edeceğiz. Bir taraftan da en büyük pazarımız olan Avrupa'da gücümüzü artıracağız.

2012 yılında Orta Vadeli Program'da (OVP) hedeflediğimiz 149,5 milyar dolar ihracat rakamını aşıp, 150 milyar dolar üzerinde bir ihracat gerçekleştirmeyi hedefliyoruz ve ihracat verileri de bu hedeflere ulaşacağımızı göstermektedir. 2013'te mal ihracatında ihracat OVP hedefimiz 158 milyar dolar. Hizmet ihracatın da 2013'te 46 milyar doların üzerine çıkmayı hedefliyoruz.

Teşviklerin olumlu etkisi 2013'te artacak

Türkiye ihracat odaklı büyümesini 2013 yılında da devam ettirecektir. 2012 Haziran'ında açıkladığımız yatırım teşviklerinin de 2013'te etkisini artırmasını; gerek yerli gerek yabancı yatırımların 2013'te artmasını bekliyoruz. Dünya ekonomisindeki göreli iyileşme de yabancı yatırımları teşvik edecektir. Yatırımların artmasıyla birlikte Türkiye'yi "mal ve hizmet üretim ve ihracat üssü" haline getireceğiz.

Bir taraftan üretim için yatırımların artmasını sağlarken, diğer taraftan ihraç ürünlerimizin "katma değerini" daha da artırmayı amaçlıyoruz. 2011'de kilo başına ihraç fiyatımız 1.47 dolardı. 2012 sonunda 1.55 dolara çıkmasını bekliyoruz. 2013 ve sonrasındaki yıllarda amacımız bunu daha da yukarı çekmek. Çünkü, 2023 yılında 500 milyar dolar ihracat hedefine ancak "yüksek katma değerli ürünlerin" ihracatını artırarak ulaşabileceğimiz.

2013 yılı dünyada yaraların sarıldığı, Türkiye'de ise üretimin, ihracatın daha da hareketlendiği bir yıl olacaktır. OVP'de 2013 yılsonu için hedeflediğimiz büyüme yüzde 5 düzeyindedir. Türk ekonomisinin ayakları, artık gerek reel piyasalarda gerekse mali piyasalarda yere sağlam basmaktadır.

Pazar çeşitlenmesi ve "Hedef ve Öncelikli Ülkeler Çalışması"

Bakanlığımızın özellikle üzerinde durduğu hususlardan biri de pazar çeşitlendirmesidir. Zira net ihracatın büyümeye olan katkısının maksimuma çıkarılmasıyla gerek istihdam gerek refah anlamında çok büyük kazanımlar elde edilebilecektir.

Bakanlığımızın 2009 yılından bu yana düzenli olarak hazırladığı Hedef ve Öncelikli Ülkeler çalışmasıyla hangi ülkelerin krizden az etkileneceğine ve hangilerinde talebin artmaya devam edeceğine ilişkin çalışmalar düzenli olarak yapılmaktadır. Bu ülkelere ticaret heyetleri ziyaretler düzenlenmekte ve buradaki organizasyonlar daha yoğun şekilde desteklenmektedir. Bu çalışmamızla ihracat mallarımız için yeni pazarlar bulunarak, krizlere karşı önceden önlem almayı ve ekonomimizin krizlerden etkilenmesini en aza indirmeyi hedeflemekteyiz.

M. Rifat HİSARCIKLIOĞLU TOBB Başkanı

Türkiye'nin Avrupa karnesi

Avrupa Komisyonu yıllık genişleme stratejisi ile aday ve potansiyel aday ülkelere yönelik ilerleme raporlarını açıkladı. İlk rapor 1998 yılında yayımlanmıştı ve 2012 İlerleme Raporu Türkiye'nin 15. ilerleme raporuydu. Aradan geçen 15 yılda Türkiye'nin nüfusu 62 milyondan 75 milyona, milli geliri 270 milyar dolardan 780 milyar dolara, kişi başı gelir ise 4 bin dolardan 10 bin dolara yükseldi.

İlerleme raporu, AB'ye aday ülkelerin yıllık bazda üyelik yolunda attıkları ve atamadıkları adımları; Kopenhag kriterlerine uyum durumlarını anlatan bir çeşit yıllık karnedir. Avrupa Komisyonu tarafından hazırlanan Türkiye 2012 İlerleme Raporu'nda siyasi kriterler açısından olumlu gelişmelerin yanında, eksikliklere dikkat çekilmektedir. Avrupa Komisyonu TÜRKİYE EKONOMİSİNİN GÖRÜNÜMÜ için çalışmaların başladığını ve genel olarak demokratik ve katılımcı bir sürecin uygulamaya koyulduğunu not ederken, siyasi hayatın sınırlı diyalog ve sıklıkla yaşanan gerginliklere sahne olduğu tespitinde bulunmaktadır. Nitekim bu durum Türkiye'de demokratik siyasetin normalleşmediğinin en önemli göstergelerinden biridir.

Seçim, temsil ve yasama

Bunun yanında yine önceki raporlarda da vurgulanan, yüzde 10'luk seçim barajının Avrupa Konseyi üyeleri arasındaki en yüksek oran olduğu ve siyasi parti kapatma veya siyasi partilerin finansmanı ve seçim kampanyaları hakkındaki yasaların Avrupa standartlarında olmadığı saptamalarına yer verilmektedir.

2011 seçimleri sonrasında tüm ana siyasi görüşlerin parlamentoda temsil edilmesi, parlamentonun TÜRKİYE EKONOMİSİNİN GÖRÜNÜMÜ çalışmalarındaki öncü rolü, yakın geçmişi araştırmak için komisyonlar kurulması, ailenin korunması ve kadına yönelik şiddetin önlenmesiyle ilgili yasa, kamu görevlileri için toplu sözleşme hakkı, Ombudsman

kurumu gibi yasaların çıkarılmasına olumlu ögeler olarak raporda yer verilmiştir. Öte yandan, parlamentonun temel bazı siyasi meseleleri ele almaktaki rolünün sınırlı kaldığı vurgulanmaktadır.
Komisyon Hükümet'le ilgili olarak, AB'ye katılım konusunda kararlılığını, demokratikleşme ve siyasi reform gündemini devam ettirdiğini, bunun yanında hükümet üyelerinin medya veya sivil toplumun eleştirilerine şiddetli reaksiyon gösterdiklerini belirtmiştir. Demokratikleşmenin eleştirilere hoşgörü, sivil toplumla diyalog ve yetki paylaşımından geçtiğine işaret edilmektedir.

Yargı, hukuku üstünlüğü ve insan hakları

Yargı sistemi raporun en fazla yer ayrılan bölümlerinden biridir. Bu alanda son dönemde yapılan bazı reform ve iyileştirmelerden olumlu bir şekilde söz edilmiş, ancak yargının bağımsızlığı, tarafsızlığı ve etkililiği açısından daha fazla çabanın gerekli olduğu vurgulanmıştır. Sorunlu alanlar arasında, tutukluluk süresinin oldukça uzun bir süre olarak görülen 10 yıl olarak belirlenmesi, savunmanın savcılık dosyalarına sınırlı erişimi, savcılık iddianamesinden kamuoyuna sızmalar olmasına yer verilmiştir. Yargının bağımsızlığının herkes için önemli olduğu ve bunu olumsuz etkileyen düzenlemelerin kaldırılması gerektiği belirtilmektedir.

Rapor, insan hakları alanında önemli sorunlar ve eksikliklerin devam ettiğine değinmektedir. Bu alanda yakın geçmişe göre önemli ilerlemeler olsa da Türkiye'nin sosyo-ekonomik gelişimine aykırı düşen birçok sorun devam etmektedir. İnsan haklarıyla ilgili Türkiye'nin gerçekleştirdiği önemli ilerlemelere rağmen, birçok alanda ilerlemenin yavaşladığı veya durduğu görülmektedir. Bunun yanında Komisyon devam eden çeşitli davalara da değinmekte ve bu davaların Türkiye'de demokratik kurumlar ve hukukun üstünlüğünün düzgün işleyişine güveni artırma konusunda önemli bir fırsat olduğunu, ancak kapsamlarının aşırı geniş tutulması ve yargı usulleriyle ilgili eksikliklerin bu fırsatı gölgelediğini belirtmektedir. Savunma hakları, dava öncesi uzun tutukluluk süreleri, aşırı uzun ve her şeyi içine alan iddianamelerin endişe yaratmaya devam ettiği vurgulanmaktadır.

Terör meselesinin Türkiye'de demokrasi için temel bir meydan okuma oluşturmaya devam ettiği ifade edilmektedir. Bunun yanında PKK'nın AB'nin terörist örgütler listesinde olduğu ve son zamanlarda gerçekleşen saldırıların AB tarafından güçlü bir şekilde kınandığı hatırlatılmaktadır.

Ekonomi

2012 ilerleme raporunda Türkiye'nin ekonomik performansından genelde olumlu bir şekilde söz edilmektedir. Uygulanan mali ve parasal politikaların genel olarak başarılı bulunmaktadır. Türkiye'nin küresel dalgalanma ortamında gerçekleştirdiği sağlam büyümenin ekonomik temellerin güçlü ve şoklara karşı dayanıklı olduğunu gösterdiği ve piyasa mekanizmalarının düzgün bir şekilde işlediği belirtilmektedir.

Bunun yanında, cari açığın artması ve enflasyonist eğilimlerle birlikte, Türk ekonomisinin küresel mali şoklar karşısında kırılgan olmaya devam ettiği uyarısında bulunulmuştur. Geçtiğimiz dönemde beklenenin üzerinde bir bütçe performansı kaydedildiği, ancak bütçenin şeffaflığı ve hesap verebilirliği ile ekonomik politika yapım sürecinde kurumlararası eşgüdümde sorunlar yaşandığı raporda vurgulanan noktalar arasındadır.

Sonuç olarak gerek Türkiye'nin küresel ekonomideki rolüne katkısı gerekse Türkiye'nin dünya siyasetindeki etkinliği ve itibarı açısından AB üyeliği hedefinin önemi devam etmektedir. Bu doğrultuda zaman kaybetmeden ilerlemeye devam edilmesi ve pozitif gündem ile müzakere sürecine yeniden ivme kazandırılmasına fayda vardır.

Müzakereler canlandırılmalı

Ancak gözden kaçırılmamalıdır ki, Türkiye'nin siyasi reform sürecinin ivme kazanması, katılım müzakereleri sürecinin yeniden canlandırılmasıyla bağlantılıdır. Dolayısıyla AB'nin bu alanda herhangi bir inisiyatif göstermez iken, Komisyon'un Türkiye'yi izleyerek, raporlar yayınlaması ve siyasi alanda eleştirilerini dile getirmesi anlamını kaybetmektedir. AB tarafından gelen şevk kırıcı mesajlardan ya da konjonktürel sarsıntılardan etkilenmeden bu hedef doğrultusunda müzakere sürecinin canlandırılmasına çaba gösterilmesi gerekir.

AB tam üyesi olan Türkiye'nin küresel ve coğrafi ağırlığı daha da artacaktır. Bunun yanında, AB 550 milyonluk nüfusu, 13 trilyon Avroluk gayrisafi hasılası ve 25 bin Avro'luk kişi başı geliriyle dünyanın en büyük ticaret bloku ve en büyük ekonomik alanı olmaya devam etmektedir. Türkiye'nin ihracatı ve ekonomik büyümesi açısından AB büyük önem taşımaya devam etmektedir.
Bundan sonraki hedef Türkiye'nin tam üyelik amacı doğrultusunda Avrupa iç pazarına entegre olarak, AB ekonomisinin karar alma ve politika oluşturma sürecinde etkili bir aktör olmasıdır. AB'nin bazı ülkelerindeki vizyonsuz ve kısa vadeli popülist politikalara kapılmış bazı siyasetçilerin engellemelerine rağmen bu hedefe ulaşılacaktır.

Nurettin Özdebir Ankara Sanayi Odası ve OSBÜK Başkanı

Türk ekonomisi, güçlü görünümünü 2013 yılında da koruyacaktır

Küresel ekonomiyle entegre olmuş, mal ve sermaye akımlarına açık bir ekonomi olan Türkiye ekonomisi küresel krizden hızlı bir biçimde çıkmış, ekonomi 2010 ve 2011 yıllarında yüksek hızlarla büyümüştür. Yüksek ekonomik büyüme hızlarıyla birlikte hızla artan cari işlemler açığı ve kredi hacminin doğurduğu riskler, 2012 yılında ekonomi yönetimini, bilinçli bir biçimde ekonomiyi yavaşlatmaya yöneltmiştir. Ancak, üçüncü çeyrekte yüzde 1,6'ya düşen büyüme hızı dikkate alındığında Türkiye ekonomisi bu yılı yüzde 3 ya da biraz altında bir büyüyme hızıyla kapatacaktır. 2013 yılında Orta Vadeli Programın büyüme beklentisi yüzde 4, 2014 için ise yüzde 5'tir. Bu düşük büyüme hızları, ekonominin yüksek büyüme dönemlerinde gözden kaçan yapısal sorunlarının tekrar ön plana çıkmasına yol açmaktadır.

Şirket bilançoları ve krediye erişim

Ekonomik büyüme hızındaki düşüş en derin etkisini reel kesimde, özellikle sanayi üretiminde göstermektedir. Sanayi üretiminin artış hızının düşmesi,

şirket bilançolarını olumsuz etkilemekte, bozulan şirket bilançoları ise bu şirketlerin krediye erişimini önemli ölçüde kısıtlamaktadır. Bu nedenle, özellikle ekonominin yavaşladığı dönemlerde, şirketlerin varlıklarını devam ettirebilmeleri için finansman kanallarının açık tutulması gerekir. Aksi takdirde 2013 yılı, finansman kanallarının daralması nedeniyle reel sektörü çok zorlayacaktır.

İç pazarda artan rekabet ve düşen kârlılık

Düşen büyüme hızı iç pazarımızın önemini artırmaktadır. Bugün sanayicilerimiz sadece dış pazarlarda değil iç pazarda da ciddi bir rekabet içindedir. Artan rekabet şirket kârlılıklarını olumsuz etkilemektedir. Ülkemizde işlerin iyi gittiği, ekonominin hızlı büyüdüğü son yıllarda sanayicilerin en çok yakındıkları konu, işlerin iyi olmasına rağmen kâr edemedikleri, kâr marjlarının çok daraldığıdır. Bu sorun düşük büyüme hızlarında kendini daha da fazla hissettirmektedir.
Küresel rekabet, küçük işletme ölçeği, artan girdi maliyetleri, haksız rekabet vb. nedenlerle düşen kâr oranları, ülkemizde sermaye birikiminin önünde ciddi bir engel oluşturmaktadır. Düşük kâr oranlarıyla sanayicinin özkaynak biriktirmesinin ve yatırım yapmasının ne kadar zor olduğu açıktır. Yatırımların kendi kaynaklarımızla finanse edilmesi ve ekonomik büyümenin sürdürülebilmesi için kâr oranlarının yükselmesi ve yüksek katma değer içeren ürünlerin üretiminin artırılması gerekmektedir. Kâr oranları konusunda devlet, hem diğer ülkelerden hem de kayıtdışılıktan kaynaklanan haksız rekabeti önleyerek ve piyasa gözetim ve denetimini etkin bir biçimde uygulayarak iç pazarı korumalı ve sanayiciye destek olmalıdır.

Siyasi gerginlikler ve daralan pazarlar

Türkiye ekonomisinin 2013 yılındaki performansını dünya ekonomisindeki gelişmeler de etkileyecektir. Eğer dünya ekonomisi 2013 yılında toparlanmaya devam ederse, AB'deki borç krizi aşılır ve AB ekonomisi yeniden büyüme trendine geri dönerse bu gelişmelerden Türkiye ekonomisi olumlu etkilenecektir. Ancak, en büyük ticaret ortağımız olan AB'deki, düşük büyüme hızları ve borç krizinde olan ülke ekonomilerinin daralıyor olması 2013 yılında AB pazarından fazla bir şey beklemememiz gerektiğini düşündürüyor.

Türkiye, daralan AB pazarının ihracatımızda açtığı gediği yeni pazarlara açılarak kapatmayı başarmıştır. Bu yeni pazarlardan Ortadoğu pazarları, bizim için büyük önem taşımaktadır. Ancak, Suriye'deki iç savaş, Irak merkezi hükümetiyle yaşanan siyasi gerginlik ve Mısır'da son günlerde artan gösteriler, siyasi riskleri artırarak, bölge ülkeleriyle ekonomik ilişkileri etkileme olasılığını artırmıştır. Suriye pazarı zaten kapanmıştır. Diğer Ortadoğu pazarlarının da daralması ihracatımızı olumsuz etkileyebilecektir.

2013 yılında yaşanabilecek olası riskler ve sanayicinin içinde bulunduğu ve mutlaka çözülmesi gereken yapısal sorunlara rağmen Türkiye ekonomisi, kriz içindeki diğer ülkelerle karşılaştırıldığında güçlü görünümünü korumaktadır ve ekonomik büyüme hızındaki yavaşlamaya rağmen 2013 yılında da korumaya devam edecektir.

C. Tanıl KÜÇÜK İstanbul Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı

Sorunları çözmek, hedefleri gerçekleştirmek için daha yüksek oranda büyümek zorundayız

Türkiye ekonomisi, 2010'da yüzde 9,2, 2011'de ise yüzde 8,5 oranında büyümüştü. Ancak büyüme açısından oldukça parlak geçen bu 2 yılda büyümeye eşlik eden yüksek cari açık miktarları sıkıntı yaratmış, 2011'in ikinci yarısından itibaren ekonomiyi yavaşlatma yönünde önlemler gündeme gelmişti. Bu esnada Avrupa Birliği başta olmak üzere, küresel ekonomide de belirsizlikler yeniden alevlenmişti. Tüm bunların etkisiyle, 2012'ye yavaşlama beklentisiyle girilmiş ve 2012 için yüzde 4'le daha önceki 2 yıla kıyasla oldukça mütevazi bir büyüme hedefi öngörülmüştü.

2012, beklendiği gibi ekonominin yavaşladığı bir yıl oldu. Yılın ilk yarısından sonra, ekonomideki yavaşlamanın öngörülenin de ötesine geçme işaretleri vermeye başlaması ve 2012 için büyüme hedefinin yüzde 4'ten yüzde 3,2'ye çekilmesi

moralleri bir miktar bozmuştu. Ancak, yılın son çeyreğinde, Eylül ayında sanayi üretimindeki yüksek artış ve Fitch'in notumuzu artırmasıyla daha ümitli bir atmosfer doğdu. Üçüncü çeyrek büyümesinin yüzde 1,6 ile beklentinin altında kalması ve sanayi üretiminin, Ekim ayında yüzde 5,7 gibi yüksek diyebileceğimiz bir oranda azalması nedeniyle ümitlerin biraz gölgelendiğini söyleyebiliriz.

2013'te yavaşlama AB'den

2012'nin ilk çeyreğinde Türkiye ekonomisi yüzde 3,4 ikinci çeyrekte yüzde 3 ve üçüncü çeyrekte ise yüzde 1,6 oranlarında büyümüştür. Dokuz ay sonundaki ortalama büyüme ise yüzde 2,6'dır. 2011'in aynı dönemindeki büyümenin yüzde 9,8 olduğunu hatırlatırsak, 2012'de ekonomideki yavaşlamanın boyutu daha iyi anlaşılacaktır. 2012'deki bu durumun nedenleri olarak, içeride talebin yavaşlamasını, dışarıda da en büyük ihracat pazarımız Avrupa Birliği'nde sıkıntıların artarak devam etmesini gösterebiliriz.

Gerçekten de iç talepteki durgunluk, 2012'de ekonominin önemli sorunlarından biri oldu. Büyüme verilerine göre, hane halkı tüketim harcamaları yılın ilk çeyreğinde yüzde 0,1 ikinci çeyrekte yüzde 1 ve üçüncü çeyrekte de yüzde 0,5 oranlarında küçüldü. Diğer taraftan, yılın ilk çeyreğinde yüzde 1,3 artan özel sektör yatırım harcamaları ikinci çeyrekte yüzde 7,7 üçüncü çeyrekte ise yüzde 11,1 oranlarında küçülmüştür. Yatırım kapasitesinin bir ekonominin gelecek performansı açısından belirleyici önemde olduğunu düşündüğümüzde, yatırım harcamalarındaki azalmanın, 2012'ye olumsuz etkilerini dışında, 2013 ekonomisi için de olumsuz bir öncü işaret olduğu ortadadır. Beklentimiz, önümüzdeki çeyreklerde bu durumun süratle düzelebilmesidir.

İhracatçı sanayici fedakârlık yaptı

Büyüme verileri, daha önceki iki çeyrekte olduğu gibi üçüncü çeyrekte de büyümeyi iç talepten çok, dış talebin sürüklediğini ortaya koymuştur. Dış ticaretimize ayrıntılı olarak bakacak olursak, TÜİK verilerine göre, 2012 Ocak-Ekim döneminde ihracatımız yüzde 13,4 artarak 126,3 milyar dolar, ithalatımız ise yüzde 2,9 oranında azalarak 195,8 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Aynı dönemde, dış ticaret açığımız yüzde 23 küçülerek 69,5 milyar dolar, cari açığımız ise yüzde 36,7 küçülerek 41,1 milyar dolar olmuştur. Burada dikkat çekici bir nokta, ihracatımız, altın ihracatı dahil 10 ayda yüzde 13,4 artış gösterirken, altın hariç ihracatımızdaki artışın yüzde 3'de kalmasıdır. Bu veri sanayi üretiminde dış talebin katkısının da aslında düşük olduğu anlamına gelmektedir. Diğer taraftan, on ayda ihracatımız miktar bazında yüzde 19 artarken, dolar bazında yüzde 13,7 oranında artmıştır. Bu da,

ihracatçı sanayicimizin pazarlarını korumak adına kârından önemli ölçüde fedakârlık yaptığının işaretidir.

Girdi maliyetleri arttı, katma değer verimliliği düştü

Sanayimiz 2012'ye Ocak ayında, bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 1,5 gibi mütevazı bir artışla başlamıştı. Sanayi üretimi, Şubat'ta yüzde 4,4, Mart'ta yüzde 2,6, Nisan'da yüzde 1,5, Mayıs'ta yüzde 5,9, Haziran'da yüzde 3 ve Temmuz'da da yüzde 3,3 oranlarında arttıktan sonra, Ağustos ayında 32 ay aradan sonra eğilim değiştirerek yüzde 1,8 oranında azaldı. Bu azalmanın akabinde Eylül ayında sanayi üretiminde yüzde 6,2'yle 2012'nin en yüksek artış oranının elde edilmesi moralleri düzeltmişti, ama Ekim ayındaki yüzde 5,7'lik düşüş yükselen ümitlerin gölgelenmesine yol açtı. Yılın ilk 2 çeyreğinde sanayimizin büyümedeki katkısı nispeten daha yüksek iken 3. çeyrekte bu katkı, 0,3 puanla, maalesef oldukça düşük kalmıştır. Üçüncü çeyreğin daha önceki 2 çeyrekten önemli bir farkı da, 3. çeyrekte imalat sanayinde, katma değer artışının, üretim artışının altında gerçekleşmesidir. 2012'nin ilk çeyreğinde imalat sanayinde üretim ortalama yüzde 1,8 artarken, katma değer yüzde 3,2, ikinci çeyrekte ise üretim yüzde 3,1 artarken, katma değer yüzde 3,8 oranlarında artmıştı. Ancak 3. çeyrekte, imalat sanayi üretimi yüzde 2,3 oranında artmışken, katma değer artışı yüzde 1,3 olarak gerçekleşti. Bundan, 3. çeyrekte sanayide, girdi maliyetlerinin çıktı fiyatlarına göre daha fazla arttığını ve katma değer verimliliğinin düştüğünü anlıyoruz.

