

LONCA



**Ticaretin Kolaylaştırılması
Anlaşması yürürlüğe girdi**

Dünya ticaretine 1 trilyon dolarlık doping geliyor

- Konya, üretimde katma değeri InnoPark TTO ile artıracak
- Elektrikli vinç sektörü, küresel pazardaki yüzde 4'lük payını artırmayı hedefliyor

enka
DOĞAL SÜT KEYFİ

SAĞLIKLI NESİLLER İÇİN

doğal süt keyfi...



www.pusularikamevi.com.tr

www.enkasut.com

Biz Farklıyız
Farkında mısınız!

ALPARSLAN



Öyle ya da böyle
Dünya'nın Gözü
Alparslan'ın Üstünde

444
39
42

alparslantarim.com

ALPARSLAN

AEC MAKİNE

AGROWİN

ÖZERDİREN



GET IT ON
Google play

Available on the
App Store

[f](https://www.facebook.com/alparslan.tarim.makinalari) [i](https://www.instagram.com/alparslan.tarim.makinalari) [u](https://www.youtube.com/alparslan.tarim.makinalari) /alparslan.tarim.makinalari



Pnömatik Kayar Şase
Hassas Ekim Makinesi



Kombine Hububat
Ekim Makinesi



Balya Toplama ve
Yükleme Makinesi



Elemeli Savurmalı Kombine
Harman Makinesi



Arka Kazıyıcı



ALP-07 Ön Yükleyci

Alparslan Tarım Makinaları Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Fabrika 1-2: 1. O.S.B. Çevreli Sok. No: 10-12 42300 Konya/Türkiye

Fabrika 3: 4. O.S.B. Büyükkayacık Mah. 406. Sok. No: 4 KONYA/TÜRKİYE f: +90.332 248 2428 alparslan@alparslantarim.com



Hayatı Kolaylaştıran
Detayların Birlikteliği.



SARAYLI-M
Российская Федерация
302025 Россия г. Орел
Московское шоссе д.137 корп. 1
tel : +7 4862 365259
факс: +7 4862 365258
www.sarayli.ru

Fabrika ve Genel Müdürlük
Factory & Head Office
Konya Organize Sanayi Bölgesi
T. Ziyaeddin Akbulut Caddesi No:19
42300 Selçuklu / KONYA / TURKEY
T : +90 332 239 08 78 (Pbx)
F : +90 332 239 02 36

İstanbul Ofis / İstanbul Office
İstoç Ticaret Merkezi
35. Ada No:61-63
Bağcılar / İSTANBUL / TURKEY
T : +90 212 659 10 01
F : +90 212 659 10 02

Dünya ile ticaretini artırmak isteyen tüm ihracatçılarımıza iyi haber...

Sadece ülkemizde değil tüm dünyada siyasal ve ekonomik belirsizliklerin yaşandığı bir dönemde, dünya ticaretinde yaşanan gerilemenin ve buna bağlı olarak global ekonominin yavaşlamasının önüne geçecek Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması yürürlüğe girdi. Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) tarafından 112 ülkenin imzası ile yürürlüğe konan anlaşma ile dünya ticaretinin büyük çoğunluğunu yapan ülkelerde gümrükleme yönteminin köklü olarak değişeceği öngörülüyor. Dünya ile ticaretini artırmayı hedefleyen tüm ihracatçılarımız için çok sevindirici bir haber olan bu anlaşma, küresel ticarete reform niteliği taşıyor. Dünya ticaretine yılda yaklaşık 1 trilyon dolar katkı sağlayacağı öngörülen bu anlaşma ile ilgili tüm detayları, dergimizin bu sayısında "Kapak" bölümünde ele aldık.

Kaleme aldığı yazılarıyla sanayicimize farklı bir bakış açısı kazandıran, dağarcığımıza yeni bilgiler eklememizi sağlayan Dünya Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Hakan Güldağ'ın "Ekonomide Ufuk Turu" adlı köşesindeki yeni yazısının başlığı "Nasip, gayrete aşıkımış...". Güldağ bu yazısında, ülkelerin ve şirketlerin nasıl öne çıktıklarını sürükleyici bir dille anlatıyor.

Konya'nın başarılı olduğu iş alanlarından biri de vinç sektörü. 2.4 milyar dolarlık pazar büyüklüğüne sahip olan vinç sektöründen yaklaşık yüzde 15-20 pay alan elektrikli vinç iş kolunu bu sayımızın "Sektör Analizi" bölümünde detaylarıyla inceledik. Sektörün tek derneği olan Elektrikli Vinç İmalatçıları Birliği Derneği (TEVİD) Başkanı Alparslan Kurtmen'in söylediği gibi, toplam 350 milyon dolarlık pazara sahip olan Türkiye elektrikli vinç sektörü, üretim kalitesi ile AB ülkeleriyle rekabet edebilecek seviyede ve bu alanda dünya pazarından aldığı payı daha da artıracak güce sahip. Sektörün genel bir değerlendirmesinin yapıldığı, sorunlarının masaya yatırıldığı, sektörde faaliyet gösteren şirketlerin görüşlerinin alındığı bu bölümün de ilginizi çekeceğine inanıyoruz.

Konya'daki sanayinin ve üretimin inovasyona dayalı şekilde büyümesi için Konya Sanayi Odası'nın desteği ile faaliyetlerini yürüten InnoPark'ta açılan Teknoloji Transfer Ofisi (TTO), bölgedeki kamu, üniversite ve sanayi işbirliğini daha da artırarak, bilgi ve teknoloji akışına katkı sunacak. Bu yılın başında faaliyete geçen InnoPark TTO ile ilgili InnoPark Genel Müdürü Prof. Dr. Fatih Mehmet Botsalı ile yaptığımız röportajı "Dosya" bölümünde okuyabilirsiniz.

Dergimizin "Alternatif Pazar" bölümünü ise ekonomisinin yaklaşık yüzde 60'ı petrol ve doğalgaza dayanan Katar'a ayırdık. Katar hükümetinin ekonomide kamu kesiminin rolünü azaltmak istediği bir dönemde, pazara yönelmek isteyen Konyalı yatırımcıların bu yazıya özellikle dikkat etmelerini tavsiye ediyoruz.

Teknolojinin hayatın her alanına egemen olduğu, her şeyi kontrolü altına aldığı bir dünyada, ekonominin ve şirketlerin de bu gidişata ayak uydurması, teknolojik yatırımların yanı sıra, bu konuda uğrayabilecekleri zararlarla ilgili de önlem almaları şart. "Teknoloji" bölümümüzde tam da bu konuya değinen bir araştırmadan yola çıkarak, ülkemizde siber saldırılar, bu saldırılara yönelik alınan önlemler ve yaşanabilecek dijital felaketlerle ilgili güzel bir çalışma yaptık.

Odamızın faaliyetlerinin yer aldığı "Bizden Haberler" bölümünden sonra gelen "Ekonomi Endeksi"ni incelediğinizde göreceğiniz gibi, bu yıl Ocak-Mart döneminde Türkiye'nin toplam ihracatı yüzde 12,99 oranında arttı. Konya ise aynı dönemde ihracatını yüzde 13,16 oranında yükselterek dış satışlarda başarılı bir performans sergiledi. Kentimizin daha da büyümesi, ülkemizin ekonomisine katkısını ve küresel ticaretten aldığı payı artırmak için canla başla çalışıyoruz.

Keyifli okumalar dileriz...



KONYA SANAYİ ODASI

İmtiyaz Sahibi

Konya Sanayi Odası adına
Memiş KÜTÜKCÜ

Basın Komisyonu Başkanı
Kemal KORKMAZ

Genel Yayın Yönetmeni
M. Sedat TAŞKAZAN

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Fatih ULUTAŞ

Reklam Sorumlusu
Mehmet CAN

Yönetim Yeri:

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

Yayına Hazırlık



Genel Yönetmen
Gürhan DEMİRBAŞ

Genel Yönetmen Yardımcısı
Eser SOYGÜDER YILDIZ

Görsel Yönetmen
Hakan KAHVECİ

Editör
Seher KARATAŞ

Grafik Tasarım
Emre KARAKOÇ

Fotoğraf Editörü
Eren AKTAŞ

Kurumsal Satış Yöneticisi
Özlem ADAŞ
Tel: 0212 440 27 65

İletişim

Tel: 0212 440 27 63 - 0212 440 29 68
ajansd@dunya.com
www.ajansdyayincilik.com

Baskı

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

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

LONCA Dergisi, KONYA SANAYİ ODASI'nın yayın organıdır. 3 ayda bir yayınlanır. Basım Mayıs 2017.

6 Başyazı

Küresel ticaret için yeni bir nefes: Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması

8 Kapak: Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması

Dünya ticaretine 1 trilyon dolarlık doping geliyor

20 Ekonomide Ufuk Turu

"Nasip, gayrete âşıkmiş..."

22 Sektör Analizi: Elektrikli Vinç

Elektrikli vinç sektörü, küresel pazardaki yüzde 4'lük payını artırmayı hedefliyor

30 Dosya: Konya InnoPark TTO

Konya, üretimde katma değeri InnoPark TTO ile artıracak

36 Alternatif Pazar: Katar

Katar Türkiye'nin Körfez'e açılan kapısı olacak

42 Teknoloji: Dijital Saldırıları

Türkiye'deki şirketler dijital felaketlere hazır değil!

48 Bizden Haberler

- "Büyüme rakamları Türkiye'ye duyulan güveni gösteriyor"
- Savunma sanayinin kalbi Konya'da attı
- Bakan Ağbal: "Konya'yı Süper Lige taşıyacak yatırım talepleri bekliyoruz"
- Kütükcü: "Tarım fuarı Türkiye'ye moral veriyor"
- Konya'dan yavru vatan Kıbrıs'a çıkarma
- Türkiye'deki iş makinesi üreticileri Konya'da buluştu
- Türkiye ile Rusya'nın sanayi işbirliğini artıracak protokol imzalandı
- KONIF 2017, 4'üncü kez işverenlerle iş arayanları buluşturdu

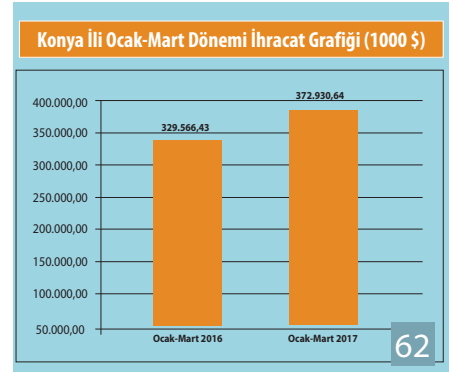
62 Ekonomi Endeksi-Mart 2017



8



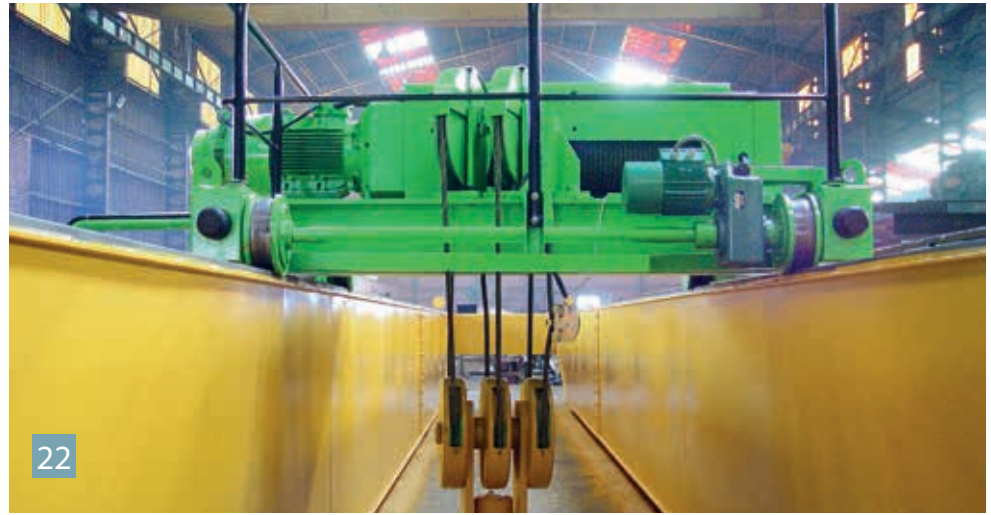
30



62



50



22



36



42





Memiş KÜTÜKCÜ

Konya Sanayi Odası Başkanı
TOBB Yönetim Kurulu Üyesi

Küresel ticaret için yeni bir nefes Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması

Küresel ticaret 2008'deki krizden bu yana zorlu bir patikada gidiyor. Tüm dünyada büyüme hızlarının olağanüstü gerilediği, küresel ticaretin belirgin bir şekilde zayıfladığı, tüm bunların üzerine bir de siyasal gerilimlerin arttığı bu dönem, dünya ekonomisi için sürdürülebilir olmaktan çok uzak. Maalesef bugün; küresel ekonominin gelişmesindeki en büyük engel, siyasal risklerdir. ABD seçimleri sonrası ortaya çıkan yeni korumacı politika, İngiltere'nin

Brexit kararı, yakın coğrafyamızdaki jeopolitik gerilimler bunlardan sadece bir kaçı.

İşte bu dönemde Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ), çok önemli bir anlaşmaya mimarlık etti. 16 yıldır görüşmelerin sürdüğü Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşmasını, örgüte üye 112 ülkenin imzasıyla yürürlüğe koydu. Bu anlaşmayla, Dünya Ticaret Örgütü'ne üye 112 ülkenin ticaret maliyetlerini azaltarak, ticaret hacimlerini artırmaları hedefleniyor.

Dünya Ticaret Örgütü anlaşmayla, dünya ticaretindeki sınırlamaların kaldırılması, özellikle bürokrasinin kademeli olarak azaltılması, sanayi ülkelerinin başka ülkeler için uyguladığı ithalat gümrüklerinin azaltılmasını amaçlıyor. Anlaşmada dış ticarete konu olan eşyaların transit halinde olanlar dahil hızlı bir şekilde gümrük işlemlerinin tamamlanarak, piyasaya girişinin sağlanmasına dahil hükümler de mevcut.

Küresel ticaret için yeni bir çıkış yolu olarak görülen bu anlaşma, tüm ülkeler sorumluluklarını yerine getirirse dünya ekonomisine yıllık 1 trilyon dolarlık katkı sağlayacak. Bu katkı, geçtiğimiz yıl sadece yüzde 1,3 büyüeyebilen küresel ticaret için gerçekten çok önemli bir nefes. Ayrıca anlaşmanın, küresel ticaret maliyetlerini yüzde 14,3 azaltması, küresel ekonomiye 21 milyon yeni iş imkanı yaratması öngörülmüyor. Anlaşma sayesinde Türkiye'nin de aralarında yer aldığı gelişmekte olan ülkeler ihraç ettikleri ürün çeşidini yüzde 20 oranında, en az gelişmiş ülkeler ise yüzde 35 oranında artırabilecek.

İNSANLIĞIN REFAH DÜZEYİNİ ARTIRACAK BİR ANLAŞMA

Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşmasıyla birlikte küresel ticaretin üç önemli bileşeni olan "hammadde, üretim ve pazar"da da yeni bir hareketlenme yaşanacak. Her ne kadar başlangıçta sadece imza koyan 112 ülke için önemli gibi görünse de küresel ticarete sağlanan bu hareket insanlığın refah düzeyinin artmasına da ciddi katkılarda bulunacaktır. Elbette Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde çarpan etkisi çok daha fazla hissedilecektir.

Ülke olarak son yıllarda ihracat odaklı imalat sanayi yatırımlarının ekonomimizin, dolayısıyla insanımızın geleceği açısından ne kadar önemli olduğunu daha iyi anladık. Küresel krizle birlikte Yunanistan gibi üretimden uzak ülkelerin yaşadıkları, bugüne kadar dünyaya verilmiş belki de

en önemli ekonomi dersiydi. Üstelik bu ders sadece teorik değil, aynı zamanda dünyaya bir pratiği işaret ediyordu: "Üretmeyen, tükenir."

Türk özel sektörü olarak biz bunu çok iyi biliyoruz, işletmelerimizin ölçek büyümesi, ülkemizin küresel ticaretten daha fazla pay alarak üretim, istihdam ve ihracat potansiyelinin artması için çalışmaya aralıksız devam ediyoruz. Bu konuda en büyük şanslarımızdan birisi de, hükümetimizin bu konuda özel sektörümüzle birlikte yürümesi. İnşallah Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması ile birlikte, Türkiye hem insanımızın hem de dünyanın refahına daha fazla katkıda bulunacaktır.

TİCARETİN GELİŞMESİ İÇİN ÖNCELİKLE TÜM DÜNYADA HUZUR VE GÜVEN ORTAMINI HAKİM KILMALIYIZ

Sözlerimin başında da ifade ettiğim gibi, bugün küresel ekonominin gelişmesindeki, ticaretin artmasının önündeki en büyük engel, siyasal riskler. Dünyanın huzura ve güvene ihtiyacı var. Dolayısıyla imzalanan anlaşmaların hedeflerine ulaşması, ticaretin gelişmesi için öncelikle bu huzur ve güven ortamını tüm dünyaya hakim kılmak zorundayız. Türkiye olarak, bu konuda çok önemli bir çaba sarf ettiğimize, bu çabaların da mutlaka karşılık bulacağına inanıyorum.

16 Nisan'da yapılan referandumla milletimizin büyük bir sağduyu örneği göstererek Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi'ne evet demesiyle Türkiye için çok daha güçlü bir dönem başlayacak. Artık siyasi krizler, kaoslar dönemi millet eliyle kesin bir şekilde kapatıldı. Dolayısıyla kaoslardan, yersiz, gereksiz gündemlerden kurtulan bir Türkiye için, yeni dönemde ekonominin, kalkınmanın ana gündem olacağını umuyoruz. Zira refah toplumu olmanın yolu da buradan geçiyor. İnşallah devlet millet el ele vererek Türkiye'mizi hep beraber hedeflerine ulaştıracağız.



**Ticaretin Kolaylaştırılması
Anlaşması yürürlüğe girdi
Dünya ticaretine 1 trilyon
dolarlık doping geliyor**

DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ (DTÖ), SON YILLARDA BÜYÜME HIZI GİDEREK YAVAŞLAYAN KÜRESEL TİCARET İÇİN REFORM NİTELİĞİ TAŞIYAN “TİCARETİN KOLAYLAŞTIRILMASI ANLAŞMASI”NI SONUNDA YÜRÜRLÜĞE KOYDU. ULUSLARARASI TİCARETTE MALLARIN DOLAŞIMI ESNASINDA TİCARİ PROSEDÜRLERİN BASİTLEŞTİRİLMESİ VE UYUMLAŞTIRILMASINI SAĞLAYACAK ANLAŞMA İLE DÜNYA EKONOMİSİNE YILDA 1 TRİLYON DOLARLIK KATKININ OLACAĞI ÖNGÖRÜLÜYOR. DÜNYA TİCARETİ İÇİN ŞU ANA KADARKİ EN ÖNEMLİ FIRSAT OLARAK GÖRÜLEN BU ANLAŞMAYI, ÜLKEMİZİN DE İYİ DEĞERLENDİRMESİ GEREKİYOR.

Tarihsel olarak dünya ticareti 1960-2015 yılları arasında ortalama yüzde 6,6 oranında artarken, bunun küresel büyümeye etkisinin de yine ortalama yüzde 3,5 oranında olduğu görülüyor. Ancak 2008’de yaşanan küresel krizin ardından dünya ticaretinin büyüme hızında yavaşlama meydana gelmesi ve bu yavaşlama trendinin devam edeceği yönünde beklenti yaratması, Dünya Ticaret Örgütü’nü (DTÖ) harekete geçirmişti. 2008’in ardından dünyada ortalama yüzde 3,4 seviyesindeki büyüme oranını artırmayı ve ticareti canlandırmayı hedefleyen DTÖ, uzun süredir üzerinde çalıştığı “Ticareti Kolaylaştırma Anlaşması”nı yürürlüğe koydu. Böylece küresel ticaret sistemi için dönüm noktası olacak bir adım atan DTÖ, 21 yıllık geçmişinde de ilk kez çokuluslu bir ticaret anlaşmasına imza atmış oldu.

DTÖ’ye üye ülkelerin üçte ikisinin onaylaması sayesinde devreye giren Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması, küresel ticaretin üzerindeki düzenlemelerin hafifletilmesini ve

gümrük uygulamalarının kolaylaştırılmasını, gümrük işlemlerinin düzenlenmesini ve ortak standartlara kavuşturulmasını amaçlıyor. DTÖ’ye göre ticaretin basitleşmesiyle bir malı ithal etmek için gerekli süre 1.5 gün, ihracat için gerekli süre de iki gün azalacak. Bunların hayata geçirilmesiyle dünyada ticaret masraflarının azaltılması sağlanacak. Türkiye’nin de imzacılarından olduğu anlaşmanın küresel ticarete yılda 1 trilyon dolarlık katkı sağlaması bekleniyor.

DTÖ Genel Direktörü Roberto Azevedo, anlaşmayı duyurduğu basın toplantısında, Ruan-da, Umman, Çad ve Ürdün’ün de onay vermesiyle anlaşmayı hayata geçirmek için gerekli üçte ikilik çoğunluğa ulaşıldığını ve bundan böyle işlemlerde ticaret masraflarının ortalama yüzde 14,3 azalacağını duyurdu. Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) de ticaret maliyetlerindeki her yüzde 1’lik iyileşmenin dünya ekonomisine 40 milyar dolardan fazla katkı sağlayacağını öngörüyor.



Dünyadaki havayolu transit taşımacılığında harcanan zamanın yüzde 90'ı gümrüklerdeki beklemelemlerden kaynaklanıyor. Bu anlaşmanın yürürlüğe girmesi ile birlikte, emek ve maddi kayıpların önüne geçilebilecek.

EN ÇOK GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERE YARAYACAK

Anlaşmadan en büyük faydayı, ticaret masraflarının daha yüksek olduğu gelişmekte olan ülkelerle, az gelişmiş ülkelerin görmesi bekleniyor. Gelişmekte olan ülkelerin en büyük kazancı elde edeceğinin öngörüldüğü anlaşmayı imzalayan 112 ülke, gümrük prosedürlerinin kolaylaştırılması, işbirliğini artırıcı mekanizmaların geliştirilmesi, bilgi paylaşımı ve düşük masraflar gibi yenilikleri uygulayabilecek. Anlaşma, bu ülkelerin ticaretini çeşitlendirmelerine de yardımcı olacak. Gelişmekte olan ülkelerin ihrac ettikleri ürün sayısının yüzde 20 artabileceğini belirten uzmanlar, az gelişmiş ülkelerdeki bu oranın ise yüzde 35'e kadar çıkabileceğinin altını çiziyor. Bunun yanında, gelişmekte olan ülkelerin üçüncü pazarlara girişinin üçte bir oranında artabileceği, az gelişmiş ülkelerin üçüncü ülke pazarlarına erişimlerinin de yüzde 60 civarında yükselebileceği beklentiler arasında yer alıyor. 2015 yılı verileri incelendiğinde ise gelişmekte olan ülkelerin dünya mal ticaretinden aldığı payın yüzde 42 seviyesinde olması, potansiyelin büyüklüğünü gösteriyor.

DTÖ Genel Direktörü Roberto Azevedo'ya göre kümülatif etki ise çok daha çarpıcı boyutlarda olacak. Buna göre, 2030

yılında anlaşmanın küresel ticaret artışına yılda yüzde 2,7'lik büyüme ekleyeceği öngörülerini ortaya konuyor. Küresel ekonomik büyümedeki katkının ise yüzde 0,5'in üzerinde olacağı hesaplanıyor. Diğer yandan 18 milyonu geliştirmekte olan ülkelerde olmak üzere, toplamda 21 milyon yeni iş imkanı sağlanması beklenen anlaşma, dünya toplam GSYH'sinde yaratacağı etkiyle küresel ekonomi için heyecan yaratıyor.

"KÜRESEL TİCARET 2009'DAN BU YANA TOPARLANAMADI"

Konuyla ilgili görüşlerini Lonca dergisi ile paylaşan Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, küresel ticaretin 2009'dan bu yana tam olarak toparlanamadığını, 2008'de yaşanan finansal krizin, en büyüğünden en küçüğüne kadar tüm ekonomileri az ya da çok etkilediğini düşünüyor. Bu sürecin geçen yıl da devam ettiğini söyleyen Zeybekci, "ABD'de FED'in faiz artırımı süreci ve başkanlık seçimi, AB'de Brexit etkisi, AB'nin başlıca ekonomilerindeki seçim süreçleri ve süregelen ekonomik durgunluk, Çin'de büyüme oranlarına ilişkin olumsuz beklentiler, zayıf talep düzeyi, üretimde dönüşüm süreci, Japonya'da deflasyonist baskı, genişletici para politikalarının etkisi ile bu baskı devam ediyor. Bunlara ilave

olarak, petrol fiyatları ve buna bağlı petrol ve gaz ihraç eden ülkelerin gelirlerindeki değişimlerle bu durumun küresel talebi azaltıcı yönde etkisi, küresel çapta üretimde verimliliğin düşmesi ve Ortadoğu'da yaşanan siyasi gelişmeler, küresel terör olaylarının artması gibi bazı jeopolitik gelişmeler de bu düşüşte etkili oluyor" diye konuşuyor.

"Uluslararası ticarete belirleyici aşama malın bir noktadan diğerine taşınmasıdır. Mallar nakliye araçlarından ve onların sürücülerinden bağımsız olarak hareket edemeyeceğinden, mal ticareti kapsamlı gümrük ve uzun transit geçiş prosedürleri gibi uygulamalardan doğrudan etkileniyor" diye konuşan Zeybekci'ye göre, Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması, formaliteler, ücretler ve şeffaflığa ilişkin düzenlemelerin yanı sıra transit geçişler ve gümrük idareleri arasında işbirliği konularında düzenlemeler getiriyor.

Bu anlamda anlaşmanın yürürlüğe girmesinin, bahse konu maliyetlerin azalmasını sağlarken ticaretin gelişmesine de katkıda bulunacağını söyleyen Zeybekci, "Aslında bu temel konularda çok taraflı sistem içinde elbette bazı düzenlemeler mevcuttu. Ancak, ilgili hükümler detaylandırılarak 165 üye ülkenin ortak anlayış ve yorumuyla kuvvetlendirildi ve münferit bir anlaşmaya dönüştürüldü. Bu gerçekten çok önemli bir başarıdır" diyor.

"İHRACATIMIZDA 170 İLA 730 MİLYAR DOLAR ARASINDA ARTIŞ BEKLENİYOR"

Bakan Zeybekci, yeni yürürlüğe giren anlaşmanın dünya ticaretine etkisinin bu aşamada sadece hesaplamalar üzerinden yorumlanabileceğini belirterek şöyle konuşuyor: "DTÖ'nün gerçekleştirdiği bir çalışmaya göre küresel ticaretin 750 milyar dolar ila 1 trilyon dolar düzeyinde artması bekleniyor. Ülkemizin de dahil olduğu gelişme yolundaki ülkelerin ihracatının yıllık olarak 170 ila 730 milyar dolar arasında artması öngörülüyor. Elbette bu artışlar anlaşmanın tam olarak uygulanması ile mümkün olabilecek. Ticari partnerlerimiz ne derece anlaşmanın gereklerini yerine getirirse Türkiye'nin de kazançlarının o derece önemli olabileceğini ifade etmek yanlış olmayacak. Kısaca, özellikle geliş-



Nihat Zeybekci
Ekonomi Bakanı

mekte olan ya da en az gelişmiş ülkelerin uygulamaları sistem açısından belirleyici olabilecek. Türkiye'nin en önemli ticaret partneri AB ülkeleri olmakla beraber pazarlarımızı çeşitlendirmeye çalıştığımız düşünüldüğünde yakın ya da uzak coğrafyada pazara girişte iyileştirmeler olacağını ve bundan Türk ihracatçısının mutlaka yararlanacağını düşünüyorum."

"Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması, malın üreticiden son kullanıcıya ulaşana kadar tabi olduğu tüm işlem ve prosedürlerin basitleştirilmesini hedefliyor" diyen Bakan Zeybekci, bu amaçla transit serbestisi, ücret ve formalitelerle şeffaflık konularında düzenlemeler getirildiğini dile getiriyor. Anlaşmanın, ülkelerin gelişmişlik düzeylerine göre ticaret maliyetlerini yüzde 9,6 ila yüzde 23,1 arasında azaltmasının beklendiğine dikkat çeken Zeybekci açıklamasına şöyle devam ediyor: "Azalma en az oranda olsa bile anlaşmanın tam uygulanması ile ortaya çıkacak maliyet azalışının, ortalama yüzde 9 olarak hesaplanan mevcut tarifelerin sıfırlanmasına eşit etki doğurması öngörülüyor. Bu da özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler açısından küçümsenemeyecek derecede önemli bir maliyet azalışına işaret ediyor. Dolayısıyla, ciddi sorun olarak karşımıza çıkan uygulamaların değiştirilmesi, hızlandırılması kısaca gözden geçirilmesi gerekecek. Bu yönde gerekli iyileştirmelerin yapılması artık anlaşmanın bir gereğidir. Elbette tüm sorunların ortadan kalkacağını söyleyemeyiz. Lakin ticaret ortamının çok daha öngörülebilir olacağını belirtebiliriz."

"DTÖ'nün gerçekleştirdiği çalışmaya göre küresel ticaretin 750 milyar dolar ila 1 trilyon dolar düzeyinde artması bekleniyor. Ülkemizin de dahil olduğu gelişme yolundaki ülkelerin ihracatının yıllık olarak 170 ila 730 milyar dolar arasında artması öngörülüyor. Elbette bu artışlar anlaşmanın tam olarak uygulanması ile mümkün olabilecek."

ANLAŞMANIN 2030 YILINDA KÜRESEL TİCARETİN ARTIŞINA ETKİSİ



NİHAT ZEYBEKÇİ:
“İHRACATÇILARIN ANLAŞMA HAKKINDA BİLGİ SAHİBİ OLMASI, HAK VE YÜKÜMLÜLÜKLERİNİ BİLMESİ VE HER ŞEYDEN ÖNEMLİSİ BAŞKA ÜLKELERDE MARUZ KALDIKLARI UYGULAMALAR KONUSUNDA TÜRKİYE’DE BAŞTA EKONOMİ BAKANLIĞI OLMAK ÜZERE İLGİLİ MERCİLERLE DİYALOG İÇİNDE OLMASI BÜYÜK ÖNEM TAŞIYOR.”

“ANLAŞMA ‘TEK PENCERE’ SİSTEMİNİN UYGULANMASINI TEŞVİK EDİYOR”

Uluslararası ticarete malların dolaşımı esnasında yaşanan ticari prosedürler ve bu prosedürlerin basitleştirilmesi, ülkeler arasında uyumlu hale getirilmesi hakkında da bilgi veren Zeybekçi, bu konudaki görüşlerini de şöyle paylaşıyor: “Ülkeden ülkeye farklılık göstermekle birlikte, ticaret prosedürleri esasen iki temel başlıkta incelenebilir. Birincisi, malın gümrüklerden geçişi sürecinde uygulanan prosedürler, ikincisi ise malların taşınmasına ilişkin uygulanan prosedürler. Anlaşma, bu kapsamdaki uygulamaların olabildiğince yeknesak olmasını hedefliyor. Müzakere sürecinde, ülke uygulamalarından yola çıkılarak minimum gerekli kurallar ve uygulamalar belirleniyor ve bir hukuki çerçeveye oturtuluyor.

Bu perspektiften baktığımızda anlaşma, ilk kısım için gümrük otoriteleri arası işbirliğinin ‘tek pencere’ sistemindeki gibi ileri seviyelere taşınması sonucunda mallara ilişkin gümrük prosedürlerini en

aza indirecek. Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması ‘tek pencere’ sisteminin uygulanmasını teşvik ediyor. Böylesi bir sistemin özellikle çevre ve komşu ülkelerimiz arasında uygulanması, ihracat ve ithalat sürelerinin kısalmasına ve belge gerekliliklerinin azalmasına katkı sağlayacaktır.”

İkinci kısımda ise, özellikle transit geçişlerde yaşanan sorunların göze çarptığını ifade eden Bakan Nihat Zeybekçi, “İhracatçılarımız maalesef transit geçişlerde birçok komşu ülkede sorunlar yaşıyor. Zorunlu mod belirlemesi ve gönüllü kota uygulamaları bu sorunların başlıca nedenleri. Elbette, ülkelerin çevrenin korunması saikiyle uygulamaya koyduğu önlemleri anlayışla karşılıyoruz, ancak bu uygulamaların ticareti kısıtlayıcı etki yapmadan gerçekleştirilmesi gerektiğini düşünüyoruz. Esasen Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) döneminde sağlanmış olan transit serbestisi, bu anlaşmada daha sarıh hale getirildi ve transit geçişlerin, gönüllü kotalar dahil, kısıtlanamayacağı bir kez



daha hukuki bir metinle ortaya kondu. Anlaşmanın DTÖ üyesi ülkeler tarafından uygulanmasıyla da mevcut sorunların büyük ölçüde azalacağına inanıyorum. Burada ülkelerin anlaşma hükümlerini efektif olarak uygulamaları da önemli elbette. Ancak bu noktada memnuniyetle ifade etmem gerekir ki anlaşma, ülkelere gerekli desteğin sağlanarak yükümlülüklerin yerine getirilmesini garanti altına alıyor. Böylelikle iyileştirmeler için ülkelere geçiş süreleri tanınıyor ve ayrıca teknik yardım sağlanıyor” diye bilgi veriyor.

“ANLAŞMANIN FAYDASI ZAMANLA GÖZLEMLENEBİLECEK”

Anlaşmadan sonra öngörülen yaklaşık 1 trilyon dolarlık ticaret artışı fırsatını özellikle ihracatçılarımızın nasıl değerlendirmesi gerektiği konusunda da görüşlerini aldığımız Zeybekçi, gelişmekte olan ülkelerin anlaşma hükümlerini tedrici olarak yerine getirebilmelerini sağlamak adına özel ve lehte muamele hükümlerinin bir bölüm olarak anlaşmada yer aldığını söylüyor. Zeybekçi ayrıca, anılan bölümde en az gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkelere hükümlerin uygulanması için geçiş süresi tanınmasının yanında bu ülkelerin teknik ve altyapı yardımlarından faydalan-

KÜRESEL TİCARET VE EKONOMİ İLE İLGİLİ TAHMİNLER	Yıllar	%
DTÖ'nün Küresel Ticarete Büyüme Oranları Not: 2016 yılında küresel ticaret yüzde 1,3 büyüdü.	2017	2,4
	2018	2,1 ila 4 arası
Dünya Bankası'nın Küresel Ekonomi Büyüme Tahminleri	2016	2,3
	2017	2,7
IMF'nin Küresel Ekonomi Büyüme Tahminleri Not: IMF'nin Temmuz 2016 tarihli Dünya Ekonomik Görünüm Raporu'ndan alınmıştır.	2016	3,1
	2017	3,4
OECD'nin Küresel Ekonomi Büyüme Tahminleri Not: OECD'nin Eylül 2016 tarihli Ekonomik Görünüm Raporu'ndan alınmıştır.	2016	2,9
	2017	3,2

maları konusunun düzenlendiğine de dikkat çekiyor.

“Bu nedenle, anlaşmadan beklenen fayda hemen değil ancak belirli bir zaman sonra gözlemlenebilecek” diye konuşan Zeybekçi, ticaret maliyetlerinin azalması ile ülkelerin ithalat taleplerinde artış olduğunu, ihracatçıların anlaşma hakkında bil-



Anlaşma, dış ticaret işlemlerinden sorumlu gümrük idareleri ile diğer ilgili kurum ve kuruluşların birbirleri arasında ticaretin kolaylaştırılması amacıyla sağlıklı bir işbirliğini teminen tedbirler içeriyor.

gi sahibi olması, hak ve yükümlülüklerini bilmesi ve her şeyden önemlisi başka ülkelerde maruz kaldığı uygulamalar konusunda Türkiye'de başta Ekonomi Bakanlığı olmak üzere ilgili mercilerle diyalog içinde olmasının önemine vurgu yapıyor.

Ekonomi Bakanlığının birçok yolla ihracatçılara destek sağladığını belirten Bakan Zeybekci, bu anlaşma ile ilgili özel olarak düzenlenmiş bir destek programlarının bulunmadığını dile getiriyor. Esasen, anlaşma hükümlerinin öncelikle kamu otoritesi tarafından yerine getirilmesi gereken düzenlemeleri içerdiğine dikkat çeken Zeybekci, bu konudaki görüşlerini şöyle paylaşıyor: "Özel sektör ve kamunun diyalogu ile ilgili önemli bir hususa da dikkat çekmek istiyorum. Şöyle ki; anlaşmaya uyum sağlanması amacıyla ülkemizde Ticaretin Kolaylaştırılması Ulusal Kurulu kuruldu. Bakanlığımız ve Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Müsteşarları eş başkanlığında yürütülecek Kurul, ilgili 10 kamu kurumu temsilcisinin yanında özel sektörün sekiz temsilcisinden oluşuyor. Kurulun, Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması'nın ülkemizde uygulanmasını koordine etmenin yanında ihracatçılarımızın diğer ülkelerde

ANLAŞMA NE ÖNGÖRÜYOR?

✓ DTÖ'nün söz konusu anlaşmayla dünya ticaretindeki sınırlamaların kaldırılması, özellikle bürokrasinin kademeli olarak küçültülmesi, sanayi ülkelerinin başka ülkeler için uyguladığı ithalat gümrüklerinin ve kendi ürünlerine uyguladığı tarım sübvansiyonlarının da azaltılması amaçlanıyor.

✓ Dış ticarete konu olan eşyaların, transit halinde olanlar dâhil, hızlı bir şekilde gümrük işlemlerinin tamamlanarak piyasaya girişinin sağlanmasına dair hükümler anlaşmada mevcut.

✓ Anlaşma dış ticaret işlemlerinden sorumlu gümrük idareleri ile diğer ilgili kurum ve kuruluşların birbirleri arasında ticaretin kolaylaştırılması amacıyla sağlıklı bir işbirliğini teminen tedbirler içeriyor.

✓ Dış ticaret alanında teknik yardıma ve kapasite oluşturulmasına katkıda bulunacak olan hükümleri de hayata geçirmeyi hedefliyor.

✓ Ülkelerin gümrük mevzuatlarında yaptıkları değişiklikleri ulaşılabilir bir şekilde kamuoyunun bilgisine sunmaları anlaşmanın önem verdiği bir başka önemli husus.

✓ Anlaşma dış ticaretin elektronikleşmesi, tek pencere sisteminin geliştirilmesi, Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü'nün (YYS) yaygın hale getirilmesi ve gümrük prosedürlerinin uluslararası standardizasyonu alanlarında yapılması gereken faaliyetleri içeriyor.

✓ Ayrıca anlaşmanın şeffaflığı artıracağı, küresel tedarik zincirinin katılım imkânlarını yükselteceği ve dış ticarete yaşanan yolsuzlukların da önüne geçebileceği değerlendiriliyor.

✓ Özetle anlaşma ile elde edilmeye çalışılan nihai amaç, ülkelerin dış ticaret ile ilgili mevzuat ve uygulamalarını basitleştirip revize ederek ürünlerin hızlı bir şekilde dolaşımına imkân sağlamasıdır.

karşılaştıkları, bu anlaşmanın uygulanması ya da uygulanmaması nedeniyle ortaya çıkan sorunları görüşmesi de öngörülüyor. İhracatçılarımızın bu platformu çatı kuruluşları aracılığı ile en iyi şekilde değerlendireceklerine inanıyorum.”

TİCARETİN KOLAYLAŞTIRILMASI ULUSAL KURULU, TÜM TEKNİK ÇALIŞMAYI YAPACAK

Ticaretin Kolaylaştırılması Ulusal Kurulu'ndan hem ihracatçılarımızın karşılaştıkları sorunları çözmesi hem de anlaşmadan doğan yükümlülüklerin yerine getirilmesini koordine etmesinin beklendiğini ifade eden Zeybekçi'ye göre kurul ayrıca, ticaretin kolaylaştırılması konusunda anlaşmanın getirdiği yükümlülüklerin ötesinde atılacak adımlara ilişkin stratejileri belirleyecek ve ilgili kamu kurumları nezdinde bunların hayata geçirilmesini takip edecek. Kurul bünyesinde oluşturulan teknik komite, ticaretin kolaylaştırılmasına ilişkin tüm teknik çalışmayı yürütecek. Gerek görülmesi halinde hem kurul hem teknik komiteye üyeler dışında diğer kamu ve özel sektör temsilcileri, akademisyenler ve ilgili tarafların davet edilmesi mümkün. Bu kapsamda kurulun, aktif ve verimli bir çalışma yürüteceği öngörülüyor.

Bakanlık olarak, ihracatçılarımızın bilgilendirilmesini de önemsediklerini ve bunu temel görevleri arasında değerlendirdiklerini sözlerine ekleyen Zeybekçi, “Bu amaca yönelik bilgilendirme seminerleri düzenliyoruz. Bakanlığımızdan uzmanlar, diğer ilgili kurum ve kuruluşlardan temsilcilerle birlikte firmalarımızla bir araya gelecek ve hem bu yeni anlaşmanın etkileri hem de ülkemizin dış ticaretinin geliştirilmesine ilişkin verdiğimiz destekleri anlatacak. 2017 yılında bu faaliyetlerimize de hız vereceğiz” diye konuşuyor.

Son olarak, anlaşmanın ilgili maddesi uyarınca her üye ülkenin kurmak zorunda olduğu bilgi bildirim noktalarına (enquiry point) dikkat çekmek isteyen Bakan Zeybekçi, bu konuda da şu bilgileri veriyor: “Kurulacak bilgi bildirim noktaları ihracatçıların ihracat yaptıkları ülkelerde karşılaştıkları ticaretin kolaylaştırılması sorunlarını iletebileceği, ayrıca mevzuat ve teknik düzenlemeler gibi konularda bilgi talep edebilecekleri bir mekanizma olacak. Bu



M. Rifat Hisarcıkıoğlu
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı

kapsamda, ihracatçılarımızın ihtiyaç duyduğu durumlarda bilgi bildirim noktalarına başvurma haklarını kullanmalarının daha hızlı ve etkin şekilde sonuç almalarına katkı sağlayabileceğini düşünüyorum. Ülkemizde de bilgi bildirim noktası kurulmasına ilişkin çalışmaların devam ettiğini ifade etmek isterim. Bu konuda da gerekli bilgilendirme yakın bir zamanda yapılacak.”

“ANLAŞMANIN HEDEFİ, KÜRESEL REFAHI YÜKSELTMEK”

Lojistik ve bilişim alanındaki ilerlemeler sayesinde rekabetin tam anlamıyla küresel bir anlam kazandığını düşünen Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı M. Rifat Hisarcıkıoğlu ise anlaşmayla ilgili dergimize yaptığı değerlendirmede, “Mal ve hizmetlerin dolaşımı son derece hızlanmıştır. Böyle bir ortamda yatırımlar da artık kolaylıkla ülkeler arasında hareket edebilmektedir. Dolayısıyla iş dünyasının ihtiyaçlarına cevap verecek iş ve yatırım ortamının sağlanmasının önemi bir kat daha artmıştır” diyor.

Bu aşamada, DTÖ'nün Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması'nın üye devletlerin kolektif çabaları sonucunda ortaya çıktığını, hedefinin ticari işlemleri kolaylaştırarak dünya ticaret hacmini artırmak ve küresel refahı yükseltmek olduğunu belirten Hisarcıkıoğlu'na göre ise anlaşma ile dünya ticaret hacminin 750 milyar ila 1 trilyon dolar arasında artış göstermesi bekleniyor.

İş dünyası olarak kamu ve özel sektör kuruluşları arasındaki işbirliğinin ticaretin kolaylaştırılması kapsamında yapıla-

“Anlaşmanın, son yıllarda hükümetlerin uyguladıkları ekonomi politikalarına rağmen bir türlü istenilen düzeyde iyileşme gösteremeyen dünya ekonomisine önemli bir katkı sağlamaya yönelik esaslar içerdiği görülüyor. Anlaşma, ülkelerin dış ticaret işlemlerinin şeffaflık ilkesine dayanarak 21. yüzyılda ticaretin ulaştığı seviyeye uygun olarak revize edilmesini amaçlıyor.”

çalışmalarında önemli bir yer tuttuğunu düşündüklerini söyleyen Hisarcıklıoğlu, TOBB'un ticaretin kolaylaştırılması ve firmaların dünya pazarlarına daha kolay açılabilmesi amacıyla faaliyetlerine aralıksız devam ettiğini vurguluyor.

"Birliğimiz, TIR Sistemi'nde kefil kuruştur. 2016 yılında ihracatçılarımıza 15 milyar euro kefalet sağladık. Bu sayede ülkemiz dış ticaret lojistik faaliyetlerinde 1 milyar dolarlık bir tasarruf elde etmiş oldu" diye konuşan Rifat Hisarcıklıoğlu, dış ticareti kolaylaştırma adına bir diğer önemli faaliyetlerinin, kara gümrük kapılarının modernleştirilmesi olduğunu söylüyor.

2005 yılında, TOBB ile 137 oda ve borsanın ortaklığıyla kurulan Gümrük ve Turizm İşletmeleri Ticaret A.Ş.'nin (GTİ), "yap-işlet-devret" modeli çerçevesinde sınır kapılarını modernize ettiğini ifade eden TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, "Bu modernizasyon kapsamında araç ve yolcu geçiş hacimleri dört kat artarken, gümrükte geçen süre yarıya indirilmiştir. Bu sayede ihracat yapan şirketlerimiz nakliye ve gümrük işlemlerinden yılda 400 milyon liraya yakın tasarruf elde ettiler. Kapılarda yılda 3,5 milyon araca ve 10 milyonun üzerinde yolcuya hizmet verilmektedir. Bu projemiz dünya çapında da büyük ilgi gördü. Birleşmiş Mil-

letler tarafından en iyi uygulama olarak seçildi. Şimdi bu modelimizi çevre coğrafyamızdaki ülkelerde de tanıtıyor ve bu ülkelerde de uygulamak için çalışıyoruz. Bu ve buna benzer örneklerde de görüldüğü gibi kamu ve özel sektör arasındaki işbirliği doğru kurgulandığında, ortaya firmalarımız açısından son derece pozitif sonuçlar çıkmaktadır" diye konuşuyor.

"ANLAŞMA, DÜNYADA TİCARET MASRAFLARINI YÜZDE 14 AZALTACAK"

Halen birçok ülkede ticaretin karşısına uzun süren ve maliyetleri artıran prosedürler ve işlemlerle birlikte ticareti zorlaştıran çeşitli tarife dışı engellerin çıktığını, yine bazı ülkelerdeki gümrüklerin ve limanların kapasitelerinin yetersiz olması ve modernizasyonun gerçekleştirilememesi sebebiyle de ticaret maliyetlerinin yükseldiğini anlatan Hisarcıklıoğlu, konuyla ilgili şunları söylüyor:

"Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması'nın dünya genelinde ticaret masraflarını yüzde 14 civarında azaltması ve küresel ticarete yılda 1 trilyon dolarlık bir katkı sağlaması öngörülmüyor. Türkiye'de de ticaret maliyetleri gerileyecek. Anlaşmadan şimdilik aralarında Türkiye'nin bulunduğu 112 ülke faydalanacak. Anlaşmanın maddeleri incelendiğinde, son yıllarda hükümetlerin uyguladıkları ekonomi politikalarına rağmen bir türlü istenilen düzeyde iyileşme gösteremeyen dünya ekonomisine önemli bir katkı sağlamaya yönelik esaslar içerdiği görülüyor. Anlaşma, ülkelerin dış ticaret işlemlerinin şeffaflık ilkesine dayanarak 21. yüzyılda ticaretin ulaştığı seviyeye uygun olarak revize edilmesini amaçlıyor.

Anlaşmanın başarıya ulaşması, DTÖ'nün gölge düşen saygınlığını yeniden kazanmasının önünü açacak ve reel ekonomide yaşanan mevcut durgunluğun bir nebze olsun üstesinden gelinmesine imkân sağlayacak. Diğer taraftan anlaşmanın en büyük ekonomik katkısının, gelişen ülkelere olacağı ve DTÖ'nün nihai amacı olan dünyadaki tüm ülkelerin küresel tedarik zincirine eklemlenerek küresel ekonominin entegrasyonuna katkı sağlayacağı bekleniyor. Bunun tersi bir gelişme olması halindeyse DTÖ ve muadili diğer örgütlenmelerin var

DÜNYA EKONOMİSİNDE BÜYÜME (YÜZDE)			
ÜLKE	2013	2014	2015
Dünya	2,5	2,7	2,4
Gelişmiş Ülkeler	1,4	1,8	1,9
ABD	2,2	2,4	2,4
Euro Bölgesi	-0,4	0,9	1,6
AB 28	0,2	1,5	2,0
Japonya	1,6	0,0	0,5
Diğer Ülkeler	2,2	2,8	2,0
Gelişen Ülkeler	4,7	4,6	4,0
Orta ve Doğu Avrupa	2,9	2,8	3,5
BDT	2,2	1,0	-2,8
Asya	6,6	6,8	6,6
Ortadoğu ve K. Afrika	2,4	2,7	2,5
Sahra Afrikası	5,2	5,0	3,4
Latin Amerika	2,9	1,3	-0,1

Kaynak: IMF World Economic Outlook 2016 Nisan

olan saygınlıkları ciddi oranda azalacaktır." Anlaşmada her ne kadar gelişme yolundaki ülkeler ve en az gelişmiş ülkeler için özel ve lehte hükümler olsa da gelişmiş ülkelerin anlaşmanın şartlarının uygulanması açısından gereken teknik ve entelektüel altyapıya sahip olmalarından kaynaklı bir avantaja sahip olacaklarına dikkat çeken Hisarcıklıoğlu, anlaşmanın tüm ülkelerin lehine olabilecek şekilde yorumlanabilmesinin başarılı olma şansının önünü açacağına ve önemli bir fırsat yaratacağına inanıyor.

"DTÖ VE DÜNYA TİCARETİ İÇİN ŞU ANA KADARKİ EN ÖNEMLİ FIRSAT"

DTÖ'nün kuruluşundan itibaren ekonomide liberal değerlerin yaygınlaşmasını ve bu sayede ortaya çıkacak refah artışından tüm ülkelerin faydalandığı küresel bir kalkınma modelini hedeflediğini söyleyen TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, sözlerini şöyle tamamlıyor: "Buna karşın tüm ülkelerin çıkarlarını karşılayabilecek bir sistemin kurulması neredeyse imkânsıza yakındır. DTÖ bünyesindeki tüm müzakerelerde sergilenen iyi niyetli çabalara rağmen bugüne kadar sadece Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması'nda üyelerin mutabakata vardığı görülüyor. Uzun ve meşakkatli müzakere süreçlerinin sonuca bağlanamaması ve ticaretin hızlı karar almayı gerektirir yapısı nedeniyle ile birçok ülke kendi aralarında veya buldukları coğrafi alandaki ülkelerle bölgesel ölçekli ticaret anlaşmaları imzalamaya başlamışlardır. Günümüzde serbest ticaret anlaşmaların sayısı 300'ü geçmiştir.

Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması, hâlihazırda yaşanan bu eğilimi DTÖ lehine çevirebilecek bir rol üstlenebilir. Anlaşma hükümlerindeki esasların tüm dünya ülkelerinde uygulanabilir olması halinde uzun vadede tamamen elektronik sistem üzerinden yeknesak bir dış ticaret prosedürünün üretilebildiğine tanıklık edebiliriz. Bu, DTÖ ve dünya ticareti için şu ana kadarki en önemli fırsattır. Ancak, dünyadaki küreselleşmenin popülaritesinin azaldığı, buna ilaveten bölgesel nitelikli işbirliklerinin arttığı, ülkelerin ekonomilerini ve refahlarını korumak adına daha korumacı bir yaklaşım sergilemeye başladıkları günümüz ekonomik koşullarında, anlaşmanın uygulanmasında yeterince



Prof. Dr. Ömer Faruk Çolak
Dünya Gazetesi Yazarı, Ekonomist

gayret gösterilip meyveleri toplanmaya başlanmaz ise anlaşma, DTÖ'nün takip ettiği müphem konulardan biri olma riskini de içeriyor."

"ANLAŞMA İLE MALİYETLERİN AZALTILMASI AMAÇLANIYOR"

Dünya gazetesi yazarı, ekonomist Prof. Dr. Ömer Faruk Çolak da konuyla ilgili görüşlerini paylaşarak, "Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması ile kriz sonrası gerileyen dünya dış ticaret hacminde 1 trilyon dolarlık bir artış bekleniyor. Anlaşmaya küresel ekonominin lokomotif ülkeleri ABD, AB ve Kanada gibi ülkelerin yanında birçok gelişmekte olan ülkede imza koydu, Türkiye'de bu ülkelerden biridir" diyor.

TÜRKİYE'NİN DE İMZALADIĞI ANLAŞMANIN MÜZAKERELERİ 16 YIL SÜRDÜ

Anlaşmanın aslında ticaretin serbestleştirilmesi ya da kısıtlanması gibi hükümler getirmediğini, bu anlaşma ile yapılanın özünde dış ticarete işlem maliyetlerinin (transactions cost) azaltılmasının amaçlandığını vurgulayan Çolak, şunları söylüyor: "Ticaretin kolaylaştırılması kavramının, ticari işlemlerin basitleştirilmesinden, ticareti kolaylaştırıcı yeni teknolojilerin kullanımına ve uyumlaştırılmasına kadar uzayan çok geniş bir kapsam alanı bulunuyor. Anlaşma ile dış ticaret sürecinde yapılan tüm işlemlerin standartlaşması sağlanacak. Bunun altyapısı için anlaşmaya imza koyan tüm ülkelerin belli bir uyum süresine ihtiyacı var. Bunu hangi ülke daha çabuk tamamlarsa

"Anlaşma ile dış ticaret sürecinde yapılan tüm işlemlerin standartlaşması sağlanacak. Bunun altyapısı için anlaşmaya imza koyan tüm ülkelerin belli bir uyum süresine ihtiyacı var. Bunu hangi ülke daha çabuk tamamlarsa o öne çıkacak. Bu anlaşmada altyapı ile kast edilen sadece teknik donanım (bilgisayar sistemleri, ağlar) değil."



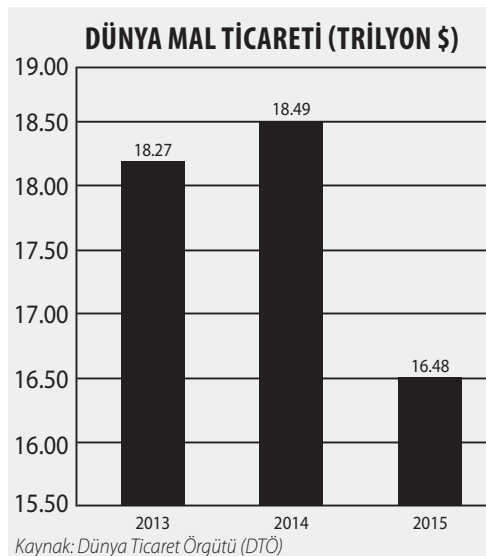
Ticaretin serbestleştirilmesi ya da kısıtlanması gibi hükümler getirmeyen anlaşma ile, dış ticarete işlem maliyetlerinin (transactions cost) azaltılmasının amaçlandığı belirtiliyor.

o öne çıkacak. Bu anlaşmada altyapı ile kast edilen sadece teknik donanım (bilgisayar sistemleri, ağlar) değil. Altyapının en önemli kısmı işlemlerin tabii olduğu yasal süreçlerin de tekdüze hale getirilmesi, şeffaflaştırılması gerekmektedir.”

