



XIX. KOBİ Zirvesi, sürdürülebilir rekabeti güçlendirmenin yol haritasını çizdi: 'İşletmelerin Uluslararası Pazarlara Açılması-Engeller ve Fırsatlar'

TOSYÖV tarafından, TİM, TOBB, KOSGEB, Bahçeşehir Üniversitesi işbirliğiyle; dergimiz KobiEfor'un çözüm ortağı ve medya sponsoru, MAİB'in çözüm ortağı ve oturum sponsoru, İMİB ve LOGO Yazılım'ın çözüm ortağı olduğu XIX. KOBİ Zirvesi, 'İşletmelerin Uluslararası Pazarlara Açılması-Engeller ve Fırsatlar' ana temasıyla; İstanbul'da

gerçekleştirildi. Zirve'de, KOBİ'lerin ve girişimcilerin sürdürülebilir rekabeti için uluslararası pazarlara açılmasının önündeki engeller ve fırsatlar, finansmana ulaşmaları ve büyümeleri konusunda izlemeleri gereken stratejiler, uluslararası ticarete dikkat etmeleri gereken hukuki ve mali hususlar ve sorunlara çözüm önerileri ele alındı.

Üretim, ticaret ve hizmetin tüm alanlarında Türkiye'nin büyümesine ve kalkınmasına katkı sunan KOBİ'lere ve girişimcilere sürdürülebilir rekabet gücü kazandıracak yol haritalarının çizildiği, TOSYÖV'ün düzenlediği ve dergimiz KobiEfor'un çözüm ortağı ve medya sponsoru olduğu gelenekselleşen KOBİ Zirvesi'nin 19.'su, İstanbul'da Bahçeşehir Üniversitesi (BAU) evsahipliğinde yapıldı.

TOSYÖV (Türkiye Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Serbest Meslek Mensupları ve Yöneticiler Vakfı) tarafından, TİM (Türkiye İhracatçıları Meclisi), TOBB (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği), KOSGEB (T.C. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı), Bahçeşehir Üniversitesi (BAU) işbirliğiyle; dergimiz

KobiEfor'un çözüm ortağı ve medya sponsoru, Türkiye'nin Makinecileri MAİB'in (Makine İhracatçıları Birliği) çözüm ortağı ve oturum sponsoru, İMİB (İstanbul Maden İhracatçıları Birliği) ve LOGO Yazılım'ın çözüm ortağı olarak yer aldığı XIX. KOBİ Zirvesi, 'İşletmelerin Uluslararası Pazarlara Açılması-Engeller ve Fırsatlar' ana temasıyla, İstanbul'da, BAU B Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi. Açılış konuşmalarının ardından düzenlenen 'Küresel Pazarlarda Yer Bulmak, Stratejiler ve Başarı Hikayeleri', 'Teknoloji ve Dijital Dönüşümün Rolü', 'Uluslararası Ticaretin Hukuki ve Mali Yönleri', Finansman ve Kaynak Yaratma: Uluslararası Büyüme İçin Stratejiler' başlıklı oturumlarda; KOBİ'lerin ve girişimcilerin sürdürülebilir rekabeti için uluslararası pazarlara açılmasının önünde-



ki engeller ve fırsatlar, finansmana ulaşmaları ve büyümeleri konusunda izlemeleri gereken stratejiler, uluslararası ticarete dikkat etmeleri gereken hukuki ve mali hususlar ve sorunlara çözüm önerileri ele alındı.

“Türkiye ekonomisini daha ileriye taşımayı amaçlıyoruz”

TOSYÖV Yönetim Kurulu Başkanı Ş. Nezh Kuleyin, açılış konuşmasında; TOSYÖV ve çalışmaları hakkında bilgiler vererek, sanayi bölgelerinde verimlilikle ilgili ve KOBİ’lerin daha verimli çalışması için araştırmalar yaptıklarını, Türkiye’nin her tarafında KOBİ’lere sağlanan destekler konusunda onların bilgilendirilmesi için toplantılar düzenlediklerini anlattı: “Türkiye’nin yaratıcı kültür endüstrileri envanteri TOSYÖV tarafından hazırlandı. Türkiye’de çok sayıda dijital oyun girişimcisi ve dijital oyun yazılımcısı yetiştirdik. Bunu hem Gençlik ve Spor Bakanlığı, hem Kültür ve Turizm Bakanlığı hem de ICMPPD (Uluslararası Göç Politikası Geliştirme Merkezi) ile birlikte yaptık, 3 ayrı projede oyun girişimciliği alanında çok sa-



Ş. Nezh Kuleyin

yıda çalışan KOBİ’nin yaratıcısıyız. Bütün bunların dışında bir amacımız daha var; o da yürüttüğümüz faaliyetlerin Türkiye ekonomisini daha ileriye taşıması.”

Girişim sözcüğünün marka, patent haklarının TOSYÖV’de bulunduğunu da vurgulayan Kuleyin, adı girişim olan her şirketin kurulduğunda TOSYÖV’e başvurduğunu ve izin verdiklerini söyledi: “Girişim sözcüğünü kuran kurum TOSYÖV’dür. KOBİ sözcüğünün yaygınlaşmasının en önemli örneklerinden bir tanesidir. Şimdi her bankanın KOBİ bankacılığı var. Önümüzdeki dönem daha gençleşerek, dinamikleşerek atılım yapacağız.”

Bir ekonominin ayakta kalması için en önemli şeyin etik olduğunu düşündüklerini paylaşan Kuleyin, “Eğer bir etik kuralınız yoksa yaptığınız hiçbir şeyin hayatta değer kazanması mümkün değil. Ticari bir değer oluşturması da piyasanın düzgün yürümesi de mümkün değil. Bu nedenle Avrupa’daki en büyük etik ağı; Avrupa İş Etiği Ağı’nın-European Business Ethics Network’ün Türkiye temsilciliğini TOSYÖV yapıyor. Bundan sonraki sertifikasyon çalışmalarında temel kurum olmayı hedefliyoruz. Bu bağlamda hem üniversitelerle hem de etik konusunda bilgi birikimi olan kuruluşlarla işbirliği yapma hedefindeyiz” açıklamasını yaptı.

Nezh Kuleyin, etkinliğe katkı sağlayan tüm kuruluş-



lara teşekkür ederek, "Hepimizin hep beraber yeni bir atılım sağlayacağı bir hareket içinde olduğumuzu belirtmek isterim, destekleriniz bizi güçlendirecektir" dedi.