Mevcut durum itibarıyla, 2012 için, yılın

başında öngörülen yüzde 4'ten, aşağı çekilerek revize edilen yüzde 3,2'lik büyüme oranını da yakalayabilmemiz riskli görünmektedir. Bunun için yılın son çeyreğinde en az yüzde 4,5-5'ler civarında büyümemiz gereklidir. İyimser bir yaklaşımla, geçen yıl en düşük büyümenin yüzde 5 ile dördüncü çeyrekte olduğunu, o nedenle nispeten olumlu bir baz etkisinin varlığını hatırlatarak, ihracat ve üretimde, Kasım - Aralık verileri daha iyi geldiği takdirde, yıl sonunda yüzde 3,2'lik büyümeyi elde etme olasılığımızın bulunduğunu söyleyebiliriz.

2013 de zor bir yıl olacağa benzemekte

Dünyadaki durumu göz önüne aldığımızda, 2012'de sanayi üretiminde artışın ve GSYİH'da da büyümenin devam etmesini, elbette bir başarı olarak değerlendiriyoruz. Tahminler

Euro Bölgesinin 2012 sonunda yüzde 0,4 daralacağı yönündedir. Bir yıl önce IMF, dünya ekonomisinin 2012'de yüzde 4 oranında büyüyeceğini tahmin etmişti. Son olarak tahminini yüzde 3,3'e çekti. Aynı tahminlere göre, 2012'de gelişmiş ekonomiler yüzde 1,3 gelişmekte olan ekonomiler ise yüzde 5,3 büyüyecektir. 2013 yılı için ise, IMF büyüme beklentilerini, dünya ekonomisi için yüzde 3,6, gelişmiş ülke ekonomileri için yüzde 1,5, Euro Bölgesi için yüzde 0,2 ve gelişmekte olan ülke ekonomileri için de yüzde 5,6 olarak açıklamıştır. Dünya ekonomisi 2012'de zor bir yıl geçirmişti, öngörülere bakılırsa 2013 de zor bir yıl olacağa benzemektedir.
Ülkemiz ekonomisi için 2012'yi her ne kadar kendi içinde başarılı bir yıl olarak kabul etsek de, yıl sonu itibarıyla büyümemiz, IMF'nin 2012'de gelişmekte olan ülkeler için ortalama büyüme beklentisi olan yüzde 5,3'ün epeyce gerisinde kalacak demektir. 2013'e gelince, bu yılın üçüncü çeyrek büyümesi açıklanmadan önce, 2013 için öngörülen yüzde 4'lük oranın yakalanabilir olduğu düşüncesindeydik. Fakat, şimdi, bir miktar tereddüt duyduğumuzu ifade etmeliyiz.

2012, dünya ekonomisi göz önüne alındığında ehven-i şerdir

Ayrıca şunu da belirtmeliyiz ki, Türk ekonomisi, Cumhuriyet döneminde yılda ortalama yüzde 4,7 oranında büyümüştür. Bu oranda bir yıllık büyüme ortalaması ile işsizlik başta olmak üzere, ekonomik ve sosyal sorunlarımızı çözmekte yetersiz kaldığımız ortadadır. Sorunlarımızın üstesinden gelebilmek, dünyanın ilk on ekonomisi arasında yer alma gibi hedeflerimizi gerçekleştirebilmek için daha yüksek oranlarda, örneğin yüzde 7-8'ler civarında, büyümek zorundayız. Bu açıdan baktığımızda yüzde 4,7'lik ortalamanın altında kalan 2012, dünya ekonomisindeki koşullar göz önüne alındığında ehven-i şer olmakla birlikte, Türkiye'nin hedefleri açısından bakıldığında kayıptır.
Diğer taraftan, son on yılda, 2002-2012 yılları arasında, ekonomimiz, ortalama yüzde 5 oranında büyümüştür. Yeni OVP'de, yıllık büyüme oranı 2013 için yüzde 4, 2014 ve 2015 için de yüzde 5 olarak öngörülmüştür. Bu da, 2015 sonuna kadar, ortalamadan daha hızlı adımlarla yol alma olasılığımızın düşük olduğu anlamına gelmektedir. Türkiye, yoluna mutlaka daha yüksek hızlarla devam edebilmelidir.

Güçlü bir sanayi olmadan sorunlar çözülemez

Sanayimiz her koşulda yatırım, üretim ve küresel rekabet mücadelesine devam etme kararlılığındadır. Bundan sonrası için beklentimiz, hükümet ve ekonomi yönetiminin üretime daha fazla destek olabilmesi, yatırım ve üretim odaklı politikalara daha fazla ağırlık verebilmesidir. 1923-2011 yılları arasında, tarım sektörümüz 12 kat, hizmetler sektörümüz 83 kat, sanayi sektörümüz ise 222 kat büyümüştür. Dolayısıyla, ekonomimizin, bu günkü seviyesine ulaşmasında, en büyük katkı, sanayi sektöründen gelmiştir. Gelecekte de en büyük katkıyı yine sanayi sektörü yapacaktır. Hal böyle iken, her fırsatta dikkat çekmeye çalıştığımız üzere, GSYİH'mız içinde sanayimizin cari fiyatlarla payı düşmektedir. Türkiye ölçeğinde bir ülke, güçlü bir sanayi olmadan sorunlarını çözemez, hedeflerine ulaşamaz. Türkiye sanayi ruhunu yeniden canlandırmalıdır. Mevcut durumda, rekabet gücünü artıracak yapısal reformlar adeta unutulmuş görünmektedir. Bu yapısal reformları yeniden gündeme alarak, 2013 ve sonrasının kazanılması adına önemli bir adım atmış oluruz.

Makro politikaları ancak siyasi irade hayata geçirebilir

Öte yandan, 2012'de cari açıktaki gerileme sevindirici olmakla birlikte, bu azalmanın büyümeden taviz verilerek elde edildiği bir gerçektir. Büyümeden taviz, cari açıkla mücadelede kısa vadeli bir çözüm olarak kabul edilebilir olsa da, asıl olan, üretim ve ihracatımızda yüksek katma değerli ürünlere geçişi hızlandıracak, orta ve uzun vadeli yapısal tedbirlerin devreye girmesidir. Bu anlamda, elbette, bizlere, sanayi kuruluşlarına da görevler düşmektedir, ama yönlendirici ve dönüştürücü makro politikaları ancak siyasi irade hayata geçirebilir. Yeni teşvik sistemi bu doğrultuda önemli bir adımdır, bu adımların devam etmesi gerekir. Beklentimiz, yüzde 4'lük büyüme öngörülen 2013'ün, büyüme adına mütevazı bir yıl olsa bile, sanayi ve ekonomimizde yapısal değişim adına, dönüm noktası bir yıl haline getirilebilmesidir.

Müjdat KEÇECİ Denizli Sanayi Odası
Yönetim Kurulu Başkanı

İç piyasayı destekleyici çalışmalar yapılmalı

2012 yılındaki büyüme tamamen ihracat odaklı büyüme olarak gerçekleşti. İç piyasadaki sanayicimiz ve tüccarımız zor durumdadır. Özellikle karşılıksız çıkan çekler, tahsilatlarda yaşanan sorunlar, iç piyasaya çalışan üreticilerimizin belini bükmüştür. 2013 yılında da aynı sıkıntıların yaşanmaması için, devletin iç piyasayı destekleyici çalışmalar yapması gerektiğine inanıyorum. Örneğin bu kapsamda alacakların sigortalanması konusunda sanayicimiz ve iç piyasaya çalışan tüccar ve sanayicilerimiz için bir teşvik çıkarılabilir.

Kredi notumuzun yükselmesi de ülke ekonomisi anlamında yaşadığımız önemli olumlu gelişmelerden biridir. Kredi notunun yükselmesi, yurtdışı piyasalarda hem tanınırlığımızı hem de güvenilirliğimizi artırıyor, dolayısıyla yabancı yatırımcının ülkemize olan ilgisi de artıyor. Diğer derecelendirme kuruluşlarından da benzer sonuçlar çıkacağı kanaatindeyim.

Ülkede ekonominin büyümesinin sağlanması için, üreticilerimizin ve ihracatçılarımızın önlerini görebilmesi,

riskleri değerlendirebilmeleri ve buna göre önlemlerini almaları önemlidir. Orta vadeli plan bu kapsamda ihracatçı ve sanayicilerimizin önüne çizilmiş bir yol haritası olarak oldukça faydalı bir çalışmadır.

Diğer taraftan, Euro bölgesinde yaşanan son ekonomik gelişmeler, Türkiye'nin ihracatını da etkileyecek niteliktedir. Aynı durum Suriye ve Irak için de geçerlidir. Bu bölgelere artık tekstil ürünlerimizi satmakta zorlanacağız. Bu nedenle yeni pazarlarda yer almak için çalışmamız gerekiyor ve bu konuda da devletimizin ihracatçımıza destek olması gerektiği kanaatindeyim. Örnek verecek olursak Afrika bu yeni pazarlardan biri olabilir. Ancak burada uluslararası nitelikte ihracatçının çalışabileceği bankaların olmaması, ikili anlaşmaların yokluğu nedeniyle yüksek olan gümrük vergileri, Afrika'ya yapılacak ihracatın önünde büyük bir engel teşkil ediyor. Bu sorunların hükümet tarafından ivedilikle ele alınması gerekiyor, aksi takdirde 2012 yılında yakaladığımız büyüme ivmesini 2013'te devam ettirmemiz zor görünüyor.

Enerji maliyetlerini, üreticiye en az yansıtacak önlemler alınmalı

Güney sınırlarımızda yaşanan olaylar da ülkemiz ekonomisi açısından birçok risk taşımaktadır. Suriye'de yaşanan iç savaş ve Irak'ta yaşanan Kürt tarafıyla hükümet arasındaki çatışma, Türkiye'yi de mutlaka etkileyecektir. Bu ülkelerde çıkarılan doğal kaynaklara olan erişimimizin kısıtlanması, sanayicimizi, enerjinin getirdiği ek yüklerin altında bırakabilecektir. Türkiye'nin enerji kaynaklarına olan uzaklığı, yakında olan kaynaklara erişimin kısıtlanmasıyla ek maliyetler doğuracaktır. Enerji ithalat rakamlarımızı göz önüne alındığında, bu ek maliyetleri üreticilerimize en az yansıtacak veya yansıtmayacak şekilde önlemler alınması gerekmektedir.

Türkiye'nin nüfus planlaması ve az gelişmişlikten kurtulabilmesi için, Avrupa standartlarına ulaşması gerekmektedir. Büyüme hedefinde Avrupa standartlarının esas alındığı bir politika izlenmesi uygun olacaktır.

Son olarak, Türkiye'de 2012 yılında işverenlerin çalışma hayatını etkileyecek birçok mevzuatsal düzenleme yapılmıştır. 2012 yılında yeni çıkarılan Türk Ticaret Kanunu, Borçlar Kanunu, İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu ve Toplu Sözleşme ve Sendikalar Kanunu gibi düzenlemelerin çoğu, 2013 yılında uygulanmaya başlanacaktır. Bu yeni düzenlemelere henüz hazırlanamamış olan işverenlerimiz ile kanun uygulayıcılar arasında sorunlar yaşanabilecektir.

Savaş M. ÖZAYDEMİR Eskişehir Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı

Cari açığı düşürmek ekonomimiz için kırılma noktalarından birini kontrol altına almak demektir

Ülkemiz son yıllarda kapsamlı bir siyasi ve ekonomik dönüşüm sürecinden geçmektedir. Yaşadığımız bu geçiş süreçlerine ek olarak dünya ekonomisinde yaşanan gelişmeler neticesinde, 2012 yılı ülkemiz açısından ekonomik büyümemizin yerinde saydığı bir yıl olmuştur. Ancak 2010 yılında yüzde 9,2 ve 2011 yılında yüzde 8,5 büyüyen ekonomimizin 2012 yılını yüzde 3 civarında bir büyümeyle tamamlayacağı görülmektedir. Uzun vadede de yani, Cumhuriyet tarihimiz boyunca 1923-2011 yılları arasında Türkiye ekonomisinin genel itibariyle yılda ortalama yüzde 4,7'lik bir hızla büyüdüğü görülmektedir.

Küresel Rekabetçilik Raporu

Tüm bunlarla birlikte 2001 krizinden sonra kaydettiği tüm olumlu gelişmelere rağmen ülkemizin rekabet gücü istenen hızda da gelişmemektedir. Dünya ekonomik forumu tarafından her yıl yayınlanan "Küresel Rekabetçilik Raporu"na göre 2011-2012 döneminde Türkiye, GSMH'sindeki yeniden yükselişe bağlı olarak, "Verimlilikten, inovasyon odağına geçiş ülkeleri" aşamasına geri dönmüştür.

Bu araştırmada ülke sayısı 142'ye

yükselirken Türkiye, 61. Sıradan 59. Sıraya yükselmiştir. Ancak, Türkiye'nin tüm ülkeler içinde en yukarılarda yer aldığı bileşen "pazar büyüklüğü" olurken, en altlarda yer aldığı bileşen ise "emek piyasalarının etkinliği" olmuş ve 133. Sıraya düşmüştür. Türkiye, ayrıca "yükseköğretim ve işbaşında eğitim" ve "inovasyon" gibi bileşenler açısından da ortalamanın altında kalmıştır.

Olumlu gelişmeler

Dünyada ekonomisindeki olumsuz gelişmeler doğrultusunda, 2011 yılında ülkemizde ekonomik büyümeyi yavaşlatmak için alınan tedbirlerin, bugün neredeyse başta sanayimiz olmak üzere tüm sektörleri aşırı bir şekilde yavaşladığı gözlenmektedir. Bununla birlikte Türkiye'nin dış ticaret açığı ve cari açığında önceki yıllara göre ciddi manada bir azalma olduğu görülmekte, son aylarda enflasyon tekrar düşme trendine girdiği gözlenmektedir.
Bu kapsamda özellikle 2011 yılında yüzde 10'un üzerine çıkan cari işlemler açığının GSYH'ye oranı belirgin biçimde düşmesi önemli bir gelişmedir. Cari açık - GSYH oranının 2012 sonunda yüzde 7,5'e yakın bir düzeyde gerçekleşmesi beklenmektedir. Böylelikle, Türkiye ekonomisi için önemli kırılgan noktalardan biri kontrol altına alınmış olacaktır. Yine de ulaşılan cari açık – GSYH oranının hâla yüksek bir seviye olduğunu da unutmamak gerekiyor.

Bu arada Merkez Bankamızın döviz rezervlerinin 100 milyar dolar sınırına gelmiş olması, ülkemizin uluslararası kredi notunun 1994 yılından bu yana bulunduğu "spekülatif seviye" sınırını aşarak, 18 yıl sonra Fitch'in verdiği son notla birlikte tekrar "yatırım yapılabilir ülkeler" seviyesine geri dönmüş olması ekonomide sağlanan önemli başarılardır.

2013'e ilişkin beklentiler

Bu verilerden yola çıkılarak, açıklanan Orta Vadeli Program ve OECD tahminlerine göre, küresel ekonomideki olumsuzlukların gelecek yılda süreceği beklentisiyle, büyüme rakamlarının ülkemizde bizim de beklentilerimize uygun olarak yüzde 4'ler civarında olacağı görülmektedir.
2013 yılında Yatırım Teşvik sisteminin yatırımlarda sağladığı hareketlenmenin sürmesiyle birlikte, özelikle sanayimizdeki yatırım ve üretimin olumlu bir tempoda gelişmeye devam etmesi beklenmektedir. Ayrıca hükümet tarafından belirli şehirlerde başlatılan ve zamanla tüm kentlere yayılacak olan, kentsel dönüşüm çalışmalarının inşaat sektöründe büyümeyi daha da canlandıracağı açıktır.

Merkez Bankası ve ihracat beklentileri 2013 yılında ekonomiye dair bekleyişleri kuvvetlendiren diğer önemli gelişmeler ise, Merkez Bankasının önümüzdeki dönemde faiz indirimine gidebileceği beklentisi, gösterge tahvildeki bileşik faiz oranının geçtiğimiz günlerde ilk defa yüzde 6'nın altına inmiş olmasıdır. Bankalardaki kredi genişlemesinin sürmesi ve özellikle inşaat sektörüne destek olacak şekilde ev kredilerinin faiz oranlarının aylık yüzde 0,9'un altına inmesi önemli gelişmeler olarak ortaya çıkmaktadır. Dünya finansal piyasalarında beklenmedik bir gelişme olmadığı takdirde, Türkiye'de 2013 yılında bankacılık kesiminde kredilerindeki büyümenin ise en az yüzde 15'ler düzeyinde olacağını tahmin ediyoruz.

Dış ticaret cephesindeki gelişmelere baktığımızda ise, her ne kadar sanayimizin bu yılki büyüme performansı düşmüş olsa da, Türkiye ihracatının yüzde 90'dan fazlasını oluşturan imalat sanayi ürünleri dâhil olmak üzere toplam ihracatımızın 2012 yılı sonunda, hedeflenen 149 milyar dolar sınırını aşarak, yılı 152 milyar doların üzerinde bir rakamla kapatması beklenmektedir. Bu gelişmeye paralel olarak 2013'te orta vadeli programın 158 milyar dolarlık ihracat hedefinin aşılacak ve 2023 ihracat stratejik eylem planında işaret edilen 2013 yılına ait 165 milyar dolarlık ihracat hedefine rahatlıkla ulaşılabilecektir. Özellikle alternatif pazarlara açılımın artarak sürmesi, beraberinde AB pazarındaki şartların 2013 yılında olumlu yönde seyretmesi ihracat hedeflerinin ulaşılmasını kolaylaştıracaktır.

Aydın Nezih DOĞAN
Konya Valisi

Karapınar Enerji İhtisas Endüstri Bölgesi'yle

"Konya, Ülkemizin ve Avrupa'nın yenilenebilir enerji üssü haline gelecek"

Karapınar Enerji İhtisas Endüstri Bölgesi'nin ilan edildiğine dair 2012/3574 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı, 8 Eylül 2012 tarihli ve 28405 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmıştır. Söz konusu Bakanlar Kurulu Kararı"yla toplam alanı 59.586.876 m^2 olan 2 ayrı arazi "Enerji İhtisas Endüstri Bölgesi" ilan edilmiştir. Konya İlinde bugün itibariyle bir kaç küçük santral dışında elektrik enerjisi üretimi bulunmamaktadır. Karapınar Enerji İhtisas Endüstri Bölgesi, yakın bir gelecekte Konya ve Karapınar'ın Ülkemizin enerji üretim merkezi olmasını sağlayacak önemli bir adımdır. Bu endüstri bölgesinin Konya ve Ülkemiz için neler getireceğinden bahsetmeden önce, Bölgenin ilanına giden süreç hakkında kısa bir bilgi vermek yararlı olacaktır.

Süreç nasıl işledi?

Karapınar İlçesinde verimsiz olmaları nedeniyle bitkisel üretim ve hayvancılıkta kullanılamayan, atıl durumdaki arazilerin, güneş enerjisinden elektrik üretiminde kullanılmasını temin etmek amacıyla Valiliğimiz tarafından 2010 yılında bir çalışma başlatılmıştır.

Bu çalışma kapsamında bir yandan bu amaçla kullanılabilecek araziler tespit edilirken, diğer yandan Karapınar İlçesinin güneş enerjisine yönelik verileri araştırılmıştır. Yapılan araştırmalar neticesinde Karapınar'da yaklaşık 60 milyon m^2 arazi belirlenmiş ve bu arazilerin Enerji İhtisas Endüstri Bölgesi olarak ilan edilmesi için hazırlanan gerekçeli raporla birlikte Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na başvuruda bulunulmuştur.

Bu süreçte konuda uzman üniversite öğretim görevlileri tarafından fizibilite raporu hazırlanmış ve bu raporda Karapınar'da belirlenen araziler güneş enerjisinden elektrik üretilmesine yönelik yatırımlar için yapılabilir bulunmuştur. Daha sonraki aşamada Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından ilan edilmesi düşünülen Enerji İhtisas Endüstri Bölgesi ile ilgili olarak kurum ve kuruluşların görüşüne başvurulmuştur. Bu kapsamda Valiliğimizce, üniversite öğretim görevlilerinden oluşan bir ekibe yapılacak yatırımın bölgenin flora ve faunasına etkisini araştıran bilimsel bir rapor hazırlattırılmıştır.
Tüm bu çalışmalar neticesinde Karapınar Enerji İhtisas Endüstri Bölgesi kurulmasına ilişkin Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın önerisi, 29 Haziran 2012 tarihinde toplanan Endüstri Bölgeleri Koordinasyon Kurulu toplantısında kabul edilmiştir. Akabinde de Bakanlar Kurulu Kararı yayımlanmıştır.

Araziler nasıl olmalıdır?

Enerji İhtisas Endüstri Bölgesi ilan edilen araziler; güneş radyasyonu açısından verimli kuşakta bulunmaları, tarıma elverişli olmamaları, düşük eğime sahip olmaları, Ülkemizin en az yağış alan bölgesinde bulunmaları ve çevrelerinde gölge yapacak yükseltilerin bulunmaması gibi özellikleri nedeniyle güneş enerjisinden elektrik üretilmesine yönelik santraller için oldukça elverişli durumdadır.
Solar enerji sektörünün dünyadaki öncülerinden biri de Almanya'dır. Özellikle Bavyera Bölgesi büyük güneş enerjisi yatırımlarına sahiptir. Yaptırdığımız bir araştırmada Bavyera ile Karapınar, güneş enerjisinden elektrik üretimindeki verim açısından kıyaslanmış ve Karapınar'ın Bavyera'ya göre % 60 oranında daha verimli olduğu ortaya çıkmıştır. Bu açıdan Karapınar, uluslararası nitelikte güneş enerjisi yatırımcılarının dikkatini çekmektedir.

