

Yeni İPEK YOLU

KONYA TİCARET ODASI DERGİSİ

YIL: 30 • SAYI: 354 • AĞUSTOS 2017

**KONYA TEMMUZ
AYINDA İHRACATTA
REKOR KIRDI**

**“KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ’Nİ
TÜRKİYE’NİN İLK 10
ÜNİVERSİTESİ ARASINDA GÖRECEĞİZ”**

Direnış Karatay filminin yönetmeni
Selahattin SANCAKLI:
**“Konya film sektöründe
yeni merkez olabilir**

**GİRİŞİM (RISK)
SERMAYESİ VE
KONYA**

ÜYELERİMİZE ÖZEL E-TİCARET

SİTELERİNE ÜYELİKTE

% 80
DEVLET
DESTEĞİ



DETAYLI BİLGİ İÇİN:
www.kto.org.tr
adresini inceleyiniz.

Sayın Üyemiz;

Ekonomi Bakanlığının 2011/1 Sayılı Araştırma ve Pazara Giriş Desteği uyarınca, e-ticaret sitelerine üyelik giderleri, işbirliği kuruluşlarının kendi üyesi şirketleri, toplu olarak Bakanlık tarafından onay verilen e-ticaret sitelerine üye yapmaları halinde %80 oranında desteklenmektedir. Konya Ticaret Odası olarak Bakanlığın bu desteğinden üyelerimizin faydalanması konusunda çalışma yapmaktayız. Bu destek sayesinde siz üyelerimizin B2B sitelerine üyelikte ödeyeceğiniz ücret %20 oranında olacaktır.



1882

KONYA TİCARET ODASI
KONYA CHAMBER OF COMMERCE



İHRACATÇI FİRMA REHBERİ

"dünya ticaretine açılan pencere"



1882

KONYA TİCARET ODASI
KONYA CHAMBER OF COMMERCE

DIŞ TİCARET SERVİSİ



www.kto.org.tr/disticaret



/konyato



#konyato



1882
KONYA TİCARET ODASI
KONYA CHAMBER OF COMMERCE

BAŞLARKEN



Dünya piyasalarının FED'in 2017'de gerçekleştireceği faiz artırımına yoğunlaştığı Ağustos ayında ABD'de gerçekleşen düşük enflasyon belirsizliklere neden oldu. Ülkede Temmuz ayı üretici fiyat enflasyonu artış beklentilerine rağmen aylık bazda %0,1 gerileyerek son 11 ayın en sert düşüşünü gerçekleştirdi. Bu durumda FED'in faiz artırımını erteleyebileceğinin gündeme gelmesi dolar kurunda gerilemeye sebep oldu ve uzun aradan sonra kur 3,50'nin altına geriledi. Diğer taraftan bu ay içinde küresel piyasalarda ABD ile Kuzey Kore arasındaki gerilim ve ABD Başkanı Trump'ın konuyla ilgili Çin'e yönelik yaptığı açıklamalar yakından takip edildi.

Avrupa Merkez Bankası'nın (ECB) son toplantısının tutanaklarında, Euro'nun fazla değerli olabileceği ve bu durumun bölgedeki ekonomik aktiviteyi olumsuz etkileyebileceği ifade edildi. Dünya'daki finansal bu belirsizliklere rağmen 2017'de rekor bir oranda yüzde 5 büyüyen Türkiye'de ekonomik iyileşme süreci devam ediyor. Ekonomi yönetimimizin ardı ardına ikinci çeyrekte de yüzde 5'in üzerinde büyüme beklentilerini açıklamaları reel sektörümüzün motivasyonunu artırmaktadır.

Bir diğer önemli gösterge olan ihracatta da rekor bir büyüme kaydettik. Temmuz 2017 ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 31,2 artışla 11 milyar 474 milyon dolar oldu. 2011 yılı Ağustos ayında yakaladığımız yüzde 31,9'luk artıştan sonra gelen en yüksek oran. Yani son 6 yılın en iyi, son 8 yılın en iyi 2. performansı. İhracat artış oranında çok önemli bir rekora imza atmış olduk.

Ekonomideki toparlanmanın etkisiyle merkezi yönetim bütçesi, sanayi

üretim endeksi, cari açık gibi rakamlar beklenilenin de üzerinde olumlu gelmektedir. İşsizlik ve enflasyonda düşüş devam etmektedir. Bu rakamlar ışığında reel sektör temsilcileri olarak yıllık yüzde 5'in üzerinde bir büyüme için her türlü gayreti göstereceğimizi ifade etmek istiyorum.

Konya ekonomisi ile ilgili de önemli bir veriyi paylaşmak istiyorum. Temmuz'da yüzde 54,25 artan ihracatla Nisan 2010'dan beri en yüksek artış kaydedildi. 2017'de ihracat artışını devam ettiren Konya bu rakamla çok büyük başarıya imza atmıştır. Şehrimiz en son Nisan 2010'da yüzde 50 üzerinde ihracat artışı yakalamışken yedi yıl sonra bu başarı tekrarlanmıştır. 2017 başından itibaren yüksek oranda artış beklentilerimiz doğrultusunda gerçekleşmiştir. Ülkemiz ekonomisine en büyük katkıyı Konya'nın vermeye devam etmesi iş dünyası olarak bizler için ayrı bir mutluluk ve gurur kaynağıdır. İhracata yönelik çalışmalarımız sayesinde yakaladığımız yüksek artış oranı ile 2017'de 1,5 milyar dolar hedefimizi geçeceğimize inanıyoruz.

Değerli Üyelerimiz
Büyük desteğinizle yeniden kuruluşunun üzerinden sadece 8 yıl geçmesine rağmen, üniversitemiz ciddi başarılarla imza attı. Hedeflerine emin adımlarla ilerleyen KTO Karatay Üniversitesi, şüphesiz ki birtakım stratejik hedefler ortaya koyarak orta ve uzun vadede bu hedeflere daha da yaklaşacaktır. Karatay temelleri ahilik kültürüne, yani kardeşliğe dayanan ve Karatay Medresesi'nin ruhunu yansıtmaya çalışan KTO Karatay Üniversitesi, gün geçtikçe büyümeye ve Konya'mıza değer katmaya devam ediyor. Üniversitemiz bugün; 6 Fakülte, 3 Enstitü, 2 Meslek Yüksekokulu, 1 Yüksekokulda yürütülen toplam 59 farklı program-