Ticaretin kolaylaştırılması konusu DTÖ gündemine ilk kez 1995 yılında özellikle AB, Japonya ve Güney Kore'nin ısrarıyla, "Singapur Konuları" olarak bilinen yeni

DTÖ alanlarının teklif edilmesiyle girmişti. 2001 yılında Doha Kalkınma Gündemi Müzakereleri'ni resmen başlatan Deklarasyon'da ticaretin kolaylaştırılmasına atıfta bulunulmuş ve müzakere esaslarının belirlenmesi talimatı verilmişti. Yaklaşık 16 yıl önce müzakereleri başlayan ve imzaya açılan anlaşma, 2013 yılında Bali'de düzenlenen konferansta oy birliği ile kabul edildi. Yürürlüğe girmesi için DTÖ üyesi ülkelerin üçte ikisince imzalaması gerekiyordu. Şimdi bu imzalar tamamlandı ve 112 ülke anlaşmayı imzaladı. Anlaşmaya küresel ekonominin lokomotif ülkeleri ABD, AB ve Kanada gibi ülkelerin yanında birçok gelişmekte olan ülkede imza koydu. Türkiye'nin de imzaladığı Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması 2015 yılının başından beri Türkiye için de öncelikli konular arasındaydı.

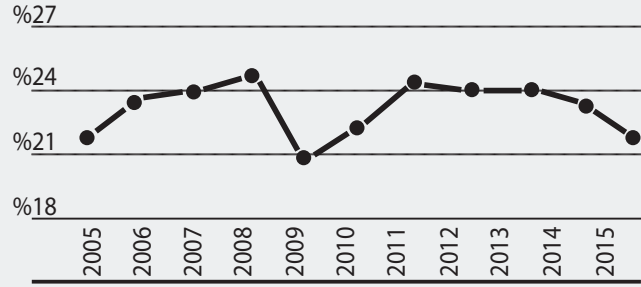
Ülkemizin ihracata dayalı büyüme tercihi doğrultusunda uluslararası ticarete serbestleşmenin bir boyutu olarak görülen ticaretin kolaylaştırılması kavramına önem atfedildi ve Ticaretin Kolaylaştırılması Müzakereleri'nin başarıyla sonuçlandırılmasına büyük destek verildi. Diğer taraftan, ülkemiz taşımacılarının hedef pazarlara ulaşma yolunda transit geçişlerde başta



kota sorunu olmak üzere, hizmetle orantılı olmayan ücretler ve zorunlu mod belirlemeleri gibi çeşitli kısıtlayıcı ve ayrımcı uygulamalara maruz kaldıkları biliniyor. Bu çerçevede, transit serbestisi başlığını da içeren Ticaretin Kolaylaştırılması Müzakereleri, söz konusu sorunlara dikkat çekilmesi ve sorunları ortadan kaldıracı bir metin temin edilmesi yönünde uygun bir platform olarak görüldü ve bu yönde girişimlerde bulunuldu. Bu çerçevede, söz konusu anlaşmanın gerek müzakere, gerekse yürürlüğe giriş hazırlıkları sürecinde ülkemizce aktif katılım sağlandı ve başta ülkemiz için kritik önem taşıyan transit serbestisi hükümleri olmak üzere, anlaşma metninin oluşturulmasına ciddi katkı sunuldu.

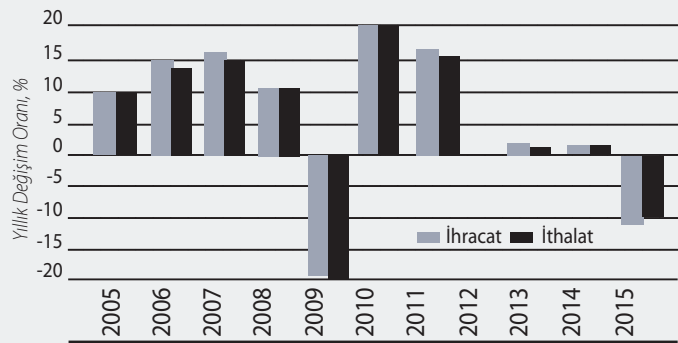
Transit serbestisine ilave olarak anlaşma içinde, Ticaret Mevzuatının Yayımlanma Yükümlüğünün Geliştirilmesi ve İnternette Yayımlama, Ticaret Mevzuat ve Uygulamalarıyla İlgili Bildirim Noktaları Kurulması, Bağlayıcı Ön Karar Mekanizması ve Transit Serbestisinin Geliştirilmesi başlıkları altında ülkemizce hazırlanmış metinler yer aldı.

DÜNYA MAL TİCARETİNİN GSYH'YE ORANI (2005-2015)



Kaynak: Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)

DÜNYA MAL TİCARETİNDE ARTIŞ (DEĞER BAZINDA, 2005-2015)



Kaynak: Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)



“Nasip, gayrete âşıkmiş...”



Hakan GÜLDAĞ

Dünya Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni

BUGÜN, AVRUPA BAŞTA OLMAK ÜZERE, KALİTELİ ÜRETİMLERİYLE DÜNYADA TEDARİK ZİNCİRİNİN GÜÇLÜ HALKALARI HALİNE GELMİŞ ÇOK SAYIDA ŞİRKETİMİZ VAR. ŞİMDİ HEDEF, KÜRESEL DEĞER ZİNCİRİNİN HALKALARI HALİNE GELEBİLMEK... BU SÜRECİ NASIL TASARLAYIP, KURGULAYACAĞIMIZ VE YÖNETECEĞİMİZ YAŞAMSAL ÖNEMLİKLE GİRİŞİMCİLİĞİN GİDEREK ARTAN BİR KOLEKTİF ÇABAYA DÖNÜŞTÜĞÜNÜ KAVRAMAK GEREKİYOR. SADECE BİREYSEL OLARAK DEĞİL, GİRİŞİMCİLİK BUGÜN ŞİRKET SEVİYESİNDE BİLE BÜYÜK ÖLÇÜDE KOLEKTİF BİR HAL ALDI...

Hiç 10 dolarlık banknota dikkat ettiniz mi?

Üzerinde kimin resmi var?

Hayır, George Washington değil. Yok, Amerikan efsanesi Benjamin Franklin de değil.

Onun resmi 100 dolarlık banknotun üzerinde. Washington'un ki de 1 doların.

Sizi yormayayım, Alexander Hamilton...

Hiç başkan olmadı Hamilton ama ABD'nin ilk maliye bakanı. Amerika'yı bugünkü ekonomik gücüne getiren yolun taşlarını döşeyenlerden biri. Belki de birincisi... Kimi ekonomi tarihçileri onu modern Amerikan ekonomi sisteminin mimarı olarak gösteriyor. “İmalat Üzerine Rapor” çalışması genç Amerika için bir ekonomik kalkınma reçetesi olarak kabul ediliyor.

*

Hamilton, ABD'nin bağımsızlığını yeni kazandığı yıllarda, 1789'da maliye bakanı oldu. 33 yaşında... İki yıl sonra yazdığı raporda, “bebek endüstriler” ile ilgili stratejisini ortaya koydu. Buna göre, Amerika'dakiler gibi “daha bebek konumunda olan sektörler” kendi ayakları üstünde durmayı öğrenmeden önce devlet tarafından korunmalıydı. Beslenmeliydi... Hamilton bu “korumacı” görüşünde yalnız kalmadı...

ABD'nin ilk başkanı George Washington'ın, törenlerde kaliteli İngiliz dokuması yerine Connecticut'ta dokunmuş Amerikan kumaşları giymekte ısrar ettiği iyi biliniyor. Ne de olsa, Hamilton'u bu göreve atayan da Washington'ın kendisiydi.

Abraham Lincoln, aynı zamanda en meşhur korumacılarından biriydi. Amerikan İç Savaşı sırasında gümrük vergileri en yüksek seviyesine onun başkanlığında çıkmıştı.

İç Savaş'ın ünlü generali Grant başkan olduğu zaman, Amerika'nın ekonomisini serbestleştirmesi için sürekli baskı ve lobi yapan İngilizlere yanıt olarak, “Merak etmeyin” demişti, “200 yıl içinde Amerika korumacılığı bırakıp serbest ticareti benimseyebilir...”

*

Aslına bakarsanız, Hamilton'un bu görüşleri büyük ölçüde İngiliz esintisiydi. Korumacılığı onlardan öğrenmişti. 18. Yüzyıl ortalarında görülmemiş düzeyde yüksek gümrük vergileri, sübvansiyonlar uygulayan bizzat İngiliz hükümetiydi. Uygulamaların mimarı da 1721'de göreve gelen İngiltere'nin ilk Başbakanı Robert Walpole'du...

Walpole'un hedefi yerel yün üreticilerine destek sağlamaktı. 21 yıl süren başbakanlığında, o dönemin ileri teknoloji sektörü kabul edilen ve o sıralar Hollanda'nın egemen olduğu yün üretimine geçiş yaptı. Yün üretimi, İngiltere'nin ihracat gelirinin ana kaynağı haline geldi. Bu sayede ülke 18. Yüzyılın sonlarında ve 19. Yüzyılın başlarında Sanayi Devrimi'ni gerçekleştirmek için ihtiyaç duyduğu kaynağı sağladı ve hammadde ithalatını yapabildi.

“Serbest ticaretin kalesi” kabul edilen İngiltere serbest ticareti, sanayideki dünya hakimiyetinin artık kesin olduğu 1850'lerde benimsedi. Hakimiyet ki ne hakimiyet... O dönem İngiltere dünyadaki sanayi üretiminin yaklaşık yarısını tek başına gerçekleştiriyordu.

ABD de kuruluşundan ta İkinci Dünya Savaşı'na kadar dünyanın en korumacı ekonomilerinden biriydi...

*

Şimdilik bu kadar tarih yeter. Anlatmaya çalıştığım şu:

Bir, bugün Trump'ın ABD başkanı seçilmesiyle gündeme güçlü bir şekilde oturan korumacılık eğilimi yeni bir şey değil...

İki, bugünün en gelişmiş ülkeleri, serbest piyasa ekonomisinin en yılmaz savunucuları, işlerine geldiği zaman “korumacı” olmaktan çekinmedi, çekinmiyor...

Üç, bize söylenenler hangi teorik çerçeveye oturtulmuş olursa olsun, kah korumacı kah serbest piyasa politikalarını izlerken temel hedef zenginleşmek... Bunun için de üreticilerin gücünü korumak ve artırmak...

Sapla samanı birbirinden ayırdığınızda ortaya yalın gerçek çıkıyor: “Her şey rekabet

gücü için..."

O gün de bugün de değişmeyen olgu bu...

*

Biz, çok da uzak olmayan bir geçmişte, rekabet gücü için Türkiye'de ücret düşüklüğüne güvenirdik. Sonra ücretler yükseldi. Aslında öyle çok da değil. Ama gel gelelim bizim ürettiğimiz ürünleri iyi kötü üretebilen yeni ucuz emek ülkeleri ortaya çıktı. Dev şirketler oralara da yöneldi. Sadece "ucuz emek" yetmez oldu...

Biz de rekabet gücünü başka faktörlerde aradık. Epey bir zaman, "köprü" olduk. Veya "atlama taşı"...

Türkiye'nin Asya ve Avrupa arasındaki coğrafi konumunun bize bir farklılık yarattığına, dolayısıyla rekabet gücü kazanılabileceğine inandık.

Sonra pergelle 2, 3, 4 saatlik uçuş mesafelerini daireler içine aldık. Buralarda kaç tüketicinin olduğunu hesapladık...

Tabii ki, bulunduğumuz coğrafyanın avantajları vardı. Ama o avantajların arzuladığımız büyüme, kalkınma için sınırlı olduğunu pek görmek istemedik. Üzerinden geçilip gidilen köprülerin değil, varılan merkezlerin zenginlik yarattığını görmezden geldik...

*

Doğrusu ya "uzmanlar" da uyardı...

Uyaran çıktıysa da biz fazla dikkate almadık. Türkiye'ye gelen IMF uzmanları rekabet gücünü yükseltmek için tekstil, gıda, çimento-cam-seramik sektörlerine öncelik verilmesini öneriyorlardı.

Oysa bu sektörlerde zaten iyiydik.

Hatırlayın, bu ülkeden otomotiv sektöründe ihracat yapılacağına 90'lı yıllara kadar kaç kişi inanıyordu?

Yeni bir yatırım yapmak mı istediniz? Dünya Bankası ve kimi uluslararası kuruluşların strateji guruları, önce hammaddenizi soruyordu. Yapacağınız yatırımın çevrenizde bol bulunan hammadde ve tarım ürünlerine dayanmasını istiyorlardı. Bir zamanlar, bir bölge veya il için kalkınma projesi hazırlandığında hareket noktası 'hammadde' oluyordu.

Uzun yıllar böyle geçti. Hala da bu etkileri taşıyoruz üstümüzde... Özellikle 1980'li yıllara bakın. Washington Konsensüsü sonrasına... Her KİT eğer "zararlı" görülüyorsa bile, "beyaz fil" sayılıyordu. "Gereksiz

şey" anlamında... Ne "bebek" ne "çocuk", bir endüstrinin korunması söz konusu olamazdı. Hamilton o sıralar herhangi bir gelişmekte olan ülkenin maliye bakanı olsa, uluslararası kurumlar tarafından kredi talepleri kesin bir dille reddedilirdi.

*

Sadece bizde mi?

Gurular bütün gelişmekte olan ülkelere benzer reçeteleri yazıyorlardı. Kimi ülke kös kös uyguladı. Kimisi ise kendi yoluna gitti. Örneğin, Güney Kore...

Çelik endüstrisini kurmaya niyetlendiğinde, dünyanın en fakir ülkelerinden biriydi. İhracatı, ucuz kumaş ve insan saçından yapıma peruklardan oluşuyordu. Biraz da balık...

"Karşılaştırmalı üstünlük teorisi" olarak bilinen ünlü iktisatçı Ricardo'nun uluslararası ticaret teorisi o sıralar pek gözdeydi ve buna göre Kore gibi iş gücü fazla, sermayesi ise çok az olan bir ülke çelik gibi sermaye yoğun ürünler geliştirmemeliydi... Üstelik Kore'de çelik üretecek hammadde de yoktu. Ne demir cevheri, ne de eritecek kok kömürü vardı...

Dünya Bankası projeyi desteklemedi. Diğer Fransız, İngiliz, Batı Alman ve İtalyan yatırımcılara da desteklememesini salık verdi. Kore, destekleyen kimse olmamasına rağmen kararında ısrar etti. Pohang Iron and Steel Company kuruldu. Hikayeyi uzatmayayım. Bugün POSCO dünyanın en büyük çelik üreticilerinden biri ve Amerika dahil pek çok ülkeye paslanmaz çelikte know-how satıyor.

*

Gelişme hem iyi tasarım hem azim istiyor... Mesele, coğrafi konumunuz ya da ucuz emeğiniz ile değil, ülkenizin üzerine inşa ettiklerinizle önemli hale gelmek...

Üzerinden boru geçen ülke olmak da güzel ama içinden küresel değer zinciri geçen bir ülke olmak daha da güzel...

Bugün, Avrupa başta olmak üzere, kaliteli üretimleriyle dünyada tedarik zincirinin güçlü halkaları haline gelmiş çok sayıda şirketimiz var.

Şimdi hedef, küresel değer zincirinin halkaları haline gelebilmek...

Bu süreci nasıl tasarlayıp, kurgulayacağımız ve yöneteceğimiz yaşamsal önemde... Öncelikle girişimciliğin giderek artan bir

kolektif çabaya dönüştüğünü kavramak gerekiyor.

Sadece bireysel olarak değil, girişimcilik bugün şirket seviyesinde bile büyük ölçüde kolektif bir hal aldı...

*

Şirketlerin ya da girişimcilerin, bilgi edinmelerini ve deney yapmalarını sağlayan bilimsel altyapı, onları güçlendiren yetkin bilim insanları, mühendisler, yöneticiler ve çalışanlar yetiştiren eğitim sistemi, büyüme için gerekli sermaye artırımını yapmalarını mümkün kılan mali sistem, koruyup kollayan ticari mevzuat, ürünleri için kolay erişilebilir piyasalar...

Listeyi uzatmak mümkün...

Şirketlerin dinamizm ve esnekliğinin kalıcı olabilmesi, yeni koşullara uyum sağlayabilmeleri için ortamın da uygun olması gerekiyor. Siyasi istikrar, sağlam bir hukuk sistemi, şeffaf ve önceden tahmin edilebilen makroekonomik politikalar olmadan bugün ne "kahraman girişimci" ne de "kahraman sanayici" sürdürülebilir bir rekabet gücüne ulaşamaz.

*

İki noktanın altını bir kez daha kırmızı kalemle çizmek gerekiyor:

İlki, mutlaka iyi işleyen kurumsal bir yapıya ihtiyaç var...

Etkili organizasyonlar ve kurumlar inşa etmek ve yönetmek için kolektif beceri artık bir ülkenin refahının belirlenmesinde vatandaşların bireysel becerilerinden çok daha büyük bir önem taşıyor.

İkincisi, uygun bir iş iklimi, eşit koşullar, yüksek teknolojinin teşviki ya da ücret düzeyi, girdi fiyatları, döviz kurları, hammadde temin kolaylığı, lojistik önemli ama...

İş bunlarla bitmiyor...

Rekabet gücü için hem ekonomi hem şirket yönetiminin kararlılığının ve rakiplerle mücadele azminin de yüksek olması tek kelimeyle şart!

*

Türkiye, yeni bir döneme giriyor...

Yapılacak çok işimiz var.

Kolay da değil...

Bu sıralar iki atasözümüz daha sık aklıma geliyor:

"Nasip, gayrete âşiktir."

Ve...

"Durgun suda herkes kaptanı!"

Elektrikli vinç sektörü küresel pazardaki yüzde 4'lük payını artırmayı hedefliyor

SANAYİNİN ÖNEMLİ ARAÇLARINDAN ELEKTRİKLİ VİNÇ SEKTÖRÜNDE DÜNYADAN YÜZDE 4 PAY ALAN TÜRKİYE, ABD'DEN İTALYA'YA, ALMANYA'DAN RUSYA'YA KADAR BİRÇOK ÜLKEYE 2016'DA 34.3 MİLYON DOLARLIK İHRACAT GERÇEKLEŞTİRDİ. SEKTÖRÜN ÖNEMİNE DEĞİNER ELEKTRİKLİ VİNÇ İMALATÇILARI BİRLİĞİ DERNEĞİ (TEVİD) BAŞKANI ALPARSLAN KURTMEN, TOPLAM 350 MİLYON DOLARLIK PAZARA SAHİP OLAN TÜRKİYE ELEKTRİKLİ VİNÇ SEKTÖRÜNÜN ÜRETİM KALİTESİYLE AB ÜLKELERİYLE REKABET EDECEK SEVİYEDE OLDUĞUNU VE BU İNANÇLA İHRACATLARINI ARTIRMAYI HEDEFLEDİKLERİNİ SÖYLÜYOR.

İnşaatın üretimin her alanında vazgeçilmez araçlardan biri olan vinçler, dünyada yarattığı 18.5 milyar dolarlık bir pazarla birçok sektörün çalışmasında çözüm ortağı oluyor. Türkiye’de ise 2.4 milyar doları bulan vinç pazarı, üretimin lokomotiflerinden biri olarak öne çıkıyor. Vinç sektörünün önemli bir alt grubu olan elektrikli vinçler ise dünyada 8-8.5 milyar dolarlık pazar oluştururken, Türkiye bu pazardan yüzde 4 pay alıyor. 350 milyon dolarlık elektrikli vinç pazarına sahip Türkiye, bu alanda küresel ihracattan yüzde 0,3’lük oranla oldukça düşük pay alıyor.

Elektrikli Vinç İmalatçıları Birliği Derneği’ne (TEVİD) göre, global ekonomideki durgunluk ve dış pazarlarda yaşanan istikrarsızlık, sektörde Türkiye pazarının 2016 yılını 2015’e benzer bir tablo ile geride bırakmasına neden olmuş. TEVİD verileri, Türkiye elektrikli vinç pazarının yıllık 350 milyon dolarlık büyüklüğe sahip olduğunu ortaya koyarken, sektörün

ihracat ve ithalatının son üç yıldır aynı seviyede gerçekleştiğine işaret ediyor. TEVİD’e göre 2016’da Türkiye’nin elektrikli vinç ihracatı 34.3 milyon dolar olurken, ithalatı ise 119.6 milyon doları buldu. Yine TEVİD verilerine göre yıllık yaklaşık 15 bin adet kaldırma makinesi üretme potansiyeline sahip olan Türkiye’de 70 ila 75 arasında ana imalatçı, dört distribütör ve iki tane de yabancı sermayeli firma faaliyet gösteriyor. Elektrikli vinç ürün grubunun alt segmentinde öne çıkan gezer köprülü tavan vinçleri, elektrikli vinç pazarından yüzde 70-75 oranında pay alıyor. Sektörde ayrıca gezer köprü, gantry ve elektrikli kaldırma makineleri gibi vinç ürün grupları da yer alıyor. Türkiye bu ürünleri başta ABD, Rusya, Azerbaycan, Türkmenistan, İtalya, Almanya, Kanada, İspanya, Fransa, Kazakistan, Afrika ve Körfez ülkeleri olmak üzere birçok ülkeye ihraç ederken, yine Almanya, Amerika, Finlandiya, İtalya, Çin, Fransa gibi ülkelere de ithalat yapıyor.



Alparslan Kurtmen
TEVİD Yönetim Kurulu Başkanı

"Sektördeki toplam kalitenin artırılması konusunda Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından yapılan denetimlerin artırılması, tüm üreticilerin CE, ISO, TSE gibi belgelere uygun üretim yapmasının sağlanması gerekiyor. Ayrıca merdiven altı üretim ve haksız rekabetin engellenmesiyle yabancı pazarlardaki rekabet gücümüzün daha da artacağına, böylece Türk makine üreticileri olarak daralan pazarlarda yeterli pay alma imkanına kavuşacağımıza inanıyorum."

"AR-GE VE İNOVASYON İLE REKABET GÜCÜMÜZ ARTTI"

Elektrikli vinç sektöründeki gelişmeleri değerlendiren TEVİD Yönetim Kurulu Başkanı Alparslan Kurtmen, üyelerinin son dönemde özellikle AR-GE ve inovasyonla ilgili önemli gelişmelere imza attığına dikkat çekiyor. Özellikle enerji verimliliği için üretim safhasından, vinçlerde yüksek kaliteli elektronik ve mekanik ekipmanların kullanımına ve üretim kalitesi ile iş verimliliğinin artırılmasına kadar önemli çalışmalar yapıldığını dile getiren Kurtmen, "Ayrıca üretim kalitesini ve iş verimliliğini artıracak işbaşı ve teorik eğitimlerle de personelin gelişmesi sağlanıyor. Tüm bu çalışmalar Türkiye'nin vinç imalatında dünya standartlarını yakalamasına ve bu konuda iddialı olan AB ülkeleriyle rekabet edebilmesine olanak sağlıyor" diyor.

Son dönemde özellikle ekonomik durgunluğa bağlı azalan yabancı mal taleplerinin, siyasi riskler, savaş ve çatışma korkularıyla dip noktasına ulaştığını söyleyen Kurtmen, ihracattaki bu süratli düşüşe topyekun engel olabilecek politikaların bir an önce devreye sokulmasına dikkat çekiyor. Kurtmen ayrıca, Eximbank ile ihracat kredilerinin artırılarak üretim maliyetlerinin düşürülmesi ve yeni pazarlara girilmesini teşvik edecek politikaların hayata geçirilmesi gerektiğine de vurgu yapıyor. Sektördeki toplam kalitenin yükseltilmesi konusunda Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca yapılan denetimlerin artırılmasının, tüm üreticilerin CE, ISO, TSE gibi belgelere uygun üretim yapmasının sağlanması gerektiğini aktaran Alparslan Kurtmen, ayrıca merdiven altı üretim ve haksız rekabetin engellenmesiyle yabancı pazarlardaki rekabet gücümüzün daha da artacağını, böylece daralan pazarlarda Türk

makine üreticileri olarak yeterli pay alma imkanına kavuşacaklarını belirtiyor.

"350 MİLYON DOLARLIK BİR TİCARET HACMİNE SAHİBİZ"

Global ekonomik sorunların, Türkiye'de yaşanan seçim ve en önemlisi de Amerikan Merkez Bankası'nın (Fed) tüm gelişmekte olan ülkeler üzerindeki faiz baskısı ve öngörülemeyen kur hareketliliğinin sektörü olumsuz yönde etkilediğini ifade eden Kurtmen, konuyla ilgili görüşlerini şöyle paylaşıyor: "350 milyon dolarlık ticaret hacmine sahip Türkiye elektrikli vinç sektörünün ithalat ve ihracat rakamları son üç yıldır neredeyse aynı seviyede kaldı. 2016'da elektrikli vinç sektöründe beklediğimiz kadar verimli bir yıl olmadı. 2016'da sektörde 34.3 milyon dolar ihracat ve 119.6 milyon dolar ithalat gerçekleşti. Ancak son üç ayda yakalanan performans rakamsal açıdan 2015 yılına eşit bir tablo oluşturdu."

Bir yandan Suriye ve Ukrayna'da yaşanan sorunlar, diğer yandan Çin'den gelen olumsuz büyüme verileri, AB bankalarında yaşanan yetersiz sermaye rasyoları, bu bankalarda yaşanabilecek likidite sorunları, ne yapacağı kestirilemeyen Fed ve Avrupa Merkez Bankası gibi nedenlerle 2016 yılında dünya ekonomisinin olumsuz bir süreçten geçtiğini dile getiren Kurtmen, "Tüm bu baskılarla yükselen kur ve faizler yatırım tercihlerini durma noktasına getirdi. Ayrıca son yıllarda yaşanan savaş ve ülkelerin iç karışıklıklarından dolayı ihracat pazarlarında önemli ölçüde kayıplar oldu. Ortadoğu, Kuzey Afrika, Rusya ve Türk cumhuriyetleri sektörümüz için önemli ihracat pazarlarıydı. Şu anda bu pazarlara ihracat yapılmasında zorluklar yaşanıyor. Tüm bunlardan dolayı 2017 yılı için beklentilerimiz çok olumlu değil. Ancak dünyada süratle bir barış yaşanırsa, oluşabilecek ciddi global ekonomik krize odaklanılırsa ve piyasaları rehabilite edecek kararlar alınırsa 2017 yılının ikinci yarısı kurtarılabilir ve ekonomik virüsün 2017 yılına bulaşması engellenebilir" diye konuşuyor.

Son olarak, sektörde faaliyet gösteren imalatçı ana firma sayısının 70-75 civarında olduğunu (merdiven altı ve ana iştiğal mevzusu vinç olmayanlar hariç), dört tane de ana distribütör firma olduğunu ve bunların dünyanın en büyük vinç üreticileri konumunda bulunduğunu belirten Kurtmen, ayrıca yabancı sermayeli iki firmanın da faaliyet gösterdiği sektörde tek sivil toplum kuruluşunun (STK) ise TEVİD olduğunu sözlerine ekliyor.

% 70-75

GEZER KÖPRÜLÜ TAVAN VİNÇLERİNİN
TOPLAM ELEKTRİKLİ VİNÇ PAZARINDAN ALDIĞI PAY

18.5 \$
milyar

GLOBAL VİNÇ PAZARI



5-5.5
milyar
\$

TAHMİNİ DÜNYA ELEKTRİKLİ
VİNÇ PAZARI TOPLAMI

2.4
milyar
\$

TÜRKİYE VİNÇ SEKTÖRÜNÜN
TAHMİNİ PAZAR BÜYÜKLÜĞÜ

% 15-20

TÜRKİYE VİNÇ PAZARINDAN
ELEKTRİKLİ VİNÇİN ALDIĞI
TAHMİNİ PAY

350
milyon
\$

ELEKTRİKLİ VİNÇ PAZARININ
YILLIK TİCARET HACMI

Özfatihler Vinç, yeni üretim tesisiyle büyümesine hız katacak



Hasan ÇİMEN
Özfatihler Vinç Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı

2016 YILINDA ULAŞTIĞI İHRACAT HEDEFİNİ BU YIL YÜZDE 25 ARTIRAN ÖZFATİHLER VİNÇ YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI HASAN ÇİMEN, "YAKLAŞIK 100 KİŞİYE İSTİHDAM YARATAN VE ÜRETİM KAPASİTESİNİ HER GÜN ARTIRAN BİR FİRMA OLARAK HEDEFİMİZ SEKTÖRÜN DAİMA ÖNCÜSÜ OLMAK. BUNUN İÇİN 2017'NİN İKİNCİ YARISINDAN SONRA OSB'DEKİ YENİ ÜRETİM TESİSİMİZE TAŞINMAYI PLANLIYORUZ" DİYOR.