Yatırımın ifade ettikleri

Enerji İhtisas Endüstri Bölgesi ilan edilen yaklaşık 60 milyon m2 arazide 3.000 MW Kurulu güce sahip elektrik santrali kurulabilmektedir. Bu kurulu güç miktarı ise 10 milyar Dolara kadar ulaşabilecek bir yatırım büyüklüğünü ifade etmektedir. Kurulacak güneş enerjisine dayalı elektrik santrallerinde yıllık yaklaşık 5 milyar kWh elektrik üretmek mümkün olabilecektir. Bu rakamlar Karapınar Enerji İhtisas Endüstri Bölgesi'nin Konya ekonomisi açısından önemini ortaya koymaktadır.
Ancak Endüstri Bölgesinin Konya ekonomisine katkısı bununla da sınırlı olmayacaktır. Yenilenebilir Enerji Kaynaklarının Elektrik Enerjisi Üretimi Amaçlı Kullanımına İlişkin Kanun güneş enerjisine dayalı üretim tesisleri için elektriğin kilowatt saatini 13,3 Cent olarak belirlemiş ve 10 yıl süreyle alım garantisi getirmiştir. Aynı Kanunla yerli üretimi teşvik eden bir fiyatlandırma modeli belirlenerek, yerli makine ve ekipman kullanılması durumunda 5 yıl süreyle bu fiyat fotovoltaik güneş enerjisine dayalı üretim tesisi için 20 Dolar cente, yoğunlaştırılmış güneş enerjisine dayalı üretim tesisi için ise 22,5 Dolar cente kadar çıkabilmektedir. Bu teşvik mekanizması güneş santrallerinde kullanılacak teknolojilerin ve ürünlerin, Konya ve Karapınar'da üretilmesi için önemli bir fırsattır. Bu anlamda gerek Konya il merkezinde bulunan OSB'ler, gerekse Karapınar OSB üretim tesisleri için uygun yatırım alanları sunmaktadır.

Güneş enerjisine dayalı teknolojiler için "Bölgesel İnovasyon Merkezi"

Diğer yandan ileri teknoloji gerektiren bu sanayi dalının ihtiyaç duyacağı teknolojik destek ise "Bölgesel İnovasyon Merkezi" tarafından sağlanacaktır. Mevlana Kalkınma Ajansı'nın Güdümlü Proje Desteği kapsamında hayata geçirilecek olan Bölgesel İnovasyon Merkezi bünyesinde "Yenilenebilir Enerji Teknolojileri Merkezi" bulunmaktadır. Bölgesel İnovasyon Merkezi faaliyete geçtiğinde güneş enerjisine dayalı teknolojilerin Konya ilinde geliştirilmesini sağlayacak, mevcut sanayi potansiyeli harekete geçirilerek güneş enerjisine dayalı santrallerde kullanılacak malzemeler Konya'da üretilebilecektir.

Karapınar Enerji İhtisas Endüstri Bölgesi, Konya ve Karapınar'da bulunan OSB'ler ve Bölgesel İnovasyon merkezinden oluşan bu üçlü yapı sayesinde Konya, Ülkemizin ve Avrupa'nın yenilenebilir enerji üssü haline gelecek ve sektörün sağlayacağı ilave istihdam 15 bin kişiye kadar ulaşabilecektir. Ayrıca bu sayede Konya sanayisi, teknolojisini daha üst bir segmente yükseltmiş olacaktır.

TÜBİTAK

İhracatın yüzde 60.1'ini yapan KOBİ'ler KOSGEB ve TÜBİTAK desteklerinden yeterince yararlanıyor mu?

KOSGEB, 2012'de Konya'ya ne kadar destek verdi?

TÜBİTAK, üniversite-sanayi işbirliğini geliştirmeye yönelik hangi destekleri veriyor?

TÜBİTAK TEYDEB, üniversitelere ne kadar bütçe ayırdı?

KOSGEB ve TÜBİTAK TEYDEB desteklerine dair her şey LONCA'da.

Fatih YÜLEK TÜBİTAK TEYDEB Başkanı

Üniversite-sanayi işbirliğine yönelik en temel program TEYDEB 1505 Destek Programı

Sanayinin rekabet üstünlüğünü sürdürmek için üniversitelerden yararlanması ve üniversitelerin sanayinin bilimsel bilgi gereksinimlerini desteklemesiyle şekillenmesi beklenen sanayi-üniversite işbirliğinde Devletin desteği büyük önem taşıyor.

Kamu bu noktada, hem üniversitelerin hem de özel sektörün fayda sağlayacağı Ar-Ge destekleri ve fon akışının yanı sıra politika belirlenmesi ve izlenmesinde rol alıyor. Biz de TÜBİTAK olarak, iki aktör arası işbirliğini teşvik eden, kolaylaştıran bir ortamın gelişmesi için, gerek sistemin öncelik ve eksikliklerini belirliyor ve stratejiler geliştiriyoruz, gerekse destek programlarımızla çalışmaları bir noktaya kadar finanse ediyoruz. Amacımız sistemi kurmak ve belli bir seviyeye getirmek. Bu sistemi işletecek asıl aktörler ise özel sektör ve üniversitelerimiz.

Ben kısaca TÜBİTAK olarak üniversite-sanayi işbirliğinin geliştirilmesi kapsamındaki çalışmalarımıza değinmeye çalışacağım.

Üniversite-sanayi işbirliğine yönelik en temel programımız **TEYDEB 1505 Destek Programı.** Program kapsamında üniversite/kamu araştırma merkez ve enstitülerindeki bilgi birikimi ve teknolojinin, Türkiye'de yerleşik ve proje sonuçlarını Türkiye'de uygulamayı taahhüt eden kuruluşların ihtiyaçları doğrultusunda, ürüne ya da sürece dönüştürülerek sanayiye aktarılması yoluyla ticarileştirilmesini amaçlıyoruz. Bu amaçla, yeni bir ürün üretilmesi, mevcut bir ürünün geliştirilmesi, iyileştirilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi veya maliyet düşürücü nitelikte yeni tekniklerin, yeni üretim teknolojilerinin geliştirilmesine yönelik olarak üniversite/kamu araştırma merkez ve enstitülere hibe destek sağlıyoruz. Programa Ar-Ge talebi olan Türkiye'de yerleşik bir sermaye şirketi müşteri kuruluş olarak, projenin yürütücü kuruluşu olan bir üniversite veya araştırma merkezi/enstitüsü ile birlikte başvuruyor.

Kolaylaştırıcı ciddi revizyonlar yapıldı

Programın etkinliğini artırmak ve daha yaygın ve etkili işbirliği oluşumlarını harekete geçirmek amacıyla programın başvuru koşulları ve destek özelliklerinde ciddi revizyonlara gittik. Program adı "Üniversite-Sanayi İşbirliği Destek Programı"na dönüştürülerek; öncelikle, KOBİ'lerin yanı sıra büyük ölçekli işletmelerin de başvuru yapabilmesi olanağı getirilmiş, proje bütçe sınırı 300.000 TL'den 1.000.000 TL'ye yükseltilmiş ve proje azami süresi 18 aydan 24 aya çıkarılmıştır. Proje yürütücüsü ve araştırmacılara, tümü proje sonunda ödenmesi öngörülen Proje Teşvik İkramiyesi'nin (PTİ), 6 aylık her dönemin sonunda ödenmesine yönelik düzenleme yapıldı.

Ayrıca, sadece bu program için çok değişik bir destek mekanizması geliştirdik. Proje başvurusundan ve müşteri kuruluş projede mali açıdan herhangi bir risk almadan (ödeme yapmadan) önce, projenin teknik yapılabilirliğini ve proje ekibinin proje konusundaki yetkinliğini göstermek için ön çalışmaların yapılabilmesine olanak sağlamak üzere, Yürütücü Kuruluşa 3 ay süre ve tamamı TÜBİTAK tarafından karşılanacak 10.000 TL "FİZİBİLİTE DESTEĞİ" verilmesi için düzenleme yapıldı.

1501 Destek Programı'nda da revizyona gidildi

Aynı şekilde yine özel sektöre yönelik verdiğimiz 1501 Destek Programı kapsamında da üniversite-sanayi işbirliğini daha fazla teşvik etmeyi amaçlıyoruz. Bu Program kapsamında da büyük bütçeli proje sunan büyük şirketler başta olmak üzere tüm şirketlerin üniversitelerle bağını geliştirmek ve kuvvetlendirmek amacıyla revizyonlar yaptık. Bunlardan başlıcaları; firmaların bütçesi 10 milyon TL ve üzeri olan projelerde bütçenin, en az yüzde 3'ü kadar Üniversitelerle/Kamu Araştırma Merkez ve Enstitüleri ile işbirlikleri yapması şartı getirilmiştir. Ayrıca üniversitelerle yapılan işbirliklerini özendirici ilave destek oranı yüzde 30'dan yüzde 80'e yükseltilmiştir.

10 üniversiteye 10'ar milyon

Yine üniversite-sanayi işbirliğinin geliştirilmesi için Teknoloji Transfer Ofisleri Destek Programı'nı yürürlüğe

koyduk. Üniversite başına 10 milyon lira ayırdık ve bu yıl 10 üniversiteye bu desteği vermeyi planlıyoruz. 5 + 5 yıllık olmak üzere yani 10 sene boyunca, her yıl 1 milyon TL veriyoruz. İlk 5 sene desteği alıyor, gelişme göstermesi halinde bir 5 sene daha destek veriyoruz. Bu destekle teknoloji transfer ofisi kavramını geniş düşünüyoruz. Bildiğiniz gibi, teknoloji transfer ofisleri, üniversiteler içerisinde üretilen teknolojilerin, ürünlerin raflarda saklı kalmayıp, topluma, ekonomiye aktarılmasını sağlayan arayüzlerdir, üniversitelerin ekonomiye katma değer aktarmasında en önemli mekanizmalardan. Biz bu yapıların artık, proje destek hizmetlerinden tutun da, fikri ve sınai haklara kadar, kuluçka merkezlerinden başlayıp da girişimcilik sermayesine kadar çok geniş bir yelpazede hizmet vermesini arzuluyoruz. Ve desteği de bu yönde geliştirdik.

Özel sektör de destekleniyor

Özel Sektör Ar-Ge çalışmalarının desteklenerek Ar-Ge'ye daha fazla kaynak ayrılması konusuna gelince; bu alanda son yıllarda, TÜBİTAK, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Kalkınma Ajansları, KOSGEB gibi kurumların yeni destek programlarıyla farklı talepleri karşılayacak çeşitlilik oluşturduğu görülmektedir. TÜBİTAK TEYDEB açısından 2012'de başlatılan, girişimcilere yönelik destek programı (1512), ulusal öncelikli alanlarımıza yönelik destek programı (1511) ve üniversite-sanayi işbirliğini geliştirmeye yönelik destek programlarımızla (gözden geçirilmiş 1505 ve 1513) önemli bir atılım gösterdiğimize inanıyoruz.

Bir ülkedeki Ar-Ge kapasitesinin düzeyini anlamak açısından başvurulan iki önemli göstergede yani Ar-Ge harcamalarının Gayri Safi Milli Hasıla'ya oranı ve özel sektörün toplam Ar-Ge harcamasındaki payı henüz geçmek istediğimiz dünya ekonomilerinin gerisinde olmakla birlikte, son yıllarda yakalanan artış eğiliminin, söz konusu yeni tedbirlerin etkisiyle daha da yukarıya çıkması beklenmektedir.

BİR TANESİNİZ.

Facebook'ta sizinle aynı isme sahip 8.500 kişi var.

Google'da aratınca sizinle aynı isme sahip insanlar çıkıyor.

Türkiye'de sizinle aynı ada ve soyadına sahip 30 kişi bulunuyor.

Sahi, hangisi sizsiniz?

Bu geniş topluluk içerisinde hemen fark edilebilmek için elinizde çok özel bir fırsat var.
Adınızı bir marka olarak tescil ettirmek!

Böylelikle, tescilli kişisel markanızla taklitlerinizi engelleyecek, işinizi güven ve prestijle gerçekleştirmenin haklı gururunu yaşayacaksınız.
Biliyoruz, siz bir tanesiniz.

DESTEK PATENT
Bilgi ve Birikimin Gücü

destekphone: 444 43 44 | www.destekpatent.com.tr

Mustafa KAPLAN KOSGEB Başkanı

KOBİ'lerimiz ve girişimcilerimiz sunmuş olduğumuz imkânları takip etsinler

KOBİ'ler değişen piyasa koşullarına hızlı uyum yetenekleri, esnek üretim yapılarının kriz dönemlerinde sağladığı yavaşlatıcı etki, bölgeler arasında dengeli büyüme, işsizliğin azaltılması ve yeni iş alanları açılmasındaki katkıları gibi bir dizi olumlu özellikleri nedeniyle ülkelerin ekonomik ve sosyal kalkınmasının temel taşlarıdır.

KOBİ'lerin Türk ekonomisindeki payı;

- Toplam işletmelerin %99,77'i
- Toplam istihdamın %78'i
- Toplam katma değerin %55'i
- Toplam satışların %65,5'i
- Toplam yatırımların %50'si
- Toplam ihracatın %60,1'i
- Toplam kredilerin %24'ü

şeklinde sıralanmaktadır.

Bu özellikleriyle, KOBİ'ler ekonomik ve toplumsal düzenin belkemiğini oluşturmaktadır.

KOSGEB destekleri

KOSGEB hedef kitlesinin genişlemesinin ardından, KOSGEB tarafından KOBİ'lere sağlanan desteklerinin sektörel ve bölgesel farklılıklar gözetilerek, sonuç odaklı ve daha fazla etki oluşturacak şekilde program ve proje esaslı olarak kullandırılması için gerekli mevzuat çalışmaları yapılmış ve KOSGEB Destek Programları Yönetmeliği 2010 yılında yürürlüğe alınmıştır.

Ar-Ge, İnovasyon ve Endüstriyel Uygulama Destek Programı'yla bilim ve teknolojiye dayalı yeni fikir ve buluşlara sahip küçük ve orta büyüklükteki işletmeler ve girişimcilerin geliştirilmesi, yeni ürün, yeni süreç, bilgi ve/veya hizmet üretilmesi ve ticarileştirilmesi için araştırma, geliştirme, inovasyon ve endüstriyel uygulama projeleri bir milyon TL'ye kadar desteklenmektedir.

KOBİ Proje Destek Programı kapsamında, İşletmelerin; üretim, yönetim-organizasyon, pazarlama, dış ticaret, insan kaynakları, mali işler ve finans, bilgi yönetimi ve bunlarla ilişkili

alanlarda Başkanlık tarafından belirlenen dönem ve konularda sunacakları projeleri desteklenmektedir.

Tematik Proje Destek Programı'yla makro strateji dokümanlarında işaret edilen öncelikler dikkate alınarak belirlenen tematik alanlarda bölgesel ve sektörel ihtiyaçların karşılanması, uluslararası mevzuat ve önceliklere KOBİ'lerin uyumunun sağlanması ve meslek kuruluşlarının KOBİ'leri geliştirmek amacıyla daha fazla proje hazırlamaları hususlarının teşviki amaçlanmıştır. Programla işsizliğin yoğun olduğu yerlerde üniversiteler, sivil toplum kuruluşları, meslek odaları ve yerel yönetimler başta olmak üzere yerel aktörler tarafından hazırlanan projelere **Meslek Kuruluşu Destek Programı** marifetiyle 150 bin TL'ye kadar geri ödemesiz destek sağlanmaktadır.

KOBİ'lerin ortak tedarik, ortak tasarım, ortak pazarlama, ortak laboratuvar, ortak imalat ve hizmet sunumu gibi konularda bir araya gelerek birleşmelerini, işbirliği ve ortaklık yoluyla oluşturdukları katma değeri büyütmelerini hedefleyen **İşbirliği-Güçbirliği Destek Programı**'yla KOBİ'lere 250 bin TL'ye kadar geri ödemesiz, 500 bin TL'ye kadar geri ödemeli destek sağlanmaktadır.

Girişimcilik Destek Programı'nı girişimciliği desteklemek ve yaygınlaştırmak, başarılı ve sürdürülebilir işletmelerin kurulmasını sağlamak, girişimcilik kültürünü yaygınlaştırmak, İş Geliştirme Merkezleri'nin kurulması ile girişimciliğin geliştirilmesine katalizörlük yapmak, istihdamı artırmak ve yerel dinamiklere dayalı girişimciliği desteklemek amacıyla yürürlüğe aldık. Bu program kapsamında Uygulamalı Girişimcilik Eğitimi ile genel ve özel hedef gruplarına ücretsiz uygulamalı girişimcilik eğitimleri verilmektedir. Bu eğitim programından mezun olanlardan İş Planı hazırlayıp KOSGEB'den onay alan girişimcilere Yeni Girişimci Desteği kapsamında 30 bin TL'ye kadar geri ödemesiz ve 70 bin TL'ye kadar geri ödemeli destek sağlanmaktadır.

Yine Girişimcilik Destek Programı içerisinde yer alan İş Geliştirme Merkezi Desteği kapsamında 750.000 TL'ye kadar İŞGEM Kuruluş Desteği ve 100.000 TL'ye kadar İŞGEM İşletme Desteği'yle KOBİ'ler geri ödemesiz olarak dolaylı yoldan desteklenmektedir.

Genel Destek Programı ise proje hazırlama kapasitesi düşük KOBİ'ler ile KOSGEB hedef kitlesine yeni dâhil olmuş sektörlerdeki KOBİ'lerin de mevcut KOSGEB desteklerinden faydalanması amacıyla kurguladığımız ve fuar, tanıtım, eşleştirme, nitelikli eleman istihdamı, danışmanlık, enerji verimliliği, sınai mülkiyet hakları, tasarım, belgelendirme, test ve analiz gibi alanlarda KOBİ'leri 220 bin TL'ye kadar desteklediğimiz bir programdır.

Gelişen İşletmeler Piyasası KOBİ Destek Programı'ya da İMKB-GİP'te işlem görmek üzere halka arz edilecek KOBİ'lerin ilk halka arzına ilişkin maliyetlerini 100 bin TL'ye kadar geri

ödemesiz olarak destekliyoruz.
KOSGEB'in bu destek programları dışında, işletmelerin; üretim, kalite ve standartlarını artırmaları, finansman sorunlarının çözümü, istihdam oluşturmaları, uluslararası düzeyde rekabet edebilmelerini teminen; KOSGEB KOBİ Kredi Faiz Desteği Yönetmeliği çerçevesinde **"Kredi Faiz Destek Programları"** bulunmaktadır.
Bu programlar kapsamında 2003 yılından beri KOSGEB; kamu bankaları, özel bankalar, katılım bankaları ve diğer finans kuruluşlarıyla yaptığı protokollerle, KOBİ'lere kullandırdığı kredilerin faiz/kâr payı, komisyon vb. giderlerini karşılamaktadır.
KOSGEB'in destek ve kredi programlarının yanı sıra, KOBİ'lerimizin ihtiyaç ve talepleri doğrultusunda, **Hizmet Merkezlerimiz** bünyesinde faaliyet gösteren laboratuvarlar vasıtasıyla test ve analiz hizmetleri verilmektedir.
Bunların haricinde, tüm kamu kurum/kuruluşları ile özel sektör tarafından sunulan destek ve hizmetler konusunda Hizmet Merkezlerimizce KOBİ'lere bilgi sunulmakta, KOSGEB destek ve hizmetlerinin tanıtımı yapılmaktadır.
Ayrıca, kamu kurum ve kuruluşlarından gelen talepler doğrultusunda, KOBİ'lere yönelik bilgilendirme ve tanıtım programlarına katılım sağlanmakta, protokoller ve projeler bazında işbirliği yapılmaktadır.

Konya'nın KOSGEB desteklerinden yararlanma oranı

KOSGEB, kurulduğu yıldan 2009 yılına kadar imalat sanayi sektöründeki KOBİ'lere hizmet ve destekler vermiştir. 5 Mayıs 2009 tarih ve 27219 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 5891 sayılı Kanun'la, KOSGEB hedef kitlesi hizmet ve ticaret sektöründeki KOBİ'leri de kapsayacak şekilde genişlemiştir.
KOSGEB ve KOBİ'ler için oluşan bu yeni dönemde, KOBİ'lerin yenilenen ihtiyaçları doğrultusunda, proje bazlı, erişimi kolay ve esnek destek programlarına geçmek kaçınılmaz olmuştur. KOBİ'lerin bölge, sektör ve ölçek parametrelerine göre farklılaşan ihtiyaçlarını gözetmek üzere hazırlanan KOSGEB Destek Programları Yönetmeliği 15 Haziran 2010 tarihinde yürürlüğe girmiştir.
Bu kapsamda, 2011-2012 arası dönemde Konya ilinde KOSGEB Destek Programlarından 1.223 işletme yararlanmış olup 10.600.206 TL tutarında destek ödemesi yapılmıştır. Yine aynı dönemde, uygulamalı girişimcilik eğitimleri kapsamında Konya ilinde 55 program düzenlenmiş olup, toplam 2 bin 34 girişimci sertifika almaya hak kazanmıştır.
İşletmelerin; üretim, kalite ve standartlarını artırmaları, finansman sorunlarının çözümü, istihdam yaratmaları, uluslararası düzeyde rekabet edebilmelerini teminen; yatırım, işletme sermayesi ve ihracata yönelmelerini sağlamak amacıyla Kredi Faiz Destek Programları yürütülmektedir. Ölçek Endeksli Büyüme Destek Kredi, KOBİ İhracat Finansman Destek Kredi ve Acil Destek Kredi Faiz Destek Programları kapsamında Konya ilinde kredilerden 1.730 işletme yararlandırılmış olup, oluşturulan kredi hacmi 99.759.016 TL'dir.

Bazı şeyleri yapmak zorundayız
Türk ekonomisinin gelişmesi ve büyümesi için; KOBİ'lerimiz ve işletmelerimizin, maliyet düşürücü çalışmalar ile inovatif mal ve hizmetleri hayata geçirmesi çok önemli. Bu bağlamda işletmelerimizin değer yaratması, kendini farklılaştırması, markalaşarak tüketici güveni ve sadakatini sağlaması gerekmektedir. Bunu ayrıca, pazarların globalleşmesi, endüstri yapılarının değişmesi, bilgi devrimi, müşteri beklentilerinin yükselmesi gibi günümüz değişen dünya koşulları da zorunlu kılmaktadır.
Bu anlamda Konya'da bulunan KOBİ'lerimiz ile tüm ülke sathına yayılmış KOBİ'lerimizi ve girişimcilerimizi Merkez Müdürlüklerimize davet ediyoruz. Gelsinler bizleri tanısınlar, onlara sunmuş olduğumuz imkânları yakından takip etsinler, KOSGEB'de yaşanan değişim ve dönüşümü tanıma imkânı bulsunlar.

ÇiN'DE TiCARETE HAKiM OLMAK ELiNiZDE.

Trade Center®

Siz de ayrıcalıklı TEB müşterileri arasına katılın;
Çin'de ticaret yaparken bilmeniz gereken her şeyi öğrenin.
Ticaret yapmak için alacağınız izinlerden, ülkenin kültürüne kadar her konuda sizi de ücretsiz olarak bilgilendirelim.

Ayrıntılı bilgi için **444 0 832** numaralı hattımızdan TEB Trade Center'ları arayabilirsiniz.

TEB

teb.com.tr

Ahmet KUŞ

Bir Selçuklu şaheseri: Alâeddin Camii

Anadolu'daki ulu camiler çoğunlukla beyin oturduğu şehre ve diğer büyük şehirlere yapılmıştır. Taş ve tuğla kullanılarak genellikle şehirlerin ortasına yapılan ulu camiler yüksek duvarları, taç kapıları, minareleri ve kubbeleriyle Anadolu'da Selçuklu'nun devlet olduğunun birer simgesi olmuşlardır.