la, Konya'mızın ve ülkemizin beşerî sermayesine katkı sağlıyor. Bu sayının 39'unu lisans ve ön lisans programları oluşturuyorken, lisansüstü programların sayısı ise 20'dir. Özellikle geçen yıl yeni açılan 14 yeni bölümün, bu yıl da 4 yeni bölümle desteklenmesi, farklı disiplinlerde öğrenim görmek isteyen aday öğrencilerimiz açısından, alternatiflerin arttığı manasına gelmektedir. 2016-2017 yılında KTO Karatay Üniversitesi'nin vakıf üniversiteleri sıralamasında 9 sıra birden yükselerek 24, üniversiteler Türkiye geneli sıralamasında 23 sıra birden yükselerek 105, dünya sıralamasında ise 6 bin 534 sıra birden yükselerek 4 bin 533. sırada yer almıştır. Bu minvalde, ülkemizin 2023 hedefleri doğrultusunda, üniversitemizi Türkiye'nin ilk 10 üniversitesi arasında göreceğimize dair inancımızı dile getirmek istiyorum. Ayrıca Karatay Medresesi'nin 800. yılı olan 2051 yılında, üniversitemizi dünyanın sayılı üniversiteleri arasında göreceğimize de yürekten inanıyorum. Üniversite olarak temel vizyonumuz; teknolojiyi bilinçli kullanan ve yeni teknolojiler üretebilen, tarihî misyonunu ve fiziksel büyümesini tamamlamış, böylelikle her fakülteye bir binanın tahsisini de gerçekleştirmiş, 12 bin öğrenci bandında eğitim veren, Ar-Ge faaliyetlerinde öncü ve öğrencilerin teknoloji üretebileceği en az 1 Ar-Ge merkezine sahip, 1251 yılında olduğu gibi 2051 yılında da insan odaklı bir yönetim modeli ve anlayışını benimseyen bir üniversite olmaktır. Yeniden kuruluşundan sonra 8. akademik yılına hazırlanan üniversitemizin, 800 yıl önce olduğu gibi gelecekte de ülkemizin ve dünyanın en önemli eğitim merkezlerinden biri olacağına inancımız tamdır. Bu inançla her bir sene çıtayı ve hedefleri yükselterek daha çok çalışacağız.

Selçuk ÖZTÜRK
KTO Yönetim Kurulu Başkanı
TOBB Yönetim Kurulu Üyesi

İÇİNDEKİLER

İMTİYAZ SAHİBİ

Konya Ticaret Odası Adına Yönetim Kurulu Başkanı
Selçuk ÖZTÜRK

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Özhan SAY

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Mustafa AKGÖL

GÖRSEL SANAT YÖNETMENİ

M.Fatih ÖZSOY

GRAFİK-TASARIM

ÇİZGİ MEDYA

Mehmet ÇAKIR

www.cizgimedya.net • cizgimedyakonya@gmail.com
Tel: 0507 443 81 07

BASKI-CİLT

Anadolu Ofset - Niyazi GÜVENÇ
Matbaacılar Sitesi Muhabir Caddesi
6. Blok No: 13 • Karatay/KONYA
Telefon: 0332 342 01 60 (pbx) • 0332 342 03 76
www.anadolumatbaa42.com
anadolumatbaa42@hotmail.com
Sertifika No: 34796

DAĞITIM

EKİN Kurye Dağıtım Ltd. Şti.
0332 236 36 12
ekinkurye@hotmail.com • www.ekindagitim.com

YAYIN TÜRÜ

Yerel, Süreli, Aylık

Ayda bir yayınlanır.

Bu dergideki yazı ve resimler kaynak belirtilmek sureti ile kullanılabilir. Dergimizde yayınlanan yazılardaki görüşler yazarlarına aittir. Dergimizde yayınlanmak üzere gönderilen yazılar, yayınlanmasın veya yayınlanmasın iade edilmez.

Basım Tarihi: Ağustos/2017

YAYIN KURULU

Fehmi ADAM

Murat KOYUNCU

Mustafa ÇALIŞ

Ahmet ŞANLI

İLETİŞİM ADRESİ

KONYA TİCARET ODASI
Vatan Caddesi No.1 Selçuklu-KONYA
www.kto.org.tr
Tel: 0332 221 52 52 • Faks: 0332 353 05 46

BASIN VE HALKLA İLİŞKİLER MÜDÜRLÜĞÜ

Tel: 0332 221 52 94-221 52 67

BİLİM KURULU

Prof. Dr. Bayram SADE
Prof. Dr. Çağatay ÜNÜSAN
Prof. Dr. Kerim ÇINAR
Prof. Dr. Haşim KARPUZ
Prof. Dr. Önder KUTLU
Prof. Dr. Abdülkadir BULUŞ
Prof. Dr. Caner ARABACI
Yrd. Doç. Dr. Hasan ÖZÖNDER
Yrd. Doç. Dr. Aziz AYVA



KAPAK

18

GİRİŞİM (RISK) SERMAYESİ VE KONYA



6

"KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİNİ İLK 10'DA GÖRECEĞİZ"



11

ETLİEKMEK VE SİYAH HAVUÇ KORUMA ALTINA ALINDI



10

KTO MECLİSİ'NDEN TFF'YE TEPKİ



14

İHRACATÇIYA YEŞİL PASAPORT İÇİN YOL HARİTASI



24

UZAK PAZARLARA ERİŞİM PROBLEMİNE E-TİCARET ÇÖZÜMÜ



28

BES'İN DERİNLEMESİNE İNCELENMESİ



34

TÜRKİYE'NİN İKİNCİ 500 BÜYÜK SANAYİ KURULUŞU VE KONYA



32

KONYA KÜTÜPHANE KULLANIMINDA BİRİNCİ



44

ANONİM ŞİRKETLERDE AZINLIK HAKLARI-3



36

ÜLKELER BAZINDA PAZARA GİRİŞ ENGELLERİ RAPORU CEZAYİR



KONYA FİLM SEKTÖRÜNDE YENİ MERKEZ OLABİLİR

48



SELÇUKLU ÇİNİ SANATI VE KONYA

52



BAĞ KİRİŞLİ PERDELERİN BAĞ KİRİŞLERİNİN KESME DONATILARINDA YENİLİK

56



KTO BAŞKANI SELÇUK ÖZTÜRK, ÜNİVERSİTE'NİN HEDEFİNİ BASIN TOPLANTISINDA AÇIKLADI

“KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİNİ 2023'DE TÜRKİYE'NİN İLK 10 ÜNİVERSİTESİ ARASINDA GÖRECEĞİZ”

Konya Ticaret Odası (KTO) Yönetim Kurulu ve KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı Selçuk Öztürk, 2023 hedefleri doğrultusunda üniversitelerinin Türkiye'nin ilk 10 üniversitesi arasında görüleceğini söyledi.



KTO Karatay Üniversitesi'nde düzenlenen basın toplantısında konuşan Selçuk Öztürk, 2017-2018 akademik yılında ise yaklaşık 8 bin 500 öğrenciyi eğitim-öğretim hizmeti sunacaklarını, 75 farklı ilden öğrencileri bulunduğunu belirterek, “Bu çerçevede en büyük sermayemiz olan insana yatırım yaptığımız KTO Karatay Üniversitesi'ne, şehrimizin ve ülkemizin 2023, 2051, 2053 ve 2071 hedeflerine yakışır şekilde bir vizyon belirlemekteyiz” dedi.