Elektrikli vinç sektöründe Konya'da faaliyet gösteren firmalardan biri de Özfatihler Vinç. 1990'lı yılların başında, kurucusu Abdullah Çimen'in öncülüğünde Konya'da faaliyetlerine başlayan Özfatihler Vinç, küçük atölyelerde başladığı üretimini yıllar içinde artırarak, bugün sektörün öncülerinden biri haline geldi. Özfatihler Vinç Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hasan Çimen, günden güne artan iç ve dış taleplerin kendilerini, üretim kapasitesini artırmaya zorladığını dile getiriyor.

Kalifiye ve ara eleman sıkıntısının birçok sektörde olduğu gibi vinç sektöründe de en başta gelen sıkıntılardan biri olduğunu anlatan Çimen şöyle devam ediyor: "Globalleşen dünyamızda Türkiye'yi bir marka ülke haline getirmek adına gerekli yatırım ve teşviklerin sağlanması, ihracatçıya vize ve diğer konularda kolaylıklar sağlanması, bakanlığımızın ve dış ticaret müsteşarlığımızın ülkemiz adına daha aktif rol alması, elbette ki yadsınamayacak olumlu gelişmeler sağlayacaktır."

YENİ TESİSLE BİRLİKTE HEM ÜRETİM HEM İSTİHDAM ARTACAK

Ülkemizde yaşanan bazı zorluklara rağmen 2016 yılının ikinci yarısında ihracatta, 2015'e göre ivme kazandıklarını, 2016'yı hedefledikleri ihracat cirosu ile kapattıklarını ifade eden Çimen, "2016'da hedeflerimizle ulaştık, 2017 ihracat hedefimizi

ise yüzde 25 artırdık. Firma olarak en önemli prensibimiz, ihracatımızı kaliteden ödün vermeden her yıl maksimum düzeyde artırmaktır" diye bilgi veriyor.

Bu yılın 3'üncü veya 4'üncü çeyreğinde inşaatı bitmek üzere olan OSB'deki yeni üretim tesislerine taşınmayı planladıklarını, bu sayede üretim kapasitesini de artıracıklarını vurgulayan Çimen, üretim kapasitesinin artması ile birlikte, istihdamın da artacağını, bu sayede daha da büyüyeceklerini dile getiriyor.

Ağırlıklı olarak üçüncü dünya ve Afrika ülkelerine ihracat yaptıklarını belirten Çimen, "Gelişen ve büyüyen ülkeler sanayiye yatırım yapıyor. Bu da kaldırma ekipmanları ve vinç sektörünü olumlu olarak etkiliyor. Biz de firma olarak dünya pazarlarında aktif olarak yer almayı ve ülkemizi gururla temsil etmeyi hedefliyoruz. Bugün gerek yurtiçinde gerekse yurtdışında yıllık 150-200 projede yer alan bir firma olarak, sektörün aranılan markası haline geldik. İhracatımızı artırmak için her yıl daha fazla yurtdışı fuarları ve ticari ziyaretler yapıyoruz" diyor.

Daha modern tasarımlı ve kapasitesi artırılmış ürünler için AR-GE çalışmaları yaptıklarını sözlerine ekleyen Çimen, mekanik ve enerji sıkıntıları asgari düzeye indirilmiş, üretim kapasitesi artırılmış ürünler üzerinde çalıştıklarını, bu ürünlerin piyasaya girmesi ile sektörün yüzde 15 ivme kazanacağını ifade ediyor.

Sekizli Grup, 2017'de ihracatını yüzde 30'a çıkarmayı hedefliyor



Murat KÜÇÜKARCILAR
Sekizli Grup İdari İşler Müdürü

TAVAN VİNCİ, MOBİL VİNÇ VE ELEKTRİKLİ FORKLİFT İMALATI YAPAN VE ÜÇ FARKLI ŞİRKETLE ELEKTRİKLİ VİNÇ SEKTÖRÜNDE FAALİYET GÖSTEREN SEKİZLİ GRUP İDARI İŞLER MÜDÜRÜ MURAT KÜÇÜKARCILAR, 2017 YILINDA YAPACAKLARI ÇALIŞMALARLA YENİ MARKA VE ÜRÜNLERE ODAKLANDIKLARINI SÖYLÜYOR. CİROLARININ YAKLAŞIK YÜZDE 20'SİNİN İHRACAT KAYNAKLI OLDUĞUNU BELİRTEN KÜÇÜKARCILAR, 2017'DE BU ORANI YÜZDE 30'A ÇIKARMAYI HEDEFLEDİKLERİNİ VURGULUYOR.

Konya'daki elektrikli vinç sektörünün üreticilerinden Sekizli Grup'un temelleri, 1994 yılında Sekizli Makina'nın kurulmasıyla atıldı. Bugün tavan vinci, mobil vinç ve elektrikli forklift imalatı yapan üç farklı şirketten oluşan Sekizli Grup'la ilgili bilgi veren Murat Küçükarcılar, halen Sekizli markasıyla tavan vinci imalatı yaptıklarını söylüyor. Ayrıca SVC Vinç markasıyla araç üstü mobil vinç ve tavan vinci ürettiklerini de anlatan Sekizli Grup İdari İşler Müdürü Murat Küçükarcılar, OKTA markasıyla da daha önce tasarımını yaptıkları elektrikli forkliftlerin üretimine bu yıl Mayıs ayında başlayacaklarının bilgisini veriyor.

Sekizli markasıyla 10 bin metrekare kapalı alana sahip fabrikada son teknolojiyi kullanarak üretim yaptıklarına dikkat çeken Küçükarcılar, "SVC markasıyla 2 bin 200 metrekare kapalı alana sahip diğer bir fabrikamızda 2009 yılından beri araç üstü mobil vinç ve tavan vinci imalatına yönelik üretim çalışmalarımız devam ediyor" diyor.

KALİTE KONTROL LABORATUVARI KURUYOR

Sekizli Grup olarak Sekizli, SVC Vinç ve OKTA markalarıyla 2017 yılında da yeni proje ve ürün geliştirmeye yönelik çalışmalara devam edeceklerini ve bunun sonunda yüzde 20 seviyelerinde olan ihracat rakamlarını yüzde 30 seviyelerine çıkarmayı hedeflediklerini dile getiren Küçükarcılar, ayrıca kalite kontrol laboratuvarı kurmaya yönelik çalışmalarının da sürdüğünü açıklıyor. Söz konusu kalite kontrol laboratuvarını 2017 yılının ilk yarısında faaliyete geçirmeyi düşündüklerini

belirten Küçükarcılar, "Sekizli markasıyla üretim yaptığımız fabrikamızda kalitemizi belgeleyip tüm müşterilerimizle paylaşabileceğimiz Kalite Kontrol Laboratuvarı'nı kurma çalışmalarımız tüm hızıyla devam ediyor" diye konuşuyor.

Sekizli Grup olarak Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, TÜBİTAK ve KOSGEB projelerine yönelik çalışmalar yürüttüklerini de dile getiren Küçükarcılar, ilerleyen süreçte üniversite-sanayi işbirliği, sanayi AR-GE projeleri gibi birçok projede yer almak istediklerini ifade ediyor. 2000'li yıllarla birlikte yeni çözüm yolları aranan robot-bilgisayar-insan etkileşimine yönelik faaliyetler de yürüttüklerini açıklayan Küçükarcılar, bununla ilgili de şöyle konuşuyor: "Bu konuda Sekizli Grup olarak biz de gündemi yakından takip ediyoruz. Cihazları kablosuz, otonom hale getirmek için sistemli olarak çalışmaya başlama aşamasına geldik. Konuyla ilgili özellikle başta üniversiteler olmak üzere her türlü kamu kurum ile özel sektörden destek bekliyoruz."





Kren Vinç, yıllık ortalama 170 adet gezer köprülü vinç üretiyor



Recep ÖZDENDİNLER
Kren Vinç Genel Müdürü

MEHMET KURLAR VE RECEP ÖZDENDİNLER ORTAKLIĞINDA 2007 YILINDA KURULAN KREN VİNÇ GENEL MÜDÜRÜ RECEP ÖZDENDİNLER, "2016'DA 6 MİLYON LİRAYA YAKIN CİRO YAPTIK. 2016 YILI EKONOMİK VE SİYASİ NEDENLERDEN DOLAYI ÇOK SÖNÜK GEÇTİ. AMA 2017 YILINDA ÜRETİM HACMİNİ DAHA ÇOK ARTIRMAYI, GEÇMİŞ YILLARDAKİ CİROLARIMIZIN ÜSTÜNE ÇIKMAYI HEDEFLİYORUZ" DİYOR.

Konyalı elektrikli vinç üreticilerinden Kren Vinç Makina, bugün tavan vinci, portal vinç, pergel vinç, yer vinci, yük asansör vinci, özel üretim vinç, taşıma aparatları, yedek parça üretimi ve servisi yapıyor. Mehmet Kurtlar ve Recep Özdendinler ortaklığında 2007 yılında kurulan, piyasadaki vinç ihtiyacını karşılamak ve iş dünyasına kolaylık sağlamak amacıyla giren Kren Vinç Makina Genel Müdürü Recep Özdendinler, "Yaptığımız işin bilincindeyiz, iş güvenliğini ön planda tutuyoruz. Daha hızlı ve pratik çözümler üretmek amacıyla istihdamı genişletmek için canla başla çalışıyoruz" diyor.

Ortalama 40 kişilik bir ekiple faaliyet gösteren Kren Vinç, yıllık 200-250 adet çeşitli tonajlarda vinç üretim kapasitesine sahip. 2017 yılının verimli geçmesi durumunda, üretimi artırmayı hedeflediklerini belirten Özdendinler, "Yıllık ortalama 170 adet gezer köprülü vinç üretiyoruz" diye bilgi veriyor.

2016 yılında 6 milyon liraya yakın ciro yaptıklarını açıklayan Özdendinler, bu konuda da şunları söylüyor: "Geçen yıl çeşitli tonajlarda 250'ye yakın vinç üretimiyle satışımız oldu. 2016 yılı ekonomik ve siyasi nedenlerden dolayı çok sönük geçti ama 2017 yılında üretim hacmini daha da artırmayı ve geçmiş yıldaki cirolarımızın üstüne çıkmayı hedefliyoruz." Daha çok Ortadoğu ülkelerine ihracat yaptıklarını belirten Özdendinler, Ortadoğu'da yaşanan sıkıntılar nedeniyle ihracatta da düşüş yaşandığını, bu yüzden bir an önce Ortadoğu'da yaşanan sıkın-

tıların sona ermesini ümit ettiklerini dile getiriyor.

"EN ÖNEMLİ GÜNDEMİMİZ DÖVİZDE YAŞANAN DALGALANMALARDIR"

Sektör olarak en önemli gündemlerinin dövizde yaşanan dalgalanmalar olduğunu vurgulayan Özdendinler, bu dalgalanmaların piyasayı önemli oranda etkilediğini anlatıyor. Çek yasasıyla ilgili kanunlarda değişiklik yapılmaması nedeniyle tahsilatlarda zorluk çektiklerini sözlerine ekleyen Özdendinler, bununla ilgili düzenlenmelerin de bir an önce yapılmasını istiyor.

Çelik konstrüksiyon üretimini tozaltı kaynak teknolojisi ile yaptıklarını, boya öncesinde ve bakıma giren parçaların kumlama tekniği ile temizlenip boyandığını söyleyen Özdendinler, üretimleri hakkında şu bilgileri veriyor: "Talaşlı imalatta zengin makine parkına sahip olan firmamızda hassas ve seri parçalarımız CNC tezgâhlarında işleniyor. Çelik konstrüksiyon imalatımızda ST37, ST52, 4140, dişlilerde asil çelik 7131-8620, diğer parçalar ve tekerlerde Ç1040 ve CK45 malzemeler kullanılıyor. Günümüz teknolojisini takip ederek CE, ISO-9001, TSE-HYB belgelerini de alan firmamız sürekli iyileştirmeler yapıyor. Kaliteli ve seri bir şekilde üretim yaparak, hızlı bir servis ağı kurarak, yurtiçindeki ve yurtdışındaki müşterilerimizin memnuniyetini ön planda tutuyoruz. Müşteri memnuniyetinden aldığımız destekle markalaşıyoruz. Güvenli bir şekilde vinçlerin üretimi ve bakımını yapıyoruz."

Bu iş olur!

milyonlara iş
milyonlara aş olur

Yeni Bir
İstihdam
Sağladığınızda:

2017
SONUNA KADAR
SGK Primi ve
Vergiler
Devletten!

İlk 3 Ay
Çalışanın Maaşı,
SGK Primi ve
Vergileri
Devletten!



İSTİHDAMLA
BÜYÜYEN
TÜRKİYE

Konya, üretimde katma değeri InnoPark TTO ile artıracak

KONYA SANAYİ ODASI'NIN (KSO) ÖNDERLİĞİNDE KURULAN INNOPARK, BU YILIN BAŞINDA TÜBİTAK'TAN ALDIĞI "TEKNOLOJİ TRANSFER OFİSİ KURULUŞ DESTEĞİ" İLE ÇALIŞMA KAPSAMINI GELİŞTİRDİ. ARTIK INNOPARK, TEKNOLOJİ TRANSFER OFİSİ (TTO) İLE KAMU-ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞBİRLİĞİNDE KOORDİNASYON SAĞLAYARAK BİLGİ VE TEKNOLOJİ AKIŞINA KATKI SUNUYOR.



Ülkemizdeki Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'nin (TGB) sayısı 63'e ulaşırken, Konya Sanayi Odası'nın (KSO) önderliğinde Türkiye'nin 60'ıncı TGB'si olarak kurulan, ülkemizin 50'nci faal TGB'si olan Konya TGB, hızlı adımlarla büyüyor. 1 Ocak 2016'da firma kabulüne başlayan InnoPark-Konya TGB'nin mevcut binasının doluluk oranı yüzde 100'e yaklaştı. InnoPark'ta halen 35 kiracı firma bulunuyor. Hızla büyüyen InnoPark'ın artan ihtiyacını karşılamak üzere inşa edilecek toplam 7 bin 500 metrekare büyüklüğündeki üç yeni bloğunun inşaatına başlandı. 2018 yılında ise AR-GE ofisleri bulunan 12 bin 500 metrekarelik yeni bir bina inşa edilmesi hedefleniyor.

2017 yılının başında TÜBİTAK'tan "Teknoloji Transfer Ofisi Kuruluş Desteği" almaya hak kazanan InnoPark-Konya, InnoPark Teknoloji Transfer Ofisi'ni (TTO) faaliyete geçirdi. InnoPark TTO hem Konya TGB'deki hem de Konya ve yakın çevresindeki üniversiteler, işletmeler, araştırma merkezleri arasında bilgi akışını sağlayacak teknoloji trans-

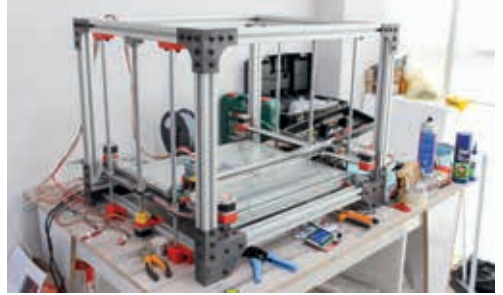
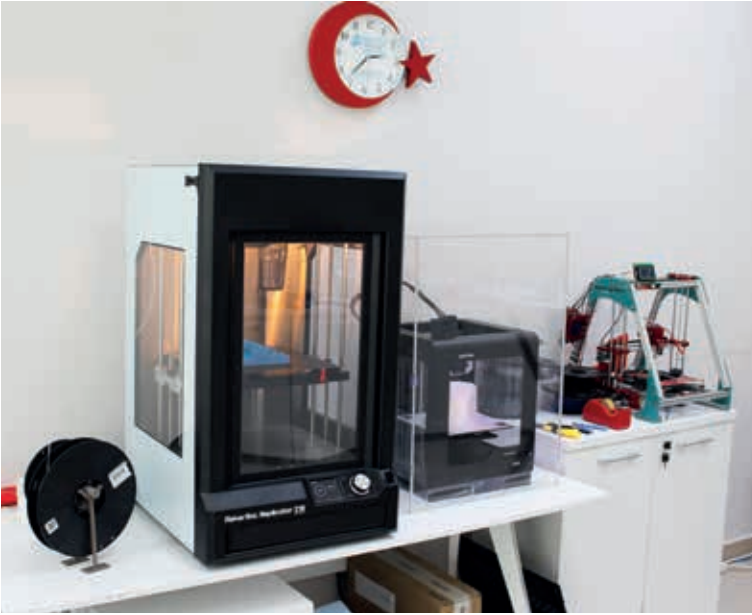
fer faaliyetlerini yürütüyor. Böylece bölgedeki üniversitelerde üretilen bilginin sanayiye aktararak yüksek katma değerli ürünlere ve teknolojilere dönüştürülmesi ve bunların ekonomiyi kazandırılması amacına ulaşılacak.

Konyalı sanayiciler için büyük önem arz eden InnoPark TTO'nun faaliyetleri ile ilgili Genel Müdür Prof. Dr. Fatih Mehmet Botsalı ile görüştük. InnoPark TTO'nun Konya'da sanayi üretiminde bir eksen değişikliği oluşturacağına, teknolojik ürünlerin seri üretiminin yapılacağı bir teknopark olma konseptini benimseyerek bölgede yüksek teknoloji odaklı ve yüksek katma değerli ürünlerin üretimini destekleyeceğine vurgu yapan InnoPark Genel Müdürü Prof. Dr. Fatih Mehmet Botsalı, "Dosya" bölümümüzde sorularımızı yanıtladı.

InnoPark TTO kimlere hizmet sunuyor?

InnoPark TTO, sanayi ve hizmet sektörü işletmelerine, üniversite öğretim elemanlarına, üniversite mezunları ve öğrencilerine, kamu kuruluşlarına ve dolayısıyla topluma hizmet sunuyor.





Konya Sanayi Odası (KSO) önderliğinde kurulan Konya Otomotiv Yan Sanayi Kümesi, Konya Döküm Kümesi, Konya Ayakkabı Kümesi ve Konya Tarım Makinaları Kümesi faaliyetlerini Konya TGB içinde yürütüyor.

InnoPark'ın sunduğu hizmetler neler?

InnoPark; üretim ve hizmet sektörü kuruluşlarına inovasyona dayalı büyümelerini sağlayacak eğitim, danışmanlık, mentörlük, tasarım, kümelenme, rekabet öncesi işbirliği gibi nitelikli hizmetler sunuyor. InnoPark TTO, bölgedeki işletmelere AR-GE, inovasyon, teknoloji geliştirme, uluslararasılaşma, markalaşma, kurumsallaşma, fikri ve sınai haklar yönetimi, finansal yönetim, operasyon yönetimi, pazarlama, dış ticaret, insan kaynakları yönetimi, proses yönetimi, kalite, çevre ve enerji yönetimi konularında mentörlük, koçluk ve danışmanlık hizmetleri sunuyor.

InnoPark TTO, sanayi işletmelerine ulusal ve uluslararası AR-GE destek fonlarından yararlanmaları için gerekli eğitim ve danışmanlık hizmetlerini veriyor, AR-GE proje hazırlama hizmetleri sunuyor, kontrata dayalı anahtar teslimi

AR-GE projeler yürütüyor veya sanayinin yürütmekte olduğu AR-GE projelerine teknolojik danışmanlık desteği sunuyor. InnoPark ortağı olan üniversitelerin araştırma imkanlarının sanayi işletmelerinin kullanımına sunulması konusunda aracılık görevi yapıyor, üniversite-kamu-sanayiye yönelik proje işbirlikleri başlatıyor, bölge sanayisinin AB projeleri ve uluslararası projelerde yer alması için eğitimler ve teknik destek veriyor, toplumun değişik kesimlerinde inovasyon ve girişimcilik kültürünün yaygınlaştırılması konusunda bilgilendirme, eğitim, motivasyon ve tanıtım faaliyetleri düzenliyor.

InnoPark, ortağı olan üniversitelerin öğretim elemanı ve öğrencilerine buluşlarının patent, faydalı model, endüstriyel tasarım vb. araçlarla korunması için ücretsiz destek sağlıyor. InnoPark, öğretim elemanı ve öğrencilerin patentleri ile oluşan fikri ve sınai mülkiyet havuzundaki buluşların ticarileştirilmesi, bu amaçla fikri ve sınai mülkiyet havuzundaki tescil edilmiş buluş ve tasarımların yurtiçindeki ve yurtdışındaki muhataplara lisanslama veya satış yoluyla aktarılması konusunda aracılık görevi üstleniyor.

InnoPark, öğretim üyelerinin ve öğrencilerinin teknolojik iş fikirlerini hayata geçirmek üzere kendi girişimlerini kurmalarını destekliyor, InnoPark ortağı olan üniversitelerde yapılan araştırma ve tez çalışmalarının patent, faydalı model, endüstriyel tasarım tescili yoluyla koruma altına alınması, korumaya alınan buluş ve yeniliklerin pazarlanması ve ticarileştirilmesi yoluyla üniversitelere finansal kaynak sağlanması

INNOPARK TTO'DA UYGULANACAK TEKNOLOJİ TRANSFER SÜRECİ

- ✓ Bilginin Gizliliğinin Korunması Anlaşması yapılması (Non Disclosure Agreement)
- ✓ İnovasyonun değerlendirilmesi (Innovation Evaluation)
- ✓ Fikri ve sınai mülkiyet haklarının koruma altına alınması (IPProtection)
- ✓ Ticarileşme stratejisi geliştirilmesi (Commercialization Strategy Development)
- ✓ İnovasyonu spin-off firma kuruluşu, lisans satışı, patent devri, royalty anlaşması, know how satışı, vb. yöntemlerden uygun olanını kullanarak ticarileştirme (Commercialization)
- ✓ İnovasyondan kazanılan gelirin paylaşımı (Revenue Sharing)

için gerekli faaliyetleri yürütüyor. InnoPark TTO, bu hizmetlere ilave olarak bünyesindeki Tasarım Merkezi aracılığı ile sanayi sektörüne 3 boyutlu tarama, 3 boyutlu yazıcı ile hızlı üretim ve hızlı prototipleme hizmetleri de sunuyor.

InnoPark TTO'nun bunlar arasındaki en öncelikli hizmeti nedir?

InnoPark TTO'nun öncelikli hizmeti InnoPark ortağı olan üniversitelerde üretilen bilgilerin patent, faydalı model, endüstriyel tasarım tescilli yoluyla korumaya alınması, korumaya alınan bilgilerin öncelikli olarak bölge sanayisine, mümkün olmadığı takdirde ulusal ve uluslararası piyasalardaki muhataplara pazarlanarak ticarileştirilmesinin sağlanmasıdır. InnoPark bu hizmeti ile hem bölgemizdeki sanayi kuruluşlarının ve dolayısıyla bölge ekonomisinin inovasyona dayalı büyüme ve gelişmesini sağlıyor hem de bölgemizdeki üniversitelere AR-GE ve eğitim faaliyetlerinde kullanacakları ek finansman sağlıyor.

InnoPark TTO'nun bir başka önceliği de bölgemizde iyi çalışan etkin bir üniversite-kamu-sanayi işbirliği ortamı oluşmasına katkı sağlamak. Bu öncelik doğrultusunda bölgemizdeki üniversite-kamu-sanayi kuruluşları arasında etkileşim ve işbirliğini sağlayan bir arayüz görevi yapan InnoPark TTO, bölgedeki üniversite-kamu-sanayi kuruluşları arasında ortak projeler üretilmesi, kontratlı AR-GE projeleri yürütülmesi, laboratuvar gibi AR-GE ve test imkanlarının ortak kullanımı için işbirlikleri oluşturuyor.

InnoPark TTO'nun yenilenebilir enerji teknolojileri alanında çalışmaları var mı?

Günümüzde yenilenebilir enerji üretimi, stratejik önemi çok yüksek bir sektör haline gelmiştir. Konya ili, Karapınar Enerji İhtisas Endüstri Bölgesi'nin kuruluşu ile ülkemizin en önemli enerji üretim merkezlerinden biri olmaya aday olmuştur. Karapınar Enerji İhtisas Endüstri Bölgesi'ne önümüzdeki yıllarda enerji üretimi alanında önemli enerji üretim yatırımları yapılması bekleniyor. Ancak, ülkemizde yenilenebilir enerji üretim teknolojisi alanında önemli eksiklikler bulunuyor. Bu durum, Konya'da yenilenebilir enerji teknolojileri alanında inovasyon ve AR-GE faaliyetlerinin önemini daha da artırıyor. InnoPark TTO bünyesindeki "Yenilenebilir Enerji Teknolojileri Merkezi", ülkemizin bu alanda kendi teknolojisini geliştirmesi için üniversite-sanayi-kamu işbirliği sağlamayı hedefliyor. InnoPark



Prof. Dr. Fatih Mehmet Botsal
InnoPark Genel Müdürü

ÜNİVERSİTE-KAMU-SANAYİ İŞBİRLİĞİNDE ÖNCELİK VERİLECEK KONULAR

- ✓ Üretimde Endüstri 4.0'a geçiş
- ✓ Sanayi atıklarının değerlendirilmesi/elden çıkarılması
- ✓ Sanayi tesislerinde enerji verimliliği
- ✓ Bölgedeki ekonomik faaliyetlerde uluslararası işbirliklerinin artırılması
- ✓ Bölgedeki sanayi kuruluşlarına tasarım desteği sağlanması
- ✓ Yenilenebilir enerji teknolojileri geliştirilmesi

TTO Yenilenebilir Enerji Teknolojileri Merkezi, ilgili kesimlerin işbirliği ile yenilenebilir enerji üretimi alanında stratejiler ve projeler üretimi odaklanacak, bu kapsamda Karapınar Enerji İhtisas Endüstri Bölgesi'nin teknoloji geliştirme ihtiyacını karşılayacak girişimlerin ve işbirliklerin oluşturulmasına öncelik verecek.

InnoPark TTO bünyesindeki Tasarım Merkezi'nin verdiği hizmetleri biraz anlatır mısınız?

InnoPark TTO bünyesinde kurulan Tasarım Merkezi, InnoPark sınırları içindeki Konya Organize Sanayi Bölgesi'ndeki ve yakın çevredeki sanayi işletmelerinin tasarım ve ürün geliştirme faaliyetlerinde ihtiyaç duydukları tersine mühendislik hizmetlerini sunuyor. Tasarım Merkezi'ndeki, CAD yazılımları ve 3D tarayıcı gibi tersine mühendislik araçları ile numune ürünlerden katı

"InnoPark'ın öncelikli görevi; AR-GE, tasarım ve teknolojik üretim faaliyeti yürüten firmalara ihtiyaç duydukları ofis, test ve üretim alanlarını kiralamak, kendi binasını yapmak isteyen girişimcilere Konya TGB içinde yap-işlet-devret modeliyle inşaat alanı tahsis etmek ve bölgedeki firmaların faaliyetlerinin 4691 sayılı TGB kanununa uygunluğunu izlemek. 4691 sayılı kanun; TGB'lere ofis ve üretim yeri kiralama dışında Kuluçka Merkezi çalıştırma, Teknoloji Transfer Ofisi çalıştırma ve kümelenme, rekabet öncesi işbirliği gibi Teknoloji İşbirliği Programları yürürlüğe koyma sorumluluklarını yüklüyor."



InnoPark'ın artan ihtiyacını karşılamak üzere inşa edilecek toplam 7 bin 500 metrekare büyüklüğündeki üç yeni bloğun inşaatına başlandı.

model ve teknik resim çıkarıyor, CAD verisi çıkarılan veya hazır olarak getirilen ürünlerin 3D yazıcı ile hızlı üretimini sağlıyor.