Anadolu'nun her köşesini süsleyen bu camilerden biri de Konya'daki Alâeddin Camii'dir. Türk İslam geleneğinde camiler genellikle inşa ettiren sultanların adıyla anıldığı için Konya Ulu Camii de Alâeddin Keykubat'ın adına istinaden "Alâeddin Camii" olarak adlandırılmıştır.

Cami-i Kebir olarak da adlandırılan ulu camiler, inşa edildiği şehirlerde yaşayan halkın Cuma ve bayram namazlarını bir arada kılmasına imkân verecek şekilde tasarlandığından, yapıldığı dönemin şartlarına göre olabildiğince büyük inşa edilmiştir. Selçuklu döneminde inşa edilen ulu camiler, Anadolu'da Selçuklu hâkimiyetini pekiştirmek için Selçuklu Sultanları tarafından yaptırılmıştır. Ulu camilerin diğer bir yapılış gayesi de bulundukları şehirlerin Müslüman yurdu olduğunu göstermek olmuştur. Anadolu'daki ulu camiler çoğunlukla beyin oturduğu şehre ve diğer büyük şehirlere yapılmıştır. Taş ve tuğla kullanılarak genellikle şehirlerin ortasına yapılan ulu camiler yüksek duvarları, taç kapıları, minareleri ve kubbeleriyle Anadolu'da Selçuklu'nun devlet olduğunun birer simgesi olmuşlardır. Anadolu'nun her köşesini süsleyen bu camilerden biri de Konya'daki Alâeddin Camii'dir. Türk İslam geleneğinde camiler genellikle inşa ettiren sultanların adıyla anıldığı için Konya Ulu Camii de Alâeddin Keykubat'ın adına istinaden "Alâeddin Camii" olarak adlandırılmıştır. Büyük şehirlere ulu cami yaptırma geleneği Beylikler ve Osmanlı döneminde de devam etmiştir. Osmanlı'nın beylik hüviyetinden sıyrılıp, cihan devleti olma yolunda ilerlemeye başladığı 1413 yılından sonra yaptırılan ulu camiler, ulu cami adıyla değil de yaptıran hükümdarın adıyla anılmaya başlamıştır. Büyük Selçuklu döneminde inşa edilen ve günümüzde Türkmenistan, Azerbaycan, İran ve Suriye gibi ülkelerin sınırları içerisinde yer alan ulu camiler genellikle "Mescid-i Cami" ya da "Mescid-i Cuma" olarak adlandırılmıştır. Anadolu Selçuklu döneminde inşa edilen ulu camiler Büyük Selçuklu dönemindeki "Mescid-i Cuma"larla aynı amaçlar için yapılmıştır.

Geçmişte de günümüzde de merkezde

Konya'nın en merkezi yerinde bulunan Alâeddin Tepesi, geçmişi Bakır Çağı'na kadar inen bir höyüktür. Höyükler çok eski bir yerleşme yerinin zamanla toprakla örtülüp tepe biçimine gelmiş halidir. Höyükler genelde üst üste gelmiş çok evreli yerleşim yeri birikimleri sonucunda oluşmuştur. Konya'nın muhtelif semtlerinde Alâeddin Tepesi Höyüğü gibi onlarca höyük bulunmaktadır. Alâeddin Camii, Selçuklu döneminde de Konya'nın en merkezi yeri olan bu höyüğün kuzeydoğusuna inşa edilmiştir. Caminin yapımı Sultan I. Mesut (1116-1155) döneminde başlamıştır. Cami inşaatının başladığı yıllarda tepe üzerinde, cami alanının güneyinde bir Bizans kilisesi bulunuyordu. Eflatun Manastırı adıyla bilinen ve Osmanlı döneminde bir dönem saat kulesi olarak da kullanılan bina 1921 yılında yıktırılmıştır. Cami inşaatı başladığı sırada tepe üzerinde bu kiliseden başka bir yapı bulunup bulunmadığı hakkında net bir bilgi yoktur. Cami inşaatı başladığı sırada II. Kılıç Arslan Köşkü, İnce Minareli Medrese ve Karatay Medresesi de henüz yapılmamıştı. Vakfiye ve vesikalarda "Cami-i Atik" ve "Cami-i Sultan" gibi adlarla zikredilen cami, fetihten sonra Konya'da inşa edilmeye başlanan en önemli yapıdır. Caminin inşa edildiği höyüğün etrafında daha önceki dönemlerde yapılan iç kale

surları bulunuyordu. Selçuklulardan önce de kullanılan iç kale surları Konya fethedildikten sonra tamir edilmiştir.

İnşasında dört sultanın emeği olan cami

Alâeddin Camii'nin tamamlanması uzun sürmüş, yapımında dört sultanın emeği geçmiştir. İlk inşasına Sultan I. Mesut döneminde başlanan doğu kısım Konya'daki ilk Ulu Camii'dir. Caminin en eski bölümü doğu taraftaki çok sütunlu büyük mekândır. Sultan I. Mesut cami inşaatı tamamlanmadan vefat etmiştir. Cami, yerine geçen oğlu II. Kılıç Arslan tarafından tamamlanmış ve ibadete açılmıştır. I. İzzeddin Keykavus ise caminin orta ve batı bölümünün inşaatını başlatmıştır. I. İzzeddin Keykavus bu bölümlerin yanı sıra avluya kendi adına bir de türbe inşa ettirmeye başlamıştır. Ömrü caminin tamamlanmasına vefa etmeyince eksik kısımlar kardeşi I. Alâeddin Keykubat tarafından tamamlanmıştır. Cami I. Alâeddin Keykubat döneminde tamamlandığı için halk arasında Alâeddin Camii olarak anılmıştır.

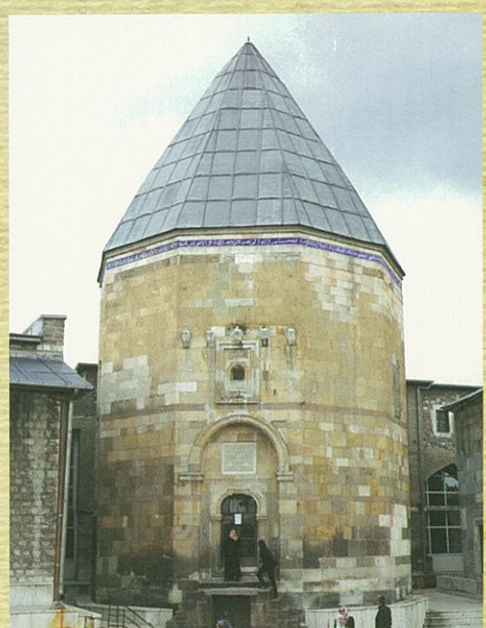
İnşa ve tamir kitabeleri

Caminin en görkemli kitabelerinden birisi kuzey duvarında yıldızlı bir rozet içerisinde yer almaktadır. I. Alâeddin Keykubat'a ait bu kitabenin sağ tarafında bulunan iki satırlık kitabede caminin mütevellisi Atabeg Ayaz'ın ve mimarı Şamlı Muhammed bin Havlan'ın adı yazılıdır. Kuzey duvarındaki üçüncü kitabe zikzak formlu kemerli niş içerisinde yer alan Sultan Keykavus'a ait bir kitabedir. Kitabede Sultan Keykavus'un caminin yapımını emreden fermanı yazılıdır. Yine bu duvarda taç kapı üzerinde yer alan kitabede ise caminin I. Alâeddin Keykubat zamanında Atabeg Ayaz'ın eliyle tamamlandığı yazılıdır. Kuzey duvarında dilimli kemer nişin içerisinde yer alan kitabe

cami ve türbenin yapılmasını İzzeddin Keykavus'un mütevelli Atabeg Ayaz'a emrettiğine ilişkindir. Caminin kuzey duvarıyla batı duvarının birleştiği yerde bulunan kapının üzerindeki yuvarlak madalyon şeklindeki çini kitabe caminin çinilerini yapan ustaya aittir. Caminin batı duvarında ise biri Sultan Keykavus'a diğeri de I. Alâeddin Keykubat'a ait olan iki kitabe bulunmaktadır. Doğu cephesindeki kapı üzerinde yer alan tuğra ve kitabe Osmanlı döneminde Sultan II. Abdülhamit tarafından yaptırılan tamirata aittir.

Türk sanatının en güzel minberlerinden biri

Alâeddin Camii'nin minberi Anadolu Selçuklu döneminde yapılan ahşap minberlerin en güzel örneklerinden biridir. Minber 1155 yılında Ahlatlı Hacı Mengüm Berti tarafından yapılmıştır. Çoğu kaynaklarda abanoz ağacından yapıldığı zikredilse de bu bilgi kesin



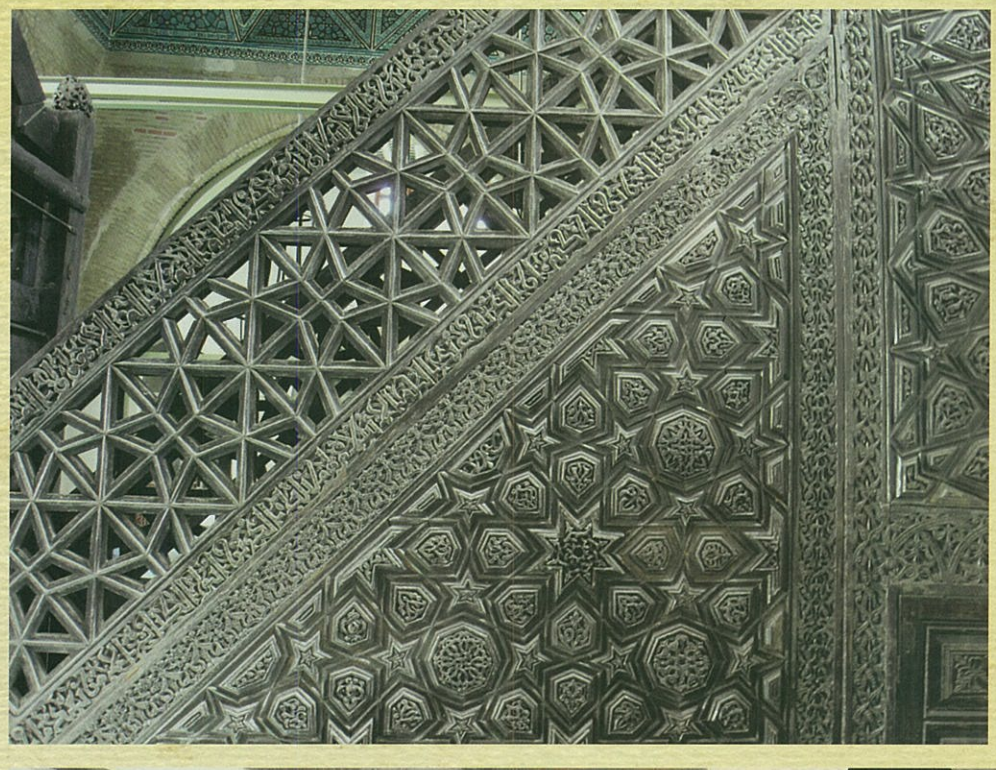
değildir. Bazı araştırmacılar tarafından ceviz ya da Hint meşesinden yapıldığı iddia edilmektedir. Üzerinde geometrik ve bitkisel motifler, ayetler ve kitabeler yer alan minber son derece usta işi bir eserdir. Yan kanatlar ve alınlık kündekari, diğer kısımlar ise kabartma, oyma, eğri kesim teknikleriyle yapılmıştır. Kapının sağından başlayıp solunda biten II. Kılıç Arslan'a ait kitabede; "Büyük Sultan, Ulu Şahinşah, Acem ve Arap sultanlarının efendisi, ümmetlerin dizginlerini elinde tutan, dinin ve dünyanın izzeti, Müslümanların ve İslam'ın rüknü, sultanların ve meliklerin medar-ı iftiharı, delillerle hakkın yardımcısı, kâfirlerin ve müşriklerin katili, mücahitlerin müzahiri, Allah'ın beldelerinin koruyucusu, Allah'ın kullarının yardımcısı, Allah'ın halifesinin mu'ini, Rum, Ermeni, Frenk ve Şam'ın sultanı, fethin babası Kılıç Arslan oğlu Mesud oğlu, müminlerin emirinin yardımcısı Kılıç Arslan ki Allah saltanatını idame, mülkünü muhalled ve ikbalini kat kat eylesin" yazılıdır. Birkaç kez tamir edilen minberin bazı parçaları yenilenmiştir. Minberin kapı kanatlarından biri kaybolmuş diğeri ise İstanbul'da bir müzeye nakledilmiştir.

Mihrap ve mihrabönü kubbesi

Doğudaki ilk yapılan bölümde daha önce bir mihrap bulunuyormuş, fakat yapılan tamiratlar sırasında bu mihrap kaldırılmıştır. 1800'lü yılların sonunda çekilen fotoğraflarda buradaki ilk mihrap görülebiliyor. Bir Selçuklu mimari geleneği olan mihrabönü kubbesi Alâeddin Camii'nde de uygulanmıştır. Büyük Selçuklu dönemi camilerinin çoğunda mihrabönü kubbesi bulunmaktadır.

Alâeddin Camii'ndeki mihrap, Anadolu Selçuklu çini mihraplarının en görkemlisidir. İlk yapıldığı dönemde mihrabın tamamı çinilerle kaplıymış. Kıble duvarındaki çökme ve çatlakları gidermek için yapılan tadilatlar sırasında mihrap zarar görmüştür. Zemin güçlendirmesi yapılırken alt kısım yıkılmış ve çiniler dökülmüştür. Mihrap zarar gördüğü için 1889 yılında Konya Valisi Sururi Paşa tarafından yaptırılan tamiratlar sırasında çini mihrabın ortasına mermerden bir mihrap yerleştirilmiştir. Yıkılan yerler ise aslına uygun olarak çinilerle tamamlanmıştır. Mihrabın üst taraftaki bir bölüm orijinal kalmış, diğer kısımlar aslına benzer bir şekilde alçı üzerine boyayla tamamlanmıştır. Mihrap bu haliyle hem Selçuklu hem de Osmanlı döneminin mimari üslubunu yansıtmaktadır.

Mihrabın etrafına Selçuklu sülüsüyle Ayet-el Kürsi yazılmıştır. Mermer mihrabın üst tarafında yer alan çini alınlık kitabesinde ise çok güzel bir kûfî yazıyla "Bismillâhirrahmânirrahim El Mülkü Lillah" yazılmıştır. Mihrabönü kubbesinin etek ve geçişleri orijinal çini süslemelerle kaplıdır. Kubbenin iç kısımlarında yer alan sıva üstü kalem işi nakışlar sonraki dönemlerde yapılmıştır. Aynı tarz çiniler bulunan mihrabönü kubbesi ile mihrap müthiş bir uyum içerisindedir. Mihrap ve mihrabönü kubbesindeki çini süslemelerin Kerimüddin Erdişah tarafından yapıldığı genel kabul görmüştür, fakat çini ustasının Sırçalı Medrese'nin çinilerini yapan Tuslu Osman oğlu Muhammed olduğunu iddia edenler de bulunmaktadır.



Sultanlar türbesi ve yarım kümbet

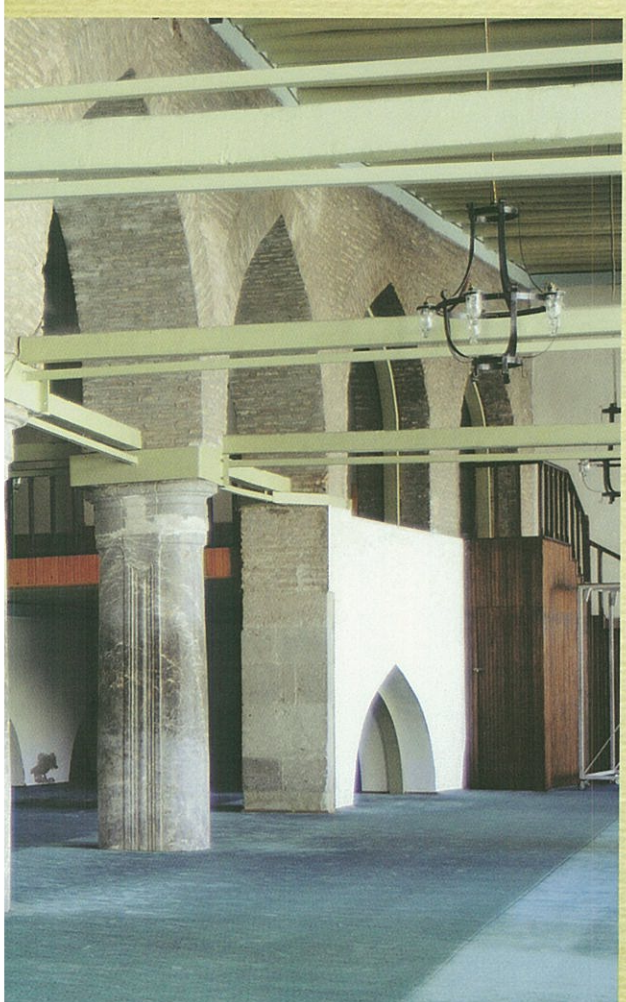
Alâeddin Camii'nin avlusunda yer alan iki türbeden biri olan kümbet 22,60 m. yüksekliğindedir. İçerisinde sekiz Selçuklu Sultanı medfundur. On kenarı bulunan kümbet klasik Selçuklu türbelerinin en güzel örneklerinden biridir. Piramidal kubbenin eteğinde lacivert zemin üzerine beyazla kabartma olarak yazılmış Ayet-el Kürsi bulunmaktadır. Sadece bir bölümü orijinal olan yazının diğer kısımları son restorasyon sırasında aslına uygun olarak tamamlanmıştır.

Türbenin en altında cenazelik, üst kısımda ise 8 adet sandukanın bulunduğu ziyaret bölümü yer almaktadır. İlk sırada altı, ikinci sırada iki sanduka bulunmaktadır. Yapıldığı dönemde tamamen çiniyle kaplı olan sandukaların zaman içerisinde bazı çinileri eksilmiştir. Eksik çiniler son yapılan restorasyon sırasında aslına uygun olarak tamamlanmıştır. Sandukaların beş tanesi çiniyle kaplı, diğer üç tanesi ise kireç harcıyla sıvalıdır. Türbe içerisinde; I. Mesut, II. Kılıç Arslan, I. Gıyaseddin Keyhüsrev, II. Rükneddin

Süleyman, I. Alâeddin Keykubat, II. Gıyaseddin Keyhüsrev, IV. Rükneddin Kılıç Arslan, III. Gıyaseddin Keyhüsrev'in mezarları bulunmaktadır. Türbe II. Kılıç Arslan tarafından Cuhalı Yusuf bin Abdülgaffar'a yaptırılmıştır. Cenazelik bölümündeki sultanlara ait mumyalar 1920'li yıllarda yok olmuştur.

"Yarım türbe"

Avludaki diğer türbe ise I. İzzeddin Keykavüs Türbesi'dir. Sekiz kenardan oluşan türbe tamamlanamadığı için "Yarım türbe" adıyla da bilinir. İçten 12 kenarlı olan türbenin mihrabı da bulunmaktadır. Türbenin hangi tarihte ve neden yaptırıldığı, mimarının kim olduğu, niçin yarım kaldığına dair tatmin edici bir bilgi yoktur. Bu nedenle türbeyle ilgili farklı görüşler ortaya atılmıştır. Üzerinde kitabe olmamakla beraber, caminin kuzey avlu duvarındaki kitabelerden birinde türbenin I. İzzeddin Keykavüs'ün emriyle yapımına başlandığı yazılıdır. Kanaatimizce burası Osmanlı döneminde bir dönem sarnıç olarak kullanılmış olsa da çeşitli nedenlerle tamamlanamamış bir türbedir. Dolayısıyla türbe yarım kaldığı için içerisine defin de yapılmamıştır. Osmanlı döneminde avluya defin yapıldığını 1880'li yıllarda çekilen bir fotoğraftan öğreniyoruz. Avlu içerisindeki mezarlar Cumhuriyet döneminde kaldırılmış ve avlu günümüzdeki halini almıştır. Daha önce türbelerle cami bağlantılıyken, 1966 yılında yapılan tamirat sırasında cami ile türbeler arasındaki geçiş iptal edilerek mihrabın kuzeyindeki avluya açılan bölüm camekânla kapatılmıştır. Alâeddin Camii'nde zaman içerisinde yapılan tadilatlar sonucu bazı değişiklikler yapılsa da genel hatlarıyla orijinal halini muhafaza etmektedir. Anadolu Selçuklu devletinden bizlere miras kalan bu sembol eserin günümüze yapıldığı dönemin mimari özelliklerini büyük oranda muhafaza ederek ulaşması son derece önemlidir.



KAYNAKLAR

Erdemir, Yaşar, Alâeddin Camii ve Türbeleri, 2009, Konya.

Konyalı, İbrahim Hakkı, Abideleri ve Kitabeleri ile Konya Tarihi, 1997, Ankara.

Tesislerin çoğu küçük ölçekli olduğu ve sıcak süt işlediği için kalite düşük

Kaliteli, sağlıklı ve yeter miktarda gıda üretimi, tüm dünyada giderek artan stratejik bir öneme sahiptir. Sağlıklı ve dengeli beslenme için 4 ana besin grubundan olan süt ve süt ürünlerinin tüketimi son derece önemlidir.

Süt ve süt ürünleri grubunda yer alan besinler, içme sütü, yoğurt, peynir, tereyağı ve süt tozudur. İnsan hayatı için son derece önemli olan süt ve süt ürünlerinin ülkemizdeki tüketimi AB ülkelerine kıyasla daha düşüktür. Ülkemizde kişi başına tüketilen içme sütü miktarı yıllık 24 litre iken bu miktar AB ülkelerinde 100 litre civarındadır.

Dünya ve Türkiye'de süt sektörü

Dünya süt üretiminin 703 milyon ton olduğu tahmin edilmektedir. Dünya süt üretimindeki artış yıllık yüzde 1,5 civarında gerçekleşmektedir. Dünya süt üretiminin yüzde 84'ünü inek sütü oluşturmaktadır. Türkiye'deki süt üretimi ise toplam 14 milyon ton civarındadır. Türkiye'nin yıllık süt üretimindeki artış yüzde 2,4'tür. Dünyada üretilen sütün yüzde 53'ü modern tesislerde işlenmektedir. Bu oran AB ülkelerinde yüzde 94'tür. Türkiye'de ise durum farklıdır. Üretilen toplam sütün ancak yüzde 40'ı modern tesislerde işlenmektedir. Süt üretiminde kayıt dışılık ta oldukça yüksektir. Türkiye, Dünyanın önde gelen süt üreticilerinden olmasa da süt üretiminde sürekli artış kaydeden ülkelerdendir. 2010 yılı verilerine göre dünyada 15. sıradadır. Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de içme sütü üretimi sabit kalırken fermente süt ürünleri üretimi artış göstermektedir. Özellikle peynir ve tereyağı üretimi sürekli artış göstermektedir.