102 Yıl Sonra Yeniden Ders Verilmeye Başlandı

KTO Karatay Üniversitesi ismini, 1251-1914 yılları arasında 663 yıl kesintisiz eğitim veren ve Selçuklular'ın resmî yükseköğretim kurumu olan Karatay Medresesi'nden aldığını hatırlatan Başkan Öztürk, “Bu seçkin eserin adını yeniden diriltmek ve ölümsüz hizmetlerini

sürdürmek amacıyla, bugünün ahileri tarafından 2009 yılında KTO Karatay Üniversitesi adıyla eğitim öğretim faaliyetlerine tekrar başlamıştır. 135 yıllık tarihiyle, Osmanlı'nın son döneminin ve Cumhuriyet yıllarının canlı tanığı olan Konya Ticaret Odası, sahip olduğu hafızayı KTO Karatay Üniversitesi ile 8 yüzyıl öncesine taşımıştır. Böylelikle Osmanlı Devleti'ni kuran atalarımızın eğitim gördüğü Karatay Medresesi'nde, tam 102 yıl sonra yeniden ders verilmeye başlanmıştır. Tarihi, nesiller öncesine dayanan ve Türkiye'nin köklü eğitim kurumlarından biri olan KTO Karatay Üniversitesi olarak bizler, asırlar önce eğitim hayatına başlayan Karatay Medresesi'nde yeniden ders vermenin, ilim öğretmenin gururunu yaşadık” dedi. Yeniden kuruluşunun üzerinden sadece 8 yıl geçmesine rağmen, üniversitenin ciddi başarılar elde ettiğini belirten Öztürk,

“Hedeflerine emin adımlarla ilerleyen KTO Karatay Üniversitesi, şüphesiz ki birtakım stratejik hedefler ortaya koyarak orta ve uzun vadede bu hedeflere daha da yaklaşacaktır. Karatay temelleri ahilik kültürüne, yani kardeşliğe dayanan ve Karatay Medresesi'nin ruhunu yansıtmaya çalışan KTO Karatay Üniversitesi, gün geçtikçe büyümeye ve Konya'mıza değer katmaya devam ediyor. Üniversitemiz bugün; 6 Fakülte, 3 Enstitü, 2 Meslek Yüksekokulu, 1 Yüksekokulda yürütülen toplam 59 farklı programla, Konya'mızın ve ülkemizin beşerî sermayesine katkı sağlıyor. Bu sayının 39'unu lisans ve ön lisans programları oluştururken, lisansüstü programların sayısı ise 20'dir. Özellikle geçen yıl yeni açılan 14 yeni bölümün, bu yıl da 4 yeni bölümle desteklenmesi, farklı disiplinlerde öğrenim görmek isteyen aday öğrencilerimiz açısından, alternatiflerin arttığı manasına gelmektedir” ifadelerini dile getirdi. Öztürk, Türkiye'de ilk kez lisans alanında açtıkları “Enerji Yönetimi Bölümü” ile “İslam Ekonomisi ve Finans Bölümü”nün ilgi gördüğünü kaydetti. Hayata geçirdikleri “Güneş Enerjisi Santrali Projesi” ile yaklaşık 3 haftadır kendi elektriklerini ürettiklerini açıklayan Öztürk, yıllık elektrik tüketiminin yüzde 25'ini toplam 200 kW'lık olan santralden sağlayacaklarını bildirdi.

İLK 10 ÜNİVERSİTE ARASINDA OLACAĞIZ

2016-2017 yılında KTO Karatay Üni-



versitesi'nin vakıf üniversiteleri sıralamasında 9 sıra birden yükselerek 24, üniversiteler Türkiye geneli sıralamasında 23 sıra birden yükselerek 105, dünya sıralamasında ise 6 bin 534 sıra birden yükselerek 4 bin 533. sırada yer aldığını aktaran Öztürk, “Bu minvalde, ülkemizin 2023 hedefleri doğrultusunda, üniversitemizi Türkiye'nin ilk 10 üniversitesi arasında göreceğimize dair inancımızı dile getirmek istiyorum. Ayrıca Karatay Medresesi'nin 800. yılı olan 2051 yılında, üniversitemizi dünyanın sayılı üniversiteleri arasında göreceğimize de yürekten inanıyorum. Üniversite olarak temel vizyonumuz; teknolojiyi bilinçli kullanan ve yeni teknolojiler üretebilen,

tarihî misyonunu ve fiziksel büyümesini tamamlamış, böylelikle her fakülteye bir binanın tahsisini de gerçekleştirmiş, 12 bin öğrenci bandında eğitim veren, Ar-Ge faaliyetlerinde öncü ve öğrencilerin teknoloji üretebileceği en az 1 Ar-Ge merkezine sahip, 1251 yılında olduğu gibi 2051 yılında da insan odaklı bir yönetim modeli ve anlayışını benimseyen bir üniversite olmaktadır. Yeniden kuruluşundan sonra 8. akademik yılına hazırlanan üniversitemizin, 800 yıl önce olduğu gibi gelecekte de ülkemizin ve dünyanın en önemli eğitim merkezlerinden biri olacağına inancımız tamdır. Bu inançla her bir sene çitayı ve hedefleri yükselterek daha çok çalışacağız” diye konuştu.





DİRENİŞ KARATAY'A SİVİL TOPLUM KURULUŞLARINDAN TAM DESTEK

Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesinin yapımcılığını üstlendiği ve Anadolu Selçuklularının mücadelesinin konu edildiği Direniş Karatay filmine, Konya Sivil Toplum Kuruluşları desteğe devam ediyor. KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Selçuk Öztürk eşliğinde gerçekleşen ziyarette İHH, TİMAV, Büyük Selçuklu Vakfı, AYDER, MEMUR-SEN, Mimar Sinan Mühendisler Birliği, KADEM, Din Görevlileri Derneği, AKÇED, Esnaf Kefalet Kooperatifi, Konya İçme Suları Vakfı ve İki Doğu İki Batı Uluslararası Öğrenci Derneği'nin başkan ve temsilcileri KTO Fuar alanında bulunan platoyu gezdi. Türkiye'de çekilen ilk Selçuklu filmi unvanını da taşıyan proje için TİMAV Başkanı A. Ecevit Öksüz "Millî ve değerli olan, kendi kültürüyle, kendi medeniyetiyle barışık eserler ortaya çıkmaya başladı. Bizim medeniyetimizi yansıttak bir çalışmanın da kadim baş-

kent Konya'da çekiliyor olması ve dünyaya kazandırılıyor olması hem şehrimiz hem de ülkemiz adına ayrı bir övünç kaynağıdır diye düşünüyorum. Bu güzel çalışmaya imza atmasından dolayı da KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Selçuk Öztürk'e de teşekkürlerimi sunuyorum" dedi. Anadolu'nun ilimle direnişinin konu edildiği yapım için Esnaf ve Kefalet Koop. 6. Bölge Başkanı Mehmet Baybağan "Tarihimizi, ecdadımızı yeni nesle böyle tanıtmak ve tekrar o ruhu yakalamak için gerçekten güzel bir film olacak. İnşallah öncü olur bu filmimiz. Temennimiz bu ve benzeri projelerin arkasını getirebilmektedir." ifadelerini kullandı. Ayder Başkanı Hasan Çelik ise "Geçmişimizi öğrenmeliyiz ki ileriye doğru rahat adım atabilelim. Böyle bir düşüncenin Konya'da ortaya çıkmış olması da son derece önemli. Konya'da kalıcı olacak bu platonun şehrimize kazandırıl-

masında emeği geçen herkese teşekkür ediyorum." dedi. Mehmet Aslantuğ, Fikret Kuşkan ve Yurdaer Okur gibi isimlerin de yer aldığı Direniş Karatay hakkında ise Büyük Selçuklu Vakfı Başkanı Mehmet Büyükalım "Bu filmin Konya'mız ve Türkiye için hayırlı olmasını diliyorum. Büyük bir şeye önderlik edilmiş, özellikle bu işin membaında yapılması çok değerli." ifadelerine yer verdi. "Konya için bulunmaz bir değer olan bu projede bize düşen bir görev varsa canı gönülden yapmayı arzu ederiz." diyen Konya İçme Suları Vakfı Başkanı Ali Parlatur'dan sonra ise KADEM Konya Temsilcisi Kübra Solak "Bu, Konya için bir kazanım. Tabii ki devamının gelmesini temenni ediyorum. Bacıyân-ı Rûm teşkilatının olması da bizi ayrıca memnun etti. KTO Karatay Üniversitesine öncülüğünden dolayı teşekkür ederim." dedi. STK temsilcilerinin platoyu gezmesiyle birlikte program sona erdi.