"AB ve Türkiye'nin KOBİ gerçekliği farklı, tedbirler de farklı olmalı"

TİM Yönetim Kurulu Başkan Vekili, MAİB Yönetim Kurulu Başkanı ve TOSYÖV Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kutlu Karavelioğlu, açılış konuşmasında, "İçinde TİM, TOBB gibi birçok sivil toplum kuruluşunun, üniversitelerin, reel ve finans sektörlerinin, ülke yönetiminde görev almış yüksek bürokratların ve teknokratların biraraya gelerek oluşturduğu bir vakıf; TOSYÖV. Kurulduğu 1989'dan itibaren topluma, ülkeye önemli hizmetlerde bulundu. Sektörel örgütlenmenin filizlendiği 1990'ların hemen öncesinde hayata geçmiş olması, bir nevi öncü vasfını da TOSYÖV'e yüklüyor. Hemen peşinden KOSGEB'in kuruluşuna vesile olmuş olması, ihtisas alanlarında biraraya gelerek yapabileceklerimizi göstermesi anlamında öncü ve örnek olmuştur, TOSYÖV diğer STK'lara ilham vermiştir ve BM'nin Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları için yıllardır çalışıyor" dedi.

Karavelioğlu, KOBİ'lerin tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de ekonominin omurgası ve dinamosu oldu-



Kutlu Karavelioğlu

ğunu belirtti: "KOBİ'ler istihdamın %77'sini, ihracatın %32'sini gerçekleştiriyorlar. İhracat ailemizin üye KOBİ sayısı 10 yılda 58 binden 107 bine çıkmış. İhracat miktarları 80 milyar dolarları bulmuş vaziyette. Ana pazarımız AB, sanayimizin entegre seviyesi en yüksek olduğu bölgedir. Almakta olduğu her türlü tedbir; ihracatımıza, üretim, hizmet ve yatırım faaliyetlerimize yön vermektedir. Avrupa sanayisi büyük bir dönüşüm geçiriyor. Bunu tehdit altındaki rekabetçiliğini koruyabilmek için yapıyor. Bir büyüme stratejisi olarak ilan ettiği Yeşil Mutabakat her alanda radikal değişiklikler öngörüyor. Bu yaygın coğrafyada işletmelerin yeşil ve dijital dönüşüm sürecine uyumlanmasının üye ülkeler arasında önemli farklılıklar göstereceği bilinmekteydi. Bu yüzden kendi KOBİ'lerine diğerlerinden daha uzun bir uyum takvimi öngörülmüştü. Şimdi görüyoruz ki aralarında bizim firmalarımızın da olduğu KOBİ'ler, AB'de, bankaları ve ana ve alt müşterileri tarafından bu sürecin içinde zorla kabul edilmektedir, fiilen uygulanmaktadır. Bunlardan talep edilen S-ratinglerin (Sürdürülebilirlik Değerlendirilmesi) tek tip bir örneği dahi

ğunu belirtti: "KOBİ'ler istihdamın %77'sini, ihracatın %32'sini gerçekleştiriyorlar. İhracat ailemizin üye KOBİ sayısı 10 yılda 58 binden 107 bine çıkmış. İhracat miktarları 80 milyar dolarları bulmuş vaziyette. Ana pazarımız AB, sanayimizin entegre seviyesi en yüksek olduğu bölgedir. Almakta olduğu her türlü tedbir; ihracatımıza, üretim, hizmet ve yatırım faaliyetlerimize yön vermektedir. Avrupa sanayisi büyük bir dönüşüm geçiriyor. Bunu tehdit altındaki rekabetçiliğini koruyabilmek için yapıyor. Bir büyüme stratejisi olarak ilan ettiği Yeşil Mutabakat her alanda radikal değişiklikler öngörüyor. Bu yaygın coğrafyada işletmelerin yeşil ve dijital dönüşüm sürecine uyumlanmasının üye ülkeler arasında önemli farklılıklar göstereceği bilinmekteydi. Bu yüzden kendi KOBİ'lerine diğerlerinden daha uzun bir uyum takvimi öngörülmüştü. Şimdi görüyoruz ki aralarında bizim firmalarımızın da olduğu KOBİ'ler, AB'de, bankaları ve ana ve alt müşterileri tarafından bu sürecin içinde zorla kabul edilmektedir, fiilen uygulanmaktadır. Bunlardan talep edilen S-ratinglerin (Sürdürülebilirlik Değerlendirilmesi) tek tip bir örneği dahi

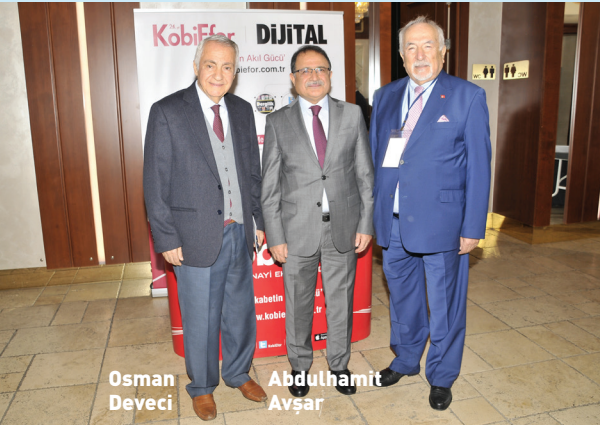
XIX. KOBİ Zirvesi'nde, KobiEfor standı yoğun ilgi gördü



Necati Binici

S. Neziir Kuleyin

Hilmi Develi



Osman Devci

Abdulhamit Avcı



Evrin İldem Develi

Figen Yıldırım



“Bütün imkanlarımızla KOBİ'lerin yanındayız”

KOSGEB Süreç Danışmanı ve TOSYÖV Başkan Yardımcısı Ahmet Akdağ, açılış konuşmasında, “KOBİ Zirveleri; KOSGEB olarak bizlere üstünde eğilmesi, konuşulması, çalışılması, reaksiyon gösterilmesi gereken konuları işaret etme noktasında bizleri son derece besleyen etkinlikler. TOSYÖV bizim kardeş kuruluşumuz, kuruluş tarihine göre bizim ağabeyimiz, bizden 1 sene önce kuruldu. KOSGEB, bugün 81 ilde KOBİ'lere hizmet, destek ve krediler sunabilen bir teşkilat yapısına ulaştı. Geçtiğimiz 34 senede KOSGEB olarak KOBİ'lerin sorunlarını çözmek, sıkıntılarını gidermek, önlerindeki engelleri

yoktur. AB'nin 2017'de ilan ettiği Avrupa KOBİ Aksiyon Planı ile uyumlu ilerleyemediğini görüyoruz. Sorun (bizim de sorunumuzdur) aslında; Yeşil Mutabakat'ın omurgasını teşkil eden Alman parametrelerinin AB'nin diğer ülkelerinde karşılığının olmayışdır. Bütün mevzuat daha ziyade orta ölçekte işletmelere uygundur. Bu uyumun bizim KOBİ'lerimizin ölçeğiyle çok daha büyük komplikasyonlara sebep olacağını görmek zorundayız. AB'nin ve Türkiye'nin KOBİ gerçekliği farklıdır, dolayısıyla sorunlara karşı alınacak tedbirler de farklılık arz etmek zorundadır.”