InnoPark TTO girişimciliği destekleme konusunda ne gibi hizmetler sunuyor?

Yeni işletmelerin kurulması ve ayakları üzerinde durabilir hale gelmesi için sağlanan hizmetleri içeren sürece kuluçka (inkübasyon) süreci deniyor. Kuluçka Merkezleri, yeni girişimcilerin ve KOBİ'lerin inovatif fikirlerini geliştirmelerini ve rekabetçi ürünler veya hizmetlere dönüştürmelerini sağlayan destek hizmetleri ve kaynakları sunan profesyonel kuruluşlardır. Kuluçka Merkezleri'nin ev sahipliği yaptığı yeni kurulmuş firmalar ise Kuluçka Firmaları (start-up'lar) olarak adlandırılıyor. Kuluçka Merkezleri'nin hedefi, buldukları bölgelerin reka-

betçiliklerine; yeni sektörlerin gelişmesine ve istihdamın artmasına katkı sağlamaktır.

2017 yılı başında TÜBİTAK'tan "BIGG Uygulayıcı Kuruluş Desteği" almaya hak kazanan InnoPark TTO, TÜBİTAK'tan aldığı destekle "Girişimci Rampası" isimli ön-kuluçka merkezini faaliyete geçirdi. Girişimci Rampası, teknolojik iş fikri olan üniversite mezunları ve öğretim üyelerine iş fikirlerini hayata geçirmeleri için ücretsiz eğitim, mentörlük, danışmanlık vb. hizmetleri veriyor, ücretsiz ofis ve diğer imkanları sunuyor.

Innopark TTO bünyesindeki Girişimcilik Merkezi, bölgedeki üniversitelerin öğretim elemanları ve öğrencilerinin girişimcilik konusunda motive edilmesi ve bilgilendirilmesi konusunda faaliyetler ve programlar uygulamaya koyuyor. Innopark Girişimcilik Merkezi, bölgenin ihtiyaçları, öncelikleri ve stratejileri doğrultusunda girişimci yetiştirme ve destekleme programları yürürlüğe koyuyor. Yeni kurulan teknolojik girişimlere en çok 3 yıl süre ile kuluçka hizmeti veriyor. Yeni kurulan işletmelere kuluçka hizmeti kapsamında çok düşük kira ile ofis ve üretim alanı sunuyor, ücretsiz mentörlük, danışmanlık, muhasebe, sekreterlik hizmetleri veriyor.

InnoPark TTO kümelenme ve rekabet öncesi işbirliği konularında ne gibi faaliyetler yürütüyor?

Innopark, bölgedeki kuruluşlar arasında inovasyon odaklı kümelenmeler oluşturulmasına büyük önem atfediyor. Innopark TTO, bölgemizde kümelenme konusunda yeni stratejiler geliştirmek, yeni projeler uygulamaya koymak,

INNOPARK TTO, ALTI ÜNİVERSİTEDE ÜRETİLEN BİLGİLERİ SANAYİYE AKTARACAK

Teknoloji Transfer Ofisleri; bilginin üniversiteler, kamu - endüstriyel - araştırma kuruluşları arasında etkin biçimde aktarımını sağlayan profesyonel merkezlerdir. InnoPark TTO'nun başlıca görevi: InnoPark ortağı olan altı üniversitede (Aksaray, Necmettin Erbakan, Selçuk, Konya Gıda ve Tarım, KTO Karatay, TOBB ETÜ) üretilen bilginin sanayi kuruluşlarına aktarılması, bilginin yüksek katma değerli ürünlere ve teknolojilere dönüşerek bölgede orta ve yüksek teknolojiye dayalı üretim ve ihracatın artırılmasıdır. InnoPark TTO, bölgede inovasyona dayalı sosyoekonomik büyümeyi destekleyen, bilgi ekonomisine geçişi sağlayan önemli bir aktör.



iyi uygulama örnekleri oluşturmak üzere inovasyon ekosistemi içindeki tüm aktörlerle etkileşim içinde çalışmalarını sürdürüyor.

InnoPark TTO hangi sektörlere yönelik hizmetlere yoğunlaşacak?

InnoPark'a her alanda AR-GE, tasarım veya yazılım geliştirme faaliyeti yürüten kuruluşlar kabul edilmekle birlikte InnoPark'ın gelişme ve büyüme stratejilerinde Bilişim Teknolojisi, Hayat Bilimleri, Makina ve Mekatronik Tasarım Teknolojileri, Enerji ve Çevre Teknolojileri, Savunma Sanayii konularındaki AR-GE, tasarım ve teknolojik ürün tabanlı seri üretim faaliyetlerine öncelik veriliyor.

Verdiğiniz bilgiler için teşekkür ederiz. Son olarak okuyucularımıza InnoPark hakkında kısa bir mesaj verir misiniz?

InnoPark'ın amacı; bölgemizdeki ekonomik faaliyetlerde bir eksen değişikliği oluşturmak, bölgemizde orta ve yüksek teknoloji ürünlerinin üretim ve ihracatını artırmak. InnoPark, bu amaç doğrultusunda, bünyesinde farklı ülkelerden gelen araştırmacı ve girişimcilerin bulunduğu, sınırları içinde yeni ve ileri teknoloji odaklı ürünler üretilen, ulusal ve uluslararası networklere dahil olmuş, iyi çalışan global ölçekte etkin bir teknopark olmak için yoğun çaba sarf ediyor. InnoPark olarak, bölgemizdeki üniversite-kamu-sanayi kuruluşlarına inovasyon konusunda her türlü hizmeti vermek için hazır olduğumuzu belirtmek istiyorum.

INNOPARK'TA AR-GE VE TASARIM OFİSLERİNİN YANI SIRA ÜRETİM BİNALARI DA OLACAK

InnoPark, Konya bölgesinde inovasyona dayalı ekonomik büyümeyi sağlamak, bölgede orta ve yüksek teknoloji ürünlerinin üretimini ve ihracatını artırmak amacıyla KSO önderliğinde başlatılan, Konya bölgesinin öncelikleri ve ihtiyaçları göz önüne alınarak kurgulanan bir bölgesel kalkınma girişimidir. InnoPark, Konya bölgesinde iyi çalışan bir inovasyon ekosistemi oluşturulmasına yoğunlaşarak ekosistemdeki aktörler arasında etkin iletişim ve etkileşim sağlayacak faaliyetlere öncelik veriyor. Reel sektörün temsilcilerinin yönetiminde ağırlıklı olarak görev aldığı bir TGB olan InnoPark'ın kuruluş amacı "Teknolojik Üretim Odaklı bir TGB olmak". InnoPark, bu amaç doğrultusunda bölgede orta ve yüksek teknoloji ürünlerinin üretimini ve ihracatını artırmaya odaklanıyor. Bu nedenle, InnoPark'ta AR-GE ve tasarım ofislerinin yanı sıra üretim yapmaya elverişli binalar bulunacak. Üretim alanları, AR-GE projesi Konya TGB sınırları içinde tamamlanan teknolojik ürünlerin üretimi için sanayi kuruluşlarına kiralanabiliyor. Ayrıca, isteyen girişimcilere kendi üretim alanlarını inşa etmeleri için yap-işlet-devret modeliyle inşaat alanı da tahsis edilebiliyor.

InnoPark TTO, hem üniversitelerde üretilen bilginin ticarileştirilmesi için çaba gösterecek hem de bölgedeki sanayi kuruluşlarına inovasyona dayalı büyümelerinde destek sağlayacak eğitim, danışmanlık, tasarım, AR-GE gibi nitelikli hizmetler sunacak.

InnoPark tarafından TÜBİTAK desteği ile kurulan "Teknoloji Transfer Ofisi" InnoPark ortağı üniversitelerde üretilen bilginin hızlı ve etkin biçimde sanayiye aktararak yeni ürünlere ve teknolojilere dönüştürülmesini, akademik bilginin ekonomiye katma değer olarak kazandırılmasını hedefliyor. InnoPark TTO bu amaçla üniversitelerde yürütülen tez ve araştırma çalışmalarından patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tescilli çıkararak geniş bir fikri ve sınai mülkiyet varlığı oluşturacak.

InnoPark TTO bünyesinde kurulan Tasarım Merkezi, Konya Organize Sanayi Bölgesi ve yakın çevredeki sanayi işletmelerinin tasarım ve ürün geliştirme faaliyetlerinde ihtiyaç duydukları tersine mühendislik hizmetlerini sunuyor. InnoPark TTO bünyesindeki Tasarım Ofisi'ndeki 3 boyutlu tarayıcı ve 3 boyutlu yazıcılar sanayi kuruluşlarına hizmet veriyor. Merkezdeki 3 boyutlu tarayıcı ile numune ürünlerden katı model ve teknik resim çıkarılıyor. Sanayicilerin bilgisayar destekli tasarım yazılımları ile oluşturduğu katı modeller Tasarım Merkezi'ndeki 3 boyutlu yazıcılar ile somut ürün haline dönüştürülüyor.

InnoPark TTO bünyesindeki Yenilenebilir Enerji Teknolojileri Merkezi bölgemizdeki güneş, rüzgar, biyoatık ve jeotermal enerji potansiyelinin yerli teknoloji kullanılarak en etkin biçimde değerlendirilmesi için çalışmalar yürütüyor. Bu amaçla, üniversiteler ve sanayi kuruluşları arasında işbirlikleri kurulması için çaba sarf ediyor.

InnoPark TTO Girişimcilik Merkezi Konya bölgesinden yeni dünya markaları çıkarmak için yoğun çaba gösteriyor. InnoPark TTO bünyesindeki Girişimcilik Merkezi, TÜBİTAK'ın ülke çapındaki 20 BİGG Programı Uygulayıcı kuruluşundan biri. Merkez, "Girişimci Rampası" isimli ön-kuluçka programı ile bölgedeki üniversitelerdeki öğretim elemanları ve öğrencilere teknolojik iş fikirlerini hayata geçirmeleri için ön kuluçka hizmeti sunuyor. InnoPark TTO Girişimcilik Merkezi, yeni kurulan yüksek ve yeni teknoloji odaklı girişimlere en çok üç yıl süre ile kuluçka hizmeti sunuyor. Merkez, kuluçka hizmeti sunulan firmalara çok düşük kira ile ofis ve üretim alanı sağlıyor, ücretsiz mentörlük, danışmanlık, muhasebe, sekreterlik hizmetleri veriyor.

EKONOMİSİNİN YAKLAŞIK YÜZDE 60'I PETROL VE DOĞALGAZA DAYANAN KATAR, SON YILLARDA BU SEKTÖRLERDEKİ AĞIRLIĞINI AZALTABİLMEK İÇİN ÇEŞİTLİ ÇALIŞMALAR YAPIYOR. ÖZELLİKLE FİNANS, SANAYİ VE TURİZM SEKTÖRLERİNDE DE KÜRESEL OYUNCULAR ARASINDA YER ALMAK İSTEYEN KATAR, BUNUN İÇİN YAPISAL REFORM ÇALIŞMALARI İLE DIŞA AÇIK VE DÜNYAYA ENTEGRE BİR EKONOMİ YARATMAYA, GÜÇLÜ VE AKTİF BİR ÖZEL SEKTÖR OLUŞTURMAYA ÇALIŞIYOR. EKONOMİDE KAMU KESİMİNİN ROLÜNÜ AZALTMAK İSTEYEN HÜKÜMET, TÜRK FİRMALARA DA KÖRFEZ'İN KAPILARINI AÇIYOR.

KATAR

Türkiye'nin Körfez'e açılan kapısı olacak

Türkiye'nin son dönemde gerek siyasi gerekse ticari alanda en önemli partnerlerinden biri olan Katar, hem nüfus hem de yüzölçümü bakımından küçük bir Körfez ülkesi... Ancak buna rağmen, zengin petrol yatakları sayesinde hava geçirdiği projelerle dikkatleri üzerine çekiyor.

Son derece yoksul bir tarihi geçmişin ardından hızla gelişen, modern ve liberal bir Arap ülkesi haline gelen Katar, bugün artan petrol geliri ve sahip olduğu doğalgaz rezervleri sayesinde kişi başına düşen gelir baz alındığında dünyanın en zengin üçüncü ülkesi konumunda.

Petrol kaynaklarının keşfinden önce ekonomisi balıkçılık ve inci avcılığına dayalı olan Katar, gaz ve petrol rezervleri sayesinde hızla gelişmeye devam ediyor. Dünyanın en büyük üçüncü doğalgaz rezervlerine sahip ülkesi olan Katar ekonomisinin yaklaşık yüzde 60'ı petrol ve doğalgaz gelirlerine dayanıyor olsa da ülke son yıllarda bu sektörlerdeki ağırlığını azaltabilmek için çeşitli çalışmalar yapıyor. Neredeyse hiç üretim yapılmayan ülkede petrol dışında inşaat ve hizmet sektörlerinin de önemli bir yeri var. Bunların yanı sıra özellikle; finans, sanayi ve turizm sektörlerinde de küresel oyuncular arasında yer almak isteyen ülke, bu konuda çeşitli atılımlar yapmak için aktif politikalar izliyor.

BÖLGENİN EN İYİ EKONOMİK PERFORMANS GÖSTEREN ÜLKESİ

Şeyh Hamad Bin Halife Al Tani, 1995'te iktidara gelince Katar ekonomisini borçlanarak çeşitlendirme politikalarına hız verir. Katar, aynı dönemde artan enerji fiyatlarının da etkisiyle ekonomisine önemli katkılar sağlar ve bu sayede bölgenin en iyi performans gösteren ülkesi haline gelir. Güçlü ekonomik kalkınma politikalarını da başarıyla uygulayan ülke, doğalgazın da dünya ekonomisinde giderek artan önemiyle büyüme istikrarını korur.

Bugün Katar hükümeti tarafından uygulanan ekonomik politikalar temel olarak, ülkenin zengin yeraltı kaynaklarının da yardımıyla hızlı bir kalkınma süreci yakalamayı, dışa açık ve dünyaya entegre bir ekonomi yaratmayı, güçlü ve aktif bir özel sektör oluşturarak ekonomide kamu kesiminin baskın rolünü

azaltmayı amaçlıyor. Ekonomik yapının petrole olan bağımlılığını azaltmak isteyen Katar hükümeti, 1987 yılında keşfedilen zengin doğalgaz kaynaklarını etkin bir biçimde kullanarak gelir kaynaklarını artırmayı öngören bir politika uyguluyor.

Doğalgaz ihracatı, Katar'ın toplam ihracatının yüzde 40'ına ulaşmış durumda. Söz konusu oranın önümüzdeki dönemde daha da artması bekleniyor. Katar'ın toplam doğalgaz rezervi 25,3 trilyon m³, yıllık LNG ihracatı ise 31 milyar ton. Katar LNG ihracatını yılda 77 milyar ton düzeyine çıkarmayı hedefliyor. LNG tesisleri, Katar'ın imalat sanayisinin en önemli kolu olarak göze çarpıyor. Ayrıca, doğalgazdan petrol ürünleri üretilmesi ve ihraç edilmesini öngören "GTL- gas to liquids" teknolojisi konusunda da önemli adımlar atılmış durumda.

YÜZDE 100 YABANCI SERMAYELİ ŞİRKET KURMA İMKANI

Petrol gelirlerinin devletin toplam gelirleri içerisindeki payının yüzde 60'dan fazla olması nedeniyle harcamalar da petrol fiyatlarındaki dalgalanmalardan direkt olarak etkileniyor. Bu nedenle hükümet tarafından uygulanan para politikalarının temeli de Katar Riyali'nin ABD Doları'na bağlı çıkmasını korumaya yönelik oluyor. Dolayısıyla hükümetin ekonominin çeşitlendirilmesine ilişkin politikaları sadece doğalgaz ve buna bağlı sanayi tesislerinin kurulması ile sınırlı kalmıyor. Enerji dışı alanlarda faaliyet gösterecek firmaların Katar'a çekilmesi için de çalışmalar yapılıyor. Bu çerçevede, Ras Laffan ve Mesaieed sanayi bölgelerinin yanı sıra; Katar Bilim ve Teknoloji Parkı (Qatar Science and Technology Park) ve Katar Finans Merkezi (Qatar Financial Center) kurularak, teknoloji ve finans alanlarında yabancı yatırımcıların bu iki "serbest bölgede" yüzde 100 yabancı sermayeli şirket kurarak faaliyet göstermelerine imkan tanınıyor.

GSYİH'İN 2017'DE 162 MİLYAR DOLAR OLACAĞI TAHMİN EDİLİYOR

1990'ların ortalarında başlayan; liberalleşme, dışa açılım, ekonomik faaliyetlerin çeşitlendirilmesi ve yasal reformlar sonucunda ivme yakalayan Katar'da 2002-2008 yılları arasında GSYİH 19,7 milyar dolardan 115 milyar dolara çıktı. 2009 yılında Katar'ın GSYİH'si, küresel kriz nedeniyle 97 milyar dolara geriler-



Katar'ın dış ticareti, uluslararası enerji fiyatlarına bağlı olarak şekilleniyor. Diğer taraftan, tamamlanmış veya sürdürülmekte olan petrol ve gaz sektöründeki yatırımlar, altyapı geliştirme programı, sanayi, eğitim ve turizm sektöründeki yatırımlara bağlı olarak ülkenin artan ihracat ve ithalatı, dış ticaret hacminin son yıllarda katlanarak gelişmesini sağlıyor.

ken, daha sonra gerek enerji fiyatlarındaki yükselişler, gerekse yeni LNG tesislerinin artarda devreye alınması ve petrokimya projelerinin oluşması ülkedeki büyüme ivmesini yeniden yukarı doğru çevirdi. Bu dönemde ihracat ve hidrokarbon üretimindeki artışlarla reel GSYİH'daki yüzde 20'lere varan hızlı büyüme 2010 yılında yeniden yakalanabildi. Ülkenin GSYİH'sı, 2011'de 170 milyar, 2012'de 187 milyar, 2013'te 199 milyar, 2014'te 206 milyar dolara ulaştı. Petrol fiyatlarındaki düşüşün başlamasıyla 2015'te de 165 milyar, 2016'da ise 150 milyar dolara gerileyen Katar'ın GSYİH'sının Economist Intelligence Unit'e (EIU) göre 2017 yılında 162 milyar dolara yükseleceği öngörülüyor.

HİDROKARBON REZERVLERİ EKONOMİNİN LOKOMOTİFİ

Petrol sektörü ekonomisinin temelini oluşturan, uyguladığı ekonomi politikalarıyla, LNG üretim kapasitesi önümüzdeki bir iki yıl içinde 77 milyon ton/yıla (günlük 5 milyon varile eşdeğer) ulaşması beklenen Katar'ın büyük hidrokarbon rezervleri de ülkenin hızla gelişen ekonomisinin lokomotifi konumunda. Ekonominin kamu ağırlıklı olması ve hidrokarbon sektörünün de gelirlerin en önemli kısmını teşkil etmesi, Katar'ın büyüme hızının doğrudan söz konusu sektöre bağlı olması sonucunu doğuruyor.

Ülke ekonomisinin gösterdiği güçlü performansın en önemli yansıması olan söz konusu büyümenin sürdürülebilir kılınması için de bir-biri ardına altyapı ve üstyapı projeleri gündeme



DIŞ TİCARET GÖSTERGELERİ (MİLYAR \$)						
Yıllar	2010	2011	2012	2013	2014	2015
İhracat	74.964	114.549	133.368	136.855	131.592	77.971
İthalat	23.240	22.353	26.162	27.034	30.448	32.610
Denge	51.725	92.196	107.206	109.821	101.144	45.361
Hacim	92.977	136.902	159.530	163.889	162.040	110.581

Kaynak: Trade map

geliyor. Katar, gerek sürdürülen, gerek planlanan yoğun alt ve üst yapı yatırımları çerçevesinde dünyanın en önemli müteahhitlik hizmetleri pazarlarından biri haline gelmiş durumda. Öyle ki, bu etkin çabalar sonucunda 2022 yılında yapılacak dünya futbol şampiyonasına ev sahipliği yapacak olan Katar, bu organizasyonla güçlü ekonomik yapısını da taçlandırıyor. Bunun sonucunda ise inşaat sektöründeki ivmenin daha da artacağı bekleniyor.

EKONOMİDE GELECEĞE YÖNELİK BEKLENTİLER

LNG üretim kapasitesinin artma beklentisi ile sahip olunan 1.1 milyon varil/gün ham petrole birlikte ulaşılması beklenen gelir artışı ve 2022 dünya futbol şampiyonasının beraberinde getireceği fırsatlar, küresel kriz etkisiyle yavaşlayan metro ve 200 bin kişilik nüfusu barındırması planlanan Lusail gibi bazı büyük projelerin de yeniden hızlandırılmasını gündeme getirdi. Ayrıca, şampiyona için yapılacak orta ve büyük ölçekli dokuz tane yeni stadyumun yanı sıra, Katar 2030 vizyonu www.gsdp.gov.qa kapsamında gerçekleştirilecek metro, Katar-Bahreyn köprüsü, Doha Limanı ve çeşitli karayollarının yapımı gibi büyük ölçekli projelerle çok sayıda üstyapının 2017'de tamamlanabileceği iş çevrelerine öngörülüyor. Ancak bu öngörüye rağmen, Katar'ın, finansal krizin etkisinin sürmesi nedeniyle söz konusu yatırımları gerçekleştirmek için ihtiyaç duyduğu finansmanda sıkıntı yaşayabileceği de görüşler arasında yer alıyor.

TÜRKİYE İLE KATAR BİRBİRİNİ TAMAMLAYAN İKİ EKONOMİ

Küresel ekonominin haritasının yeniden çizildiği bu dönemde, Türkiye ve Katar el ele vererek bölgenin kalkınması

adına model olacak nitelikte bir işbirliği sergiliyor. Türkiye ve Katar'ın birbirini tamamlar nitelikte iki ekonomi olarak öne çıktığını dile getiren Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci, OPEC verilerine göre; dünya petrol rezervlerinin yüzde 63,7'sinin Körfez ülkelerinde yer aldığını belirtiyor.

Bu yüzden son dönemde yaşanan gelişmeleri ele almadan Katar ile ilişkileri değerlendirmenin eksik kalacağını düşünen Zeybekci, "Petrol fiyatları Haziran-Aralık 2014 döneminde yüzde 50'nin üzerinde düşmüştür. Petrol arz ve talebindeki dalgalanmalarla birlikte petrol fiyatları 2015 ve 2016 yılı boyunca da düşük seviyelerde seyretmiştir. 2016 yılı Ocak ayında 22.48 ABD Doları ile son 10 yılın en düşük petrol fiyatı seviyesine şahit olduk" diyor.

Bakan Zeybekci, OPEC'in ve Körfez'in petrol ihracatçısı ülkelerinin bu durum nedeniyle gelirlerinin azaldığını ve bütçe açığı vermeye başladığına dikkat çekerek, bu ülkelerin harcamalarında kesintiye gittiğini ve petrol dışında gelir kaynakları yaratarak ekonomilerinin çeşitlendirme kapsamında politikalar geliştirdiklerini söylüyor.

Katar özelinde 2008'den bu yana uygulanan 2030 Katar Ulusal Vizyonu kapsamında ekonominin hidrokarbon sektöre bağımlılığının kırılmasının hedeflendiğini anlatan Zeybekci, konuyla ilgili şunları söylüyor: "2013 yılından bu yana tüm büyük kamu yatırımları verimlilik esasına göre gözden geçirildi ve bütçe üzerindeki baskıyı azaltmak adına özel sektöre de güçlendirecek düzenlemeleri içeren değişiklikler uygulanmaya başlandı. Bu yapısal reform çalışmaları ile Katar, dışa açık ve dünyaya entegre bir ekonomi yaratmayı, güçlü ve aktif bir özel sektör oluşturarak ekonomide kamu kesiminin rolünü azaltmayı amaçlıyor. Bu çerçevede, kurulacak ekonomik ortaklıklar ile Katar, Türkiye'nin Körfez'e açılan kapısı olacak."

"İKİLİ TİCARİ VE EKONOMİK İLİŞKİLER SÜRDÜRÜLÜYOR"

"Dünyanın en büyük sıvılaştırılmış doğalgaz (LNG) ihracatçısı olan Katar, kişi başı milli geliri 144 bin dolarla dünyanın en zengin ülkelerinden biridir. Biz hükümet olarak Katar'ın sunduğu fırsatların ve işbirliği imkanlarının farkındayız. Bu





Nihat Zeybekci
Ekonomi Bakanı

“Katar’da katma değerli yatırımlarımızı artırmak, Türkiye’de ve üçüncü ülkelerde ortak yatırım imkanlarını değerlendirmek için Bakanlığımızca çalışmaların yürütüldüğünü belirtmek istiyorum. En kısa sürede ilgili firmalarımız ile beraber Katar’a bir yatırımcı heyeti programı düzenleyeceğiz.”

sebeple gerçekleştirdiğimiz karşılıklı ziyaretler vesilesiyle yol haritaları belirlememiz oldukça önemli” diye konuşan Nihat Zeybekci, bu konuda yaptıkları çalışmalarını şöyle anlatıyor: “Türk ve Katarlı ekonomi kurmaylarının düzenli olarak bir araya geldiği ve ikili ticari ve ekonomik ilişkilerin tüm yönleriyle ele alındığı Türkiye-Katar Karma Ekonomik Komisyon (KEK) mekanizmasının 6. Dönem Teknik Toplantısı, 23-25 Ekim 2016 tarihinde Doha’da yapıldı. Ardından KEK Protokolü imza töreni ise Katar Ekonomi ve Ticaret Bakanı Sayın Ahmed bin Jassim Al Thani ve Başbakan Yardımcımız Sayın Mehmet Şimşek tarafından 10 Kasım 2016 tarihinde İstanbul’da gerçekleştirildi. Bu toplantının iki ülke arasındaki mevcut işbirliği imkanlarının daha da geliştirilmesi adına atılmış olan önemli bir adım olduğunu memnuniyetle dile getirmek istiyorum.

Benim de bizzat katıldığım, Sayın Cumhurbaşkanımız ve Katar Emiri Hamad Al Thani başkanlığında 18 Aralık 2016 tarihinde Trabzon’da gerçekleştirilen Türkiye-Katar 2. Yüksek Stratejik Komite Toplantısı kapsamında birçok alanda anlaşma ve mutabakat zaptı imzalandı. Söz konusu anlaşmalar, önümüzdeki dönemde Katar ile ikili ekonomik bağlarımızı daha da güçlendirecek ve ilişkilerimize stratejik bir boyut kazandıracaktır. Bu ziyaretlerin ardından cumhurbaşkanımız 15 Şubat 2017 tarihinde ise Sayın Cumhurbaşkanımızın Katar ziyareti vesilesiyle Katarlı dostlarımız ile tekrar bir araya geldik.”

“EKONOMİK İLİŞKİLERİMİZ GÜÇLENİYOR”

Siyasi alanda yaşanan bu yakınlığı ekonomik alanda da sağlamak adına Katar özelinde çalış-

malara hız kesmeden devam ettiklerini vurgulayan Bakan Zeybekci, “Katar’da katma değerli yatırımlarımızı artırmak, Türkiye’de ve üçüncü ülkelerde ortak yatırım imkanlarını değerlendirmek için Bakanlığımızca çalışmaların yürütüldüğünü belirtmek istiyorum. En kısa sürede ilgili firmalarımız ile beraber Katar’a bir yatırımcı heyeti programı düzenleyeceğiz.