DİRENİŞ KARATAY'A İŞ DÜNYASINDAN TAM DESTEK

Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesinin yapımcılığını üstlendiği Direniş Karatay filmine, iş dünyası derneklerinden tam destek geldi.

Selçuklu tarihinin konu edildiği ve Anadolu topraklarının direnişinin anlatıldığı film için KTO Fuar Merkezi'nde kurulan platoyu; KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Selçuk Öztürk eşliğinde MÜSİAD Konya Şubesi, ASKON Konya Şubesi, KOMÜT, DERSİAD Konya Şubesi, KONTİMDER, İpekyolu İş Adamları Derneği, Girişimci İş Adamları Vakfı (GİV) ve Konya Ekonomi Kulübü başkan ve temsilcileri gezdi. Konya'nın tanıtımına büyük fayda sağlayacak olan ve tarihi açıdan büyük bir ilgi uyandırması beklenen yapım için MÜSİAD Konya Şubesi Başkanı Ömer Faruk Okka "Bildiğim kadarıyla, Selçuklu tarihini anlatan bu film Türkiye'de bir ilk. Bu konuda KTO Karatay Üniversitesi ve Konya Ticaret Odamıza teşekkür ediyorum. Tabii böyle bir platonun Konya'ya kazandırılması, Konya'nın tanıtımı için de oldukça önemli. Bu proje Konya ve tarihimiz için bir kazançtır." dedi. Selçuklu Emiri Celâleddin Karatay'ın hayatının konu edildiği film için ASKON Başkanı Yakup Yıldırım ise "Büyük emek harcadığına şahit olduğum bu

projede emeği geçenlere teşekkür ediyorum. Hem ülkemizi hem de şehrimizi özellikle de Selçuklu'yu tanıtmaya adına harika bir proje oluşturulmuş. Biz de üzerimize düşen bir şey varsa yerine getirmeye hazırız." ifadelerine yer verdi. KOMÜT Başkanı Şaban Topal ise şunları söyledi: "Direniş Karatay, gerçekten mükemmel bir yapım. Konya için bir değer olacağını düşünüyorum. İnşallah vizyonda da gereken ilgiyi görecektir. Başta Konya Ticaret Odası olmak üzere, emeği geçenlere teşekkür ediyorum." Erenler yetiştirerek, bir toprağı vatan yapmanın mücadelesini konu alan Direniş Karatay filmi hakkında İpekyolu İş Adamları Derneği Başkanı Tahir Şahin, "Direniş Karatay filmi, katma değeri yüksek bir proje. Anadolu insanının mayasını oluşturan ekonomik, kültürel, siyasi ve sanatsal değerleri biz Selçuklu'dan aldık ve bu sebeple Osmanlı kuruldu. Lakin bu bize çok kısa olarak yansıtıldı. Bu film sayesinde bizim medeniyetimizin temellerini oluşturan Selçuklu'nun da ön plana çıkarılıp yeniden tanıtılması en büyük kazancımız olacaktır." dedi. DERSİAD Başkanı Musa Özkan gibi

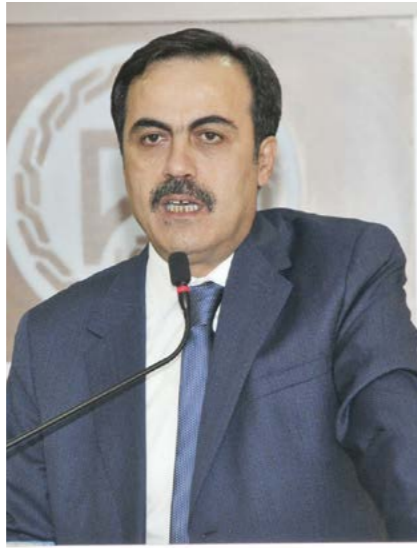
sonrasında yaptığı açıklamada ise "DERSİAD Konya Şubesi olarak bu projeyi sonuna kadar destekliyoruz. Bu plato Konya'mız için çok büyük bir değer olmakla birlikte aynı zamanda da bir ilk. Hem Türkiye'ye hem Konya'mıza değer katacağını düşünüyorum." ifadelerini kullandı. KONTİMDER Başkanı Osman Başaran ise "Biz geçmişimizi ve tarihimizi maalesef bilmiyoruz. Direniş Karatay filmi sayesinde bu bilinirliği artırmanın mümkün olacağına inanıyorum. Kalıcı olacak bu plato, şehrin tanıtımına katkı sağlayacağı gibi muhakkak ki maddi fayda da sağlayacaktır. Sonuçta biz iş dünyasını temsil eden kişiler olarak olaya biraz da maddi açıdan bakmak durumundayız. Bu oluşumda emeği geçen herkese şahsım, çocuklarım ve geleceğim açısından teşekkürü bir borç biliyorum." ifadelerine yer verdi. Konya'da bir ilk olan projede kurulan plato, yerelde Konya, genelde ise ülkemiz kültür hayatına hizmet edecek. Mehmet Aslantuğ, Fikret Kuşkan gibi isimlerin yer aldığı film 2018'de vizyonda olacak.



KTO MECLİSİ'NDEN TFF'YE TEPKİ

KTO Başkanı Selçuk Öztürk ekonomideki gelişmeleri Meclis toplantısında değerlendirdi. Toplantıda KTO Meclisi, Atiker Konyaspor'a verilen cezanın TFF tarafından onanmasına tepki gösterdi.