Geçen yılı 255.4 milyar dolar ihracatla kapattığımızı, bu yıl, OVP'ye göre 267 milyar dolar ihracat hedeflendiğini kaydeden Karavelioğlu, bu yıl yüksek maliyetler nedeniyle fiyat tutturmakta zorlandıklarını, ihracatta rekabetçiliğimizin geriye gittiğini, dönüşüm ihtiyacı had safhada olan emek yoğun sektörlerin mevcut yapısıyla bugünün maliyet kompozisyonunu taşıyamayacaklarını söyledi.

Karavelioğlu, bu dönüşüme destek olmak üzere 27 sektörde 61 ihracatçı birliğiyle koşturan TİM'in, Türkiye'de çok güçlü bir inovasyon ve girişimcilik ekosistemine, 10 yılı aşkın bir süredir hamilik yaptığını, onlarca farklı programlarla KOBİ'lere ve girişimcilere hizmet verdiğini anlattı: “Bu başarının sürmesi için KOBİ'lere ve bütün ihracatçılara sorumluluklar düşüyor. Pazar ve müşteri çeşitliliğini artırmanın, riskleri minimize etmenin şart olduğunu biliyoruz. Zirve'nin bu yılki teması oldukça önemli. Tedarik zincirlerinde yaşananlar, arz ve talep şoku yaşayan dünya ticareti herşeye rağmen bize önemli fırsatlar sunmaya devam ediyor. Teknoloji sınıflarını yükseltmiş, ürün çeşitliliğini sağlamış, katma değeri yüksek sektörlerimizin önü açıktır. Başkanlığını yaptığım makine sektörü bu sektörlerden bir tanesidir, gelişmelerini izleyeceksiniz. Özellikle KOBİ'ler için tasarlanmış olan TİM çatısı altında ticaret ve alım heyetlerine katılımları artırmalıyız. Küresel ticaret 2 trilyon daralırken bizim ticaretimiz artmaya devam etti. AB ve ABD ile kıyaslandığında herkes KOBİ. Biz KOBİ'lerimizi, firmalarıyla, dernekleriyle, vakıflarıyla sahada daha çok yer almaya, daha çok bizimle birlikte yürümeye davet ediyoruz.”

aşmalarına yardımcı olmak üzere bütün imkanlarımızla KOBİ'lerin yanında olduk” diye konuştu.

KOSGEB ve TOSYÖV'ün iki kardeş kuruluş olarak geçmişte birçok şeyi birlikte başardığının altını çizen Akdağ, KOSGEB'in KOBİ'lerin kamudaki sesi, adresi olma misyonu, TOSYÖV'ün bir STK olarak kendi mecrasındaki yoğun çabaları sonucunda KOBİ ve girişimcilik kavramlarının bugün çok farklı noktalara ulaştığını kaydetti ve KOBİ tanımını hatırlattı: “250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden ve yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 500 milyon TL'yi aşmayan işletmeler ülkemizde KOBİ olarak tanımlanmaktadır. Ülkemizdeki tüm işletmelerin %99.7'si KOBİ'ler.



KOBİ'lerin istihdamdaki payı %74, cirodaki payı %66, ihracattaki payı %56, katma değerdeki payı %54, yatırımlardaki payı %58. KOBİ'ler, ekonomik ve toplumsal düzenin belkemiğini oluşturmaktadır.”

Teknogirişimlerin ülke ekonomisine katma değer yaratmasını sağlamak amacıyla yeni TEKMER'lerin kurulmasını, bu TEKMER'lerde atölye hizmetlerinin verilmesini ve girişimlerin teknogirişimlere dönüştürülmesini sağlayacaklarını açıklayan Akdağ, Bakan Mehmet Fatih Kacır'ın **Girişimcilik Destek Programı**'nda yeni bir düzenleme yapıldığını kamuoyuyla paylaştığını ve böylece destek üst limitinin 375 bin TL'den 2 milyon TL'ye çıkarıldığını paylaştı: “**İş Kurma Desteği** kapsamında destek oranı %100 uygulanacak. Desteğin ikinci unsuru olan **İş Geliştirme Desteği** ise daha kapsamlı olacak, destek oranı %80 olacak ve 1.5 milyon TL destek sağlanacak. Personel, makine-teçhizat, yazılım, eğitim, danışmanlık, belgelendirme, test-analiz, pazarlama, tasarım gibi projelendirilen tüm unsurlar desteklenecek. Bu destek için ilk çağrımıza 10 Mayıs'ta çıktık, başvurular 28 Haziran 2024'e kadar açık olacak. Yılın belirli dönemlerinde bu çağrılarımızı devam ettireceğiz, yeni çağrılar açacağız.”

“KOBİ’ler, ulusal endüstrilerin ana direği”

Bahçeşehir Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Tunç Bozbura, açılış konuşmasında, Zirve destekçileri ve katılımcılarına seslenerek, “İyi ki var-sınız. Bugün Türkiye, dünyada ekonomi içerisinde belirli bir noktadaysa sizler gibi girişimcilerin, yöneticilerin, bürokratların sayesinde oluyor” dedi.



Zirve’nin yeni dünyada farklı bakış açılarıyla yeni fırsatları ortaya koyacak bir etkinlik olabileceğini değerlendiren Bozbura, 8 bini uluslararası olmak üzere 30 bin öğrencisiyle; 11 fakülte, 3 meslek yüksekokul, 1 enstitü ile Bahçeşehir Üniversitesi’nin Türkiye ve Avrupa çapında büyük bir üniversite olduğunu söyledi.

Gelecekte çok şeyin değişeceğini belirten Bozbura, KOBİ’lerin ulusal endüstrilerin lokomotif, ana direği ve en büyük kısmı olduğunu vurguladı: “Dijitalleşme, yüksek teknoloji ürünler ve hizmetler konularında bizim onlara önyak olmamız, yön açmamız

gerekiyor. Eğer bunu yapamazsak gelecekte var olmamız, dünya sıralamalarında, endüstrilerin içinde yer almamız pek mümkün gözüküyor. Programa baktığımız zaman bilhassa bu teknolojiye muazzam gelişmenin bütün etkileriyle yönetime, üretime, hizmet sektörüne etkilerini tartışacağımız için çok mutlu oldum. Ülkemize ve insanlara katkı sağlayacak her türlü etkinliğe açığız. Dünyada 50 yıldan daha az sürede kurulmuş üniversitelerinin sıralaması yapıldı; Üniversitemiz, Dünya Genç Üniversiteler sıralamasında dünya 173.sü oldu, Türkiye’de de genç üniversiteler arasında 4. olduk.”