Süt sektörünün sorunları

Sektörün ana sorunlarını şu başlıklar altında incelenebilir:

Çiğ süt kalitesi: Türkiye süt üretiminde önemli bir paya sahip olan Konya, yılda bir milyon ton süt üretimiyle önemli süt üretim merkezlerinden birisidir. Ne var ki süt işleyen tesislerin çoğunun küçük ölçekli oluşu ve sıcak süt işlemeleri sebebiyle süt ürünleri kalitesi çok düşük olmaktadır. Konya'da üretim yapan tesislerde işlenen sütün yüzde 80'i sıcak süt olarak adlandırılan kalitesi düşük süttür. Üretici birliklerinin yeterli olmaması ve süt üretimi yapılan bölgelerin dağınıklığı kaliteli süt üretimini olumsuz etkilemektedir.

Yüksek maliyet ve verim düşüklüğü: Süt toplama ve kalite kontrol işlemleri ham süt maliyetini artırdığından standartlara uygun tesislerde üretilen ürünlerin fiyatlarını da artırmaktadır. Bu yüzden geniş tüketici kitlesi kayıt dışı üretime yönelmektedir. Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı verilerine göre Türkiye'de faaliyet gösteren 2 bin 400 civarındaki süt işleme tesisinin sadece 60'ı AB standartlarına uygun üretim yapmaktadır. Ayrıca ülkemiz hayvan varlığının ortalama süt verimi Avrupa ülkeleriyle kıyaslanamayacak kadar düşüktür.

Bilgi eksikliği: Hem üreticiler hem de tüketicilerin süt ve süt ürünleri konusundaki bilgi eksikliği sektörün gelişimini olumsuz etkilemektedir.

Örgütlenme yetersizliği: Özellikle süt toplama konusunda üreticilerin örgütlenememesi sütün kalitesini olumsuz etkilemekte, kaliteye göre ücretlendirme sebebiyle üreticiler ciddi ölçüde zarar etmektedirler.

Süt fiyatlarındaki istikrarsızlık: Süt fiyatlarındaki hızlı iniş çıkışlar sebebiyle, yatırımcı ya beklemede kalmayı tercih etmekte ya sektörden uzaklaşmaktadır.

Merdiven altı üretim ve kayıt dışılık: Modern süt işletmeleri kamu desteği olmadan üretim yapmaktadırlar. Bu işletmeler pazarda büyük süpermarket zincirlerinin fiyat baskısıyla karşılaşmaktadırlar. Bu husus süt ürünleri üreticilerinin en önemli açmazlarındandır. Yılda üretilen 14 milyon ton sütün 2 milyon tonu kırsal ailelerin kendi tüketimleri ve işlemeleri için kullanılmakta, 2 milyon tonu sokak satıcıları tarafından pazarlanmakta, 4 milyon tonu da küçük işletme olarak tanımlanan mandıralar tarafından işlenmektedir. Dolayısıyla 6 milyon ton süt standartlara uygun tesislerde işlenebilmektedir.

A.Tunahan AYGIN Aygın Süt A.Ş.

"Operasyon maliyetlerini azaltıcı verim ölçeğine ulaşmalıyız"

Faaliyet gösterdiğiniz sektör diğerlerinden oldukça farklı. Örneğin ürünlerinizi çok daha hijyenik bir ortamda üretmek zorundasınız. Ürünleriniz lezzetli olacak. Burada üretiyorsunuz her yere gönderemiyorsunuz, gönderebildiğiniz yerlere hızlı göndermeniz lazım. Yani çok zor bir sektördesiniz. Bu zor sektör Konya'da nasıl oluştu?

Birileri bir sektörde öncü olur, daha sonra o sektör bir anda gelişir. Bu anlamda bizim de ilçemiz olan Ayrancı bölgesinin öncü olduğunu düşünüyorum. Enka süt, Ova süt ve Ekici Süt de bu bölgeden çıkmış ve sektörde öncü olmuş kuruluşlardandır. Ereğli ekonomisi için süt sanayi çok önemli bir sektördür . Yani oraya baktığınız zaman Akbel'i, Torunoğlu'su, Arpacı'sı, Kuzucu'su, yani diyebilirim ki bütün sektörün yüzde 95'i bu bölgeden (Berendi Köyü'nden) çıkma.

Tabiî ki bir de hammaddeye talep olması lazım. Hammaddenin oluşabilmesi için uygun şartların burada olduğunu düşünüyorum. Süte talep olunca, yani süt değer kazanmaya başlayınca, arz talep dengesi oluşuyor, orada bir sektör oluşturmaya başlıyor. Mesela bir ara Isparta Şarkîkaraağaç bölgesinden süt almaya başladık. İlk süt almaya başladığımızda orada süt çok azdı. Daha sonra çok arttı. Herşey yeni yeni

gelişiyor, tarım da yeni yeni gelişiyor. Bir de şöyle bir şey var, köylünün 12 ay boyunca düzenli olarak gelen tek parası var, o da süt parası. Bundan dolayı köylü bu süt parasından vazgeçmedi. Köylü böyle bir kanal bulunca hemen o tarafa doğru yöneldi. Bu bölgede tarıma dayalı bir nüfusunun olması, insanların 12 ay gelir getirecek hayvancılık sektörüne ağırlık vermesine sebep oldu. Devletin son birkaç yılda hayvancılığı desteklemesi de önemli oldu. Zemin, şartlar, iklim ve arz-talebin oluşmasının Konya'da bu sektörün yer bulmasını, bu sektörün gelişmesini sağladığını düşünüyorum.

Siz bu sektöre nasıl girdiniz? Başlangıçta kimler vardı?

Başlangıçta böyle çok stratejik planlar, yol haritaları filan yoktu. Benim amcam terziymiş. Demir tüccarlığına geçmiş, daha sonra Konya'ya gelmiş. "Ne yapabilirim?" diye düşünürken, dedemin sezonluk süt işletmesi yapmasından dolayı, "Bu işi yapabilir miyiz?" demiş, girmiş ve bu günlere gelinmiş. O dönemlerden Emekli sütü, Enka sütü, Ova süt hatırlıyorum, Cebel önceden bal ve zeytin ticareti yapıyordu, daha sonradan süt sektörüne girdi. Yani sektörün gelişmesi bu şekilde oldu.

Yani burada bir problem var. Bu saydıklarınız büyük güçlü firmalar. Ama ulusal düzeyde dağıtım yapan, büyük bir marka olmada bir sıkıntımız var.

Süt ürünlerinin 2 ana kategoriye ayırmak lazım. Bir süt tozu. Biz süt tozuna endüstriyel olarak bakıyoruz. Bir de evlerimize, mutfaklarımıza giren şekliyle peynir, yoğurt, ayran. Konya aslında şu anda, toplam süt tozunun neredeyse yüzde 70'ini üretiyor. Bu manada bir ağırlığımız var. Ama sizin bahsettiğiniz manada müşteride bir marka algısı oluşturulamadı. Biz senelerce Konya süt sanayicileri olarak ürünleri ürettik, Türkiye'nin dört bir yanına dağıtım yaptık. Sağlam insanlar buluyor, bayilik kuruyorduk. Ancak rekabet, sektörü öyle bir hale getirdi ki çok daha ince hesaplar yapmamız gerekti. Örneğin süt ürünlerinin dayanma süresi çok kısıtlı. Yani malı götürüp bayinin buzhanesine indirmek satış olmuyor artık. Bayi sizin malınızı ne kadar zamanda rafa götürüyor, rafta ne kadar süre bekliyor? Müşteri memnuniyeti oluşuyor mu? Raftaki rakiplerin fiyatları nasıl? Bu zincirin tamamını yönetmeniz gerekiyor artık.

Bu süreçte sektördeki herkes aynı çeşitleri üretti. Bu da Konya dışında birbirimiz ile rekabet etmekten başka bir işe yaramadı. Oysa çok çeşit yerine güçlü olduğumuz çeşitlerde uzmanlaşabilir, ortak dağıtım ve satış mecraları oluşturabilirdik.

Bu durum hâlâ devam ediyor mu?

Rekabet oluşmaya başlayınca bu algı da değişmeye başladı. Bir de lokasyon noktasında eskiden çok fazla alternatif de yoktu. Ancak şimdi Karadeniz'de de üreticiler çıktı. Bahsettiğiniz gibi süt ürünlerinin satış, pazarlama, dağıtım tarafları iyi planlanamadı. Eskiden soğutuculu kamyonla götürme filan yoktu. Malı soğutuculu kamyonla götürdüğümüz zaman "Biz çok iyisini yaptık" diye düşünüyorduk. Bundan sonraki pazarlamaya, satış gelişimlerine pek ayak uyduramadık.

Yaklaşık 10 yıl önce Konya Ticaret Borsasını Dünya Gıda Örgütü'nden (FAO) ziyarete gelen bir Fransız uzman söylemişti, "Fransa'da sütün yüzde 90'ını büyük bir kaç firma işler. Geri kalanlar, küçük aile işletmeleridir. Bir süre sonra burada da böyle olacak". Biz bunu duyduk, biliyorduk. Ama "Bu neden böyle olacak?" kısmını sorgulayamadık, sorgulamadık, ona tedbir alamadık.

Sahiplik yapısındaki bu değişime neden olan bir ekonomik yansıma olmalı.

Bizim işletmelerimizde süt geldikten sonra bir işletme gideri vardır. Yüzde 35 işletme gideri olan süt fabrikası da var, yüzde 20 işletme gideri olan süt fabrikası da var. Arada yüzde 15 fark var. Bu fark sizin geleceğini o kadar etkiliyor ki, çünkü yüzde 5'lerin yüzde 6'ların

hedeflendiği bir sektörde, işletme gideri makasının yüzde 15 olması çok sıkıntı oluşturur.
Bu fark neye göre değişiyor? Bir kere süt tonajı etkili, yani fazla süt tonajı işlerseniz işletme gideri düşebilir. Ama fazla çeşit üretmek bazen verimliliği azaltabilir. Bir ürünün üretiminde uzmanlaşma da önemlidir. Bazı ürünlerde lokasyon çok daha önemlidir. mesala Ayran, yoğurt. Kaşar dediğiniz zaman iş farklılaşır. Kuru maddesi arttıkça ürünün depolanması, raf ömrü uzar, lojistiği biraz daha kolay olur. Ancak bir yoğurt bir ayran dediğiniz zaman, biraz daha kendi hinterlandına hitap etmek, çalışmak zorundasın.. Bir üründe uzmanlaştığınızda, hele bir de otomasyonu sağladığınızda işte o zaman işletme giderleriniz düşüyor, rekabet etme kabiliyetiniz artıyor. Yani bizde "İşletme gideri" diye böyle bir oran, verimlilik diye bir hedef yoktu. Konya'dan Karadeniz bölgesine, arabayı doldurup götürmek, yüzde 10'lara varan oranda masraf demek. Bütün bunlar ölçek verimliliğini etkileyen unsurlardır. Bence artık bütün sektörlerde altı kırmızıyla, kalın kalın çizilmesi gereken en önemli şey verimlilik ölçeği. Bazı işletmeler vardır, başındaki kişinin kabiliyeti de dahil, fiziki şartları dahil, verimliliği örneğin günlük 20 tonda yakalar. Birisi vardır 50 tonda yakalayabilir, birisi vardır 100 tonda yakalayabilir. İşletme giderinden bahsetmiştim, kendi işletmen için minimum işletme giderini hangi tonajda yakalayabiliyorsun, optimum karlılık için bunu çok iyi ölçümleyebilmek lazım. Çünkü "sütü artırayım" demek işi çözmüyor. Artırdın, satış kanalların ona uygun değil. Gönderdiğin yerde mallar iadeye geldi. Başlı başına zarar. Çünkü gönderdiğin malı, mümkün mertebe iade gelmeyecek şekilde planlaman lazım. Çünkü bizim sektörde "iadesizlik" diye bir şey yoktur. Satılamayan mal senin ekonomik kaybındır. O yüzden bunu çok iyi planlamanız lazım. Yani söylemeye çalıştığım çok ciddi uzmanlık istiyor. Bir kere hammaddemiz çok nazik. Sürekli almak zorundasınız bu hammaddeyi. Stoklama gibi bir şansınız yok.

Üstelik standart olmayan bir maldan standart bir ürün çıkartacaksın.

Çok doğru. Süt öyle bir şey ki hayvanın yediği yemle alakalı, hayvanın sağlığıyla alakalı, iklimle alakalı her şeyden etkilenebilir bir hammadde. Bunu yüzde 100 analiz etmeniz mümkün değil. Biz asidine bakarız, kuru maddesine bakarız, yağına bakarız, antibiyotiğine bakarız. Bu 4 parametre tamam, ama sütü etkileyecek olan göremediğiniz o kadar çok şey vardır ki. O yüzden süt standart olmuyor. Süt mevsimsel değişim gösterir, yani bir lodos eser sütün kalitesi değişir. İşte bu üründen mümkün mertebe en standart ürünü yapacaksın. Bu standart ürünü yaptınız, bu standart ürünü müşteriye diyelim ki 10 günlükken ulaştırdınız. Müşteri 10 gün önce üretilmiş ürünün almaya başladı, onun tadına alıştı. Sonra bir stok oluştu elinizde 20 günlük, 1 aylık. Hemen müşterinin tepkisi "malı bozdunuz" oluyor. Hayır, mal bozulmadı. Aslında mal aynı mal, ama +4 derecede de olsa fermantasyonu devam eden bir ürün bu. Yani sürekli içerisindeki yapısı, aroması değişen bir ürün. Bu sebeple ürünü sadece istediğin standartta üretmeniz değil, müşteriyle doğru zamanda buluşturmanız da gerekiyor.

Sektörünüz ve ürünleriniz çok geleneksel. Ama inovasyona çok açık bir sektör.

Tabiî ki.

Ar-Ge gelen sütü sadece parametrelere göre değerlendirmek mi başka işler de yapılıyor mu bu sektörde Ar-Ge adına?

Dünya geneline baktığımızda binlerle ifade edilen peynir çeşidi var. Hollanda'da olduğu gibi, Avrupa'da olduğu gibi yeni ürünlere karşı çok talepkar değiliz. Yani yeni bir ürün yaptığınız zaman "Bunu alayım, bir deneyeyim" demiyor bizim tüketicimiz. Daha önce yaşanmış örnekler var. Gerçi biz Konya'yı konuşuyoruz ama bu sektörde kendisini ayrıştırabilen firmalar kimler olmuştur? Sütaş'ı, Ülker'i biraz daha farklı tutuyorum. Onun dışında böyle Ekici var, bizim Ayrancı'lı olup Antalya'da fabrikası var. Literatüre

Ekici tipi peynir diye bir peynir girmiştir. Lokumlu peynirin ilk uygulayıcısı Ekici'dir. Ekici mesela bu anlamda başarılı bir inovasyon uygulamıştır. Kendisini diğerlerinden farklılaştırmıştır ve yol kat etmiştir. Mesela bu bölgede çok bilinen bir marka değil ama Ankara'da herkesin bildiğini düşündüğüm bir Çamlıca vardır, sadece Çamlıca Ayranı üretir. Belki yoğurt da üretir, ama peynir filan yok. Ayranda uzmanlaşmıştır. Ayran hacimsel artırımla ürettiğiniz bir üründür. Belki getirsem buradakilerle farkını da hissetmezsiniz, ama o bahsettiğim işletme giderlerini, bütün planlarını ona göre ayarlar, çünkü böyle bir alanda uzmanlaşmıştır. Orada kendine bir bölge seçmiştir, "Ankara" demiştir, o bölgede bunu başarmıştır. Tahsildaroğlu biraz daha klasik peynir konusunda uzmanlaşmıştır, biz Konya olarak bu manada bir şey yapamadık.

Konya'nın şansı sektör bileşenlerinin bir araya gelmesi. Örneğin süt var, inanılmaz bir yem sektörü var. Yem için tarım sektörü var. Bir de lokasyondan kaynaklanan bir avantajı var.

Üzerinde konuştuğumuz sektörle ilgili 4 tane sektör var: Hayvancılık sektörü, Yem sanayi sektörü, Süt sanayi sektörü, Perakende sektörü. Bir de kurumlar var: Tarım Gıda Hayvancılık Bakanlığı'na bağlı müdürlükler, Ulusal Süt Konseyi – şu an tavsiye niteliğinde kararlar alıyor, Et, Balık ve Süt Kurumu – yeniden yapılandırılıyor ve sivil toplum örgütleri. Tüm bu sektör ve kurumların başarılı olabilmesi için hepsinin koordineli bir şekilde çalışması şart.

Hayvancılıkla ilgili son zamanlarda Devletin yaptığı ciddi desteklemeler var, ama eleştirilen tarafları da var. Biz de 300 hayvanla bu işe girmeyi deniyoruz. Hayvancılığın yüzde 70 girdisi yemdir. Yemi sürekli yem fabrikasından temin ederek hayvancılık yapmaya çalışmak, her gün 3 öğün lokantada yemek yiyerek memur maaşıyla geçinmeye çalışmak gibi bir şeydir. Yani bitkisel üretim yapmadan verimli bir hayvansal üretim yapılamaz. O yüzden devlet destek verirken ikisini birlikte vermek zorunda. İşin bitkisel üretim kısmı ayarlandıktan sonra hayvancılığa yönelik destekler verilmeli. Bir de bu işle hiç alakası olmayan insanların bu işin içine girmesi var. Bu da sıkıntı meydana getiriyor sektörde. Bu insanlar bir süre sonra bakıyorlar ki bu iş, başında durmadan yapılacak iş değil. Bu insanların da tam anlamıyla o işin başında durma şansı olmadığı için, bir süre sonra kaynakların kullanımında başarısızlık oluyor memleket adına. İşin hayvancılık yönü böyle.

Süt Sanayi ayağında durum nedir?

Arkası kesilmeden sürekli temin edilmesi gereken, stoklanmayan bir hammadde, dayanamayan bir hammadde. Bunun çok hızlı bir şekilde satılması lazım. Bu sebeple bazı üreticiler hızlı satış için maliyeti düşürücü, bazı üreticilerde ürünlerin raf ömrünü uzatıcı katkı ve hilelere tevessül edebiliyorlar. Böyle olunca da işin içerisine daha farklı sıkıntılar giriyor. Bunları kim önleyecek? Bunun için denetleme mekanizmasının çok iyi çalışıyor olması lazım. GTH Müdürlüklerinin çok iyi çalışıyor olması lazım. Tüm bunlar yapılırken de kol kola girmek lazım. Denetim mekanizmasının daha işlevsel olması lazım. Adaleti uygulasınlar. İyi niyetle kurallara uygun olarak üretim yapan üreticiler denetimden sakınmaz, bu nedenle uygulanan cezalar artırılmalı ve böylelikle sektördeki haksız rekabetin önüne geçilmelidir.

Rekabet daha çok fiyatta oluyor değil mi?

Tabi, fiyata çok duyarlı bir sektör. Konya'da fiyata çok duyarlı bir tüketim kesimi var. Böyle olunca bazı firmalar ne yapıyor? Daha az süt kullanıyorlar. Bana göre belli bir kilometreden sonrasına, daha uzağına yoğurt gitmemeli. Ama rekabet nedeniyle göndermek gerekiyor. Böyle olunca da mecburen koruyucular katılıyor, su tutucular katılıyor.

Sizin sektörde doğal geleneksel ürünler bu koruyucularla, su tutucularla üretiliyorsa kimyasal olana, manipülasyona çok açık bir sektörden söz ediyoruz demektir. Bu durum denetimde, denetimle ortaya çıkartılamaz mı?

Sözünü ettiğiniz denetim kısmen yapılmaya çalışılıyor. Ancak "Şu ürünü getirdim. İçinde ne var ne yok bana bul" böyle bir şey yok. Bunun analizi yok. Sizin bir ürünüz varsa, bu ürünün ayrıştırıcısının reaksiyon verici bir ürününü bilirseniz, onun içine de atarsanız veya onunla reaksiyona sokarsanız bunun içinde var veya yok dersiniz. Hiç bilmediğiniz bir üründen, ürüne koyarlar siz onun analiz etme yöntemini de bilmezsiniz. Yani analiz edebilmeniz için aradığınız ürünü bilmeniz lazım.

Fiyata duyarlı bir kesim gibi doğallığa duyarlı bir kesim de var aslında. Fakat bu konuda hiçbir kurumsal firmalarda bir faaliyet olmadığı için o insanlar başka yollardan bu ihtiyaçlarını gideriyorlar.

İşletmeler kâr etmek için açılır. Sizin bahsettiğiniz kitleyi çekebilmek, o algıyı oluşturmak için ekonomik anlamda dayanmalısınız, gücünüz olmalı. İşte "insanlar firmalar, dayanabilirler mi, dayanma gücüne sahipler mi" noktasında bazen ben de endişe duyuyorum.

Bir de alışveriş merkezleri, hipermarketler, zincir marketler realiteleri var. İşletmeler, firmalar açısından müşteriye ulaşmanın en kolay ve en zor olduğu yerler.

Daha önce bazılarında ürünlerimizle biz de vardık. Ama süreç olarak baktığınız zaman sıkıntılı olduğunu görüyorsunuz. Bizim gibi firmalar açısından süreçte bir sıkıntı var. İsmini vermeyeyim birisiyle

mahkemelik olduk. Bu hipermarket bizden 8 milyar lira analiz bedeli istedi. Burada satılan maldan bizim bu kadar kazanma şansımız yok, hiçkimsenin yok. Üstelik böyle bir bedel, böyle bir yükümlülük sözleşmenizde yok. Mahkemeye verdik, kazandık ve paramızı aldık. Ama sürdürülebilirliği bitirdik.

Bu sorunu nasıl aşmaya çalışıyorsunuz?

Eskiden bir rafta beş tane ürün çeşidi varken, şimdi 30 tane marka görürsünüz. Giden markalara bakın hangisi gondol başıysa, hangisi ucuzsa, hangisinde aksiyon varsa, onların gittiğini göreceksiniz. Böyle olunca bizde kendi satış şubelerimizi açtık, bu kanal ile müşterilerimizle o iletişimi sürdürelim istedik. Çünkü sektörün gidişatına baktığımız zaman süreç bize çok fazla alternatif bırakmıyor. Çünkü bahsettiğim hayvancılık, perakende ve sanayi sektörleri içerisindeki önemli problemlerden biri perakende sektörünün yavaş yavaş tekelleşmeye doğru gitmesidir. Bugün süt ürünlerinin yoğurtta en fazla satan marka, farkındalığı, marka bilinirliği daha düşük olan bir marka. Birçok insanın bilmediği bu marka, bu pazarın lideri. Bir market zincirinin tescilli markası. Şimdi 3 bin 500 şubesi olan bu zincirin 10 bin şubeyi hedeflediğinden bahsediliyor. Bu zincir 3 bin 500 şubeyle pazarı bu kadar ele geçirebiliyorsa 10 bin şubeye ulaşınca, artık kendisi dışında üretici diye bir şey kalmaz herhalde.

Bu bir anlamda dikey bütünleşme değil midir? Dikey bütünleşme olmadan ne pazara girebilirsiniz, ne de pazarı kontrol edebilirsiniz.

Şimdi serbest piyasa şartlarına göre baktığınız zaman diyecek bir şey yok gerçekten. Tamamen bu şekilde olacaksa bu sürecin sonunda artık mecraların iyice daralacağını düşünüyorum. Yani bu mümkün mü? Şu andaki etkilere baktığımda mümkün olacağını düşünüyorum.