Katar ile inşa ettiğimiz bu güzel ilişkilerin domino etkisi yaratarak tüm bölgeyi sarması için de var gücümüzle çalışıyoruz. 13 Ekim 2016 tarihinde gerçekleştirilen ve bizzat katıldığım Türkiye-Körfez İşbirliği Konseyi (KİK) Yüksek Düzeyli Stratejik Diyalog Dışişleri Bakanları 5. Toplantısı’nda ülkemiz ile KİK arasında Serbest Ticaret Anlaşması (STA) akdedilmesine ilişkin müzakere sürecinin tekrar başlatılması konusunda uzlaşmaya varıldı. Bu hususta, KİK Ekonomi ve Ticaret Bakanları ve Dışişleri Bakanlarını bir araya getirecek bir etkinlik için çalışmalarımıza başladık. Bu etkinliği, 2017 yılı içinde gerçekleştirmeyi planlıyoruz. Karşılıklı ticari ve ekonomik ilişkilerimizde yepyeni bir sayfa açacak olan Türkiye-KİK STA’sına ilişkin müzakerelerde kısa sürede kayda değer bir gelişme elde edeceğimize inanıyoruz” diyor.

Katar’ın ekonomik dönüşümü hedefleyen ve işbirliğine açık yönetimi, gelişen hizmet sektörü ve 2022 Dünya Kupası etkinliğinin de etkisiyle

TÜRKİYE-KATAR DIŞ TİCARET DEĞERLERİ (BİN \$)

Yıllar	İhracat	İthalat	Hacim	Denge
2000	9.963	11.312	21.276	-1.349
2001	8.401	5.778	14.180	2.623
2002	15.572	10.659	26.231	4.913
2003	15.688	8.310	23.998	7.377
2004	35.026	17.727	52.753	17.299
2005	82.045	50.724	132.770	31.320
2006	342.146	66.410	408.557	275.736
2007	449.962	29.643	479.605	420.319
2008	1.074.012	159.352	1.233.365	914.659
2009	289.363	85.652	375.015	203.710
2010	162.549	177.046	339.595	-14.496
2011	188.137	670.325	858.463	-482.187
2012	257.491	466.498	723.989	-209.007
2013	244.077	373.923	597.942	-129.904
2014	344.806	394.552	739.358	-49.746
2015	423.568	360.978	784.546	62.590
2016	439.149	271.083	710.233	168.066

Kaynak: TÜİK

ivme kazanan altyapı yatırımlarını hatırlatan Bakan Zeybekci, bu gelişmelerin iki ülke arasındaki ilişkilerin bütünüyle ve en önemli parçası olduğunun altını çiziyor. Katar ile son dönemde ekonomik ilişkilerde önemli bir artış yaşandığına değinen Bakan Zeybekci, "Ticaret hacmimiz 2015 yılında 1.2 milyar dolar olarak gerçekleşti. 2016'da ise Katar'dan ithalatımızda kaydedilen gerileme neticesinde ticaret hacmimiz 834 milyon dolar seviyesinde, ihracatımız ise önceki yıla göre yüzde 4 artarak 439 milyon dolar oldu" diye konuşuyor.

"ORTAK ŞİRKET SAYISI 106"

Körfez ülkelerinden Türkiye'ye 2015 yılında 460 milyon dolar değerinde yatırım yapıldığı bilgisini veren Ekonomi Bakanı Zeybekci, bunun 350 milyon dolarının Katar'dan geldiğini belirtiyor. 2016 yılında ise Körfez'den 445 milyon dolar değerinde gelen yatırımın 375 milyon dolarının Katar'dan geldiğini ifade eden Zeybekci, "Bugün itibarıyla, ülkemizde Katar ortaklı şirketlerin sayısı 106'ya ulaşmış, Katar menşeli sermaye girişleri ise 2002 yılından bu yana 1.5 milyar dolara yaklaşmıştır. 2015 yılında Katarlı işadamları Türkiye'de medya, perakende, spor ve finans sektörüne büyük yatırımlar yapmışlar. 2017 yılına ise güzel bir gelişme ile başlamış bulunuyoruz. Katar'ın tavukçuluk sektöründe yaptığı yatırım ülkemiz için memnuniyet verici.

Müteahhitlik sektöründeki işbirliğimiz Katar ile ilişkilerimizin lokomotiflerinden biri. Bugüne kadar müteahhitlerimiz Katar'da 13.7 milyar dolar değerinde 125 adet proje üstlenmiş durumda. Müteahhitlerimiz Körfez'de Suudi Arabistan'dan sonra en büyük pay aldığı ülke Katar'dır. Doha Hamad Uluslararası Havalimanı ve Doha metrosu gibi bir çok prestij projesinde Türk müteahhitlerinin yer aldığını görmek ülkemiz için gurur verici. Katar'ın ev sahipliğini yapacağı 2022 Dünya Kupası kapsamında yapılan yeni yatırımlarda ve müteahhitlik projelerinde firmalarımızın rolünün daha da artırılması planlanıyor. Sonuç olarak, Türkiye ve Katar ilişkileri özellikle son 10 yılda ciddi bir ivme kazanarak stratejik boyuta ulaştı" bilgisini veriyor.

TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER

	2012 ^a	2013 ^a	2014 ^a	2015 ^a	2016 ^b	2017 ^c
GSYİH (US\$ milyon)	186.834	198.728	206.225	164.641	149.789	161.935
Reel büyüme (%)	4,7	4,4	4,0	3,6	2,0	2,5
Kişi başına GSYİH (US\$, satın alma gücü paritesine göre)	133.360	136.067	139.353	141.851	143.272	146.658
Tüketici Fiyat Enflasyonu (ort)	2,6	2,5	2,8	2,7	3,1	3,4
İhracat fob (US\$ milyar)	132.954	133.336	126.702	77.294	64.335	71.696
İthalat fob (US\$ milyar)	-30.787	-31.475	-31.145	-28.496	-33.763	-36.949
Cari Hesap Dengesi (US\$ milyar)	62.000	60.461	49.410	13.751	-8.370	-6.199
Döviz Kuru QR:US\$ (av)	3,64	3,64	3,64	3,64	3,64	3,64

Kaynak: Economist Intelligence Unit (EIU) (a gerçekleşen b EIU tahmini c EIU projeksiyonu) (Ocak,2017)

İŞ ADAMLARININ PAZARDA DİKKAT ETMESİ GEREKEN KONULAR

✓ Katar, oldukça kozmopolit yapıda bir ülke. İş görüşmesi yaparken hangi etnik gruptan kişiyle görüşülmesine dikkat edilmeli ve ona göre davranılmalı. Alışveriş yapılan dükkanlarda ürünler her zaman pazarlığa tabi.

✓ İş görüşmelerinden önce kişisel konularda sohbet edilmeli, belirli bir zaman geçtikten sonra iş konuşulmaya başlanmalıdır. Araplar sert eleştirilere açık değiller. Toplantılar belirlenenden daha geç başlayabilir. Tüm sözlü anlaşmaların sözleşmeye dökülmesinde fayda var.

✓ Katar'da işe başlamadan önce karşılıklı güvenin oluşturulması oldukça önemli. Katarlı iş adamları bir tanıdık vasıtasıyla iş yapmayı tercih eder. Hiç tanımadıkları kişilerle e-posta aracılığıyla ticaret yapılması tercih edilmiyor. Majlis denen yerde toplanarak, konuları daha rahat bir ortamda ve kahve içerek tartışılıyor, toplantılar genellikle sabah ya da akşam saatlerinde gerçekleştiriliyor.

✓ Katar'da aile hayatına çok fazla önem veriliyor, aile problemleri nedeniyle iş görüşmeleri yarıda kesilebiliyor ya da iptal edilebiliyor.

✓ Misafir ağırlamaya çok önem veriliyor. Yemeğin elle yenmesi Araplar arasında oldukça yaygın. Sol el ile yemek yenmesi uygun karşılanmıyor. Ayrıca sol el ile hiçbir koşulda yemeğe uzanılmaması veya bir şey iletilememesi gerekiyor.

✓ Yılın en sıcak ayı olan Ağustos ayında, Ramazan'da ve dini bayram-

larda iş görüşmeleri planlanması tavsiye edilmiyor. İslam takviminde ay takvimi kullanılıyor. Ay 28 çekiyor ve 12 ay içerisinde 354 gün bulunuyor. Bunun neticesinde dini bayramlar her yıl farklı zamanlarda uygulanıyor. Randevu talep edilmeden önce bayramların hangi tarihe geldiğine dikkat edilmeli. İş görüşmeleri için Cuma gününe randevu talep edilmesi hoş karşılanmaz.

✓ Katar son yıllarda modernleşmesine hız vermiş bir ülke. Ancak, ülkenin modern görüntüsüne bakarak halkın geleneksel yapısı göz ardı edilmemeli. Halk oldukça kadercil. Kadercilik insanların çok uzun vadeli planlar yapmasını engelleyebiliyor. Dinin politika, sosyal davranışlar ve iş dünyası üzerinde önemli bir yeri var.

✓ Karşılıklı konuşmalarda bir kişinin eşi hakkında soru sorulmamalı. Bunun yerine çocukların nasıl olduğu sorulabilir. Kadınlara karşı her türlü fiziksel temastan kaçınılmalı. Kadının el sıkışmak için elini uzatması durumunda tokalaşılmalı. Selamlaşma için bazı temel Arapça sözcüklerin öğrenilmesinde fayda var.

✓ Konuşma sırasında göz teması önemli ancak, kadınların gözlerinin içine bakılmamalı. İsrail ve Filistin sorunu, sohbetten kaçınılması gereken konular. Ülke yemekleri ile ilgili konuşmak uygun bir konu. Ülkede futbol oldukça popüler, konuşma için uygun bir konu. "İnşallah" kelimesi İngilizce konuşmalarda bile sık sık kullanılıyor.

SCAN COMPLETE

PASSWORD

1234
567
89
10

HACK

0101010111
01010101110

Türkiye'deki şirketler dijital felaketlere hazır değil!

GÜNDEN GÜNE ARTAN SİBER SALDIRILARLA İLGİLİ BAŞTA ABD, İRAN, RUSYA VE ÇİN OLMAK ÜZERE PEK ÇOK ÜLKE ÖNLEM ALIRKEN, DİJİTAL FELAKETLERE HAZIRLIKLIL OLMAYAN ÜLKEMİZDEKİ ŞİRKETLERİN ÇOĞU, ALINACAK ÖNLEMLERİN İŞE YARAMAYACAĞINA İNANIYOR. CİDDİ BİR RİSK ALTINDA OLDUĞUMUZU DÜŞÜNEN UZMANLARSA, SİBER SALDIRILARLA İLGİLİ ÖNCELİKLE DEVLETLERİN, ULUSAL POLİTİKA VE STRATEJİ GELİŞTİRMESİ VE YASAL BİR ÇERÇEVE OLUŞTURMASI, ARDINDAN DA ULUSLARARASI İŞBİRLİĞİ VE UYUMUN SAĞLANMASI GEREKTİĞİNE İNANIYOR.

Dünyada olduğu gibi, ülkemizde de gündem güne artan siber suçlar; zararlı yazılımlar, sosyal mühendislik ve hacker saldırıları şeklinde gerçekleşiyor. Siber suçlar yüzünden şirketler, otoyollar, barajlar saldırıya uğruyor. Bu durum marka değeri ve itibar kaybına yol açarak, ekonomik kayıpları yaratıyor, güvenliği tehdit ediyor. Terörizm ve kitle imha silahları gibi önemli küresel tehditlerden biri olarak kabul edilen siber saldırılarla mücadele için başta ABD, İran, Rusya ve Çin olmak üzere pek çok ülke, yeni yazılımlar ve yüksek hızda bilgisayar ağları kuruyor.

Şu an dünyada yaklaşık 2 milyar internet kullanıcısının bulunduğu gösteren Microsoft'un bir araştırmasına göre, bu sayı 8 yıla kadar hızla artarak 4 milyarı geçecek. Dakikada 250 milyon elektronik postanın gönderildiği yeni dünyadaki rakamlar, riskin büyüklüğünü gösteriyor. Yapılan araştırmalara göre, tek bir saldırıdan kazanılan para 2.5-10 milyon dolar arasında değişiyor. Marka itibarını onarmanın maliyeti ise ortalama 200 bin doları buluyor.

Ciddi bir risk altında olduğumuzu düşünen uzmanlar, devletlerin siber saldırılarla ilgili yapması gerekenleri, "ulusal politika ve stratejinin geliştirilmesi, yasal çerçevenin oluşturulması, teknik tedbirlerin geliştirilmesi, kurumsal yapılanmanın belirlenmesi, ulusal işbirliği ve koordinasyonun sağlanması, kapasitenin geliştirilmesi, farkındalığın artırılması uluslararası işbirliği ve uyumun sağlanması" diye anlatıyor.

GEÇEN YIL TÜRKİYE'DE, SİBER FÜZYON MERKEZİ HİZMETE AÇILDI

Dünyada siber saldırılarla mücadele için çok ciddi yatırımlar yapılırken ülkemizde de bu konuda ilk Siber Füzyon Merkezi açılarak çalışmalarına başladı. Türk Silahlı Kuvvetleri (TSK) ve Savunma Sanayii Müsteşarlığı'na (SSM) sistem mühendisliği, teknik destek, proje yönetimi, teknoloji transferi, lojistik destek hizmetleri vermek amacıyla Savunma Sanayii İcra Komitesi (SSİK) kararı ile 1991 yılında kurulan Savunma Teknolojileri Mühendislik ve Ticaret AŞ (STM), geçen yıl Mayıs ayında açtığı Siber Füzyon Merkezi ile bir ilke imza attı.

İç ve dış tehditlere karşı siber uzaydaki saldırıları daha gerçekleştirmeden haber veren STM Siber Füzyon Merkezi sayesinde, artık sadece bilinen siber tehditler değil, henüz ortaya çıkarılmamış, gelişmiş karmaşık metotlar kullanan yeni tehditler de saldırıdan önce tespit edilebilecek ve önlem alınabilecek. Siber Füzyon Merkezi'nde; zafiyet yönetimi, siber tehdit istihbaratı, tehdit savunma operasyonu, siber harekât merkezi ve olay müdahale yönetimi yetenekleriyle modern bir siber güvenlik yaklaşımının uygulanmasına imkân sağlanacak.

HER ÜÇ ŞİRKETTEN BİRİ DİJİTAL FELAKET YAŞIYOR

Siber Füzyon Merkezi'nin bu çalışmaları ülkemizdeki saldırıların önüne geçmek, ekonominin can damarı olan şirketlerin bu saldırılarla kan kaybetmesini, kapanmasını ön-

TÜRKİYE'DE SON BİR YILDA HER ÜÇ ŞİRKETTEN BİRİ DİJİTAL FELAKET YAŞIYOR HER İKİ ŞİRKETTEN BİRİ ÖNLEM ALMIYOR

Son bir yılda BT servislerinizi durduracak bir felaket yaşadınız mı?

Evet



Hayır



Her üç şirketten ikisi felaket kurtarma çözümlerinin maliyetinin yüksek olduğunu düşünüyor.

Her dört şirketten biri felaket kurtarma testi yapmadı, çözümlerinin efektif olup olmadığını bilmiyor.

Her üç şirketten ikisi, mevcut sistemin felaketlerden koruyacağına inanmıyor.

Her iki şirketten birinin felaket kurtarma çözümü/senaryosu yok.

Felaket kurtarma senaryonuz var mı?

Evet



Hayır



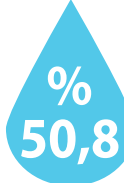
Şirketlerin yüzde 52,9'u felaket kurtarma çözümünün şirketini koruyacağına inanmıyor.

Dijital felaket yaşayan şirketlerin yüzde 65'i sistemlerini yedekten geri döndürmüş, fakat uygulamalarını sürdürememiş. yüzde 8'i ise sistemlerini hiç getirememiş.

Şirketlerin yüzde 97'si iş kesintilerinin dijital felaketlerden olduğunu belirtti. Sadece yüzde 3'ü doğal afetlerden dolayı iş kesintisine uğradı.

Bir Felaket Kurtarma (DR) çözümü kullanıyor musunuz?

Evet



Hayır



Kaynak: Clonera



Dijitalleşen dünyada felaket kurtarma ve iş sürekliliği çözümlerinin şirketler için hayati önem taşıdığı belirtiliyor.

lemek açısından önemli... Yapılan araştırmalar da bu tür önlemlerin, çalışmaların gerekliliğine dikkat çekiyor. Mesela Clonera Bilişim Hizmetleri tarafından yürütülen bir araştırmaya göre; Türkiye'deki her üç şirketten biri son bir yıl içinde en az bir dijital felaket yaşamasına rağmen, felaketlere karşı hazırlıklı değil. Çalışmaya katılan, ortalama 50 sunucuya sahip yaklaşık 200 şirketin yarısından fazlası, BT sistemlerini son altı ay içinde test etmemiş. Yarısının felaket kurtarma ve iş sürekliliği çözümü yok. Clonera'nın www.felaketlerolur.com

adresinde "Türkiye'deki BT sistemleri felaketlere hazır mı?" başlıklı anketine, farklı sektörlerden BT yöneticilerinin verdiği yanıtlar, Türkiye'deki şirketlerin dijital felaketlere karşı hazırlıklı olup olmadığı konusunda önemli bilgiler veriyor. Türkiye'de faaliyet gösteren şirketlerde görev yapan toplam 430 BT yöneticisinin yanıtlarından derlenen rapora göre, son bir yılda her üç şirketten biri dijital felaket yaşarken, her iki şirketten birinin felaket kurtarma çözümü ve felaket senaryosunun olmadığı görülüyor. Bunun yanında rapor, her dört şirketten birinin felaket kurtarma testi yapmadığını ve çözümlerinin efektif olup olmadığını bilmediğini gösteriyor. Araştırmaya katılan her üç şirketten ikisi, mevcut sisteminin kendisini felaketlerden koruyacağına inanmadığını söylüyor.

İŞ KESİNTİLERİNİN TEMEL SEBEBİ DİJİTAL FELAKETLER

Hizmetlerinin kesintiye uğramaması için bir çözüm kullanmayanların yüzde 65'i felaket kurtarma çözümlerinin maliyetinin yüksek olduğu yanılıgına sahip. Oysa yaşanan kayıplar, şirketlerin iş süreçlerini durdurma seviyesine getirirken, bu durum itibar ve ge-

lir kaybı olarak geri dönüyor.

Anket sonuçları, dijital felaket yaşayan şirketlerin yüzde 65'inin sistemlerini yedekten geri döndürse de uygulamalarını sürdürmediğini, yüzde 8'inin sistemlerini hiç geri getiremediğini, her dört şirketten birinin, sisteminin en az yüzde 10'unu kaybettiğini ortaya koyuyor.

Anket sonuçlarını değerlendiren raporda, son bir yıl içinde dijital felaket yaşayan şirketlerin yalnızca yüzde 3'ünün iş süreçlerinin, doğal afetler nedeniyle kesintiye uğramış olması dikkat çeken bilgilerden biri... İş kesintilerinin büyük bir çoğunluğu kullanıcı hatası, sistem arızası, siber saldırı ya da güç kesintisi sebebiyle oluşuyor.

Anket sonuçlarının, felaket kurtarma konusunda yapılan uluslararası araştırmaların çıktılarıyla da uyum gösterdiğini belirten Clonera Genel Müdürü Evren Ballı, "Türkiye'nin işi durmasın diyerek başlattığımız anket sonucunda ortaya çıkan rapor da gösteriyor ki; kurumlar felaket kurtarma ve iş sürekliliği konusunda gerekli önlemleri almıyor. Dünya çapında yapılan araştırmalara göre, son beş yılda dünyadaki her üç şirketten biri dijital felaket yaşadı. Bu şirketlerin yüzde 93'ü beş yıl içinde yok oldu. Felaketler nedeniyle şirketlerin yaşadığı operasyonel kesintilerin maliyeti 3.5 milyon doların üstünde" diyor.

Dijitalleşen dünyada felaket kurtarma ve iş sürekliliği çözümlerinin şirketler için hayati önem taşıdığını belirten Ballı, sözlerine şöyle devam ediyor: "Clonera olarak sunduğumuz felaket kurtarma ve iş sürekliliği çözümüyle, felaket sonrası en kısa sürede veri, sistem ve uygulamaları erişilebilir ve çalışır hale getirerek şirketlerin para kaybetmesini önüyoruz. Üstelik bu hizmeti, geleneksel yöntemlere göre yüzde 80 daha düşük maliyetle sunuyoruz."

"BU TEHDİT, TÜM SEKTÖRLERİ VE İŞ ALANLARINI KAPSİYOR"

Bilgi güvenliği ve risklerinin, 25 milyar bağlantı aracının birbiriyle etkileşim içinde olduğu dünya ajandasındaki en önemli konular arasında yer aldığını söyleyen TÜBİSAD Bilişim Sanayicileri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Erman Karaca, "Siber suçların global ekonomiye yıllık maliyeti 445 milyar dolar, bu rakam Avusturya ve Singapur Gayrisafi Yurt İçi Hasılası'ndan (GSYİH) daha fazla. Siber

DÜNYANIN FARKLI BÖLGELERİNDE YAŞANAN HASAR SENARYOLARI

- ✓ Bir perakende şirketi üzerinden 40 milyon kredi kartı ve 70 milyon kişisel veri kopyalandı.
- ✓ Hackerlar sisteme üçüncü taraf hizmet sağlayıcıları üzerinden giriş yaptı. Toplam zarar, 264 milyon dolar seviyesinde raporlandı.
- ✓ Bir gazino zincirinde ana bilgisayar sistemine siber saldırı yoluyla erişildi. Yaklaşık zarar, 40 milyon doların üzerinde.
- ✓ İzlanda'da bir telekom şirketinin veri ihlali sonucu 70 bin kullanıcısının kişisel bilgileri açığa çıktı.
- ✓ Bir sigorta şirketinin sisteminden 93 binden fazla müşteri kredi kartı verileri çalındı.
- ✓ Bir enerji şirketine siber saldırı düzenlenerek üretim hedef alındı.
- ✓ Bir online platform üzerinde kullanılan kişisel şifre bilgileri online forumda paylaşıldı.

suçlar eğer bir ulus olsaydı GSYİH olarak dünyanın en büyük 27'nci ülkesi olacaktı" diye konuşuyor.

"Günümüzde 3.2 milyardan fazla internet kullanıcısı, 8 milyardan fazla mobil telefon abonesi ile birlikte 25 milyar cihazın bağlantılı olduğu ve 2020 yılında 50 milyardan fazla cihazın bağlantılı olacağı tahmin ediliyor" diyen Karaca, konuşmasını şöyle sürdürüyor: "Dört kişilik bir ailenin akıllı bağlantılı cihaz sayısı, 2012 yılında 10'du. Bu sayı, 2017 yılında 25 ve 2022 yılında 50'ye çıkacak. Dijitalleşme, siber riskleri de beraberinde getiriyor. Bağlantılı cihazlar sayesinde insanların tüm verileri kopyalanıyor."

Günümüzdeki bilginin/verinin yüzde 90'ının son iki yılda elde edildiğini belirten Karaca, şunları kaydediyor: "Bu verilerin yüzde 80'i günlük işlemlerden, yüzde 20'si ise yapısal olmayan verilerden oluşuyor. Tahminlere göre, 80'e 20 oranı büyük veri ile 20'ye 80 olarak değişecek. Siber risk ve güvenlik, sadece bir teknoloji ve strateji problemi olmaktan çıktı. Tehdit, önemli iş riski olarak tüm sektörleri ve iş alanlarını kapsıyor. Gelecek 10 yıl için siber savaşlar, ekonomik casusluk, siber suçlar, siber terörizm devletler ve devlet dışı aktörler için büyük tehditler oluşturacak."

Bu tehditlere karşı siber risk yönetimi için ise tüm paydaşların farkındalığa sahip olarak ortak çalışma yapması gerektiğine dikkat çeken Erman Karaca, "Konunun, yönetim kurulu ve üst yönetim ajandasında yer alması gerekli. Yapılan araştırmalara göre, büyük şirketler IT bütçelerinin yüzde 11'ini siber risklere ayırıyor. Siber risk yönetim organizasyonunun oluşturulması ve güvenlik ekibi kurulması önemli. Raporlama, CIO veya CTO'ya değil,

Anket sonuçları, dijital felaket yaşayan şirketlerin yüzde 65'inin sistemlerini yedekten geri döndürse de uygulamalarını sürdürmediğini, yüzde 8'inin sistemlerini hiç geri getiremediğini, her dört şirketten birinin, sisteminin en az yüzde 10'unu kaybettiğini ortaya koyuyor.

yönetim kurulu başkanına veya CEO'ya doğrudan yapılmalı" diyor.

"DEVLET, KİŞİSEL VERİLERİN KORUNMASI İLE YÜKÜMLÜ"

Siber güvenlik alanında yaşanan en genel sorunlardan biri olan seçmen bilgilerinin sızdırılmasıyla ortaya çıkabilecek tehditleri değerlendiren Bilişim Hukuk Derneği (BHD) Başkanı Avukat Kürşat Ergün, "Sızdırılan bilgiler arasında annenizin kızlık soyadı görünmesi de veri tabanını elinde bulunduran kişiler, bir takım eşleşmeler yaparak bu bilgiye rahatlıkla ulaşabilirler. Başta bankacılık işlemleri olmak üzere doğrulama yapmak için en çok kullanılan bilgi annenizin kızlık soyadı bilgisi. Vatandaşlık numarası, adresler, doğum tarihleri ve ebeveyn isimlerinden başka ne sızdırıldı bilmiyoruz. Yayınlanan bu bilgiler bile en basit haliyle sahte kimlik yapımında kullanılabilir. Banka ve kredi kartı dolandırıcılığı ise ilk başvurulacak alan. Kız-

lık soyadı dışında başka güvenlik önlemleri alınmalı. Bankalar, şirketler, kamu kurum ve kuruluşları konu ile ilgili bir eylem planı hazırlamalı" diyor.

Teknik manada ortaya çıkan zararın karşılanamayacağını ifade eden Ergün, "Yılda iki kez güncellenen seçmen kütüklerinde kişilerin TC numarasından adresine her türlü veri mevcut. CD şeklinde kontrolsüz biçimde siyasi partilere dağıtılan bu bilgilerin çoğaltılarak suç kapsamında olan ticari faaliyetlerde kullanılması mümkün. Paylaşılan kişisel veriler, sahte kimlik düzenleme, banka sistemlerinde kredi ve kredi kartı işlemleri yapma, sahte noterlik ve vekâletname belgeleri düzenleme, malvarlığı bilgilerinin edinilmesi ve kullanılması, şirket açma, GSM numarası alma, vasetle pay alma, dolandırıcılık gibi maddi zarar ya da suç teşkil edecek durumlar için kullanılabilir. Hakkınızda sahte kimlik düzenlenir ve yasa dışı bir faaliyette kullanılırsa devlete rücu hakkınız doğar. Devlet, kişisel verilerin korunmasıyla yükümlüdür. Korunmamasından dolayı oluşan zararı da karşılayacaktır. Kişisel verilerin korunması esasına dayalı kanun, bu alandaki diğer kanunlarla paralellik arz etmeli" değerlendirmesinde bulunuyor.

"MEVCUT SİSTEMLE SALDIRILARIN ÖNÜNE GEÇİLEMEZ"

Bilişim suçlarındaki cezai yaptırımdan söz eden Ergün, "Bilişim sistemine girme suçunun basit hali için bir yıla kadar hapis veya adli para cezası verilir. Sistemi engelleme, bozma, verileri yok etme veya değiştirme işlemlerinde bir yıldan beş yıla kadar hapis cezası ile cezalandırılır. Banka veya kredi kartlarının kötüye kullanılması, üç yıldan altı yıla kadar hapis ve 5 bin güne kadar adli para cezası ile cezalandırılır" diye konuşuyor.

Uluslararası hukuka bakıldığında bilişim

2016'da ihlal azaltmanın ortalama maliyetinin 2015'e göre artışı



suçları ile ilgili en detaylı düzenlemenin Avrupa Konseyi Siber Suç Sözleşmesi olduğuna dikkat çeken Ergün, şöyle devam ediyor: "Sözleşme, Amerika ve Japonya tarafından da imzalandı. Sözleşmeyi imzalayan ve onaylayan ülkeler her ne kadar doğrudan bir yaptırım olmasa da kendi iç hukuklarını da sözleşmeye uygun hale getirmek durumunda. Bu sözleşmeyi imzalayan ve onaylayan ülkelere de Türkiye. Bilişim suçlarına ilişkin iç hukuktaki düzenlemeler genel itibari ile sözleşmeye uygun."