Genç üniversitelerin gelecekteki endüstrilere yönelmesi ve ışık olması için çok daha fazla çalışması gerektiğini vurgulayan Bozbura, “Geçen yıl hizmet sektöründe 100 milyar dolarlık ihracat yapmayı başardık. Hizmet sektöründe ilerlememiz, gelecek 10-20 yılda mal ihracatından daha fazla olacak. Bahçeşehir Üniversitesi eğitim ihracatında Türkiye’deki üniversiteler arasında zirvede bulunuyor. Devlet üniversitelerinin de bu anlamda katkı sağlaması çok daha etkin olacaktır” diye konuştu.

Akdağ, KOBİ’lere proje esaslı destekler sunduklarını, bu desteklerle KOBİ’leri küresel rekabetin aktörleri haline getirmeyi hedeflediklerini söyledi: “Avrupa Yeşil Mutabakatı kapsamında temiz sanayi politikalarını hayata geçirmek amacıyla Dünya Bankası tarafından 250 milyon dolar fon sağlanan ‘**Türkiye Yeşil Sanayi Projesi**’ ile sanayi sektöründeki KOBİ’lerin yenilenebilir enerji, kaynak verimliliği, atık yönetimi, döngüsel ekonomi vb. tematik alanlarda gerçekleştireceği faaliyetleri destekliyoruz. 8 Aralık 2023’te başlayan, 30 Kasım 2024’e kadar sürecek projede 2 Proje Teklif Çağrısı’na çıkıldı: ‘**Sanayi KOBİ’lerinin Güneş Enerjisi Yatırımlarının Desteklenmesi**’ ile GES kapsamında KOBİ’lerin gerçekleştireceği yatırımların çatı üstü ve/veya işletmelerin faaliyet gösterdiği bina/binalara bütünlük şekilde kurulması için başvuru yapmalarını bekliyoruz. Destek üst limiti KOBİ başına geri

ödemeli 14 milyon TL. Makine ve teçhizat giderlerini %60 destekleyeceğiz. ‘**Sanayide Temiz ve Döngüsel Ekonomi**’ projesiyle KOBİ’lerin enerji verimliliği, su verimliliği, hammadde verimliliği, sürdürülebilir ve iklimle dayanıklı atık geri dönüşümü, endüstriyel simbiyoz, döngüsel ekonomi konularında başvuru yapmalarını bekliyoruz. Destek üst limiti KOBİ başına geri ödemeli 4 milyon TL, personel, makine-teçhizat, yazılım ve hizmet alım giderlerini %70 destekliyoruz.”

Dünya Bankası ile hayata geçirdikleri başka bir proje kapsamında ‘**Deprem Sonrası İşletmelerin Canlanması Destek Programı**’ ile deprem bölgesinde hasar gören ve gelir kaybına uğrayan işletmelere katkı sağlamak amacıyla 450 milyon dolarlık finansmanı işletmelerin hizmetine sunduklarını da anlatan Akdağ, KOBİ’lerin sürdürülebilirliklerini sağlayıp, rekabet seviyesini yükselterek Türkiye Yüzyılı’na yakışır şekilde Türkiye’yi daha ileriye taşıyacaklarını, ‘Tam Bağımsız Türkiye’ anlayışıyla ‘Milli Teknoloji Hamlesi’ni gerçekleştirmek için çalışmaya devam edeceklerini açıkladı.

‘Küresel Pazarlarda Yer Bulmak: Stratejiler ve Başarı Hikayeleri’

‘Küresel Pazarlarda Yer Bulmak: Stratejiler ve Başarı Hikayeleri’ oturumunun moderatörlüğünü yapan **Ekonomiden Sorumlu Devlet eski Bakanı ve TOSYÖV Kurucu Başkanı Prof.Dr. Işın Çelebi**, “TOSYÖV, KOBİ’lerin kalbi, beyni, ruhu olmuştur. Türkiye’nin her yerinde TOSYÖV’e gönül vermiş insanlar vardır” dedi





ve TOSYÖV hakkında bilgiler verdi. KOBİ'lerin ihracatın ithalatı karşılama, cari açığın azaltılmasında önemli rol oynadığını belirten Çelebi, Eximbank'ın kurulduğu günden bu yana ihracatın gelişmesine ciddi katkı sağladığını, ancak sermayesini yetersiz bulduğunu, ciddi bir şekilde artırılması gerektiğini söyledi. Çelebi, KOBİ'lerin krediye erişimde sıkıntı çektiğine dikkat çekti: "KOBİ'ler azalırsa rekabet de azalır. Enflasyonun artmasında rekabetin azalması vardır. Bu da KOBİ'ler yeterince desteklenmiyor demektir. İhracatta eksiklik varsa bu KOBİ'lerin azalması demektir."

TİM Başkan Vekili Ahmet Güleç, "KOBİ'ler, Türkiye ekonomisi demek. KOBİ'ler olmasaydı, kalkınma tabana yayılmazdı. Türkiye çok dengeli bir kalkınma modelini benimsiyor" dedi. Potansiyeli kinetiğe çevirmek için yöneticilerin zihinsel dönüşüme ihtiyacı bulunduğunu kaydeden Güleç, TİM olarak İhracatçı Birlikleri ile Türkiye'nin her yerinde olduklarını, KOBİ'lerin 80 milyar dolar ihracat yaptıklarını, her ay ortalama 1500 yeni firmanın ihracat ailesine katıldığını paylaştı: "Bu da demek ki; ihracatımızda çok yolumuzun olduğunu da bir göstergesi. Dünya dış ticaretinin %1'i hedefimiz var. KOBİ'lerin güçlendirilmesi, zihinsel dönüşüm ve üretimle bunu yaparız."

Dünya mobilya pazarındaki payımızdan da sözeden Güleç, KOBİ'lerin dünya ticaretinden pay alabilmesi için kilometre sayısını artırmamız gerektiğine, bu noktada 'Uzak Ülkeler Stratejisi'nin öne çıktığına işaret etti: "KOBİ'lerin işbirliği kültürünü pekiştirmemiz gerekiyor. Hedef pazarlardan pay almada ve KOBİ'lerde başarının temelinde bu önemli."