Hammadde tedarikinde sıkıntı oluyor mu?

Hammadde tedarikiyle ilgili şu anda sıkıntı olmuyor. Ama Konya'da özellikle köylü örgütü çok oturmuş değil. Denetlenebilir, iyi örgütlenmiş ve yaygın bir kooperatifçilik sistemiyle bu sorun çözülebilir.

Ama siyasi otoritenin de ele atmasıyla geçmiş dönemde yaşanan sıkıntılar da herhalde yoktur artık.

Yok tabii. Mesela Vali Bey sağ olsun Süt Tematik Komitesi'ni kurdu. Bir eylem plânı çıkardı. Kendisi de Trakya'dan geldiği için bu konulara vakıf. Ondan sonra bazı gelişmeler, düzelmeler oldu. Ancak şu Kooperatif konusunda biraz daha bilgili, bilinçli, sorumluluk sahibi kişilerin artık göreve gelmesi lazım. Çünkü her şey ham maddeden başlıyor. Hammaddeyi ıslah edemiyorsunuz. Hammadde açısından son 3 yılda çok mesafe aldık. Ama bu yeterli mi? Değil. Bir kooperatifin olması lazım. Ama bu kooperatifin de denetlenmesi lazım. Hammadde tedariki konusunda biz şirket olarak biraz daha çiftlik sütlerine yöneldik. Çünkü bir şey olduğu zaman muhatabını biliyorsun. Hayvanın yemine varıncaya kadar müdahale edebiliyorsun. "Aromada şöyle bir değişim meydana geldi. Buna dikkat edin" deme imkânınız oluyor.

Sektörde belirli bir sıkıntımız var mı?

Bana göre şu anda en sıkıntılı konu perakende mecrası diye düşünüyorum. Perakende sektörüne el atılması lazım. Süt ürünlerinde 6 ay vade olur mu? Süt ürünlerinde altı ay vade yapmaya çalışıyorlar. Avrupa ülkelerinde süt ürünlerinin ödenme süresi 16 gün diyorlar. Yani süt ürünleri ya da tarımsal ürünlerin ödenme vadesi diye bir şey yok. Hadi bu Türkiye'de 30 gün olsun, hadi 45 gün olsun. Bu konunun ele alınması lazım.

Son olarak eklemek istediğiniz bir şey var mı Tunahan Bey?

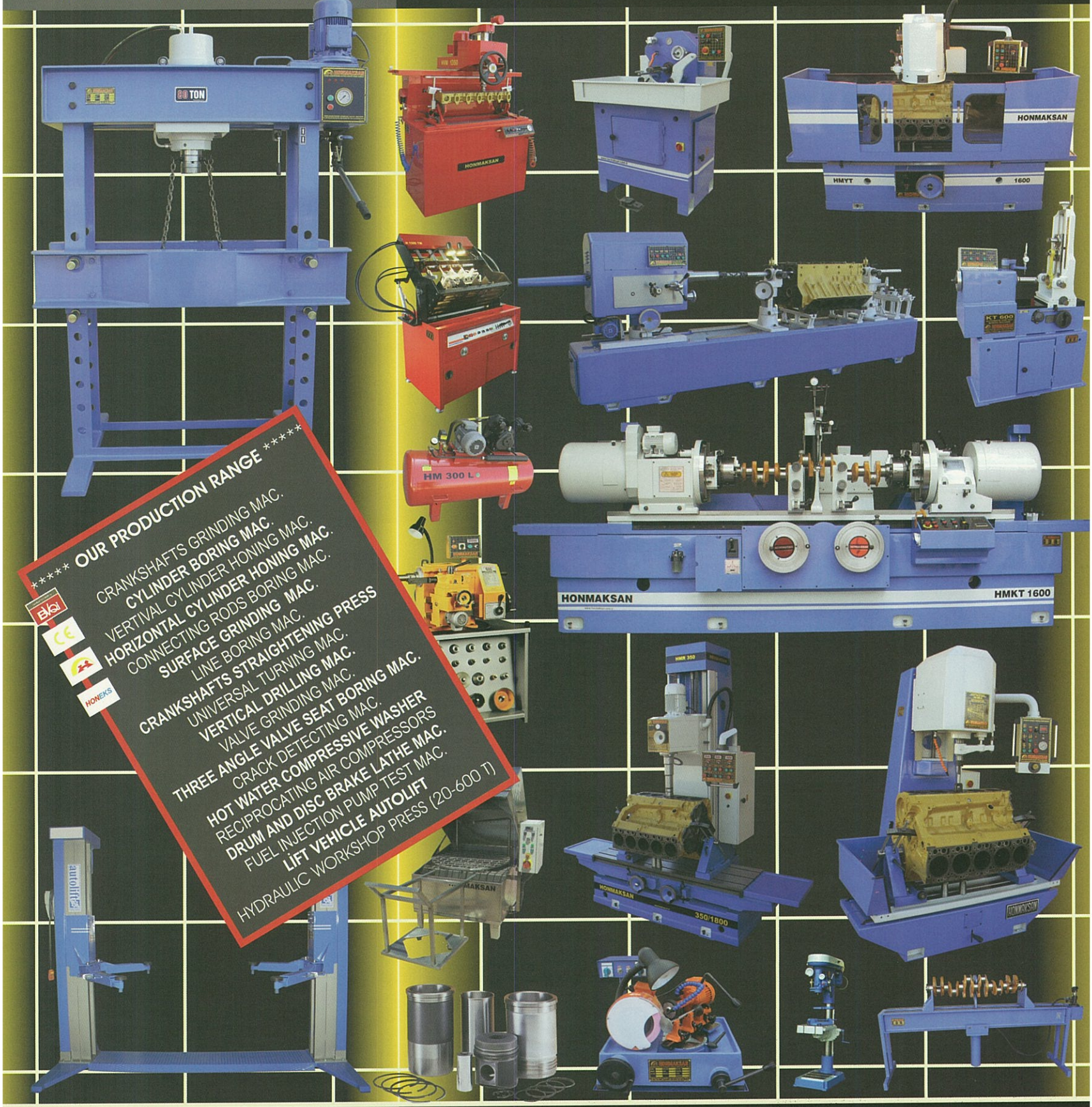
Çok teşekkür ederim. Sağ olun.

HONEKS

MACHINE INDUSTRT AUTOMOTINE TRADE CO.

HONMAKSAN®

ENGINE RECONDITIONING MACHINE INDUSTRY TRADE COMPANY



***** OUR PRODUCTION RANGE *****

- CRANKSHAFTS GRINDING MAC.
- **CYLINDER BORING MAC.**
- VERTIVAL CYLINDER HONING MAC.
- **HORIZONTAL CYLINDER HONING MAC.**
- CONNECTING RODS BORING MAC.
- **SURFACE GRINDING MAC.**
- LINE BORING MAC.
- **CRANKSHAFTS STRAIGHTENING PRESS**
- UNIVERSAL TURNING MAC.
- **VERTICAL DRILLING MAC.**
- VALVE GRINDING MAC.
- **THREE ANGLE VALVE SEAT BORING MAC.**
- CRACK DETECTING MAC.
- **HOT WATER COMPRESSIVE WASHER**
- RECIPROCATING AIR COMPRESSORS
- **DRUM AND DISC BRAKE LATHE MAC.**
- FUEL INJECTION PUMP TEST MAC.
- **LİFT VEHICLE AUTOLIFT**
- HYDRAULIC WORKSHOP PRESS (20-600 T)

Web: www.honmaksan.com.tr
A mail: bilgi@honmaksan.com.tr

Adress: Konya Organize Sanayi Bölgesi T. Ziaeddin Caddesi 13. Sk. No: 39
Konya / TURKEY Tel: 0090 **332** 239 04 01 (pbx) Fax: 0090 **332** 239 12 68

Şakir SUDA CEBEL

Kendimizin ve komşularımızın yöresel ürünlerine sahip çıkmalıyız

Siz sektörün en eski firmalarından birisiniz. Konya, süt ve süt ürünleri sektöründe bir hayli güçlü, hatta Türkiye'de söz sahibi. Önceden beri böyle miydi? Konya bu sektörde ne zaman gelişmeye başladı?

Ben 16 yaşında ticarete başladım. Pazarcılık yaptık, toptancılık yaptık. Süt sektörüyle de eskiden beri iç içeydik. Ama Konya'da mevsimsel mandıracılık vardı, süt sektörü deyince akla o gelirdi. 1985-1990 yıllarında günlük 15-20 ton sütü zor bulurduk, daha çok yaylalarda göçerlerin koyun sütleri vardı. Konya havzasında 90'lardan sonra hız kazandı. Koyun sütü geriledi, büyükbaş hayvan ilerledi. Bu gelişmeden sonra da irili ufaklı mandıralar çoğaldı. Şu anda Konya Merkez'de ve Ereğli dâhil altmışa yakın süt ve süt ürünleri işleyen firmalar oluştu.

Bu iş farklı bileşenlerden oluşuyor. Süt ürünleri dediğimiz zaman sadece süt sektörü yeterli oluyor mu?

Tabii burada süt sektör denince sadece süt sanayisi oluşturmuyor. Süt ve süt ürünleri sektörünü bir blok olarak ele almak lazım.

Bu sektörü oluşturanlar ziraatla uğraşıp hayvan yemi üreten çiftçi, yem sanayicisi, sütü işleyen süt sanayicisi, tüketiciye hizmet veren marketler ve en önemlisi tüketicilerimizdir. Hepsi bu sektörün oyuncularıdır.

Konya ve havalisi bu noktada Türkiye ölçeğinde de önemli bir yer kat etti mi Şakir Bey?
Tabii. Hamdolsun Konya ve havalesinde tahmini 2 bin 500, 3 bin ton süt üretiliyor. Şu anda nerdeyse Türkiye'nin peyniri Konya'da üretiliyor. Konya denilince Aksaray' da Karaman'da bu havzanın içinde yer alır.

Konya'nın bu kadar ön plana çıkmasında Konya'nın şansı ne olmuştur? Mesela teknoloji kullanımında Konya diğer illerden çok ileridedir diyebilir miyiz?
Birinci nedeni Konya'mız ve bölge insanlarının ziraat ve hayvancılık öz işleri. Altyapı hazır, zemin müsait olunca gelişen teknolojiyle birlikte süt sanayi paralel olarak çoğaldı ve bu seviyeye ulaşıldı. Konya'mız tabiî ki bütün illerin önünde.

Sektörel anlamda hangi sorunlardan söz edilebilir?
Tabii her sektörün kendi içerisinde birtakım dertleri, problemleri vardır. Bu noktada işletmenin bireysel kendi sorunlarını ön plana çıkartmaması gerekir. İşletmeleri ilgilendiren müşterek sorunlarımız mutlaka var. Sektör tarıma dayalı olduğu için tarım ve hayvancılık zaten sorunlu bir sektör.

Hammadde temininde güçlük çekiyor musunuz?
Şu an itibariyle hammadde konusunda bir sıkıntı yok. Geçmiş dönemde sıkıntı vardı tabii. Üreticinin marjı çoktu, hammadde üreticisi azdı. Bu nedenle rekabet ortamı doğuyordu. Arada aracılar vardı. Şimdi süt kooperatifleri, süt birliklerin kurulmasıyla birlikte yavaş yavaş toparlanmaya girdi. Süt taşıyıcıları, nakliyecileri de yavaş yavaş kendilerine çeki düzen veriyor. Yasal düzenlemelerle hizaya getirilmeye çalışılıyor.

60 firmadan söz ettiniz. Demek ki rekabet bir hayli güçlü bu alanda.
Rekabet tabiî ki var. Bu alanda rekabet olmazsa tadı olmaz Şahsen ben rakiplerimize teşekkür ediyorum. Onların sayesinde büyüyoruz.

Sizin sektörünüzde rekabet kalitede mi yoksa fiyatta mı?
Şimdi tabii kaliteli ürün kaliteli hammaddeyle olur. Kaliteli hammadde neyle temin edilir? Bilinçli üreticiyle temin edilir. Kim bilinçli üretici,

müstahsil? Müstahsil güzel hijyenik ortamıyla, soğutma tankıyla üretim yapmıyorsa, ahır inekçiliğinden kurtulmamışsa kaliteli süt almak mümkün değil. Bunun için ne yapılmalı? Müstahsilin kendini yenilemesi lazım. Konya havzasında, 2 bin 500, 3 bin ton süt üretiliyor. Olması gereken ineğin memesinden süt sağım makinesiyle sağılacak, kontrolü yapılacak, soğutma tankına girecek, ondan sonra işletmelere gelecek. Bu sistemle üretilen süt miktarı 250-300 tonu geçmez. Onun için şimdilik rekabet fiyatta görünüyor. Bizim bu anlamda çok mesafe almamız gerekiyor. Yatırımcılarımız süt sektörünü yeni yeni algılamaya başladılar.

Bu alan kârlı bir alan değil midir Şakir Bey?

Mutlaka kârı vardır. Ancak gerçekten zor bir meslektir. Ama insanın beslenmesiyle ilgili sağlıklı ürün üretmek mutluluk veriyor.

Bu iş her şeyinizle yoğunlaşmanız gereken bir iş galiba. Ek iş olarak düşünülebilir mi?

Tabiî ki bütün zamanınızı ve gücünüzü ortaya koymak durumundasınız. "Bu meslek insanın ölüsünü ağlatmaz" derler. Bu sektöre ek iş olarak bakmamak lazım. Süt hayvancılığının bir meslek olarak benimsenmesi şart. Ürdün'ün durumunu biliyorsunuz. Orada süt ve et hayvancılığı üretimi Organize Bölgesi kurulmuş. Orada tanıştığım 6 kardeş var, 4'ü veteriner hepsi işin başındalar. 100 bin m^2 yerde 1.600 baş inek besliyorlar. Günde 24 ton süt sağıyorlar. Demek ki para kazanıyorlar. Kazanılmaz olur mu? Ama nasıl kazanacaksınız? Siz gerek et inekçiliği, gerek süt inekçiliği için çiftlik kuruyorsunuz, Hayvanları topluyorsunuz. Onların her gün tansiyonuna bakmazsanız, zamanında yemini vermezseniz, zamanında suyunu vermezseniz, elinde sopayla bir aksi bakıcıya bırakırsanız hayvan süt verir mi? Sabahları aynen bir öğretmeninin sınıfa girip de çocuklara "Günaydın" dediği gibi hayvanların gözüne

bakacak,"Merhaba" diyecek, "Günaydın" diyecek. Demezse olmaz. Hayvanlar da algılar, onlar da hisseder. Bu işi samimi severek yapmak lazım.

Konya olarak, biz üretim anlamında gerekli bilgiye sahip olduk diyebilir miyiz?
Bana sorarsan "Ben bu bilgiye sahibim" diyebilirim. Ben aşağı yukarı 40 yıldır bu işin içindeyim.

Sizin için tamam ama sektörün geneli için aynı şeyleri söyleyebilir miyiz?
Konya'da süt ve süt ürünleri üretimini yapan meslektaşlarımızın tamamı için "ya çıraklıktan yetişme ya da baba mesleğidir" diyebiliriz. Dolayısıyla tecrübe ve altyapı konusunda bir hayli hazırız.

Bir de bu sektörün perakende ayağı var. Sizin sektörün genelde kendi satış noktası yoksa perakende markete süpermarkette vermek zorunda onlarla ilgili sıkıntı yaşıyor musunuz?
Gerek ulusal marketler, gerek yerel marketler pazarın yüzde 70'ini aldılar. Bizim pazar alanlarımız oralar, yani marketler, süpermarketler. Yani şimdi tam anlamıyla rahat diyemeyiz. Ne yazık ki herkes kendi çıkarını düşünüyor. Aslında sektör zincirin halkaları gibidir. Biziz, bizim ve hepimiz diyebilme erdemine ulaşamadık henüz.

Faaliyet gösterdiğiniz sektör sadece para kazanılacak bir sektör olarak görülmemesi gereken bir sektör müdür?
Ben de onu anlatmaya çalışıyorum. Süt sektörü insan sağlığı açısından önemli bir sektör. Zeytinyağı da öyle, bal da öyle, et de öyle. İnsan sağlığı için önemli besin kaynakları bunlar. Bu işle uğraşan arkadaşlarımız, meslektaşlarımız, hayvanın yemini üretenler, süt üreten müstahsiller, süt sanayicileri ne için, kim için, ne yaptığını hepsi aynı şeyi düşünmeli. Bu görevin içerisinde beraber olduklarını idrak etmeliler. En önemlisi tüketicilerdir. Tüketicileri de düşünmek gerek. Talep rahat olmalı ki çark dönsün, sektör rahat olsun. Bu işin ahlaki ve vicdani boyutunu da unutmamalı.

Konya süt sanayi kendi ihtiyacını karşılayabilir mi?
Konya kendi ihtiyacını karşılar Türkiye'nin ihtiyacınıda karşılayacak potansiyel vardır.

Fiyatta Rekabet olunca bazen kaliteden ödün veriliyor mu? Denetimler yeterli mi?
Kendini ispatlamış firmaların ben böyle bir hataya düşeceğini zannetmiyorum. Ortalık başıboş değil, sürekli denetleniyorsunuz. Tarım Bakanlığı denetliyor, ürünlerinizi satan marketler imalathanenizi gezmek görmek isterler. Türk Standartlar Enstitüsü'nden aldığımız belgeler var. Her sene muntazam denetleniyorsunuz.

Bazı firmalar pazar sıkıntısı olduğunu söylüyorlar ama bazılarının böyle bir sıkıntısı yok. Bunu Ar-Ge'yle mi sağlıyorlar?
Tabi Ar-Ge çalışmaları yapılmalı. Sürekli yeniliklere açık olmalı. Yaşadığımız asır hizmet asrıdır. Hizmeti iyi yaparsanız bir adım öndesiniz. Hızla gelişen teknoloji internet ve uzay çağını yaşıyoruz. İnsanların beslenmesi de buna paralel olarak değişiyor. Gıda modacılığı almış başını gidiyor. Yeni nesil düşünerek değil, görerek duyarak, besleniyor.

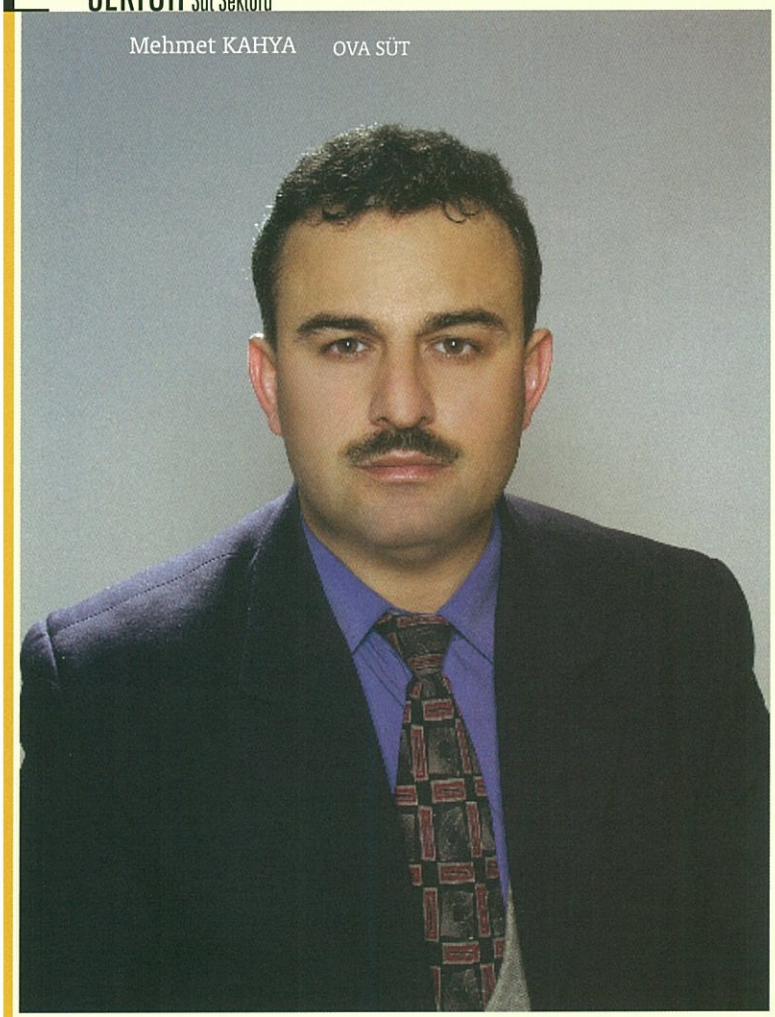
Kalifiye eleman konusunda sıkıntı var mı? İşçiyi nereden tedarik ediyorsunuz?
Her sektörde olduğu gibi bizde de eleman sıkıntısı var. Gıdayla ilgili sektörler içinde en riskli sektör süt sektörüdür. İnanın üzülerek söyleyeyim süt sektöründe bilgisine başvuracak, mesleğin zor ve riskli olduğundan galiba, aradığımız nitelikte eleman bulunmuyor. Bu meslek ciddi sorumluluk isteyen bir meslektir.

Konya'mızda kendini ispatlamış markalarımız var. Bunların birçoğu ulusal marka olmaya aday. Konya'mız süt üretimi ve süt sanayici potansiyeli itibariyle ulusal bir markadır zaten.

Son olarak bu işin bu mesleğin geleceğinin nasıl görüyorsunuz?
Türkiye'nin sektörle ilgili istikbali parlak. Bölgemizde ve çevremizde büyük potansiyel var bunun farkına varıp buralara yelken açmak lazım. Kendi yöresel ürünlerimize sahip çıkıp, komşu ülkelerin tükettiği yöresel ürünlerini tespit edip, onları da üretmek lazım. İnsanoğlu var olduğu sürece bu sektör önemini korur. Allah Devlet'e, millete zeval vermesin. Ülkemiz huzur içinde olduğu sürece, bu sektörünönü açık.

Çok teşekkür ederiz.

Mehmet KAHYA OVA SÜT



Sektörün hızlanması ve koşabilmesi için ona dünya piyasasındaki imkânlar sağlanmalıdır

Süt ve süt ürünleri sektörü nasıl bir sektördür? Diğer sektörlerden farklı nelerdir?

Süt canlılar için özellikle insanoğlu için vazgeçilmez, elzem bir gıdadır. Yerine ikame edilecek başka bir gıda yoktur diyebiliriz. Süt yapısı gereği çabuk bozulan korunması gereken, belli bir rejim dahilinde (belli bir kurallar ve disiplinler içinde) üretilmesi ve işlenmesi gereken bir üründür. Süt sektörü hammaddenin özelliğine bağlı olarak canlı bir sektördür. 365 gün 24 saat hareket vardır. Süt ve süt ürünleri sektörü pahalı ve riskli bir sektördür. Üreticiden sanayiciye ve pazarlamaya belli bir teknoloji ve altyapı gerektirir. Sütün hijyenik koşullarda sağlıklı bir şekilde üretilmesi, işlenmesi ve tüketime sunulması özel ihtisaslı ve özel insan gücü yatırımlar gerektirir.

Süt sektörünün tatili yoktur, yazı kışı, mevsimi, pazarı, bayramı yoktur. Hatta Anadolu'da bir deyim vardır "Cenaze bekler, süt beklemez". İşte süt ve süt ürünleri sektörünü diğer sektörlerden ayıran faktör bunlardır.