Konya Ticaret Odası'nın Ağustos ayı olağan Meclis toplantısı, KTO Meclis Toplantı Salonunda gerçekleştirildi. Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, gündemdeki ekonomik gelişmeler ve Oda faaliyetleri hakkında bilgi verdi. Sözlerine Meclis üyelerinin yaklaşan Kurban Bayramını tebrik ederek başlayan Başkan Öztürk "Bayramın ülkemiz, tüm İslam âlemi, Konyamız ve Oda camiamız için hayırlı olmasını diliyorum" dedi. 26 Ağustos 1071 Malazgirt Zaferinin yıl dönümünü kutlayan Öztürk, 26 Ağustos 1071'de Anadolu'yu milletimize yurt yapan ve 1000 yıllık devletimizin temelini atan Sultan Alparslan'ı Malazgirt zaferinin yıl dönümünde rahmet ve minnetle anıyorum. 30 Ağustos Zafer Bayramı vesilesiyle de Malazgirt'ten bugüne bu topraklar için canını feda eden tüm şehitlerimizi rahmetle, gazilerimizi de minnetle anıyorum" dedi. Konuşmasına Türkiye ve dünya ekonomisindeki gelişmeleri değerlendirerek devam eden KTO Başkanı Öztürk, "Dünya piyasalarının FED'in 2017'de gerçekleştireceği faiz artırımına yoğunlaştığı Ağustos ayında ABD'de gerçekleşen düşük enflasyon belirsizliklere neden oldu. Ülkede, Temmuz ayı üretici fiyat enflasyonu artış beklentilerine rağmen aylık bazda %0,1 gerileyerek son 11 ayın en sert düşüşünü gerçekleştirdi. Bu durumda FED'in faiz artırımını erteleyebileceğinin gündeme gelmesi dolar kurunda gerilemeye sebep oldu ve uzun aradan sonra kur 3,50'nin altına geriledi. Diğer taraftan bu ay içinde küresel piyasalarda ABD ile Kuzey Kore arasındaki gerilim



ve ABD Başkanı Trump'ın konuyla ilgili Çin'e yönelik yaptığı açıklamalar yakından takip edildi. Avrupa Merkez Bankası'nın (ECB) son toplantısının tutanaklarında, Euro'nun fazla değerli olabileceği ve bu durumun bölgedeki ekonomik aktiviteyi olumsuz etkileyebileceği ifade edildi. Dünyadaki finansal bu belirsizliklere rağmen 2017'de rekor bir oranda yüzde 5 büyüyen Türkiye'de ekonomik iyileşme süreci devam ediyor. Ekonomi yönetiminin ardı ardına ikinci çeyrekte de yüzde 5'in üzerinde büyüme beklentilerini açıklamaları reel sektörümüzün motivasyonunu artırmaktadır. Ekonomideki toparlanmanın etkisiyle Merkezi yönetim bütçesi, sanayi üretim endeksi, cari açık gibi rakamlar beklenenin de üzerinde olumlu gelmektedir. İşsizlik ve enflasyonda düşüş devam etmektedir. Bu rakamlar ışığında reel sektör temsilcileri olarak yıllık yüzde 5'in üzerinde bir

büyüme için her türlü gayreti göstereceğimizi ifade etmek istiyorum" dedi. Tamamlanan tercih ve kayıt dönemi ile yeni akademik yıla başlayacak olan KTO Karatay Üniversitesinin yıllar itibarıyla gelişim sürecini ve gelecek hedeflerini anlatan bir sunum yapan Başkan Öztürk, yeni akademik yıla 8500 öğrenci ile başlayacaklarını ifade ederek, öğrenci sayısı, akademik, idari ve destek hizmeti personel sayısı ile Konya beşeri sermayesine çok büyük katkı sağladıklarını belirtti. Fiziki yapılanma olarak da kısa sürede büyük gelişim kaydettiklerini belirten Öztürk, Üniversite olarak hedeflerinin 2023 yılında Türkiye'nin en iyi 10 üniversitesi arasına girmek olduğunu söyledi.

KTO MECLİSİ'NDEN TFF'YE TEPKİ

KTO Başkanı Öztürk'ün konuşmasının ardından, tüm Meclis üyeleri Türkiye Futbol Federasyonu (TFF) Tahkim Kurulu'nun, PFDK tarafından Atiker Konyaspor'a verilen 5 maçlık seyircisiz oynama cezasını onanmasına tepki gösterdi. Bir sezonda iki büyük kupayı alarak Türk futbolunun gelişimi adına büyük bir katkı sağlayan Konyaspor'a verilen cezanın haksız ve taraflı olduğunu ifade eden Meclis Üyeleri, TFF'nin bu kararının Konyaspor'un yükselişini durdurmak için alınan taraflı bir karar olarak değerlendirdiler. KTO Meclisi, Türkiye Futbol Federasyonu'nun sadece üç büyükler olarak ifade edilen İstanbul takımlarına değil tüm süper lig takımlarına karşı adil ve sorumlu bir tutum takınması gerektiğini vurguladı.

ETLİEKMEK VE SİYAH HAVUÇ KORUMA ALTINA ALINDI



Konya'da düzenlenen "Konya Etliekme, Ereğli Siyah Havuç Coğrafi İşaret Tescil Belgesi Takdimi" törenine katılan ve ülkemizin her ilinin hatta ilçesinin coğrafi işaret tescili alma konusunda ciddi bir potansiyele sahip olduğunu belirten Destek Patent Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yamankaradeniz, "Türkiye'de neredeyse her şehrimiz yöresel yemekleriyle tanınıyor. Çünkü her şehrimizin kendine özgü güzellikleri ve lezzetleri bulunuyor. Bu ürünlerin bir an önce tescil edilmesi gerekiyor ki başka ülkeler tarafından sahiplenilmek istenilen bize ait ürünleri koruyabilelim" dedi.

Türkiye'de tescil sayısı yetersiz...

Türkiye'nin coğrafi işaret tescili konusunda büyük bir pazara sahip olmasına rağmen, alınan tescillerin yetersizliğine dikkat çeken Destek Patent Yönetim Kurulu Başkanı Kemal Yamankaradeniz, yaptığı açıklamaya şu sözlerle devam etti: "Ülkemizin kültürel değerlerini korumak, yöre adına üretilmiş gibi gösterilen ürünlerde gerçek ile sahteyi ayırt etmek amacıyla alınan coğrafi işaret tescillerine bir yenisi daha eklendi. Konya'nın kendi yöresine has lezzetlerinden olan etli ekmeği geçtiğimiz günlerde tescillenerek ülkemizdeki coğrafi işaret sayısını 209'a ulaştırdı. Ancak ülkemizde coğrafi işaret tescili alabilecek yaklaşık 2 bin 500 ürünümüz daha bulunuyor. Bu da ciddi bir pazar anlamına geliyor. Fakat 209 coğrafi

işaret tescili böylesi büyük bir pazarda ne yazık ki yetersiz kalıyor. 10 Ocak'ta yürürlüğe giren Sınai Mülkiyet Kanunu ile sağlanan kolaylıklar ülkemizin her ilini coğrafi işaret almaya teşvik eder nitelikte. Biz de Destek Patent olarak şehirlerimizle bütünleşen ve onlara ayrıcalık sunan her ürünü ekonomimize, kültürümüze ve dünyaya kazandırmaya hazırız."

Coğrafi işarete uzmanlaşıyoruz

Coğrafi işaret tescil belgelerinin takdim edildiği törene katılan Destek Group Genel Müdürü Mehmet Emre Vural yürürlüğe giren yeni Sınai Mülkiyet Kanunu'nda coğrafi işaret tescili alma konusunda kolaylıklar sağladığına dikkat çekmek amacıyla şu sözleri söyledi: "Ülkemiz son yıllarda coğrafi işaret tescili konusunda oldukça önemli adımlar attı. 10 Ocak 2017 tarihinde yürürlüğe giren Sınai Mülkiyet Kanunu ile coğrafi işaretler konusu yasal bir zemine kavuşturuldu. Önceden 6 ay olan ilan süresi yeni düzenlemeler ile 3 aya indirilerek tescil süresi çok kısaltılmıştır. Ulusal ve yerel gazete zorunluluğu ilanlarda kaldırıldı. Bu sayede 10 bin liraya varan ilan masrafları sıfırlanmış oldu. Coğrafi işaret, Türkiye'de artık bir uzmanlık konusu oldu. Bu anlamda ülkemizde önemli destekler sağlayan kuruluşlarımız da var. Gösterilen her çaba ülkemiz açısından ve bizim için çok değerli."