Türkiye-İrak DEİK İş Konseyi Başkanı Halit Acar, DEİK (Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu) ve ticari diplomasi çalışmaları hakkında bilgiler verdi: "DEİK'i dış dünyaya açılan bir pencere olarak görebiliriz. Ülkeler arası etkinlikler ve organizasyonlar düzenleyen DEİK, Türkiye'nin uluslararası alandaki rekabet gücünü artırmak için çalışıyor." Sahibi olduğu Acarsan Holding'in ihracat çalışmalarını da anlatan Acar, şu anda Irak'ta müteahhitlik hizmeti verdiklerini kaydetti: "Pazar araştırması ne kadar önemliyse kişisel bakış

açısı da o kadar önemlidir. Acarsan, müteahhitlikte dünyada ve Türkiye'de üst sıralara yükseldi."

Acar, yurtdışında iş yapmak isteyen KOBİ'lere şunları önerdi: "İş yapmak istedikleri coğrafyaya yakın bulunmalı, sürekli ziyaret etmeliler ve DEİK'le iletişimde olmalı."

Halit Acar, iş yapılabilir 195 ülke arasında 172. sırada yer alan Irak'ta iş yapabilmenin püf noktalarını da paylaştı: "Siz işinizi takip ederseniz, sorarsanız, yönetirsiniz. Irak'ta, işi söyledikten sonra

karşı tarafı tekrar takip etmeniz gerekiyor. Özellikle kamuyla çalışan şirketler için mutlaka içeride de bir takipçinizin olması, birimlerde birinin dolaşması gerekiyor. İşinizin takibi şart, yoksa dosyanız birimlerde kalır. Maalesef işi tamamlama gibi bir kültür yok."

İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Dr. İsrail Kuralay, kültür ekonomisinin altını çizmek istediğini belirterek, İstanbul Ticaret Odası'nın (İTO) tecrübeleri ve özellikle fuar çalışmalarını anlattı. Türk dizileriyle ilgili araştırmalar yaptıklarını kaydeden Kuralay, İstanbul Ticaret Üniversitesi hakkında da bilgiler verdi ve "İstanbul Ticaret Odası'nın üniversitesi olmak bir ayrıcalık" dedi.

Kültür ekonomisinde Türkiye'nin çok iyi bir durumda olduğunu söyleyen Kuralay, bugün dünyada 150'den fazla ülkede izlenen ve 500 milyon dolar değerindeki Türk dizilerinin katmadeğerinin ve etkisinin yüksek olduğunu ifade etti.

T.C. Ticaret Bakanlığı, İhracat Genel Müdür Yardımcısı Mustafa İlker Özdem, Türkiye'nin bölgesinde önemli bir ihracatçı ülke olduğunu aktararak, ülkede hep birlikte ihracatı kaldırmak için uğraştıklarını söyledi. Yatırım, üretim ve ihracatın önemini vurgulayan Özdem, İhracat Genel Müdürlüğü'nün mal ihracatına yönelik politikalar oluşturduğunu, eğitimler düzenlediğini, 23 milyar TL fonları bulunduğunu söyledi.

Eximbank'ın reeskont ve kendi kaynakları olmak üzere 2 tür kaynağı bulunduğunu kaydeden Özdem, Türkiye Cumhuriyeti'nin zirvesinden başlayarak bürokrasinin tüm kanallarıyla ihracatın yanında oldu-



ğunu, başka ülkelerin DEİK ve TİM gibi yapılar kurulumadığını da ifade etti. "Markalaşmamız lazım. Markalaşmaya yönelik desteklerimiz var" diyen Özdem, KOBİ'ler için hayata geçirdikleri destek mekanizması; Ur-Ge (Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi) Projeleri hakkında bilgi verdi. Özdem, işletmelerin yeni ihracat pazarlarına girerken Pazara Giriş Desteği alabilmesi için artık Bakanlığa resmi bir pazara giriş projesi hazırlaması gerektiğini de söyledi.

'Teknoloji ve Dijital Dönüşümün Rolü'

'Teknoloji ve Dijital Dönüşümün Rolü' oturumunun moderatörlüğünü yapan **20. Dönem Denizli Milletvekili, KOSGEB ve TOSYÖV eski Başkanı, KobiEfor Genel Yayın Danışmanı ve Köşeyazarı, Yazar Hilmi Develi**, Cumhuriyet döneminin en önemli kazanımlarından birinin TÜBİTAK olduğunu vurgulayarak, günün koşullarında Türkiye'de ortak iş yapmanın kaçınılmaz hale geldiğini söyledi: "Bizim KOBİ'ler dünyadaki trendleri takip etmek istiyorsa ortaklık ve birlikte iş yapma kültürünü edinmelidir."

MUBİTEK Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Gül Çiçek Zengin Bintaş, küçük ölçekli bir KOBİ olduklarını



belirterek, yapay zeka destekli bir maliyet analiz programı geliştirdiklerini ve proje bazlı çalıştıklarını anlattı: "Asya Verimlilik Teşkilatı'nda bizim bu projemiz gündeme geldi. Ürünlerimizi ticarileştirdik. Şimdiye kadar 8 ürün geliştirdik. TÜBİTAK destekleri aldık. Ticarileşme kısmında sorun yaşadık. Biz sürekli sahada olup kendimizi anlatmaya çalışacağız. Müşterilerimizin sesini dinledik, saha araştırması yaptık, trendleri takip ettik."

En büyük sıkıntılarının finansman desteği olduğunu altını çizen Bintaş, TÜBİTAK desteği alarak çalışmalarına devam ettiklerini kaydetti. Sürdürülebilirliğin önemine de değinen Bintaş, "Bir müşterimiz ilk defa bizden karbon ayak izi istedi. Çevreci olabilmek tasarımdan başlar. Karbon ayak izimizi hesaplama yoluna gidiyoruz" dedi. Bintaş, yapay zekanın yanı sıra sanal gerçeklikle ilgili çalışmalar yürüttüklerini de aktardı.

TÜBİTAK TEYDEB Başkanı Mehmet Arslan, TÜBİTAK TEYDEB olarak, girişimcilik ve üniversite-sanayi işbirliği ve Ar-Ge'yi teşvik etmek için çalıştıklarını kaydetti: "Biz uygulamalı araştırma ve deneysel geliştirme tarafındayız. Özel sektörün Ar-Ge ve yenilik projelerini destekliyoruz."

Mehmet Arslan, **Kapasite Destek Geliştirme Programları**; yılda 2 kez çağrıya çıkılan **1501 Sanayi Ar-Ge Programı**, **1507 KOBİ Ar-Ge Destek Programı**, KOBİ ve büyük ölçekli şirketler için **İşbirliği Odaklı Destek Programları**; özellikle ticarileşme sorununu çözmede yardımcı **1707 Sipariş Ar-Ge Çağrısı**, **Uluslararası Destek Programları**; **1509 Sanayi Ar-Ge Desteği**, **1515 Öncül Ar-Ge Laboratuvarları**, yeşil dönüşüm için yeni finansman kaynakları kapsamında; Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın Dünya Bankası'ndan aldığı 450 milyon dolar, **1833 SAYEM Yeşil Dönüşüm Çağrısı**, **1832 Sanayide Yeşil Dönüşüm Çağrısı**, sadece KOBİ'lerin başvurabildiği ve belirledikleri 25 çözüm ortağının onlara yol haritasını hazırlayacağı, 210 bin TL destek verdikleri ve 3 kez destek alınabilecek **1831 Yeşil İnovasyon Teknoloji Mentörlük Çağrısı**'nı anlattı. Arslan, TEYDEB'in geçen yıl ki bütçesinin 2 milyar 70 milyon TL iken bu yıl 4 milyar 76 milyon TL bütçeleri olduğunu söyledi.