Biraz Ova Sütten bahseder misiniz ?

Ova Süt ülkemizin en büyük 500 sanayi kuruluşu içinde, en büyük 7. süt fabrikasıdır. Konyamızın en büyük ve en çok süt işleyen süt fabrikası olarak özellikle endüstriyel süt ürünleri üretiminde ülkemiz gıda sanayinin en önemli tedarikçisidir.
Endüstriyel süt ürünleri üretiminde dünya standartlarında ve uluslar arası kalitede üretim yapmaktadır.
Ova Süt ISO 9000, ISO 22000, TSE Kalite Belgeleri, Uluslararası Kosher Sertifikası ve Uluslararası Agredite Helal Ürün Sertifikalı olarak katkısız üretim yapmaktadır. Başta Endüstriyel Süt ürünleri olmak üzere hergün 40 çeşit süt ve süt ürünleri üretiyoruz.

Konya faaliyet gösterdiğiniz bu sektörde önde gelen illerden bir tanesi durumunda. Konya'da süt ve süt ürünleri sektörünün bu kadar gelişmiş olmasını sağlayan faktörler nelerdir?

Konya yöresinde süt ve süt ürünleri sektörü gelişmiş sayılsa da potansiyelini tam anlamda kullandığı söylenemez. Ülkemizin tahıl ambarı sayılan Konya yöresi modern süt hayvancılığı konusunda gelişmiş ülkelerdeki emsalleriyle kıyas edilemeyecek düzeyde geridedir. Bölgede süt sanayi olarak dünya standartlarında modern işletmeler kurulmuştur. Ancak ham süt üretimi ve kalitesi Avrupa standartlarında değildir. Son yıllarda Gıda ve Tarım Bakanlığı'nın olağanüstü gayretleriyle yapılan yeni yatırımlar yeni ve modern süt çiftliklerinin kurulması geleceğe umutla bakmamızı sağlıyor.
Konya 'nın potansiyeli daha fazladır. Daha iyisini ve daha çoğunu yapabilir. Ancak süt hayvancılığının temeli kaliteli ve ucuz yem üretimidir. Önce yem konusuna kalıcı çözüm bulunmalıdır. Konya'da süt üretimi ve süt sanayi Marmara ve Ege'den sonra 3. sıradadır. Ancak hızlı bir gelişme trendi içindedir. Önümüzdeki 5-10 yıl içinde 1. sıraya çıkabilir.

Konya süt ve süt ürünleri sektöründe fiyatıyla mı, kalitesiyle mi, teknoloji kullanımıyla mı ön plana çıkmaktadır?

Konya Süt ve Süt ürünleri sektöründe öne çıkmak için bütün argümanlarını kullanmaktadır. Konyamız'da Avrupa teknolojileriyle kurulmuş modern işletmeler vardır. Hem kalite hem de ucuz üretim potansiyeli Pazar açma ve üretimi açma amaçlı kullanılmaktadır.

Sektörünüzün faaliyet göstermesi için hammaddeye kaçınılmaz ihtiyacı bulunmakta. Hammadde temini açısından bir sıkıntı veya sorun yaşıyor musunuz? Hammaddenin kalitesiyle ve temin miktarıyla ilgili neler yapılabilir? Önerileriniz var mıdır?

Kaliteli ve ucuz hammadde her sanayinin vazgeçilmezi ve özlemidir. Bizim için de hâlâ bir özlemdir. Bu konuda herzaman sıkıntımız olmuştur.
Bölgemizde kooperatifleşme ve kooperatif işletmeciliği malesef arzu edilen seviyede değildir. Kooperatiflerde verimsiz çalışma, yolsuzluk ve amacı dışında faaliyet sahası oluşturma vs sebeplerle yöre çiftçisinin önünü açamamaktadır. Bölgemizdeki kooperatiflerin yüzde 10-20'si ancak verimli olabilmektedir. Kooperatiflerin kalan yüzde 80'i verimsiz ve işlevsiz durumdadır.
Süt üreticisin ihtiyacı olan ucuz ve kaliteli yem temini konusunda üretici birliklerinin yeterli ve etkili olduklarını söyleyemeyiz. Yem sorunu çözülmeden sektörün dünyayla rekabet etme şansı yoktur. Önce kalite ve ucuz yem, sonra kaliteli ve bol süt, sonra diğer bölgelerle ve Dünya piyasasıyla rekabet edilebilir. Ülkemizde ham süt fiyatları Avrupa'dan yüksektir. Buna mukabil ham süt kalitesi Avrupa'dan düşüktür. Bunu en büyük sebebi bölgemizde süt hayvancılığı için gerekli olan kaba yem ve kesif yem ihtiyacının ucuz, kaliteli ve yeteri oranda karşılanamamasıdır. Önce bu konu halledilmelidir.
Faaliyet gösterdiğiniz sektörde nitelikli eleman ihtiyaç mıdır yoksa nitelikli olmayan elemanlarla da sektör devam edebilir mi? Nitelikli eleman ihtiyaç ise bu elemanları nereden buluyorsunuz? Yoksa kendiniz mi yetiştirmek zorunda kalıyorsunuz?
Süt sektöründe nitelikle eleman problemi hep olmuştur. Son yıllarda açılan meslek okulları katkı sağlasa da kendi personelimizi kendimiz yetiştirmek zorunda kalıyoruz.

Sektörünüzde rekabet yoğunluğu ne düzeydedir? Rekabet kalitede mi, fiyatta mıdır?

Sektörümüzde çok yüksek bir rekabet yoğunluğu vardır. Son yıllarda ülkemizde üretilen süt ve süt ürünleri miktarı artmıştır ve talebin üstündedir. Dünya fiyatlarıyla rekabet gücü olmadığı için ihracat potansiyeli azdır. Bu konuda devletten ihracat teşviki beklenmektedir. Mevcut maliyetlerle ihracat imkânı çok az olan süt sektörü iç piyasada kıyasıya bir rekabet içindedir. Bu durum sektörün gelişmesini engellemektedir.

Süt ve süt ürünleri sektöründe ürün çeşitlenmesi gerekli midir? Yoksa geleneksel ürünler ürettiğiniz için buna ihtiyaç yok mudur?

Süt ve süt ürünlerinde ürün çeşitlemesi zaten yapılmaktadır. Geleneksel ürünlerin yanında çok farklı çeşitlerde üretilmektedir. Geleneksel ürünlerimiz olmalı ve devam etmelidir. Ancak pazarın ihtiyaçları göz önünde tutularak ürün çeşitlemesi yeni Ar-Ge çalışmaları devam etmektedir.
Biz Ova Süt olarak endüstriyel süt ürünleri konusunda ülkemizin önde gelen bir işletmesiyiz ve gıda sanayimizin ihtiyaç duyduğu bütün endüstriyel süt ürünlerimizi üretiyoruz. Bunlar süttozu

çeşitleri, peynir altı suyu çeşitleri, süt şekeri Laktoz üretimi, süt proteinleri tozu üretimi, yoğurt tozu vs gibi ürünlerdir. Geleneksel Süt ürünlerinin yanında dünya kalitesiyle rekabet eden endüstriyel süt ürünleri de üretiyoruz.

Ar-Ge, inovasyon sektörünüz açısından önemli midir? Sektörünüzde Ar-Ge, inovasyon ne derece uygulanmaktadır?

Sektörümüzde Ar-Ge inovasyon çok önemlidir. Globalleşen dünyada yeniliklere ve yenilenmelere açık olmamız lazım. Ayakta kalmak, sektörde öne çıkmak, büyümek ve fayda sağlamak ancak Ar-Ge ile yeni bilgi ve çeşitlerle olur. Daha iyiyi daha ekonomik üretmek lazım.

Sektörünüzün temel sorunları nelerdir? Bu sorunların çözümü için kimlere ne gibi görevler düşmektedir?

Süt sektöründeki temel sorunlar şu şekilde sıralanmaktadır:

Ucuz ve kaliteli yem sorunu vardır. Devlet ve vatandaş iş birliği ile çözülmeli, meralarımızın imkânları iyi kullanılmalıdır.

Ucuz ve Hijyenik Ham Süt Üretimi Yetersizdir. Bunun için modern ahırlar, teknolojik altyapı ve kaliteye odaklanmış bilinç lazım. Kapı kapı süt toplama alışkanlığı bırakılmalıdır. Bir köyün sütü bir elden pazarlanmalıdır. Bir köye birden fazla toplayıcı asla girmemelidir.

Kooperatifler ve Birlikler Sorunu: Üretici örgütlerin sayısını artırmak çözüm değil. Zaten sayıları fazladır. Ancak işlevlerinin, verimliliklerinin arttırılması lazım. Bölgede kooperatiflere olan güven çok azdır. Bu sebeple kooperatifçiliğin faydası görülememektedir. Yolsuzlukların önüne geçilmeli. Daha sık ve ciddi denetlenmeller yapılmalı. Gerekirse uzman ekipler köy köy eğitim ve seminerler düzenleyip kooperatifçiliği yeniden anlatmalıdır.

Kalifiye Eleman Sorunu: Mevcut meslek okulları pratiğe dönük uygulamalı eğitim yapmaları gerekir. İŞKUR mesleğe yönelik kurslar açmalı, sertifikalı usta yetiştirilmelidir.

Pazar ve Pazarlama Sorunu: Süt sanayicisi, çiftçiye süt bedellerini ay sonunda peşin öderken, malesef satılan süt ürünlerinin bedelleri yani pazardan nakit dönüşleri çok geç olmaktadır. Süt sanayinin en büyük çıkmazlarından biri budur. Süt sanayicisi sattığı malın parasını 2 veya 3 ayda alabilmektedir. Bu durum sektörde öz sermaye sorununu oluşturmaktadır. Bu sorunun çözümü Avrupa'da olduğu gibi ülkemizde de marketler yasasıyla çözülebilir. Avrupa ülkelerinde taze süt ürünlerinde süt ve süt ürünün bedeli en geç 10 gün içinde ve uzun ömürlü süt ürünlerinin bedeli en geç 30 gün içinde fabrikaya ödeme mecburiyeti getirmektedir. Böyle bir düzenlemeye ülkemizdede ihtiyaç vardır. Piyasada süt ürünlerinde taklit ve tağşiş az da olsa vardır. Son yıllarda Bakanlığın yapmış olduğu denetimler etkili olmakla beraber yeterli seviyede değildir. Sektörde halkın sağlığıyla oynanıp haksız kazanç sağlayanlar sadece basın yoluyla ilan değil sektördende men edilmelidir.

Sektör sorunları dile getirilirken bir sorunda süt ve süt ürünlerinin itibarı ile oynanmasıdır. Bu durum süt ürünlerine olan talebi kırmakta özellikle toplumumuzun yetersiz beslenmesine zemin hazırlamaktadır. 'Kaş yaparken göz çıkarma' misali, sektörle alakalı olmayan ve ihtisas alanı farklı konuda olan muhtelif insanların konunun çok uzmanıymış gibi yanlış ve abartılı beyanlarla başta süt ürünleri olmak üzere bazı temel gıda maddelerine karşı yapılan haksız saldırılardır.

Evet, taklit ve tağşiş çok az olsa da olabilmektedir. Bununla elbet etkin mücadele yapılmalıdır ve yapılmaktadır. Unutmayalım sağlıklı nesiller onların yeterli ve dengeli beslenmeleriyle olur. Bu konuda bakanlıklara, üniversitelere, sivil toplum kuruluşlarına ve özellikle basına çok iş düşmektedir.

Bazı değerler reyting uğruna çok kolay harcanmamalıdır. Olumsuz örnekler anlatılırken, olumlular göz ardı edilmemeli ve insanlarımız en temel gıda maddelerimize karşı soğutulmamalıdır.

Son olarak Sektörün geleceğini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ülkemizde süt üretim miktarı, üretim potansiyeli ve nüfusu göz önüne alındığında yeterli seviyededir diyemeyiz. Daha yapılacak çok iş var. Türkiye gelişmiş ülkelerdeki üretim ve tüketim oranlarının çok gerisindedir. Bu oranlar arttırılmalıdır.

Gıda ve Tarım Bakanlığı'nın kredi ve teşvik uygulamalarını takdir ediyoruz. Okul sütü uygulaması gelecek nesillerin süt alışkanlığı kazanması anlamında çok iyi bir uygulama . Destekliyoruz ve hep devam etmesini diliyoruz.

Ancak sektörün esas gelişmesi ihracat kapılarının açılması ve bu anlamda dış dünyayla rekabet edebilecek şartların sağlanmasıdır. Sektör kendi imkânlarıyla ayakta durabilmektedir. Onun hızlanması ve koşabilmesi için ona dünya piyasasındaki imkânlar sağlanmalıdır. Şu anda sektörümüzün ihracat teşviklerine ihtiyacı vardır.

Sektörün geleceğini iyi görüyoruz. Umarım ülkemiz gelecekte dünya sıralamasında da en ön sıralarda yer alır. Dünyanın önde gelen süt ve süt ürünleri ihracatcısı olur.

Uygun maliyet ve rekabet şartları oluşturulabilse Kuzey Afrika ve Ortadoğu Arap Coğrafyası başta olmak üzere helal pazarına sahip olabiliriz. Bu coğrafyanın süt ve süt ürünleri ihtiyacı hâlihazırda mevcut ülke üretimimizin toplamından fazladır. Bu ülkeler ihtiyaçlarının çoğunluğunu ithal etmektedirler. Acil olarak süt ürünlerinin ihraç edilebilmesi için teşvik tedbirleri alınmalıdır. Sektörün şuanda buna çok ihtiyacı var. Avrupa Birliği muktesebatına göre Ülkemizin süt üretim kotası sınırlandırılmadan, kaliteli süt üretimini artıracak her türlü tedbir zamanında alınmalıdır. Sanayiye girecek sütün artırılmasının en iyi yoluda ihracat teşvikleri olacaktır.

KONYA;

İhracatını 5 yılda %45.95 artırdı.

2012 yılında 179 ülkeye, 1.3 Milyar Dolar ihracat yaptı.

2012'de en fazla ihracatı Ortadoğu Ülkelerine yaptı.

En fazla ihracatı otomotiv yan sanayi sektörü gerçekleştirdi.

İhracatının %66,73'ü sanayi mamulü.

2012'de en fazla ihracat yapan ilk 14 il içerisinde, ihracatını en çok artıran 4. il oldu.

İhracatçı firma sayısında 5. sırada.

Rakamlarla 2012 KONYA Ekonomisi

Dış Ticaret

Tablo 1-İhracatta Türkiye Konya Karşılaştırması

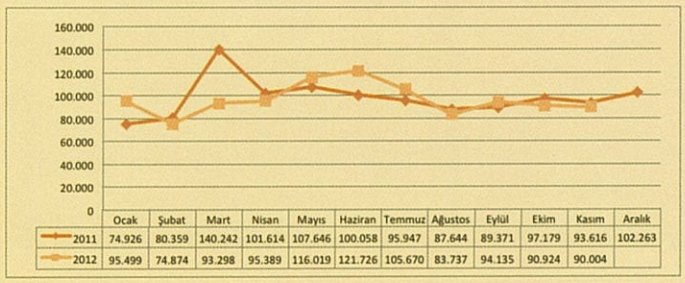
1000 $		2011 Aralık	2012 Aralık	Değişim %	Ocak- Aralık 2011	Ocak- Aralık 2012	Değişim %
İHRACAT	Konya	113.886	111.143	-2,41	1.193.173	1.295.469	8,57
	Türkiye	12.043.450	11.877.569	-1,38	134.906.869	151.860.846	12,57
İTHALAT	Konya	93.616	90.004	-3,86	1.068.601	1.061.275	-0,7
	Türkiye	18.649.310	20.986.467	12,5	220.247.776	216.750.187	-1,6

* İthalat Rakamları Kasım 2012 Dönemine aittir. (Kaynak;TİM,TÜİK)

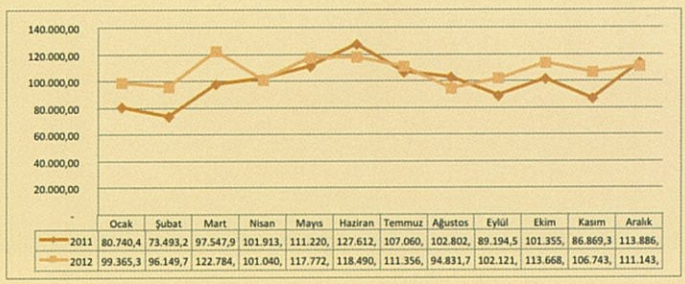
2012 yılının Aralık ayında Konya ihracatı bir önceki yılın aynı ayına göre %2,41 oranında ve aynı dönemin Türkiye ihracatının ise %1,38 oranında azaldığı görülmektedir. 2012 yılı Konya'nın Kasım ayı İthalat rakamına baktığımızda %3,9 oranında azaldığını ve aynı dönemin Türkiye ithalat rakamına baktığımızda %12,5 oranında artdığı görülmektedir.

İlimizin 2012 yılı 12 ayı toplam ihracatı 2011 yılı aynı döneme göre %8,6 oranında artarak 1.295.469$ olmuştur.

Grafik 1 - Konya İli İthalat Verileri Grafiği



Grafik 2- Konya İli İhracat Verileri Grafiği



Tablo 2-Konya Sektörel İhracatı (1000 $)

	2011	%	2012	%
Taşıt Araçları ve Yan Sanayi	210.334	17,63	272.341	21,02
Makine ve Aksamları	212.347	17,8	259.229	20,01
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	206.781	17,33	183.693	14,18
Demir ve Demir Dışı Metaller	173.202	14,52	141.208	10,9
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	91.583	7,68	98.979	7,64
Canlı Hayvan, Su Ürünleri ve Mamulleri	84.236	7,06	79.475	6,13
Maden ve Metaller	41.144	3,45	32.611	2,52
Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	19.386	1,62	23.804	1,84
Demir Çelik Ürünleri	16.262	1,36	22.359	1,73
Elektrik - Elektronik	12.218	1,02	17.015	1,31
Hazır Giyim ve Konfeksiyon	12.137	1,02	13.755	1,06
Çimento ve Toprak Ürünleri	12.405	1,04	12.272	0,95
Diğer	101.138	8,48	138.728	10,71
Toplam	**1.193.173**	**100**	**1.295.469**	**100**

(Kaynak; TİM)

Taşıt Araçları ve Yan Sanayi Sektörü; 2011 Ocak-Aralık ayına göre %29,5 oranında artarken 2012 Ocak-Aralık ayı Konya İhracatı içerisinde %21,02'lik oranla 1.sıradadır.2012 Ocak-Aralık ayında Konya ili ihracatında Makine ve Aksamları Sektörü; 2011 Ocak-Aralık ayına göre %22,08 oranında artmış olup 259.229.000 $ ile 2. Sıradadır. Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri Sektörü; Konya ihracatındaki payı ile 3. Sırada iken 2011 Ocak-Aralık ayı İhracat rakamına göre %11,2 oranında azalmıştır. Bunun yanı sıra bazı sektörlerde 2011 Ocak-Aralık ayı ihracatına göre aşırı büyüme görülmektedir. Demir Çelik Ürünleri %37,5 ,Elektrik- Elektronik %39,3 oranında,Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri 22,8 , Hazır Giyim ve Konfeksiyon sektöründe %23,3 oranında artmıştır. 2012 Ocak-Aralık ayı ihracatımız; 2011 Ocak-Aralık ayına göre %8,57 oranında artmış olup toplam 1.295.469.000 $ olmuştur.

Tablo 3- Konya İhracatının Ülkelere Göre Dağılımı

	2011	%	2012	%	Değişim (%)
ORTADOĞU	532.366	44,62	622.606	48,06	16,95
AVRUPA	380.382	31,88	347.618	26,83	-8,61
AFRİKA	103.821	8,70	133.797	10,33	28,87
AMERİKA	30.911	2,59	41.581	3,21	34,52
DİĞER ÜLKELER	145.693	12,21	149.867	11,57	2,86
TOPLAM	1.193.173	100	1.295.469	100	8,57

(Kaynak;TİM)

2012 Ocak-Aralık döneminde Konya ili ihracatı; 2011 yılının aynı dönemine göre Ortadoğu Ülkelerine %17 Amerika'ya %34,5 ve Afrika Ülkelerine %28,9 oranında artarken, Avrupa Ülkelerine %8,6 ve Diğer Ülkelere %2,9 oranında azalmıştır. 2011 Ocak-Aralık döneminde Konya'nın toplam ihracatının %44,6'sını Ortadoğu Ülkelerine iken, 2012'nin aynı döneminde %48,06'nı kapsamaktadır.

Grafik 3- Konya İhracatının Ülkelere Göre Dağılım Grafiği

Tablo 4- Konya İhracatında İlk 10 Ülke

	Ülkeler	Ocak-Aralık 2011	Ülkeler	Ocak-Aralık2012	2011-2012 Değişim Oranı
1	IRAK	155.881	IRAK	244.131	56,61
2	ALMANYA	68.666	ALMANYA	76.273	11,08
3	İTALYA	89.114	İTALYA	52.373	-41,23
4	İRAN	77.616	İRAN	51.856	-33,19
5	RUSYA	36.966	RUSYA	47.174	27,61
6	BULGARİSTAN	36.735	BULGARİSTAN	45.971	25,14
7	SUUDI ARABISTAN	28.163	SUUDI ARABISTAN	44.061	56,45
8	LİBYA	55.589	LİBYA	41.689	-25,00
9	AMERİKA	30.911	AMERİKA	41.581	34,52
10	MISIR	31.776	MISIR	40.925	28,79

*2012 Ocak-Aralık Dönemine göre sıralanmıştır. (Kaynak;TİM)

Konya ihracatında Önemli Paya sahip olan ilk 10 ülke, 2011 Ocak-Aralık dönemine göre; ilk sırada yer alan Irak, 2012 aynı dönemine göre %56,6 oranında artarak yine ilk sıradadır. 2011 Ocak-Aralık dönemine göre; Almanya %11,08 oranında artarak 76.273,000$ ile 2. sırada yer alırken , İtalya %41,2 oranında azalmış olup 52.373,000$ ile 3. sıradadır.

Tablo 5- Konya Gümrük Müdürlüğü Beyanname İstatistikleri

AYLAR	Giriş Beyannamesi 2011 (İthalat)	Giriş Beyannamesi 2012 (İthalat)	Çıkış Beyannamesi 2011 (İhracat)	Çıkış Beyannamesi 2012 (İhracat)	Çıkış Beyannamesi Değişim %
OCAK	95	121	873	1052	20,50
ŞUBAT	131	134	854	1066	24,82
MART	133	165	990	1294	30,71
NİSAN	129	162	1.044	1114	6,70
MAYIS	158	139	964	1101	14,21
HAZİRAN	196	175	943	1073	13,79
TEMMUZ	178	177	957	1035	8,15
AĞUSTOS	129	131	1.040	1054	1,35
EYLÜL	147	156	981	1087	10,81
EKİM	148	117	981	1081	10,19
KASIM	120	141	991	1221	23,21
ARALIK	187	152	1260	1008	-20,00
TOPLAM	1.751	1.770	11.878	13.186	11,01

(Kaynak;Konya Gümrük Müdürlüğü)

Konya Gümrük Müdürlüğü Ocak-Aralık Dönemi 2012 yılı itibariyle 1.770 adet Giriş Beyannamesi, 13.186 adet Çıkış Beyannamesine ait işlem yapılmıştır. Ocak-Aralık 2012 Dönemi Giriş Beyannamesi, 2011 yılının aynı dönemine göre %1,08 ve Çıkış Beyannamesi %11 oranında artmıştır.