Coğrafi işaret tescili hangi imkânları sağlıyor?

- Coğrafi işaret tescili, belli bir yörede üretilmekte olan ürünün kalitesinin, diğer yörelerde üretilen aynı tür ürünlerden farkını belirliyor.
- Coğrafi işaret tescili, aynı zamanda ürünün kalitesinin belgelenmesini sağlıyor.
- Coğrafi işaret tescili, ürünün pazarlanmasında çok büyük bir tanıtım ve reklam değeri taşıyor.
- Coğrafi işaret tescili, ürünün üretim standardının korunmasını sağlıyor.
- Coğrafi işaret tescili, ürünün pazar payının artmasına katkıda bulunuyor.
- Coğrafi işaret tescili üreticinin, ürün kalitesi standartlaşmış markalı ürün üretmesine neden oluyor.
- Coğrafi işaret tescili, üreticinin ürününe sahip çıkmasını sağlıyor, üretimde istihdamın artmasına katkıda bulunuyor.
- Coğrafi işaret tescili, tüketicinin ürünü satın almak üzere o yöreye gelmesini sağlıyor ve böylece turizme de katkıda bulunuyor.
- Coğrafi işaret tescili, ürünün değer kazanmasıyla birlikte köyden kente göçü engelliyor, kırsal kesimdeki nüfusu koruyor.
- Coğrafi işaret tescili ürünün taklitçiliğini önüyor.
- Coğrafi işaret tescili, üretim sürecindeki katma değer artmasını sağlıyor.



KONYA TEMMUZ AYINDA İHRACATTA REKOR KIRDI

Konya'nın ihracatı Temmuz ayında bir rekor daha kırdı. Temmuz'da yüzde 54,25 artan ihracatla Nisan 2010 yılından beri en yüksek artış kaydedildi. Türkiye ihracatını yüzde 31,2 oranında artırırken, Konya'nın 119,6 milyon dolar ihracatla yüzde 54,25 artış yakalaması iş dünyasında memnuniyetle karşılandı. KTO Başkanı Selçuk Öztürk, "Çalışarak ihracatımızı artıran tüm tüccar ve sanayicilerimizi kutluyorum. İhracata yönelik çalışmalarımız sayesinde yakaladığımız yüksek artış oranı ile 2017 hedeflerimizi geçeceğimize inanıyoruz" dedi. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), 2017 yılı Temmuz ayı ihracat verilerini açıkladı. İhracat rakamlarını değerlendiren Konya Ticaret Odası (KTO) Başkanı Selçuk Öztürk, "TİM'in açıkladığı verilerle Türkiye'nin Temmuz

2017 ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 31,2 artışla 11 milyar 474 milyon dolar oldu. Konya'nın ise Temmuz ayında ihracatı, yüzde 54,25 artışla 119 milyon 624 bin dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu rakama göre Konya il bazında genel ihracattan aldığı yüzde 1,04 pay ile 13. sırada yer almaktadır. 2017 yılı ilk yedi aylık ihracat rakamımız toplam 883 milyon dolar olmuştur. 2017 yılı ilk yedi aylık rakamı, 2016 yılı ilk yedi aylık rakamına göre yüzde 15,4 artış göstermiştir. 2017'de ihracat artışını devam ettiren Konya bu rakamlarla çok büyük başarıya imza atmıştır. Şehrimiz en son Nisan 2010'da yüzde 50 üzerinde ihracat artışı yakalamışken yedi yıl sonra bu başarı tekrarlanmıştır. 2017 başından itibaren yüksek oranda artış beklentilerimiz doğrultusunda gerçek-

leşmiştir. 2016'nın ikinci yarısından itibaren ekonomimiz üzerinde yurt dışı kaynaklı oynanan spekülasyon hareketlere rağmen çalışacağımızı, üretceğimizi, daha çok dünyaya açılacağımızı ifade ettik. Ülkemizin ve şehrimizin bu başarısı dünyaya verilen açık bir mesajdır. Türkiye ekonomisi tüm oyunlara rağmen hızla büyümeye devam edecektir. Ülkemiz ekonomisine en büyük katkıyı Konya'nın vermeye devam etmesi iş dünyası olarak bizler için ayrı bir mutluluk ve gurur kaynağıdır. İhracata yönelik çalışmalarımız sayesinde yakaladığımız yüksek artış oranı ile 2017 hedeflerimizi geçeceğimize inanıyoruz. Böylelikle hem şehrimiz hem de ülkemiz ekonomisine katkı sağlamaya devam edeceğiz. Çalışarak ihracatımızı artıran tüm tüccar ve sanayicilerimizi kutluyorum" dedi.

"GEÇİCİ KORUMA SAĞLANAN YABANCILARIN SANAYİ VE DİĞER SEKTÖRDE ÇALIŞMA İZİNİ" İLE İLGİLİ KONYA VALİLİĞİ TOPLANTI YAPTI



Geçici Koruma Sağlanan Yabancıların Sanayi ve Diğer Sektörde Çalışma İzni" ile ilgili Konya Valiliği'nde bir toplantı yapıldı. Toplantıda Yönetmelik esas alınarak hazırlanan ve geçici koruma sağlanan yabancıların istihdamında işverenlerimize katkı sağlayacağı düşünülen "Geçici Koruma Sağlanan Yabancıların Sanayi ve Diğer Sektörde Çalışma İzni" konulu bilgi notu verildi.

Bilgi notu ve konuya ilişkin yapılan yazılı açıklama şöyle; Ülkemizde yaşayan geçici koruma sağlanan yabancıların çalışma hayatına kazandırılması amacıyla "Geçici Koruma Sağlanan Yabancıların Çalışma İzinlerine Dair Yönetmelik" 11.01.2016 tarihinde yayımlanarak yürürlüğe girmiştir.

İlimizde yaşayan geçici koruma sağlanan yabancılarla ilgili yapılan çalışmaların daha verimli bir şekilde yürütülebilmesi, sorunların değerlendirilmesi

ve çözüme kavuşturulması için Sayın Konya Valisi Yakup Canbolat başkanlığında 03 Ağustos 2017 tarihinde Konya Valiliği Toplantı Salonunda bir toplantı gerçekleştirilmiştir.

Toplantıda kurum yöneticileri kendi faaliyet alanları ile ilgili olarak geçici koruma sağlanan yabancılar konusunda

yaptıkları çalışmalar hakkında bilgi vermiştir. Bu nedenle, Yönetmelik esas alınarak hazırlanan ve geçici koruma sağlanan yabancıların istihdamında işverenlerimize katkı sağlayacağı düşünülen "Geçici Koruma Sağlanan Yabancıların Sanayi ve Diğer Sektörde Çalışma İzni" konulu bilgi notu ekte sunulmuştur.