İstanbul Ticaret Üniversitesi Sanayi Politikaları ve Teknoloji Yönetimi Ana Bilim Dalı Başkanı Doç. Dr. Sabri Öz, çok hızlı ilerleyen bu devirde kültür ekonomisinin önemini vurgulayarak, "Bunların hep-

sini bir köşeye koyun. Merkezine de dijital ekonomiyi koyun lütfen. Dijital ekonomiyi anlayamadığınız vakit, rekabet avantajınızı kaybedecek, bitecek, eriyeksiniz" dedi.

Doç. Dr. Sabri Öz, 'Veri Entegrasyonu, Dijital İkiz, Büyük Veri, Yapay Zeka, Nesnelerin İnterneti, AR/VR Teknolojileri, Blokzincir, Si-

ber Güvenlik konularına değindi: "Yatayda dikeyde veri entegrasyonunu iyi anlamak lazım. Yapay Zeka'nın 1950-1960'lardan beri geldiğini biliyoruz. Hatta dünyaca ünlü Matematikçi Cahit Arf'in, 1960'larda 'Makineler Konuşabilir mi?' diye bir makalesi var. Büyük Veri yüzünden Yapay Zeka konuşulmadı. Bunların hepsi veri bulutunu büyütüyor. Yavaş yavaş algoritma savaşları devreye giriyor. Know-how; nasıl yapılacağını bilmek, kodlamadan daha önemli. Mayıs 2023'teki IBM Raporu, Nesnelerin İnterneti'nin çok daha önemli olacağını belirtiyor."

Doç. Dr. Sabri Öz, Üniversite olarak Metaverse or-



tamında konferanslar düzenlediklerini, her yıl farklı bir yenilikle insanların karşısına çıktıklarını söyledi: "Metaverse dediğimiz ortamlar insanların ufkunu genişletiyor. Bir sonraki aşamada makinelerin makinelerle konuşmasını göreceğiz. İnsanların endişe ettiği bir vadi var. İnsanlar, insan merkezli oluşumu önplana çıkarabilir olmalılar."

LOGO Yazılım Genel Müdürü Akın Sertcan, 40. yılını kutlayan LOGO Yazılım olarak, Türkiye operasyonlarının yanı sıra Hindistan ve Romanya'da yatırımlarını sürdürdüklerini, 4 farklı ülkede, 13 lokasyonda, 1600'ü aşkın çalışan ve 1000'i aşkın iş ortağı 5 bin kişilik bir ekosisteme hitap ettiklerini söyledi.

Şirketin gelirlerinin %32'sini Ar-Ge'ye ayırdıklarını belirten Sertcan, "KOBİ'lerimizin yarınlarına eşlik ediyoruz. Borsaya kote bir firmayız. Bir start-up olarak başladık; KOBİ, sonra da büyük ölçekli bir firma olduk" dedi. Türkiye'de kuruluşların %99.7'sini oluşturan KOBİ'lerin ekonomideki önemine işaret eden Sertcan, Hizmet İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Üyesi olduğunu da belirterek, 14 ayrı sektörde yapılacak ihracat çalışmalarını desteklemeye çalıştıklarını kaydetti.

Sanayi Devrimi ile beraber en fazla dijitalleşmenin üretim tarafında olduğunu, Endüstri 4.0'ın yanı sıra Japonlar'ın Toplum 5.0 kavramını geliştirerek insanı unutmamamız gerektiğini söylediklerini paylaşan Sertcan, uçtan uca dijital dönüşümde işbirlikleri ve ortak çalışma kültürünün büyük önem kazandığını vurguladı.

TÜSİAD Raporu'nda Dijital Kar Tanesi analizi dendiğini aktaran Sertcan, dijital dönüşümde tüm süreçlerin uçtan uca tasarlanmasının, ancak mutlaka fazlandırmak, yani aşama aşama olması gerektiğini anlattı: "Dijital dönüşüm bir yolculuktur. Sürekli takip edilmesi lazım. İşletmelerin dijital olgunluk seviyelerinin tespitine çalışıyoruz. Hem yurtdışında hem Asya'da Türk Cumhuriyetleri'nde çalışıyoruz. Kurumsal Sürdürülebilirlik Entegrasyon Raporumuzu yayınladık." Karbon ayak izinin önemine değinen Sertcan, dijital dönüşüm ve yeşil dönüşümle doğaya katkı sağlandığını ifade etti.



'Uluslararası Ticaretin Hukuki ve Mali Yönleri'

'Uluslararası Ticaretin Hukuki ve Mali Yönleri' oturumunun moderatörlüğünü yapan **İstanbul Ticaret Üniversitesi İşletme Fakültesi Uluslararası Ticaret ve Finansman Öğretim Üyesi Prof.Dr. İsmet Kahraman Arslan**, KobiEfor Genel Yayın Danışmanı ve Köşeyazarı Hilmi Develi'nin KobiEfor Mayıs 2024'teki köşeyazısının yeşil dönüşümle ilgili bir işaret fişegi gibi olduğunu söyledi. KOBİ'lerin sahipsiz olduğunu, hukuk müşavirleri bulunmadığını kaydeden Arslan, KOBİ'leri korumak için bir hukuki danışmanlık şirketi oluşturulması gerektiğini belirtti.

Bahçeşehir Üniversitesi Ticaret Hukuku Anabilim Dalı Başkanı Prof.Dr. Ertan Demirkapı, AB (Avrupa Birliği) Yeşil Mutabakatı'nın yalnızca AB'de bulunan şirketlere var gibi görünse de tedarikçilerine de kuralların uygulanmasının zorunluluk olduğunu bildirdi.



Bu süreçte insan hakları konusunun da öne çıktığını, çalışanlara iyi davranılmasının ve bunun belgelenmesinin önem kazandığını, karbon ayak iziyle ilgili ihracatçılardan yoğun olarak birtakım belgeler isteneceğini anlatan Demirkapı, "Türk dizileriyle Türkçe'yi de ihraç ediyoruz. Kültür ihracı da sözkonusu. Bunu değerlendirmemiz gerekiyor. AB Yeşil Mutabakatı çerçevesinde 2026'da ihracatçılar için yaptırımlar gelecek. İhracatçıyı hukuki alanda yalnız bırakmamamız gerekiyor. Sözleşme oluşturulurken, tahkimde yardım edilmeli. Alacak takibi de önemli bir problem" diye konuştu.