Ancak siber saldırılarda cezaların caydırıcılığından ziyade failerin tespit edilmesi kolaylaştırılmalı. Uluslararası suç örgütlerinin tespiti zor. Bu saldırganların Türk olup olmadıkları belli değil, dolayısıyla Türk kanunlarına göre yargılanamaz. Siber saldırılara karşı Türkiye gerekli teknolojik önlemleri almalı. Devletlerarası ikili anlaşmalarda küresel bir mücadele gerçekleştirilmesi gerek. Siber saldırıda bulunan ülkeler, diğer ülkelerin zararını karşılamalı. Mevcut sistemle bu saldırıların önüne geçmek mümkün değil."

50 milyar
2020 yılında dünyada
birbiriyle bağlantılı olacak
cihaz sayısı

10 milyon \$
Tek bir saldırıdan
kazanılan para

25 cihaz
2017 yılında dört kişilik bir ailenin
kullanacağı akıllı bağlantı sayısı

170 bin
Akıllı telefonlardaki
günlük virüs sayısı

445 milyar \$
Siber suçların global
ekonomiye yıllık maliyeti

TÜRKİYE'DE EN ÇOK KARŞILAŞILAN BEŞ SİBER SALDIRI

1-FİDYE YAZILIMLAR

Fidye yazılımlar; kullanıcıların dosyalarını ve cihazlarını şifreleyip, bu şifreye tekrar ulaşabilmek için kişileri ücret ödemeye zorlayan bir zararlı yazılım şekli. Yazılımlar, genellikle sahte e-postalarla kullanıcılara yollanan sahte faturalara saklanıyor. Kişilerin ya da kurumların verilerini ve cihazlarını şifreleyerek erişilemez hale getiriyor. Kullanıcılar ise karşılaştıkları kilit ekranında yönlendirildikleri noktalara ödeme yapmak zorunda bırakılıyor. Araştırmalar 2015 yılının ikinci yarısında dört milyondan fazla fidye yazılım çeşidi gözlemlendiğini ve bu sayının katlanarak artacağını gösteriyor.

2-OLTA SALDIRILAR

Phishing, yani olta saldırısı olarak da adlandırılan bu siber saldırılar tamamen karşıdaki kişiyi aldatma esasına dayanan bir yöntem. Bu saldırının amacı, hedefteki kişinin şifrelerini ve kullanıcı hesaplarını ele geçirmek. Siber saldırganlar bir kurumdan yollanmış gibi hazırladıkları e-postalarla, kullanıcıları bu kurumların adını kullanarak hazırladıkları sahte sitelere yönlendiriyor. Bu siteler genellikle orijinal site ile çok benzer bir kullanıcı ara yüzü kullanıyor. Bundan dolayı kullanıcılar aradaki farkı anlayamıyor ve kendi hesaplarına eriştiklerini zannediyor. Kullanıcı adı ve şifresi kısmına bilgilerini girdiklerinde ise bu bilgiler bilgisayar korsanları tarafından çalınıyor. Bu yöntem Türkiye'de özellikle kullanıcıların banka hesapları ya da sosyal medya profillerini ele geçirmek için kullanılıyor.

3-KREDİ KARTI DOLANDIRICILARI

Siber suçlular kullanıcılara özellikle herkesin ilgi göster-

diği ürünler için çeşitli kampanya, fırsat ve indirimler içeren sahte sipariş sayfalarını içeren e-postalar yolluyor. Bu e-postalar özellikle sevgililer günü, anneler günü, babalar günü ve yılbaşı gibi birçok kişinin birbirine özellikle online alışveriş yaparak hediye aldığı dönemlerde oldukça yoğunlaşıyor. Bu e-postalardaki bağlantılara tıklayıp sahte sipariş sayfalarından alışverişini yapan kişilerin kredi kartı bilgileri bilgisayar korsanları tarafından çalınıyor.

4-DDoS SALDIRILARI

Özellikle son dönemde Türkiye'nin gündemini meşgul eden yoğun bir saldırı dalgasında kullanılan DDoS yöntemi aslında basit bir siber saldırı biçimi. DDoS (Distributed Denial of Service Attack) saldırıları genellikle bant genişliğini istilaya uğratarak sistemleri ve sunucuları hizmet veremez hale getiren bir saldırı çeşididir. Yani ağ üzerinde çok yoğun bir trafik yaratarak sistemleri kilitler.

5-MOBİL TEHDİTLER

Mobil cihazların artışıyla iletişim, dolayısıyla veri miktarı sürekli artıyor. Bundan dolayı mobil tehditler giderek daha tehlikeli hale geliyor. Özellikle Android platformundaki güvenlik problemlerinden dolayı birçok zararlı yazılım mobil cihazlara indiriliyor.

Akıllı telefon kullanımının oldukça yaygın olduğu ülkemizde 2015'in üçüncü çeyreğinde kullanıcılar zararlı ve yüksek tehlike içeren mobil uygulamaları tam 160 bin 717 kez telefonlarına indirdi. Kullanıcıların indirdikleri bu uygulamaların içinde 2 bin 681 adet virüs keşfedildi.

- “Büyüme rakamları Türkiye’ye duyulan güveni gösteriyor”
- Savunma sanayinin kalbi Konya’da attı
- Bakan Ağbal: “Konya’yı Süper Lig’e taşıyacak yatırım talepleri bekliyoruz”
- Kütükcü: “Tarım fuarı Türkiye’ye moral veriyor”
- Konya’dan yavru vatan Kıbrıs’a çıkarma
- Türkiye’deki iş makinesi üreticileri Konya’da buluştu
- Türkiye ile Rusya’nın sanayi işbirliğini artıracak protokol imzalandı
- KONİF 2017, 4’üncü kez işverenlerle iş arayanları buluşturdu



“Büyüme rakamları Türkiye’ye duyulan güveni gösteriyor”

BÜYÜME RAKAMLARINI DEĞERLENDİREN KONYA SANAYİ ODASI (KSO) BAŞKANI MEMİŞ KÜTÜKCÜ, 2016 YILINDA BÜYÜME BEKLENTİSİNİN YÜZDE 2 CİVARINDA OLDUĞUNU ANCAK TÜRKİYE’NİN TÜM OLUMSUZLUKLARA RAĞMEN BU ORANI AŞTIĞINI SÖYLEDİ. MEMİŞ KÜTÜKCÜ, TÜRKİYE’NİN YÜZDE 2,9 BÜYÜYEREK BEKLENTİLERİN ÜZERİNE ÇIKTIĞINI İFADE EDEREK, “İŞ DÜNYAMIZI, SANAYİCİLERİMİZİ VE ÇALIŞANLARIMIZI TEBRİK EDİYOR, KUTLUYORUM” DEDİ.



Konya Sanayi Odası (KSO) Başkanı, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Memiş Kütükcü, 2016 yılı büyüme rakamlarını değerlendirdi. Kütükcü, 2016 yılında büyüme beklentisinin yüzde 2 civarında olduğunu ancak ekonomimizin tüm olumsuzluklara rağmen yüzde 2,9 ile beklentilerin üzerinde gerçekleşen büyüme oranının Türkiye’ye olan güveni gösterdiğini vurguladı. Bu başarıda Türk özel sektörünün çok önemli payı olduğunun altını çizen Kütükcü, “İş dünyamızı, sanayicilerimizi ve çalışanlarımızı tebrik ediyor, kutluyorum. Başta 15 Temmuz FETÖ ihaneti, terör olayları, bölgemizdeki jeopolitik gerginlikler ve küresel krizin devam eden etkilerine rağmen ülkemizin beklentilerin üzerinde büyümesi, hepimizin moralini yükseltti” şeklinde konuştu.

Kütükcü, 2016 yılında sanayideki yüzde 4,5 büyüme ve yatırımlardaki yüzde 2’lik artışın da son derece önemli olduğunu ifade ederek, şunları söyledi: “2016 büyümesine özel sektör tüketim harcamalarındaki hızlanma ile iç talepteki büyü-

me önemli bir katkı yaptı. Özellikle yatırımlardaki artış ve sanayideki büyüme ülkemizin üretimle ve yatırımlarla büyümeye devam ettiğinin göstergesidir. Ülke olarak yolumuza yatırımlarla ve üretimle devam etmek zorundayız.”

“2017’YE YÜKSEK ORANDA İHRACAT ARTIŞLARIYLA BAŞLADIK”

2016 yılını beklentilerin üzerinde büyüyerek kapatan Türkiye ekonomisinin, 2017 yılına da olumlu bir performansla başladığını kaydeden Kütükcü, “2017 yılına yüksek oranda ihracat artışlarıyla başladık. Ocak ayında sanayi üretiminde de bir artış geldi. Bu artışların önümüzdeki aylarda da devam edeceğini düşünüyoruz. İnşallah Türkiye 2017 yılında daha yüksek büyüme oranlarını yakalayacaktır” diye konuştu.

Kütükcü, 2016 büyümesi ile 2017 yılında olumlu seyreden ihracat ve üretim artışının beraberinde yeni istihdamları getireceğini ve işsizlik oranlarının önümüzdeki dönemde aşağıya doğru çekileceğini de sözlerine ekledi.





Savunma sanayinin kalbi Konya'da attı

KONYA SANAYİ ODASI TARAFINDAN DÜZENLENEN 2. SAVUNMA SANAYİ ZİRVESİ VE TEDARİKÇİ GÜNLERİ, ANA SANAYİ İLE KONYALI ÜRETİCİLERİ BULUŞTURDU. İKİ GÜN SÜREN ZİRVEDE, 200'ÜN ÜZERİNDE İKİLİ İŞ GÖRÜŞMESİ GERÇEKLEŞTİRİLDİ. BAŞTA HAVELSAN, ROKETSAN, MKE, TAİ GİBİ ANA SANAYİ ÜRETİCİLERİ OLMAK ÜZERE ÇOK SAYIDA FİRMANIN STANT AÇARAK ÜRÜNLERİNİ SERGİLEDİĞİ ZİRVE, YOĞUN İLGİ GÖRDÜ.

Milli savunmada atağa geçen Konya'da düzenlenen 2. Savunma Sanayi Zirvesi ve Tedarikçi Günleri, katılımcılar ve ziyaretçiler tarafından yoğun ilgiyle karşılandı. Konya Sanayi Odası (KSO) tarafından düzenlenen ve çok sayıda firmanın stant açtığı zirvede 200'ün üzerinde ikili iş görüşmesi yapıldı. Zirvede konuşan KSO Başkanı Memiş Kütükcü, Konya'nın Türkiye'nin toplam savunma ve havacılık sanayi ihracatının yüzde 94,5'ini yapan beş şehir arasında yer aldığının altını çizdi. Kütükcü, "Büyük bir başarı hikayesi yazan Konyalı sanayicilerimiz, Huğlu ve Üzümlü'deki silah üreticilerimiz imkansız başarılar adeta tekedan süt çıkardılar" dedi.

Konya'da savunma sanayine çalışan 100'ün üzerinde firma olduğunu ve bunların 3 binin üzerinde istihdam sağladığını belirten Kütükcü, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Savunma sanayisinin kullandığı havan parçaları, silah, mermi, roket başlıkları, zırhlı araç parça ve ekipmanları gibi birçok ürün şehrimizde üretiliyor. Konya,

askeri silahların ve diğer silahların parçaları alanında İstanbul'un ardından Türkiye'nin en büyük üreticisi durumunda. Yine motorize tank ve diğer zırhlı araçları ile bunların parçaları alanında da varlığımızı gösteriyoruz. Ayrıca ihracatta da yükselen bir başarı ivmesi yakaladık. Savunma ve havacılık sanayi sektörümüz, geçtiğimiz yıl sanayi sektörleri içinde yüzde 36,85 ile ihracatını en fazla artıran sektör oldu. Amerika'dan İngiltere'ye, Avrupa ülkelerinden Çin'e kadar 86 ülkeye ihracat yaptı. Sektör bu yılın ilk çeyreğinde de ihracatını yüzde 14 artırarak, yükseliş ivmesini sürdürüyor."

KSO'DAN SEKTÖRE UR-GE PROJESİ

Kütükcü, KSO olarak sektörün daha ileriye gitmesi için bir kümeleme projesi hayata geçirdiklerini, ayrıca sektör sanayicilerine bir milyon doların üzerinde destek sağlayacak UR-GE projesinin başvurusunu da Ekonomi Bakanlığı'na yaptıklarını kaydetti.

Konuşmasında Huğlu ve Üzümlü-



lûdeki silah üreticilerine özel olarak teşekkür eden Kütükcü, "Buralarda, dağların arasında, küçük atölyelerde üretim yapan, alın terlelen kardeşlerimizin her birisi benim gözümde birer kahraman" dedi.

"KONYA'NIN POTANSİYELİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ ELZEM"

Konya Valisi Yakup Canbolat, Konya'nın yatırım avantajlarından bahsederek, "Konya, dokuz organize sanayi bölgesi, 44 küçük sanayi sitesi, 10 özel sanayi alanı ile ülke ekonomisine katkı veriyor. İlimizdeki OSB'lerde yaklaşık 3 bin 500 hektar planlı endüstri alanı bulunuyor. İlimizin zenginlikleri, beşeri sermayesi, ulaşım altyapısı, demir ve karayolları yatırımı, alt yapısı hazır sanayi alanları, yatırımcılar için önemli bir avantaj. Konya

sanayisi, başta savunma sanayi olmak üzere her sektörde varlığını hissettiriyor. Konya'nın potansiyelinin savunma sanayisinde de değerlendirilmesi milli menfaatlerimiz açısından da elzemdır. Konya, mevcut üretim potansiyelinin yanı sıra güvenli jeopolitik konumuyla da ana sanayi için önemli bir bölgede yer alıyor" diye konuştu.

ALTUNYALDIZ, KSO'YA TEŞEKKÜR ETTİ

Zirvenin açılışında konuşan AK Parti Konya Milletvekili Ziya Altunyaldız ise Konya'nın üretim sevgisinin heyecan verici olduğunu söyleyerek, "Bu toplantı umudumuzu tazelememize vesile oldu. Konya Sanayi Odamıza, Savunma Sanayi Müsteşarlığımıza, SASAD'a, Valimize teşekkür ediyorum" dedi.

Altunyaldız sözlerine şu şekilde devam

Sergide Makine ve Kimya Enstitüsü'nün ürettiği MPT76 Milli Piyade Tüfeği ve KNT Keskin Nişancı Tüfeği de sergilendi.



Memiş Kütükcü
KSO Başkanı



Yakup Canbolat
Konya Valisi



Konya'da Elfatek firması tarafından üretilen mini insansız araç ANKEBOT da sergilenen ürünler arasındaydı.

SAVUNMA SANAYİ SERGİSİNDE STANT AÇAN FİRMALAR

- ✓ TAI-TUSAŞ Türk Havacılık ve Uzay Sanayi
- ✓ TÜBİTAK SAGE
- ✓ ASELSAN
- ✓ ROKETSAN
- ✓ Makina ve Kimya Endüstrisi Kurumu
- ✓ HAVELSAN
- ✓ Hidrokon
- ✓ Husan Arms
- ✓ Huğlu Av Tüfekleri Kooperatifi
- ✓ Kral Av
- ✓ Ulusan Alüminyum
- ✓ DOME
- ✓ Akdaş Silah
- ✓ İsfur Otomotiv
- ✓ Mesa Makina
- ✓ Elfatek
- ✓ Altun Döküm
- ✓ Motus Döküm
- ✓ Genmot Crankshaft Industry
- ✓ Telefoncular Çelik Sanayi
- ✓ Anamas Yay
- ✓ Plasmarket Plastik ve Metal Kalıp
- ✓ InnoPark Teknoloji Geliştirme Bölgesi
- ✓ Lamcı Ayakkabı
- ✓ Necmettin Erbakan Üniversitesi Havacılık ve Uzay Bilimleri Fakültesi
- ✓ Havacılık ve Uzay Kümelenmesi Derneği



Ziya Altunyalız
AK Parti Konya Milletvekili

etti: "Eğer maziyi ati ile birleştirmek, bir köprü olmak istiyorsanız hedefleriniz, vizyonunuz ve bunları yapacak insan kaynağınız olması lazım. Türkiye bugün Cumhurbaşkanımız önderliğinde 2023, 2071 hedefleri koydu. Ekonomide önemli başarılar elde ettik, milli gelirimizi üç kat, ihracatımızı beş kat artırmayı başardık. Üretmeyi, üretim teknolojisine sahip olmayı, onu yüksek teknolojiyle birleştirmeyi asla ihmal etmedik. Savunma sanayisi de son derece önemli, kıymetli bir alan. Eğer bu bölgede yaşıyorsanız, savunma sanayinizi yerleştirme ve millileştirmede yüksek orana ulaştıramazsanız işiniz zor. Dünyada bugün savunmada 100 büyük firma arasında iki Türk firması varsa ve onlar üst sıralardaysa bu Türk savunma sanayisinin çok önemli bir yere geldiğini gösteriyor. Bugün yerlilik oranımız yüzde 60'a ulaştıysa bu kararlığın ve oluşturulan ekosistemin eseridir."

"KONYA MERKEZ HALİNE GELDİ"

Programına katılan Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Doç. Dr. Hasan Ali Çelik ise konuşmasında Konya'da gördüklerinden



Doç. Dr. Hasan Ali Çelik
Bilim, Sanayi ve Teknoloji
Bakan Yardımcısı



Celal Sami Tüfekçi
Savunma Sanayi
Müsteşarlığı Müsteşar Yardımcısı



Selçuk Yaşar
Savunma ve Havacılık Sanayi İmalatçılar
Derneği (SASAD) Yönetim Kurulu Başkanı

etkilendiğini ifade ederek, "Konya, savunma sanayi konusunda ciddi bir merkez haline geldi" dedi. Çelik şunları söyledi: "Üretimde, ihracatta en iyisini yapmak durumundayız. Bir fazla istihdam, ülkemize bir kuruş fazla döviz getirmek için, insanımızın refah seviyesini artırmak için hep beraber çalışıyoruz, çalışmaya devam edeceğiz. Bakanlık olarak ülkemize teknolojik üstünlük kazandıracak projeleri hayata geçiriyoruz. AR-GE merkezlerinin sayısının mutlaka artırılması gerektiğini düşünüyoruz. Bu konuda ciddi desteklerimiz var. AR-GE merkezlerinde çalışan üniversitelerin temel bilimlerinden mezun kardeşlerimizin iki yıllık maaşı bakanlığımız tarafından karşılanıyor. Yüzde 95'lere kadar varan vergi indirimleri var. Bunun için Konya'da da AR-GE merkezlerinin artmasında çok büyük yarar var."

"KONYA ÖZGÜL AĞIRLIĞI OLAN BİR ŞEHİR"

Konya'nın Türkiye'de özgül ağırlığı olan bir şehir olduğunu vurgulayan Savunma Sanayi Müsteşarlığı Müsteşar Yardımcısı Celal Sami Tüfekçi de Konya'nın savunma sanayi alanında gösterdiği başarının şehirde güzel şeyler

yaşandığının göstergesi olduğunu belirtti.

Birinci önceliklerinin yüksek teknolojiye ürün geliştirerek, tam bağımsızlık elde etmek olduğunu kaydeden Tüfekçi, "Bunu yapmak için insan kaynağına, sanayiye ve ana sanayinin hemen altında çok sayıda alt yükleniciye ihtiyacımız var. Küçük sanayicileri sektörde teknoloji üreten bir hale getirebilirsek hayal edemeyeceğimiz bir gelişme sağlarız" dedi.

"BU BAŞARI HEPİMİZİN"

Savunma ve Havacılık Sanayi İmalatçılar Derneği (SASAD) Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Yaşar da savunma sanayisi ile ilgili bir sunum yaptı. 170 imalatçı firması olan derneğin önemli bir sektörü temsil ettiğini söyleyen Yaşar, şöyle konuştu: "Türk savunma ve havacılık sanayi Türkiye'nin özgün ileri teknoloji üreten ve ihraç eden gücüdür. Tank yaptık, zırhlı araçlar, yüzer köprüler yaptık. ATAK helikopterin 20'ncisi Konya'da teslim edildi, Hürkuş'tan füzemizi attık, uydumuz yapılıyor. Bugün dünyada kendi insansız hava aracından kendi füzesini atan beş ya da altı ülkeden biriyiz. Bu başarı hepimizin."



Zirveye katılan ana sanayi firmaları, Konya merkez ile Beyşehir'in Huğlu ve Üzümlü mahallelerindeki üreticileri ziyaret etti.



TÜBİTAK SAGE tarafından geliştirilen SOM Seyir Füzesi, Hassas Güdüm Kiti de sergilendi.



Çok sayıda firmanın stant açtığı zirvede, 200'ün üzerinde ikili iş görüşmesi yapıldı.



Memiş Kütükcü
Konya Sanayi Odası Başkanı

Bakan Ağbal: “Konya’yı Süper Lig’e taşıyacak yatırım talepleri bekliyoruz”

KSO’NUN ORGANİZASYONU İLE KONYALI SANAYİCİLERLE BULUŞAN MALİYE BAKANI NACİ AĞBAL, KONYA’DAN ÖVGÜYLE BAHSEDEREK “SÜPER TEŞVİK SİSTEMİ İÇİNDE KONYA’YI SIÇRATAK, KONYA’YI SÜPER LİG’E TAŞIYACAK YATIRIM TALEPLERİ BEKLİYORUZ” DEDİ. KSO BAŞKANI MEMİŞ KÜTÜKCÜ İSE İŞ DÜNYASININ MALİYE BAKANI’NDAN TALEPLERİNİ DİLE GETİRİRKEN, VERİLEN DESTEKLERE DE TEŞEKKÜR ETTİ.



Konya Sanayi Odası (KSO), Maliye Bakanı Naci Ağbal’ı Konyalı sanayicilerle buluşturdu. Çok sayıda sanayici ve işadınının katıldığı programda konuşan KSO Başkanı, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Memiş Kütükcü, özel sektörü rahatlatan birçok reformu hayata geçirdikleri, kısa sürede yıllardır çözülmemeyen meseleleri iş dünyasının gündeminden çıkardıkları için hükümete ve Maliye Bakanı Naci Ağbal’a teşekkür etti.

Konya’nın ocak ayından bu yana 20 bin yeni istihdam gerçekleştirdiğini söyleyen Kütükcü, bunun yaklaşık 9 bininin Cumhurbaşkanı Erdoğan tarafından başlatılan Milli İstihdam Seferberliği kapsamında hayata geçtiğini söyledi. Kütükcü ayrıca, 20 bin artı istihdam hedefine ulaşmak için de aralıksız çalışmaya devam ettiklerini dile getirdi.

Konya’nın tam bir sanayi şehri haline geldiğini belirten Kütükcü, ihracatın yüzde 74’ünü sanayi sektörünün oluşturduğunu kaydetti. Tür-

kiye’nin en büyük 3. Organize Sanayi Bölgesi olan Konya Organize Sanayi Bölgesi’nde 5. Bölge’nin kamulaştırma çalışmalarının sonuna geldiğini aktaran Kütükcü, “Bölgemizde kamulaştırmada sona geldik. Dava süreci devam eden sadece beş dosya kaldı. Bu dosyalar da tamamlanır tamamlanmaz 5. Bölge’yi yatırıma açacağız. Bu arada 6. Bölge’nin yer seçimi için de bakanlığımıza dosyamızı ilettik ve resmi müracaatımızı yaptık. Konya’nın üretim çarkları, her zaman olduğu gibi dönmeye devam edecek” şeklinde konuştu.

YÜZDE 25’LİK KAPASİTE AÇIĞI

Maliye Bakanlığı’ndan iş dünyasının beklentileri olduğunun da altını çizen Kütükcü, konuşmasını şöyle sürdürdü: “Mevcut yatırımlarımıza baktığımız zaman yüzde 25’lik bir kapasite açığımız olduğunu görüyoruz. Bunun için yeni yatırımların yanı sıra, mevcut yatırımlarımızı da tam kapasite çalışmaya teşvik edecek bir teşvik



mekanzmasına ihtiyacımız var. İşletmelerimizin çalışma sürelerini tek vardiyadan ikiye, iki vardiyadan üçe çıkarabilirsek hem üretim hem istihdam artar. Aynı zamanda atıl sermayemizi de kullanmış oluruz. Dolayısıyla ülke olarak bir an önce Kapasite Kullanımı Teşvik Sistemi'ne geçmeliyiz."

KONYA'YA İHTİSAS VERGİ DAİRESİ KURULUYOR

Maliye Bakanı Naci Ağbal da Konya'nın ekonomik ve sosyal hayatta hızlı büyümesinden memnun olduklarını ifade etti. Konya sanayisinden de övgü ile bahseden Ağbal, "Konya, ekonomide daha fazla söz sahibi olan birkaç şehir arasına girdi. Ancak ihracatta 1,5 milyarlık bir rakam artık Konya'ya yetmiyor. Hükümetin ve sizlerin de desteğiyle bu rakamları çok yukarı çekeceğimize inanıyorum" dedi.

Konyalı sanayicilerin KDV iadelerini kolaylaştıracak bir adımı da hayata geçireceklerinin müjdesini veren Ağbal, şunları söyledi: "KDV işini kolaylaştırmak, daha nitelikli bir personelle bu işi yapmak üzere Konya'ya da İhtisas Vergi Dairesi kuracağız. Böylelikle Konyalı işletmelerimiz de iade işi olduğu

zaman bu birime gidecek ve işlerini kolay bir şekilde halledecekler. Süper Teşvik Sistemi için de Konya'yı sıçratacak, Konya'yı Süper Lig'e taşıyacak yatırım talepleri bekliyoruz."



Naci Ağbal
Maliye Bakanı

"TÜRKİYE EKONOMİSİ, 14 YILDA OLAĞANÜSTÜ PERFORMANS SERGİLEDİ"

Konuşmasında Türkiye ekonomisinin diğer gelişmekte olan ülkelere göre daha başarılı performans gösterdiğini ifade eden Bakan Ağbal, "Türkiye ekonomisi son 14 yılda olağanüstü bir performans sergiledi. 2009 krizinden sonra birçok ülkede büyüme oranları aşağıya gitti. Çin ve Hindistan hariç

gelişmekte olan ülkelerin ortalama büyümeleri yüzde 1, yüzde 2'lerde kaldı. Türkiye'nin büyüme oranı, küresel krizin bütün olumsuzluklarına rağmen, içeride yapılan bütün tezgahlara rağmen, demokrasi karşıtlıklarına rağmen, bütün siyasete verilmek istenilen ayarlara rağmen, yüzde 7,4 büyüdü" diye konuştu.

AK Parti Konya Milletvekili Muhammet Uğur Kaleli ise, son 14 yıl içerisinde AK Parti'nin ülkeye yapmış olduğu hizmetleri herkesin bildiğini belirterek, "Bir taraftan ülkeye hizmetle uğraşırken, bir taraftan vesayet gruplarıyla uğraşıyoruz" dedi.

Konya Valisi Yakup Canbolat da, Konya'nın Türkiye'nin en önemli tarım merkezi olmakla birlikte aynı zamanda bugün itibarıyla sahip olduğu dokuz organize sanayi bölgesi, 44 küçük sanayi sitesi, 16 özel sanayi alanının yanı sıra bir sanayi ve ticaret şehri olduğunu ifade etti.

İş dünyasının yanı sıra Konya Valisi Yakup Canbolat, AK Parti Konya Milletvekilleri Muhammed Uğur Kaleli, Ömer Ünal, Vergi Dairesi Başkanı Musa Kazım Ünver, Konya Ticaret Borsası Başkanı Hüseyin Çevik ile çok sayıda sanayici ve iş adamının katıldığı program, konuşmaların ardından soru-cevap bölümüyle devam etti.

Kütükcü: “Tarım fuarı Türkiye’ye moral veriyor”

KONYA SANAYİ ODASI BAŞKANI, TOBB YÖNETİM KURULU ÜYESİ MEMİŞ KÜTÜKCÜ, 15’İNCİ KEZ KAPILARINI AÇAN KONYA TARIM, TARIMSAL MEKANİZASYON VE TARLA TEKNOLOJİLERİ FUARI’NI ZİYARET ETTİ. KÜTÜKCÜ, HER YIL DAHA DA BÜYÜYEN ORGANİZASYONUN AVRUPA’DA ALANININ 4’ÜNCÜ BÜYÜK FUARI HALİNE GELDİĞİNİ VURGULAYARAK TÜRKİYE’YE MORAL VERDİĞİNİ SÖYLEDİ.