Tablo 6- Konya Gümrük Müdürlüğü İthalat-İhracat İstatistikleri

	2011	2012	2011	2012	2011-2012 Değişim Oranı	
AYLAR	İHRACAT	İHRACAT	İTHALAT	İTHALAT	İHRACAT	İTHALAT
OCAK	39.302.174,48	18.190.404,79	5.643.483,65	16.679.015,32	%-53,72	%195,5
ŞUBAT	29.377.841,02	44.156.842,43	9.992.146,00	10.190.276,83	%50,30	%2
MART	43.346.254,04	52.238.065,44	18.160.610,36	17.433.862,27	%20,51	%-4
NİSAN	38.123.334,81	48.490.643,78	12.687.741,82	13.605.292,81	%27,20	%7,23
MAYIS	39.363.482,42	43.591.849,06	9.394.202,15	11.843.712,64	%10,74	%26,07
HAZİRAN	36.795.251,03	49.851.352,69	18.836.941,84	15.905.841,61	%35,50	%-15,56
TEMMUZ	39.532.307,83	50.601.042,05	19.370.336,57	18.832.641,06	%28	%-2,78
AĞUSTOS	39.184.698,35	39.262.288,20	12.293.117,65	14.960.475,48	%0,2	%21,70
EYLÜL	30.283.945,43	37.750.111,04	16.522.282,18	16.487.870,89	%24,65	%-0,2
EKİM	15.597.643,28	40.933.352,26	8.859.132,53	15.788.100,30	%162	%78,2
KASIM	39.691.621,02	39.008.113,31	10.289.175,84	21.341.615,09	%-1,7	%107,42
ARALIK	44.115.167,85	43.394.173,09	17.746.992,21	23.749.629,61	% -1,63	% 33,82
TOPLAM	434.713.721,56	507.468.238,14	159.796.162,80	196.818.333,91	% 16,74	% 23,17

(Kaynak;Konya Gümrük Müdürlüğü)

Ocak - Aralık 2012 Dönemi 507 milyon Dolarlık İhracat ve 196 milyon Dolarlık İthalat Konya Gümrük Müdürlüğü aracılığıyla gerçekleştirilmiştir.2011 yılı aynı döneme baktığımızda İhracat da %16,7 oranında, İthalat da %23,2 oranında artış görülmektedir. Konya toplam ihracatının %39,15'i Konya gümrüğünden çıkmaktadır.

Yatırım Teşvik Belgeleri

Tablo 12- Konya ili Yatırım Teşvik Belgesi ve İstihdama Göre Dağılımı

Teşvik Belgesinin Verildiği Dönem	Türkiye Genelinde Verilen Teşvik Belgesi Sayısı	Konya İlinde Verilen Teşvik Belgesi			
		Sayısı	Türkiye İçindeki Oranı (%)	Sabit Yatırım Tutarı (TL)	İstihdam (Kişi)
OCAK-2012	277	12	4,3	20.000.000	139
ŞUBAT-2012	307	27	8,8	202.000.000	790
MART-2012	354	28	7,9	81.000.000	430
NİSAN-2012	306	19	6,2	54.000.000	350
MAYIS-2012	359	32	8,9	110.000.000	594
HAZİRAN-2012	362	18	4,9	55.000.000	245
TEMMUZ-2012	401	12	3	147.000.000	389
AĞUSTOS-2012	362	12	3,3	55.000.000	253
EYLÜL-2012	379	9	1,1	32.000.000	169
EKİM-2012	404	13	3,21	44.000.000	249
KASIM-2012	434	9	2,07	29.000.000	227
TOPLAM	3945	191	4,7	829.000.000	3.835

(Kaynak; Ekonomi Bakanlığı)

2012 Ocak-Kasım döneminde, Konya'da öngörülen toplam sabit yatırım 829 Milyon TL olan toplam 191 adet Yatırım Teşvik Belgesi düzenlenmiştir. Düzenlenen belgelerde 3.945 kişilik istihdam öngörülmektedir. 2011 Ocak-Kasım dönemine göre; Konya'da toplam sabit yatırımın %14,5 oranında, belge sayısının 9,9 oranında ve düzenlenen belgelerde istihdamın %31,5 oranında azaldığı görülmektedir.

Tablo 13- Konya İli Yatırım Teşvik Belgelerinin Sektörel Dağılımı (Kasım)

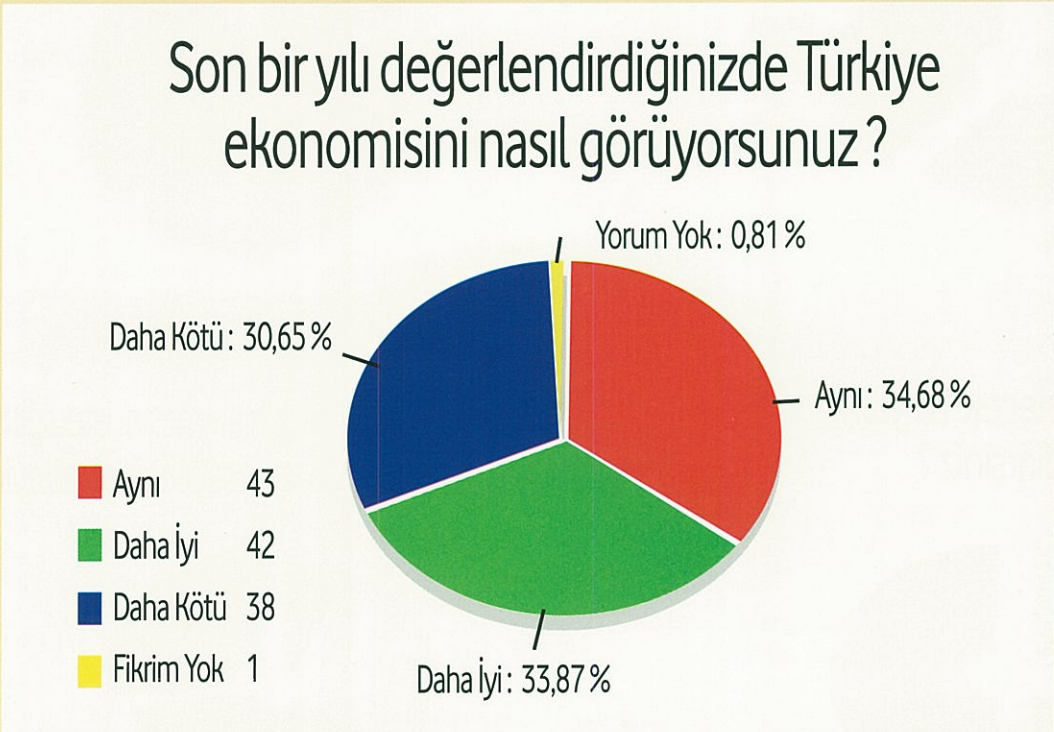
Sıra No	Yatırımın Sektörü	Sabit Yatırım Tutarı (TL)	İstihdam (Kişi)
1	İMALAT	8.000.000	45
2	**HİZMET**	18.000.000	134
3	**MADENCİLİK**	2.000.000	28
TOPLAM 13 ADET		**28.000.000**	**207**

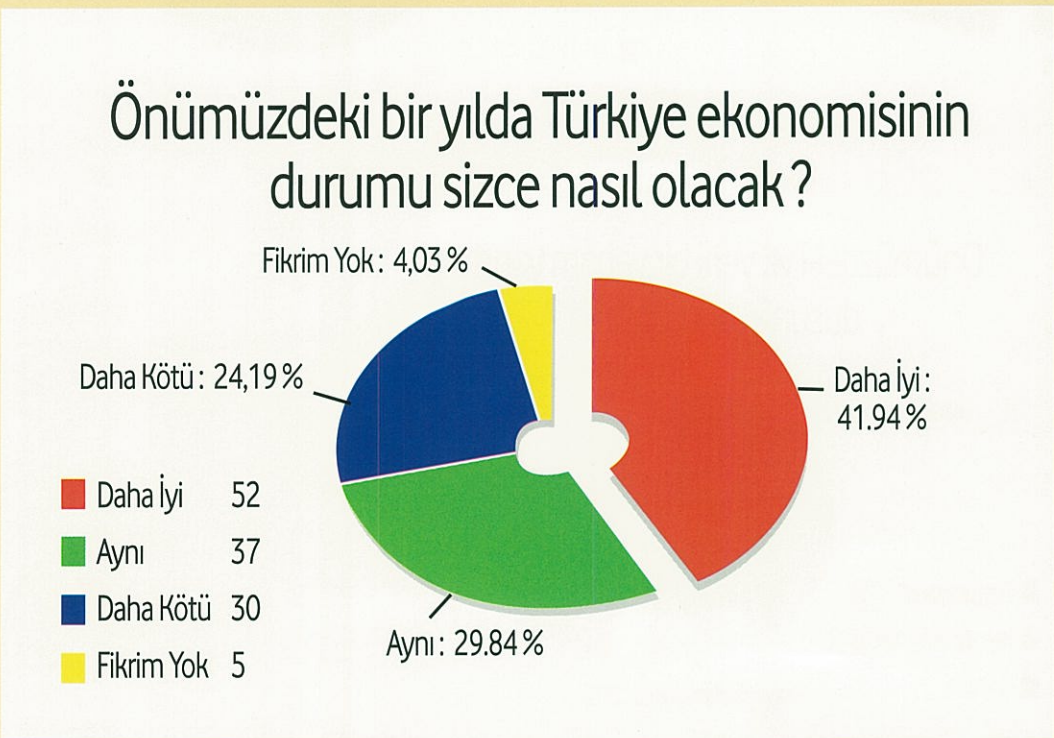
Kaynak; Ekonomi Bakanlığı

Kasım 2012 döneminde Yatırım Teşvik belgelerine öngörülen 28.000,000 TL'lik tutarın %28,6'lık kısmını imalat sektörü, %64,3'lük kısmını hizmet ve %7'lik kısmını madencilik oluşturmaktadır. Belirtilen dönemde 207 kişilik istihdam sağlanmaktadır.Kasım 2012 döneminde Yatırım Teşvik belgelerine öngörülen 28.000,000 TL'lik tutarın %28,6'lık kısmını imalat sektörü, %64,3'lük kısmını hizmet

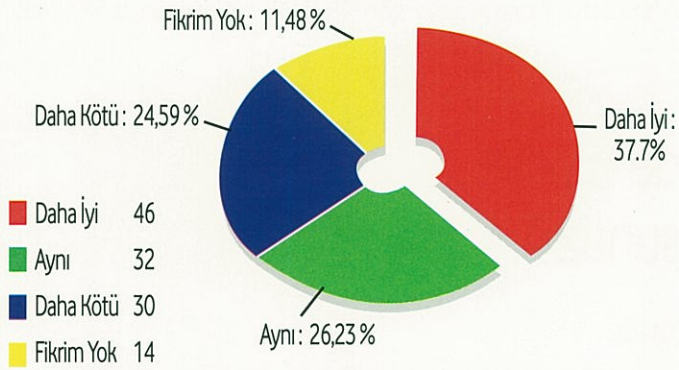
Konya Sanayi Araştırması

Konya Sanayi Odası, Konya Sanayi Araştırması ile Konya Sanayisi'nin nabzını tuttu. Araştırmaya göre Konyalı sanayicilerin % 47'si yeni yatırım yapmayı planlıyor. İşte araştırmanın ayrıntıları;

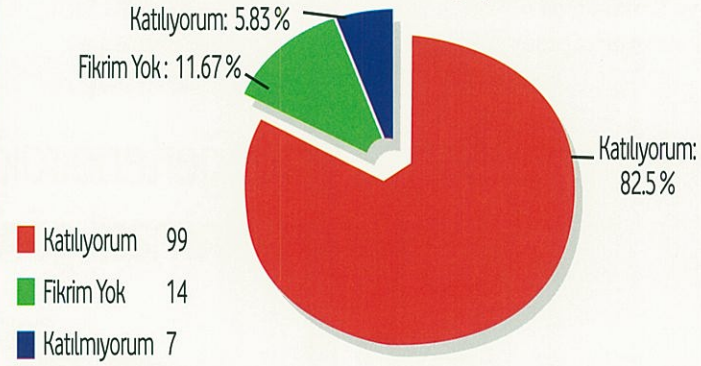




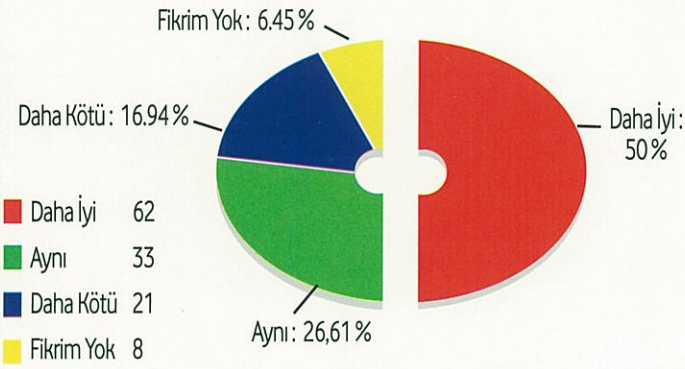
Konya sanayisinin geçmiş bir yılını nasıl değerlendirirsiniz?



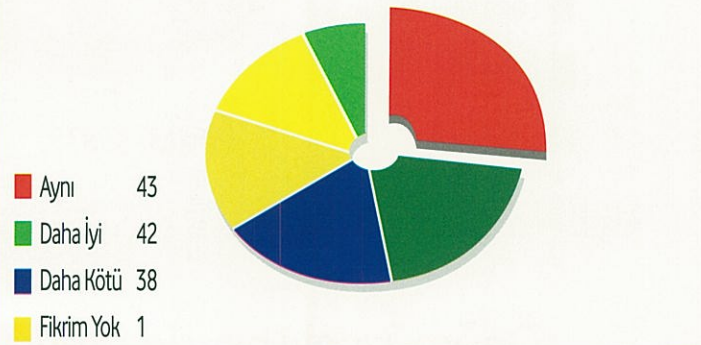
Konya Sanayi Odası personeli işlerimizin en kısa sürede ve nezaketle tamamlanmasına gayret etmektedir.



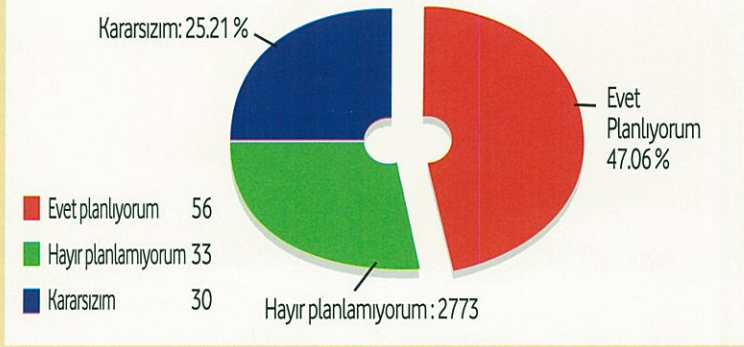
Konya sanayisinin gelecek bir yılını nasıl değerlendirirsiniz?



2013 yılında öncelikle adım atılmasını istediğiniz konular nelerdir? (Birden fazla seçenek işaretleyiniz)



Önümüzdeki yıl yeni bir yatırım yapmayı düşünüyor musunuz?

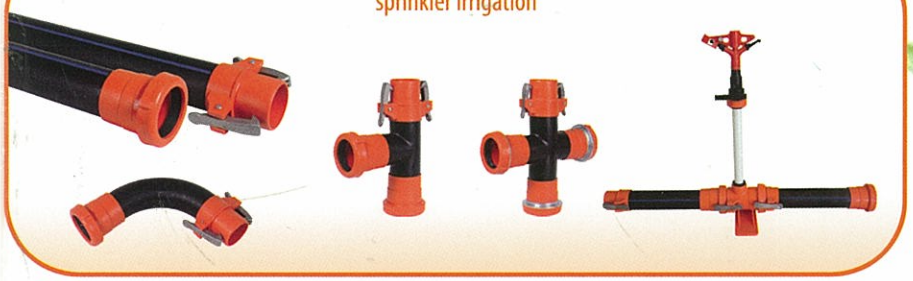


ERHAS®

YAĞMURLAMA - DAMLA SULAMA ve FİLTRE SİSTEMLERİ
SPRINKLER - DRIP IRRIGATION AND FILTER SYSTEMS

y

yağmurlama sulama
sprinkler irrigation



d

damla sulama
drip irrigation

Her suyun rüyası...

All water's dream...

f

filtre sistemleri
filter systems

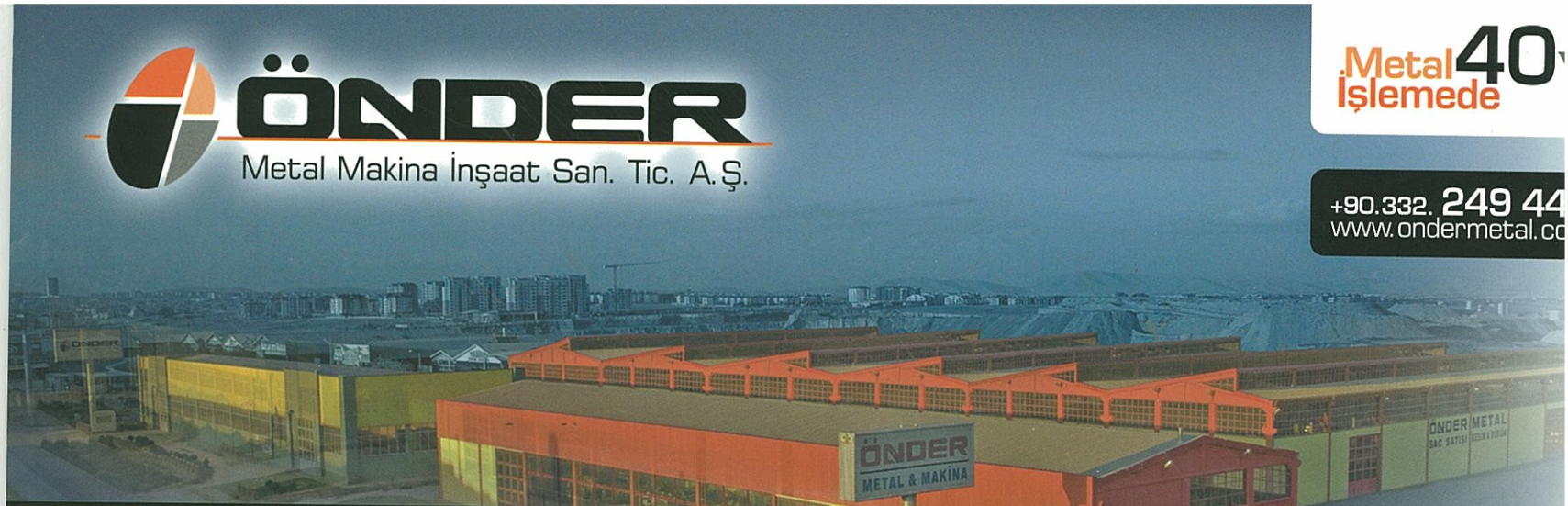
ERHAS BORU VE MAKİNA EKİPMANLARI ENDÜSTRİSİ A.Ş.
Konya Organize Sanayi Bölgesi İhsan Dede Caddesi 12. Sokak No. 6
Selçuklu / Konya / TÜRKİYE
Tel. +90.332 239 12 96 (pbx) **Faks.** +90.332 239 12 98
www.erhas.com | **info@erhas.com**

Mavi medya
www.dilan.com
0533 551 02 07

ÖNDER
Metal Makina İnşaat San. Tic. A.Ş.

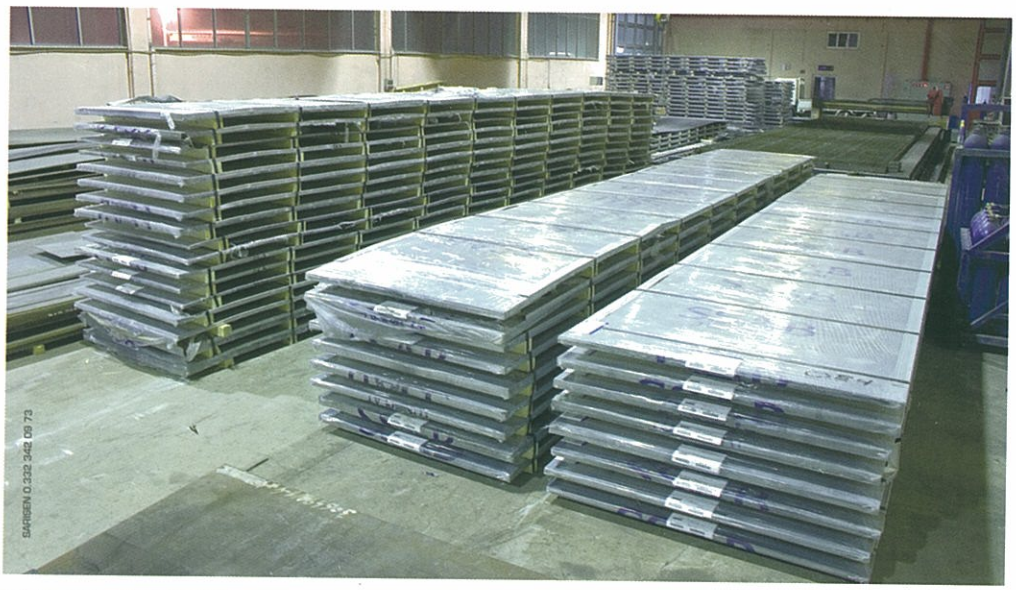
Metal İşlemede 40

+90.332. 249 44
www.ondermetal.co



Bölgenin En Büyük, En Modern, Demir Çelik İşleme Merkezi

- 6000 mm x 2000 mm boya kadar 5000 Watt Lazer Kesim
- 25 mm kalınlık ve 8000 mm boya kadar makas kesim
- 25 mm kalınlık ve 14000 mm boya kadar abkant büküm
- 65 mm kalınlık ve 4000x18000 mm boya kadar 5 Eksen ve BEVELCUT teknikleriyle açılı plazma kesimleri
- Mühendislik hizmetleri, Kaynak ağzı açma işlemi, Köşe kesme, Kaynakla birleştirme işlemleri yapılmaktadır.

İş Makinaları İmalat Sa
Ağır Taşımacılık Sa
Vagon İmalat Sa
İnşaat Sa
Gemi İmalat Sa
Makina İmalat Sa
Otomotiv Sek
Otomotiv Yan Sanayi İmalat Sek
Rüzgar Enerjisi Sa
Değirmen Makin
Gıda Sa

HARDOX® WELDOX® DOMEX® DOC