Türkiye-Suriye DEİK İş Konseyi Başkanı Fuat Özçörekçi, "Suriye herkesin çok merak ettiği bir konu. Türkiye'nin, ABD'nin ve merkezi Şam hükümetinin güvenliği sağladığı bir bölge var. 2.5 milyar doların üzerinde ihracatımız, 150 milyon dolar civarında ithalatımız var. Pozitif bakiye verdiğimiz bir ülke" dedi.

Suriye'de irili ufaklı 20'nin üzerinde sanayi sitesi kurulduğunu, Suriyeliler'in bizim gibi sanayiye üretime meraklı olduğunu, bu durumun bizim için fırsat oluşturduğunu, Türkiye'nin orada PTT şubeleri kurduğunu da aktaran Özçörekçi, Suriye'de arazi ve mülk edinimi ile ilgili belge verildiğini ancak hukuki bir danışmanlığa ihtiyaç bulunduğunu kaydetti.

Suriye'de çimento vs. konularında yer alıp tesisleşen

firmalar bulunduğunu aktaran Özçörekçi, Gaziantep, Kilis gibi Türkiye'nin güvenli bölgelerine geçişler yapıldığını, Suriyeli işadamlarının Türkiye'ye geldiklerini söyledi: "Ticaretin maliyeti düşünüldüğünde yakın coğrafyamızda ticaret yapmak çok akıllıca bir iş. Suriye'nin tüccarlarının dünya ölçeğinde etkisi hiç fena değil, bunu kullanabiliriz. Savaşlar ortaya çıkınca herşey bıçak gibi kesildi. Suriye bizim komşumuz. Fırsatları görmeliyiz, sadece tehditlere bakıyoruz. Suriye ile olan ilişkilerimiz illa ki normale dönecek."

Türk Dış Ticaret Vakfı Genel Sekreteri Mustafa Dik, işadamları ve bürokratlardan oluşan Türk Dış Ticaret Vakfı'nın kurulduğu 1995'ten beri Genel Sekreteri olduğunu belirterek, dış ticarete hizmet etmeyi amaçladıklarını söyledi. 1996'da dünya Türk işadamlarına bir network oluşturarak bir Kurultay organize ettiklerini, ilk kurultayda 963 kişi toplandığını, 10 yıl süren bu çalışmaları sonrasında DEİK'e devrettiklerini aktaran Mustafa Dik, dış ticaretle ilgili en büyük eksikliğin kalifiye dış ticaret elemanı olduğuna dikkat çekti: "Dış ticaretçinin işi çok zor, şapkadan tavşan çıkarıyor. Kurumlar Vergisi (%25) bile ciddi bir yük. 2023'te, Kurumlar Vergisi'nden %5 indirim alarak tarihte ilk defa ihracatçıya yönelik bir indirim aldık. Bu vergi, uluslararası arenada %7'lerden başlıyor, %12 olanlar da var. Bunun bir 5 puan daha indirilmesi çok daha büyük bir teşvik olacak. KDV'nin iadesini, SGK primlerinden bile mahsup edebilirsiniz."

Hedge, forward, swap işlemlerinin avantajları ve dezavantajlarından söz eden Mustafa Dik, finans yönetmenin apayrı bir sanat olduğunu söyledi. Mustafa Dik, ihracatçı Birlikleri'ne üye olmak zorunluluğunu da hatırlattı.

Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi (e.) Prof. Dr. Nuray Ekşi, 2023'te diplomatik ilişkimizi kestiğimiz Suriye ile normalleşme olmasa bile uluslararası ticaret hukuku açısından sonrasını bir değerlendirmemiz gerektiğini söyledi. Türkiye'nin İsrail'e yaptırımının sonuçları olacağını da belirten Ekşi, Türkiye-Rusya ticari ilişkisinde Rusya'ya ihracatın belirli ölçüde devam ettiğini kaydetti.

Bu kuşak içine bakıldığında bir pazar daralması yaşadığımıza işaret eden Ekşi, hukuki açıdan ihracatçı şirketlerin yaşadığı sorunlara da değindi: "Örneğin; bir KOBİ'nin İsviçre'de gidip kapısını çalabileceği,



hukuki sorunlarını çözebileceği bir kurum yok. Dava, İsviçre'de mi, Türkiye'de mi açılacak? Dava yabancı ülkede açılınca her zaman o ülkenin kanunları uygulanmaz. Dava Türkiye'de açılrsa bile o ülkenin hukukunun uygulanması imkanı var."

Prof.Dr. Nuray Ekşi, şunları önerdi: "Sözleşmeye hangi ülkenin hukukuna uygun dava açılabilirceğini yazın. Ne imzaladığınızı bilin bilmeyin, onun sorumluluğuna katlanmak zorundasınız. Beni hangi hukuk koruyor? Mahkemeler Türk şirketlerine biraz önyargılılar. Örneğin; Türkmenistan'da iş yaparken bir sorun yaşandığında devlet makinelerinize el koyuyor ve sizi de ülkeden çıkartıyor. Kırgızistan'da da bu var. Rusya'da Rus mafyası ile karşılaşabilirsiniz. Afganistan'da iş yapacaksınız, yabancılar danışmanlık şirketi kurmuş, kazancınızın %40'ına el koyuyor."

Herkesin dış ticareti iyi bilen birisiyle çalışmaya bileceğini, istendiğinde her türlü eğitimi ücretsiz verebileceğini söyleyen Ekşi, "Örneğin; ABD'de hileli bir işlemde bulunursanız, karşı tarafa milyonlarca dolar tazminat ödeyebilirsiniz" dedi.

Uzanlar örneğini anlatan Prof.Dr. Nuray Ekşi, 2 milyar 700 bin dolar kredi alan 700 bin dolarını ödeyen Uzanlar'a, ödenecek 2 milyar doların yanı sıra 2 milyar daha tazminat ödetildiğini anlattı: "Belgeleme, arşivleme önemli. Anlaşma imzladınız, her sözleşme için ayrı bir klasörünüz olsun. Maillerinizi saklayın. Kurumsal hafızanız olsun. Şirketin çalışanı da değişebilir. Müzakere ediyorsunuz, sözleşme olacak imajını verirsiniz, sonradan sözleşmeyi imzalamazsanız, sizin için ciddi bir yaptırıma dönüşebilir. Müzakere yaparken mailinizin altına yazacağınız bunu önleyecek bir cümle hayat kurtarır."