Konya Tarım, Tarımsal Mekanizasyon ve Tarla Teknolojileri Fuarı, 15’inci kez ziyaretçileri ile buluştu. 15 ülkeden 400 firmanın ve 304 bin ziyaretçinin katıldığı fuarı, Konya Sanayi Odası Başkanı, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Memiş Kütükcü de ziyaret etti. Fuarı gösterilen ilginin memnuniyet verici olduğunun altını çizen Kütükcü, “Sektörde Türkiye’nin en büyük fuarı olan Tarım, Tarımsal Mekanizasyon ve Tarla Teknolojileri Fuarımız Avrupa’nın da 4’üncü büyük fuarı haline geldi. Sektörün kalbi artık burada atıyor. Başta bu başarının mimarı olan sanayicilerimiz olmak üzere, katkı veren herkese Konya sanayisi adına teşekkür ediyorum” dedi.

İKİ GÜNDE 664 İKİLİ İŞ GÖRÜŞMESİ

Fuarda stant açan firmaları tebrik eden Kütükcü, her yıl daha da büyüyen fuarın Türkiye’ye moral verdiğini söyledi. Kütükcü, Konya Sanayi Odası olarak bu yıl da fuarda iki gün boyunca 108 firma temsilcisinin 664

B2B ikili iş görüşmesi yaptığını dile getirdi. İkili iş görüşmelerine çok yoğun katılım olduğunu belirten Kütükcü, “Bu yılki B2B görüşmelerimize Fas, Cezayir, Tunus, Rusya, Moldova ve Gana olmak üzere 6 ülkeden yoğun bir ilgi oldu. Şehrimize bu ülkelerden gelen firma temsilcileri, Konyalı sanayicilerimizle ikili iş görüşmeleri yaptı. Firmalarımız yaptıkları B2B görüşmeleriyle kendilerine yeni müşteriler, yeni pazarlar bularak, şehrimizin ve ülkemizin ihracatına katkılarını artırıyor” diye konuştu.

İki gün boyunca devam eden iş görüşmelerinin sistematik bir şekilde gerçekleştirildiği bilgisini de veren Kütükcü, sözlerine şu şekilde devam etti: “Yerli ve yabancı firmalarımız www.b2match.eu/ b2konya-agri-2017 internet sitesi üzerinden kayıtlarını yaptırarak, ilgi alanlarına göre görüşmek istedikleri firmaları seçti. Oluşturulan görüşme takvimleri çerçevesinde her katılımcı randevulaştığı diğer katılımcılar ile görüşmesini yaptı.”



Konya'dan yavru vatan Kıbrıs'a çıkarma

KONYA SANAYİ ODASI (KSO), KUZEY KIBRIS TÜRK CUMHURİYETİ'Nİ (KKTC) ZİYARET EDEREK, KIBRIS'LA DAHA FAZLA TİCARET YAPMAK İÇİN CUMHURBAŞKANI, BAŞBAKAN, EKONOMİ VE ENERJİ BAKANI GİBİ ÜST DÜZEY YETKİLİLERLE GÖRÜŞTÜ. KSO BAŞKANI MEMİŞ KÜTÜKCÜ, BİR SÜREDİR KONYA'NIN GÜNDEMİNDE OLAN KARŞILIKLI UÇAK SEFERLERİ İÇİN TÜM KIBRISLILARDAN DESTEK İSTEDİ.

Konya Sanayi Odası (KSO) Başkanı Memiş Kütükcü, Meclis Başkanı Tahir Şahin ve yönetim kurulu üyeleri, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'ni (KKTC) ziyaret etti. KSO heyeti, KKTC Cumhurbaşkanı Mustafa Akıncı, Başbakan Hüseyin Özgürğün, Ekonomi ve Enerji Bakanı Sunat Atun, Türkiye Büyükelçisi Derya Kanbay, Kıbrıs Türk Sanayi Odası Başkanı Ali Çıralı ve MÜSİAD Kıbrıs Başkanı Okyay Sadıkoğlu ile görüştü.

Ziyaretlerde önemli bir müzakereler sürecinden geçen Kıbrıs'ta kabul edilebilir, kalıcı bir çözümün önemi ne değinen Kütükcü, Konya olarak Kıbrıs'la daha fazla ticaret yapmak istediklerini, bu ticaret ortamının oluşması için de Konya-Kıbrıs karşılıklı uçak seferlerinin başlamasının önemli olduğunu söyledi. Bir süredir Konya'nın gündeminde olan karşılıklı seferler için KKTC Cumhurbaşkanı ve Başbakanı başta olmak üzere tüm Kıbrıslılardan destek isteyen Kütükcü, "Bu seferleri başlatabilirse başta ekonomi olmak üzere her alanda işbirliğimiz artar. Bunun için Konya-Kıbrıs seferleri her iki taraf için de çok önemli. İnşallah önümüzdeki dönemde bu konuda başarıya ulaşılacak" diye konuştu.

"BAŞARININ ALTINDA GİRİŞİMCİLİK RUHU VAR"

Ziyaretlerde Konya sanayisi ile ilgili bilgiler de veren Kütükcü, Konya'nın Türkiye'nin sanayi merkezlerinden biri haline geldiğini, başta makine sanayi,

otomotiv endüstrisi ve gıda olmak üzere tüm sektörlerde iddialı bir şehir olduğunu söyledi. Konya'nın yüksek bir girişimcilik ruhu taşıdığına da altını çizen Kütükcü, şehrin başarısının altında bu girişimcilik ruhu yattığını vurguladı.

Konya Sanayi Odası'na ziyaretlerinden dolayı teşekkür eden KKTC Cumhurbaşkanı Mustafa Akıncı, Kıbrıs'ta yaşanan müzakere süreci ile ilgili bilgi verdi. Akıncı, Kıbrıs müzakerelerinde kritik bir dönemden geçildiğini, önümüzdeki birkaç ayın çözüm için önemli olduğunu söyledi.

Başbakan Hüseyin Özgürğün ise "Konya Sanayi Odası'nın ziyareti hem bugün hem de geleceğe dair sağlam ekonomik bağlar kurmak için çok önemli. Bizim Türkiye ile bir kardeşlik bağımız, kardeşlik ilişkimiz var. KKTC'deki milli davamızı Türkiye ile birlikte yürütüyoruz" dedi.

KSO Heyetinin, Büyükelçi Derya Kanbay, Ekonomi ve Enerji Bakanı Sunat Atun, Kıbrıs Türk Sanayi Odası Başkanı Ali Çıralı ve MÜSİAD Kıbrıs Başkanı Okyay Sadıkoğlu ziyaretlerinde ise Kıbrıs müzakerelerinde gelişen son durum, bölgedeki ekonomik ve siyasi gelişmelerle ilgili istişareler de yapıldı. Ziyaretlere Konya Sanayi Odası Başkan Yardımcıları Mustafa Veli Tekelioğlu, Ömer Şen ve yönetim kurulu üyeleri Kemal Korkmaz, Mehmet Ali Acar, Hüsamettin Sönmez, Kazım Öztürk ile Genel Sekreter Sedat Taşkazan katıldı.



Türkiye'deki iş makinesi üreticileri Konya'da buluştu

TÜRKİYE İŞ MAKİNELERİ DİSTRİBÜTÖRLERİ VE İMALATÇILARI BİRLİĞİ'NİN (İMDER), KONYALI SANAYİCİLERLE BULUŞTUĞU TOPLANTIDA KONUŞAN KONYA SANAYİ ODASI (KSO) BAŞKANI MEMİŞ KÜTÜKCÜ, KONYA'NIN YATIRIM AVANTAJLARINI ANLATARAK, "ŞU ANDA KONYALI GİRİŞİMCİLERİN VE SANAYİCİLERİN YOĞUN OLARAK ÜRETİM GERÇEKLEŞTİRDİĞİ BÖLGEMİZ, 2013 YILINDAN BU YANA ULUSLARARASI YATIRIMCILARIN DA GÖZDESİ HALİNE GELDİ" DEDİ.



Türkiye'deki iş makinesi üreticilerini temsil eden Türkiye İş Makineleri Distribütörleri ve İmalatçıları Birliği (İMDER), Konyalı sanayicilerle değerlendirme toplantısında buluştu. Konya Sanayi Odası (KSO) tarafından düzenlenen ve sektörün Türkiye ekonomisi için önemine değinilen toplantıya katılan KSO Başkanı Memiş Kütükcü, kentin yatırım avantajlarını anlattı.

Konya'nın yükselen sanayi yapısı ile Türkiye'nin ikinci Marmara Havzası olmaya aday olduğunu vurgulayan Kütükcü, kentin gelişen sanayi alt yapısının ulusal yatırımcıların yanı sıra uluslararası yatırımcıların da dikkatini çektiğini söyledi. Konya'nın 2016 yılında 177 ülkeye, yüzde 71'i sanayi ürünü olmak üzere 1 milyar 333 milyon dolar ihracat yaptığı bilgisini paylaşan Kütükcü, makine ve aksesuarları sektörünün ihracatta lider olduğunu vurguladı.

TÜRKİYE'NİN 3'ÜNCÜ BÜYÜK OSB'Sİ

Konya Organize Sanayi Bölgesi hakkında da bilgi veren Kütükcü, 23 milyon metrekare büyüklüğe ulaşan bölgenin Türkiye'nin 3'üncü büyük OSB'si olduğunu, bölgede toplam 563 fabrikanın üretim yaptığını, 38 bin kişiye istihdam sağlandığını belirtti. Kütükcü, "Şu anda Konyalı girişimcilerin ve sanayicilerin yoğun

olarak üretim gerçekleştirdiği bölgemiz, 2013 yılından bu yana uluslararası yatırımcıların da gözdesi haline geldi. Unilever firması tüm üretimini Konya OSB'ye taşıdı" diye konuştu.

İŞ MAKİNELERİ SEKTÖRÜ AVRUPA'DA 4'ÜNCÜ, DÜNYADA 11'İNCİ SIRADA

İMDER Başkanı Halil Tamer Öztoygur da, Türk makine sektörünün gelişmesine ve dünyaya açılmasına yönelik çalışmalar yürüttüklerini aktardı. Öztoygur, "Ülkemiz iş makineleri pazarının Avrupa'da 4'üncü, dünyada 11'inci sırada yer alması, Türk makine sektörünün giderek büyüyen bir güce sahip olduğunu gösteriyor. Biz de dernek olarak sektörün gücünü artıracak birçok çalışma gerçekleştiriyoruz. Bu noktada çalışmalarımız devam edecek" dedi.



Konuşmaların ardından KSO Başkanı Kütükcü, İMDER Başkanı'na hediye takdim etti.



Türkiye ile Rusya'nın sanayi işbirliğini artıracak protokol imzalandı

ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİ ÜST KURULUŞU (OSBÜK), RUSYA ENDÜSTRİ PARKLARI BİRLİĞİ (AİP) İLE İŞBİRLİĞİ PROTOKOLÜ İMZALADI. OSBÜK BAŞKANI MEMİŞ KÜTÜKCÜ, TÜRKİYE İLE RUSYA ARASINDA SANAYİ ALANINDA İŞBİRLİĞİNİ ARTIRMAYI HEDEFLEYEN PROTOKOLÜN, İKİ ÜLKE ARASINDAKİ 100 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT HEDEFİNE KATKIDA BULUNACAĞINI VURGULADI.



Türkiye'deki 311 organize sanayi bölgesini temsil eden Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu (OSBÜK) Başkanı Memiş Kütükcü, 15 kişilik bir heyetle Rusya'ya giderek, bu ülkedeki sanayi bölgelerini temsil eden Rusya Endüstri Parkları Birliği (AİP) Eşbaşkanı Maxim Pazdnikov ile bir işbirliği protokolü imzaladı.

Türkiye ile Rusya arasındaki sanayi işbirliğini artırmak amacıyla imzalanan protokolü değerlendiren OSBÜK Başkanı Memiş Kütükcü, bu protokolle birlikte son dönemde gelişen iki ülke ilişkilerinin daha farklı bir boyuta, sanayi alanına taşınması için önemli bir adım attıklarını vurguladı. Kütükcü, Türkiye ve Rusya'nın bölgenin iki önemli ekonomisi olduğunun altını çizerek, iki ülke arasındaki 100 milyar dolarlık ihracat hedefinin çok rahatlıkla yakalanabileceğini, iki ülkede de ciddi bir ticaret potansiyeli olduğunu vurguladı.

RUS İŞADAMLARINA YATIRIM DAVETİ

Ruslara organize sanayi bölgeleri hakkında da bilgi veren Kütükcü, Rus

işadamlarını Türkiye'ye yatırıma davet etti. Türkiye'deki OSB'lerin planlı ve nitelikli sanayileşmenin dünyadaki en başarılı örneklerinden birisi olduğunu kaydeden Kütükcü, bu başarıyı dünyanın yakından takip ettiğini anlatarak, "Ülkemizin bu alandaki tecrübesini Ruslarla da paylaşacağız. Tabii imzaladığımız iyi niyet protokolü ile Rusya'nın tecrübelerinden de faydalanmış olacağız. Hedefimiz iki ülke arasında gelişen işbirliğine daha fazla katkıda bulunmak" dedi.

Rusya ziyaretinin son derece olumlu bir havada gerçekleştiği bilgisini de veren Kütükcü, önümüzdeki dönemde ilişkilerin daha da güçleneceğine ve bu olumlu havanın iki ülke arasındaki karşılıklı yatırımları ve ticareti artıracığına inandıklarını sözlerine ekledi.

Heyet, Rusya iş gezisi kapsamında Moskova Büyükelçisi Sayın Hüseyin Dirioz, Ticaret Ataşeleri Ali Toptan, Hayri Murat Fertelli ve Rus Türk İşadamları Birliği Başkanı Naki Karaşlan'la da görüştü. Heyet ayrıca Kaluga bölgesinde inceleme gezisi yaptı.



KONİF 2017, 4'üncü kez iş verenlerle iş arayanları buluşturdu

KONYA İNSAN KAYNAKLARI VE İSTİHDAM FUARI (KONİF) 4'ÜNCÜ KEZ GERÇEKLEŞTİRİLDİ. İŞVERENLERLE İŞ ARAYANLARI BULUŞTURAN FUARA KATILAN KONYA SANAYİ ODASI (KSO) BAŞKANI MEMİŞ KÜTÜKCÜ, KONYA-KARAMAN'IN İSTİHDAM SAĞLAMADA BAŞARILI BİR BÖLGE OLDUĞUNU, İŞSİZLİK ORANININ YÜZDE 6,1 SEVİYESİNDE GÖRÜLDÜĞÜNÜ SÖYLEDİ.

Konya'da 4'üncü kez gerçekleştirilen Konya İnsan Kaynakları ve İstihdam Fuarı'nın (KONİF) açılışına Konya Valisi Yakup Canbolat, Konya Sanayi Odası (KSO) Başkanı, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Memiş Kütükcü, Selçuk Üniversite Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Mehmet Okka, AK Parti Konya Milletvekili Halil Etyemez ve İş-Kur Genel Müdür Yardımcısı Bekir Aktürk'ün de aralarında olduğu çok sayıda davetli katıldı.

Fuarın açılışında konuşan KSO Başkanı Memiş Kütükcü, işverenlerle iş arayanları buluşturmayı hedefleyen fuarın hayırlı olmasını temenni ederek, "Bu fuarda iş var, aş var" dedi. Konya-Karaman bölgesinin yüzde

6,1 işsizlik oranı ile Türkiye geneli işsizlik oranının altında olduğunu söyleyen Kütükcü, ülkemizin de her şeye rağmen istihdam üretme konusunda dünyanın en başarılı ekonomilerinden birisi olduğunun altını çizdi. Kütükcü, Türkiye'nin 2016 yılında 15 Temmuz ihanetine, teröre, yakın coğrafyamızdaki istikrarsızlığa ve küresel krize rağmen 584 bin kişiye iş bulduğunu ifade etti.

"EN AZ 1 MİLYON KİŞİYE İŞ BULMAMIZ LAZIM"

Kütükcü, "584 bin kişiye iş bulmamıza rağmen işsizlik oranımız hala yüzde 10,9 ile çift hanede. Çünkü genç bir ülkeyiz. 2006-2016 dönemini kapsayan son 11 yılda, 15 yaş



üstü, çalışma çağındaki nüfusumuz her yıl ortalama 942 bin kişi arttı. Bu şu anlama geliyor; biz her yıl en az 1 milyon kişiye iş bulmak zorundayız. İnşallah Sayın Cumhurbaşkanımızın başlattığı Milli İstihdam Seferberliği bu konuda bir milat olacak. 2017 yılında 2 milyon istihdam hedefine ulaşarak, Türkiye’de işsizliği tek haneye düşüreceğiz. Rakamlar umut verici. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanımızın açıkladığı rakamlara göre; yılbaşından bu yana 407 binin üzerinde istihdam sağlandı.

Konya da istihdam seferberliğine sahip çıkan önemli illerimizden bir tanesi. Zira bölgemiz zaten istihdam dostu bir bölge. TR 52 Konya-Karaman bölgemizde son 5 yılın işsizlik rakamlarına baktığımızda, hep tek hanede olduğunu görüyoruz. 2012 yılı yüzde 6,2, 2013 yüzde 4,7, 2014 yüzde 5,6, 2015 yüzde 6,5, 2016 yüzde 6,1. İnşallah yılsonunda daha da aşağılara çekilecek diye dü-

şünüyorum” şeklinde konuştu.

Kariyer planı yapan gençlere KONİF’i mutlaka ziyaret etmeleri çağrısında bulunan Kütükcü, “KONİF kariyer planı yapan gençlerimiz ve iş arayan kardeşlerimiz için bir fırsat. Bu ülkeyi işverenlerimizle, çalışanlarımızla, kamu kurum ve kuruluşlarımızla, üniversitelerimizle, STK’larımızla hep beraber büyüteceğiz, hep beraber kalkındıracağız. Bizleri fetret döneminde görmek isteyenler sükutu hayale uğrayacaklar inşallah” ifadelerini kullandı.

“HERKES ELİNİ TAŞIN ALTINA KOYARSA NİTELİKLİ ELEMAN YETİŞİR”

Daha sonra konuşan Vali Yakup Canbolat da, genç ve dinamik işgücü arayan firmalar ile kariyerlerinin başlangıcında olan gençlerin buluşması için fuarı düzenlediklerini söyledi. Canbolat, “Günümüzün dünyasında her alanda yoğun bir rekabet yaşan-

maktadır. Bu rekabette bizde varız dememiz için nitelikli iş gücüne sahip olmalı ve kaliteli ürünler ortaya çıkarmak durumundayız. Bunun için herkes elini taşın altına koymalı ve nitelikli eleman yetiştirmeliyiz. İşveren firmalar da üretimi fazlaştırmak üzere ülkemizi yükseltmelerini bekliyoruz” dedi.

AK Parti Konya Milletvekili Halil Etyemez ise ülkenin zorlu bir süreçten geçtiğini belirterek, gençlerin küresel dünyada rekabette hazır hale gelmeleri gerektiğini ve kalifiye bireyler olarak ülkenin geleceğini daha ileriye götüreceği olanların gençler olduğunu ifade etti.

İş-Kur Genel Müdür Yardımcısı Bekir Aktürk de, işsizliğin önüne geçmek için Cumhuriyet tarihinin en büyük istihdam seferberliğinin başlatıldığını dile getirdi. Aktürk, verilen teşvikler hakkında da bilgi verdi. Konuşmaların ardından fuar açılış kurdelesini kesildi.

İhracatta Türkiye-Konya Karşılaştırması (1000 \$)

İhracat (1000\$)	Ocak-Mart 2016	Ocak-Mart 2017	Değişim (%)
Konya	329.566,43	372.930,64	13,16
Türkiye	31.345.800,60	35.417.580,46	12,99

Kaynak: TİM

Konya'nın Ocak-Mart 2017 dönemi ihracatı 2016 yılının aynı dönemine göre yüzde 13,16 arttı. Bu dönemde Türkiye ihracatında yüzde 12,99 artış kaydedildi.

Konya Sektörel İhracatı (1000 \$)

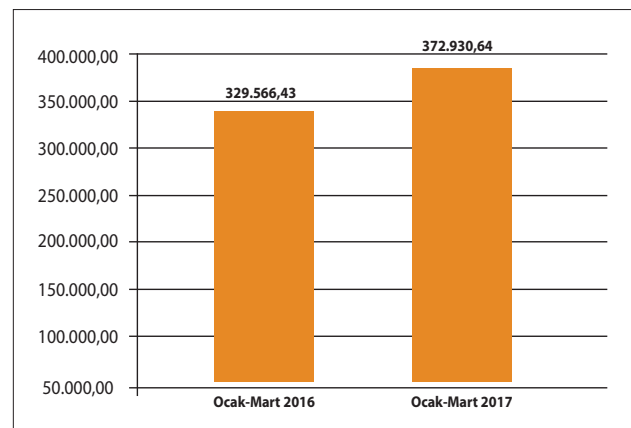
Sektörler	Mart 2016	Mart 2017	Değişim	Ocak-Mart 2016	Ocak-Mart 2017	Değişim
Makine ve Aksamları	28.669,30	31.756,31	10,77	76.451,36	78.639,59	2,86
Otomotiv Endüstrisi	22.750,88	28.470,54	25,14	67.996,22	78.474,19	15,41
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	19.170,41	21.669,87	13,04	51.646,90	60.363,80	16,88
Demir ve Demir Dışı Metaller	9.949,11	10.277,79	3,30	22.119,06	31.035,97	40,31
Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller	6.531,17	7.996,84	22,44	20.549,00	26.559,56	29,25
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	7.389,65	10.799,47	46,14	22.987,01	25.158,49	9,45
İklimlendirme Sanayii	6.477,57	8.142,83	25,71	18.469,53	21.471,77	16,26
Çelik	3.177,65	2.892,86	-8,96	8.758,04	8.138,53	-7,07
Savunma ve Havacılık Sanayii	1.643,53	2.420,69	47,29	7.073,31	8.064,37	14,01
Elektrik Elektronik ve Hizmet	1.789,92	2.162,96	20,84	5.020,84	5.256,86	4,70
Madencilik Ürünleri	2.798,49	1.895,39	-32,27	7.253,79	5.154,93	-28,93
Diğer	8.512,97	8.523,30	0,12	21.241,34	24.612,58	15,87
TOPLAM	118.860,66	137.008,84	15,27	329.566,43	372.930,64	13,16

Kaynak: TİM

2017 yılı Ocak-Mart döneminde geçen yılın aynı dönemine göre; Konya'nın yaptığı ihracat içinde başı çeken sektörlerden olan makine ve aksamları yüzde 2,86 oranında artarken, otomotiv endüstrisi de yüzde 15,41 ile büyük bir artış yakaladı. Demir ve demir dışı metaller ihracatı aynı dönemde yüzde 40,31 oran ile sektörler arasında en büyük artışı yakalarken, bu sektörü takiben en büyük artışlar; su ürünleri ve hayvansal mamullerinde yüzde 29,25, hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamullerinde yüzde 16,88 ve iklimlendirme sanayinde yüzde 16,26 oranında gerçekleşti.

Konya ilinin Ocak-Mart 2017 döneminde yaptığı ihracatının yüzde 58'nin ilk üç sırasını paylaştan; makine ve aksamları, otomotiv endüstrisi ve hububat bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleridir.

Konya İli Ocak-Mart Dönemi İhracat Grafiği (1000 \$)



Konya İhracatının Ülkelere Göre Dağılımı (1000 \$)

Bölge	2016 Ocak-Mart	2017 Ocak-Mart	Aldığı Pay (%)	Değişim (%)
ORTADOĞU ASYA	149.092,20	164.108,49	44,01	10,07
AVRUPA	91.533,68	100.475,85	26,94	9,77
AFRİKA	42.124,47	50.538,74	13,55	19,97
AMERİKA	12.645,00	14.417,29	3,87	14,02
DİĞER ÜLKELER	34.171,08	43.390,28	11,63	26,98
TOPLAM	329.566,43	372.930,64	100,00	13,16

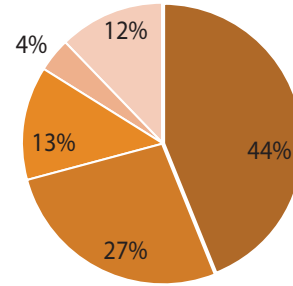
Kaynak: TİM

2017 yılı Ocak-Mart döneminde Konya ili ihracatı; 2016 yılının aynı ayına göre Afrika'ya yüzde 19,97, Amerika'ya yüzde 14,02, Ortadoğu-Asya'ya yüzde 10,07 ve Avrupa'ya yüzde 9,77 oranlarında arttı.

Ortadoğu ve Asya ülkelerinin Konya'nın ihracatı içindeki payı yüzde 44,01 olurken, Avrupa ülkeleri yüzde 26,94 ve Afrika ülkeleri ise yüzde 13,55 oranında pay aldı.

Bölgelerin Konya İhracatı İçindeki Payları

■ ORTADOĞU-ASYA ■ AVRUPA
■ AFRİKA ■ AMERİKA ■ DİĞER ÜLKELER



Konya İhracatında İlk 10 Ülke (1000 \$)

	Mart 2016	Mart 2017	Değişim (%)	Ocak-Mart 2016	Ocak-Mart 2017	Değişim (%)	Toplam Konya İhracatı Oranı (Ocak-Mart 2017)
IRAK	13.044,90	21.327,98	63,50	44.225,12	63.075,67	42,62	16,91
ALMANYA	7.983,24	10.687,81	33,88	23.485,28	26.951,96	14,76	7,23
CEZAYİR	6.682,99	7.047,37	5,45	15.453,02	18.217,33	17,89	4,88
İRAN (İSLAM CUM.)	4.527,55	4.080,88	-9,87	13.541,61	14.386,73	6,24	3,86
S. ARABİSTAN	5.900,16	4.640,60	-21,35	15.211,01	13.522,99	-11,10	3,63
İTALYA	3.417,04	5.203,81	52,29	9.720,41	12.191,82	25,42	3,27
BİRLEŞİK DEVLETLER	2.989,34	3.984,43	33,29	9.202,16	10.380,67	12,81	2,78
POLONYA	2.516,03	3.216,04	27,82	6.223,99	7.836,27	25,90	2,10
BİRLEŞİK KRALLIK	2.101,57	2.877,06	36,90	6.410,03	7.054,36	10,05	1,89
İSRAİL	1.618,63	2.159,36	33,41	4.372,75	6.918,35	58,22	1,86

Kaynak: TİM

PAKPEN'LE BİNALARINIZ 5 YILDIZLI



 PAKPEN®



 PAKDoor®

 PAKBoard®

 PAKPanel®

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

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

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



PAKPEN

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

 /PAKPEN  @PAKPEN  /PAKPENcomtr

www.pakpen.com.tr

Komple Fabrika Kurulumunu Profesyonel Ellere Bırakın

Libya, Un Fabrikası, 700 ton/24 h



% 100
Müşteri Memnuniyeti

www.unormak.com.tr



UNORMAK DEĞİRMEN MAKİNALARI İMALAT SANAYİ ve TİCARET LTD. ŞTİ.

Konya O.S.B. 7. Sokak No:3 Konya / TÜRKİYE
T: +90 332 239 10 16 (Pbx) F: +90 332 239 13 48
unormak@unormak.com.tr

İKONİA'NIN ADI, ASYA'NIN TADI!

KONYA PİLAVI, ASYA KALİTESİYLE İKONİA GARDEN'DA...




İKONİA
G A R D E N
DÜĞÜN ve KONGRE MERKEZİ

ASYA

İKONİA GARDEN
BİR ASYA LAHMACIIN KURULUŞUDUR

Lalebahçe Mh. Harmancık Sk.
No:26/MERAM

355 7595
www.ikonigarden.com