'Finansman ve Kaynak Yaratma: Uluslararası Büyüme için Stratejiler'

'Finansman ve Kaynak Yaratma: Uluslararası Büyüme için Stratejiler' oturumunun moderatörlüğünü yapan **İstanbul Ticaret Odası Meclis eski Başkan Vekili ve TOSYÖV eski Başkanı Av. Osman Deveci,** KOBİ'lerin kaynak bulma konusunda Eximbank, Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası, KOSGEB gibi istifade edebileceği birçok yer bulunduğunu vurguladı.

Sorunları çözmek için Odalar'ın kurulduğunu anımsatan Deveci, KOBİ'lerin ve girişimcilerin



hakkını iyi arayarak, Odalar'da oluşturulan meslek komiteleriyle çalışmaları gerektiğini vurguladı. Deveci, sorunların Ticaret Odaları vasıtasıyla dillendirilmesi gerektiğini söyledi.

Türk Eximbank Odakule Şube Müdürü Mehmet Başdelioğlu, Türk Eximbank'ın ihracat yapan

her şehirde olmak üzere; 23 şehirde şube ve 6 irtibat şubesiyle toplamda 29 şube açtığını, İkitelli OSB'de, Gebze Güzeller OSB'de, Ümraniye'de, Tuzla'da, Maltepe'de bir şubeleri bulunduğunu aktardı.

Mehmet Başdelioğlu, şu bilgileri verdi: "Kurumumuzda çok çeşitli kredi programlarımız var. Eximbank bir mevduat bankası olmadığı için bir ihracat destek ajansı. Biz sizlere kredi limiti oluştururken karşılığında bir teminat mektubu istiyoruz. KOBİ'ler için bu sıkıntı. Bu mektuba erişseniz bile maliyeti çok oluyor. Eximbank'tan aktif hizmet alan 17 bin ihracatçı var, bunların %85'i KOBİ. Kısa ve orta vadeli başvurular teminat mektubuyla yapılıyor. Özellikle Pandemi'den sonra İGE A.Ş.'nin kuruluşunu takiben özkaynak kefaletiyle teminat mektubu istemeden kredi vermeye başladık. Bankalar üzerinden İGE A.Ş.'ye ulaşabiliyorsunuz. İGE A.Ş.'nin verdiği özkaynak kefaletiyle KOBİ'ler 30 milyon TL, KOBİ dışı firmalar 60 milyon TL'ye kadar kredi kullanabiliyorlar. İGE dışında da kefalet karşılığı kredi verebilir hale geldik. Şu anda faizler çok yüksek. Böyle bir ortamda Merkez Bankası kaynaklı reeskont kredisi veriyoruz."

Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası Genel Müdür Yardımcısı Yeşim Şimşek, Türkiye'deki 2 kalkınma bankasından biri olduklarını, mevduat toplama yetkileri bulunmadığını belirtti. Kredilerin %65'inin mevduatla fonlandığını kaydeden Şimşek, Merkez Bankası'nın fonladığı kamu bankası olduklarını, dünyadaki kalkınma bankalarından orta-uzun vadeli yatırım ve proje finansmanı sağladıklarını, orta-uzun vadeli yatırım kredisi kullandıklarını anlattı.

Sürdürülebilirlik, yenilenebilir enerji, döngüsel ekonomi, ikiz dönüşüm gibi konuların bizde de yeni olduğunu kaydeden Şimşek, KOBİ'lerin finansmana erişiminin önemini vurguladı. Yeşim Şimşek, AB'de Küçük İşletmeler Yasası bulunduğunu da anımsattı.

TOSYÖV Başkan Yardımcısı ve Kayra Boya Dış Ticaret Koordinatörü Necati Binici, şirketinin finansman ihtiyacını karşılamada Eximbank ve KOSGEB ile ilgili deneyimlerine değindi. Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı ülkelerin Almanya, ABD ve Irak olduğunu belirten Binici, bazı ülkelere ihracatta ciddi riskler oluştuğunu ayrıca navlunun bir darboğaz olduğunu söyledi.

Bir ürünün Gaziantep'ten Kırgızistan'a çok pahalı ancak İran'dan Kırgızistan'a çok daha ucuza gidebildiğini belirterek, ulaşım ve lojistik maliyetlerinin yüksekliğine dikkat çeken Necati Binici, kurda yaşananların



ihracatı zorladığını da aktardı. Türkiye'de katmadeğeri yüksek ürünleri üretme şansının zorlandığını ifade eden Binici, ticaretin bütününün ABD ve AB'deki gibi işlemediğini, örneğin; Özbekistan, Kırgızistan'da iş hacmi bulunduğunu ancak orada işlerin farklı yürütüldüğünü söyledi: "Irak'a 12 milyar dolar ihraç ediyoruz, sınırda herşeyi tahlil ediyorlar, standardın altındaysa ülkeye kabul etmiyorlar, çimentoyu, demiri bile tahlil ediyorlar. Bu, en azından haksız rekabeti önüyor."

Yurtdışında yapılan etkinliklere yönelik birçok teşvik bulunduğunu anımsatan Necati Binici, "Kağıt üzerinde var ama onları alma şansın yok, büyük ölçekli KOBİ'ler bunu aşıyor ama küçükler aşamıyor" dedi.

Bahçeşehir Üniversitesi İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi Ekonomi ve Finans Bölüm Başkanı Prof.Dr. İbrahim Ünalmiş, KOBİ kredilerinin bir yıllık ortalamasının sapmasını incelediğini belirterek, Merkez Bankası'nın ne zaman faizi artarsa KOBİ kredilerinin ciddi anlamda düştüğünü söyledi. Kurda reel değerlemeyi ekleyince KOBİ'lerin daha da dezavantajlı olduğunu aktaran Ünalmiş, "Kamu otoritesi yapılması gerekenler konusunda oldukça farkında. KOBİ'lere kitle fonlaması ve sermaye piyasalarında yer açmalıyız. Dünyada en hızlı fonlanan şirket bizdeymiş. Dünyada rekor 90 saniyeymiş, bizde 43 saniyede olmuş" dedi.

Yüksek cari açık ve yüksek enflasyon olmak üzere önümüzde duran 2 sorunu çözmek zorunda olduğumuzu vurgulayan Prof.Dr. İbrahim Ünalmiş, AB Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizması (SKDM) gibi uygulamaların çok uzak olmadığını söyledi: "Böyle bir sürece yüksek faiz ve değerlenen TL ile gidiyoruz. Tam da yatırım yapmamız gereken bir ortamdan geçiyoruz."

Yeşil ve dijital dönüşüm yatırımlarının önemine değinen Ünalmiş, bu konuda Dünya Bankası'ndan sağlanan kaynakları kullanamadığımızı da ifade etti.