İHRACATÇIYA YEŞİL PASAPORT İÇİN YOL HARİTASI

“İhracatçılara Hususi Damgalı Pasaport Verilmesine İlişkin Esaslar Hakkında Karar” 23.03.2017 tarihli 30016 sayılı Resmî Gazete’de yayımlandığı belirtilen KTO yetkilileri yeşil pasaport için uygulanacak yol haritası ile ilgili bilgi verdi.

İhracata destek amacıyla 1 milyon doların üzerinde ihracat yapan firmaların yetkililerine yeşil pasaport verileceğini hatırlatan KTO yetkilileri konuya ilişkin şunları söyledi; Sayın Üyemiz; “İhracatçılara Hususi Damgalı Pasaport Verilmesine İlişkin Esaslar Hakkında Karar” 23.03.2017 tarihli 30016 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanmıştır. Söz konusu Karar ile; Son üç takvim yılı itibarıyla, ilgili her takvim yılında mal ihracatı yapmak şartıyla, ihracat ortalaması; 1-10 Milyon Dolar arasında olan firmaların 1 (bir), 10-25 Milyon Dolar arasında olan firmaların 2 (iki), 25-50 Milyon Dolar arasında olan firmaların 3 (üç), 50-100 Milyon Dolar arasında olan firmaların (4) dört, 100 Milyon Dolar üzeri olan firmaların 5 (beş) yetkilisine hususi damgalı pasaport verilebilecektir. - Yukarıda belirtilen ortalamalarda ihracat yapan firmalar resmi Dış Ticaret İstatistikleri esas alınarak Ekonomi Ba-

kanlığı tarafından belirlenmiştir. - Pasaport başvurusu ilk olarak üyesi olunan İhracatçı Birliği’ne yapılır. - Kasten işlenen bir suçtan dolayı bir yıl veya daha fazla süreyle hapis cezasına ya da affa uğramış olsa bile; Devletin güvenliğine karşı suçlar, anayasal düzene karşı işlenen suçlar, zimmet, rüşvet, hırsızlık, sahtecilik, hileli iflas, ihaleye fesat karıştırma, kaçakçılık gibi suçlardan mahkum olmamaları kaydıyla iki yıl süreyle hususi damgalı pasaport verilebilecektir. Hususi damgalı pasaport, eş ve çocukları kapsamayacaktır. - Serbest Bölgede faaliyet gösteren firma yetkilileri de şartları karşılamaları kaydıyla hususi damgalı pasaport alabilecektir. - İhracat yapan firmaların sahipleri, ortakları veya çalışanlarına hususi damgalı pasaport verilebilir. Firmanın sahip veya ortaklarının bir tüzel kişi olması halinde bu tüzel kişiliğin sahipleri, ortakları veya çalışanlarına da hususi damgalı pasaport verilebilir. - Hususi Damgalı Pasaport alabilme şartlarını taşımadığı tespit edilen veya şart-

lardan birini kaybettiği anlaşılan yetkili 15 gün içinde pasaportunu iade etmekle yükümlüdür. İade ve bildirim yükümlülüğünü yerine getirmediği tespit edilen firma yetkililerine 10 (on) yıl müddetle hususi damgalı pasaport verilmez. - Hususi damgalı pasaport 2 yıl süre ile geçerli olacaktır.

BAŞVURU SÜRECİ

İhracatçı Birliği Genel Sekreterliği’ne Başvuru - Hususi Damgalı Pasaport müracaatı İçişleri ve Ekonomi Bakanlığınca müşterek belirlenen talep formu doldurularak gerekli belgeler ile birlikte bir dilekçe ekinde üyesi olunan İhracatçı Birliği Genel Sekreterliği’ne elden veya kargo/posta yoluyla sunulur. - Başvuru sahibinin sunduğu form ve ekindeki belgelerin doğruluğu, firmanın üyesi olduğu İhracatçı Birliği tarafından kontrol edilir ve ilgili İhracatçı Birliği Yönetim Kurulu Başkanı veya yetkilen-direceği Başkan Yardımcısı tarafından imzalanır. - İhracatçı Birliği Genel Sekreterli-

ği, başvuru sahibinin seçeceği Bölge Müdürlüğü’ne muhatap bir üst yazı ile birlikte onaylı talep formunu başvuru sahibine elden veya kargo/posta yoluyla teslim eder.

Bölge Müdürlüğü’ne Başvuru

- Başvuru sahibi onaylı form ile birlikte ilgili Bölge Müdürlüğü’ne başvurur. - Bölge Müdürlüğü tarafından formun eksiksiz doldurulduğu ve firmanın pasaport alabilecek yetkili sayısı kontrol edilir. Formdaki “Firmanın ... yılında hususi damgalı pasaport alabilecek toplam yetkili sayısı” alanı ve düzenlenme tarihi alanı Bölge Müdürlüğü tarafından bu kontrol sırasında doldurulur. - Söz konusu form müracaat sahibinin başvuracağı İl Emniyet Müdürlüğü’nü muhatap bir üst yazı ile Bölge Müdürlüğü tarafından müracaat sahibine teslim edilir.

İl Emniyet Müdürlüğü’ne Başvuru

- Müracaat sahibince, İl Emniyet Mü-



dürlüğü’ne sunulacak belgeler ve Bölge Müdürlüğü’nden temin edilen yazı ile birlikte, yazının muhatabı İl Emniyet Müdürlüğü’ne şahsen başvuru yapılır. - Formun düzenleme tarihinden itibaren 60 gün geçerli olduğuna, bu kapsamda, müracaat sahibi tarafından Emniyet Müdürlüklerine yapılacak başvuruların formun geçerlilik süresi içinde yapılmasına dikkat edilir.

Resmi Gazete’de yer alan şartlara uyan ihracatçılarımız 23.03.2017 tarihli 30016

sayılı Resmî Gazete’de Ekonomi Bakanlığı’nın yeşil pasaport için, ilgili mevzuat hükümlerine göre ihracat performansına bağlı olarak hazırladığı listede olup olmadığını bağlı buldukları ihracatçı birliklerinden ulaşabilirler.

Kaynaklar: 1- <http://www.kto.org.tr/ihracatciya-yesil-pasaport-icin-yol-haritasi-2005h.htm>

2- <http://oaib.org.tr/Haberler/8149/iHRACATCILARA-HUSUSI-PASAPORT>

KONYA İŞ DÜNYASINDAN KONYASPOR’A DESTEK

Konya iş dünyasından Konyaspor’a destek açıklaması yapıldı. Açıklamada taraftarıyla, futbol kulübüyle büyük bir şehrin takımı olan Atiker Konyaspor’un başarısının gölgelemeyeceği ifade edildi.

Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Ticaret Borsası Başkanı Hüseyin Çevik, Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü tarafından yapılan ortak açıklamada şu ifadelerle yer verildi: “Atiker Konyaspor futbol takımımız Ziraat Türkiye Kupası’ni kazandıktan sonra Süper Kupa’yı da kazanarak aynı sezonda iki büyük kupa kazanma başarısı göstermiştir. Böylesine önemli iki kupayı Konya’ya getiren başta futbolcular, teknik kadro ve idari kadro olmak üzere Konyaspor’a destek veren tüm taraftarlarımızı Konya iş dünyası olarak tebrik ediyoruz. Konyaspor’un bu başarısı; yıllardır “3 büyükler” olarak lanse edilen ve ülke futbolumuzun kısır bir döngü içine sokulmasına sebep olan İstanbul hegemonyasına karşı Anadolu’nun başarılı olacağını göstermiştir. Ülke futbolunun hem kulüpler bazında hem de milli takım



bazında yurt dışında kalıcı başarıyla temsil edilmesi açısından Anadolu futbolunun desteklenmesi, Türk futboluna gönül veren herkesin görevi olmalıdır. Türkiye Futbol Federasyonu başta olmak üzere lig şampiyonluğu kazanan takımlarımızın da Anadolu kulüplerinin desteklenmesi için daha sağlıklı yaklaşımlar sergilemesi gerekmektedir. Atiker Konyaspor, tarihinde bir ilki gerçekleştirerek, Süper Kupa’yı kazanması Türk futbolu açısından takdir edilmesi gereken bir gelişme iken daha

çok maç içinde ve maç sonunda gerçekleşen olayların konuşularak temsilcimizin başarısının gölgede bırakılmaya çalışılması kabul edilemez. Konya iş dünyası olarak Atiker Konyaspor’un başarısının arkasındayız. Tarihinde ilk defa Türkiye Kupası’ni kazanmasının ardından yine tarihinde ilk defa Süper Kupa’yı da kazanarak önümüzdeki yıl ülkemizi UEFA Avrupa liginde temsil edecek takımımıza bir kez daha başarılar diliyoruz, bu başarıda emeği geçen herkese teşekkür ediyoruz.”

SANAYİNİN GELİŞTİRİLMESİ VE ÜRETİMİN DESTEKLENMESİ AMACIYLA BAZI KANUN VE KANUN HÜKMÜNDE KARARNAMELERDE DEĞİŞİKLİK YAPILMASI HAKKINDA KANUN

Sayın üyemiz,
7033 sayılı Sanayinin Geliştirilmesi ve Üretimin Desteklenmesi Amacıyla Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun 1 Temmuz 2017 tarihli ve 30111 sayılı Resmî Gazete 'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Kanun ile sanayi işletmelerini ilgilendiren; hafta sonu çalışma ruhsatı, sanayi sicil, işyerinde uygulamalı eğitim, görsel ve işitsel yayınları alan cihazlar, elektrik tüketiminde TRT payı ve yerli malı ile ilgili değişiklikler getirilmiştir. Kanun ile değişiklik yapılan maddeler ekte yer almaktadır. Bilgilerinize arz ederim.

Değişiklik yapılan maddeler:
MADDE 1 – (Hafta sonu çalışma ruhsatı): 2/1/1924 tarihli ve 394 sayılı Hafta Tatili Hakkında Kanun yürürlükten kaldırılmıştır.

MADDE 3 – (Sanayi sicil): 17/4/1957 tarihli ve 6948 sayılı Sanayi Sicili Kanununun 1 inci maddesinin birinci ve ikinci fıkraları aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir. “Bir maddenin vasıf, şekil, hassa veya terkihini makine, cihaz, tezgah, alet veya diğer vasıta ve kuvvetlerin yardımı ile veya sadece el emeği ile kısmen veya tamamen değiştirmek veya bu maddeleri işlemek suretiyle devamlı ve seri halinde imal veya istihsal eden yerlerle madenlerin çıkarılıp işlendiği yerler sanayi işletmesi, buralarda yapılan işler sanayi işleri ve buraları işletenler sanayici sayılır. Devamlı ve seri halinde tamirat yapan müesseselerle elektrik veya sair enerji istihsal eden santraller, gemi inşaatı gibi büyük inşaat yerleri ile bilişim

teknolojisi ve yazılım üreten işletmeler de bu madde şümülüne girer.”

MADDE 4 – (Sanayi sicil): 6948 sayılı Kanunun 2'nci maddesi aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir. “MADDE 2 – Sanayi işletmelerinin Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığında tutulacak sanayi siciline kaydedilmesi ve mukabilinde alınacak sanayi sicil belgesinin icabında salahiyyetli memurlara ibraz olunması mecburidir. Sanayi işletmeleri üretim faaliyetine başlamadan önce sanayi siciline ön kayıt olmak zorundadır. Sanayi işletmelerine işyeri açma ve çalışma ruhsatı düzenlemesi için sanayi siciline kaydolduğuna dair yazı, işyeri açma ve çalışma ruhsatı veren idareler tarafından aranır. Yeni açılan sanayi işletmeleri, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca tanzim kılınacak beyannameleri faaliyete başladıkları tarihten itibaren 3'üncü madde uyarınca doldurup iki ay içinde Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca elektronik ortamda göndermekle mükelleftir.”

MADDE 5 – (Sanayi sicil): 6948 sayılı Kanunun 10 uncu maddesine aşağıdaki fıkra eklenmiştir. “Sanayi sicilinde kaydı olmadığı tespit edilen sanayi işletmelerine 9 uncu maddeye göre müddetinde sanayi siciline tescil ettirmeyenler için hükmedilen idari para cezası verilir.”

MADDE 6 – (Sanayi sicil): 6948 sayılı Kanuna aşağıdaki geçici maddede eklenmiştir. “GEÇİCİ MADDE 3 – Faaliyette olup olmadığına bakılmaksızın sanayi işletmelerinden sanayi siciline kaydolmayanlardan bu maddenin yürürlüğe girdiği tarihten

itibaren bir yıl içinde sanayi siciline kaydolup sanayi sicil belgesi alanlar hariç, bu tarihe kadar kaydolmayanlar hakkında bu Kanunun 9 uncu maddesi gereği sanayi siciline tescil ettirmeyenler için öngörülen idari para cezası uygulanır. Bu Kanuna göre işletmesinde meydana gelen değişiklikleri, verilmesi gereken beyannameleri ve senelik işletme cetvellerini bu maddenin yürürlüğe girdiği tarihten önce süresi içinde vermeyenlere idari para cezası uygulanmaz.”

MADDE 19 – (İş yerinde uygulamalı eğitim): 2547 sayılı Kanuna aşağıdaki geçici madde eklenmiştir. “GEÇİCİ MADDE 74 – Yükseköğretim Kurulu, 1/1/2023 tarihine kadar Devlet yükseköğretim kurumlarının lisans düzeyinde fen ve mühendislik bilimleri ile sınırlı olmak üzere, öğrencilerin öğrenimlerinin son yılında bir yarıyılı özel sektör işletmelerinde, teknoparklarda, araştırma altyapılarında, Ar-Ge merkezlerinde ya da sanayi kuruluşlarında uygulamalı eğitimle tamamlamalarını zorunlu kılmaya, uygulamalı eğitimin zorunlu kılınacağı bölümleri belirli yükseköğretim kurumlarıyla ve/veya belirli fakülte ya da bölüm ve programlarla sınırlı tutmaya yetkilidir. Uygulamalı eğitimleri süresince öğrencilere asgari ücretin net tutarının %35'i ücret olarak ödenir. Uygulamalı eğitim ücretlerini karşılamak üzere ihtiyaç duyulan kaynak, 25/8/1999 tarihli ve 4447 sayılı İşsizlik Sigortası Kanununun 53'üncü maddesinin üçüncü fıkrasının (B) bendinin (h) alt bendi için ayrılan tutardan Yükseköğretim Kurulu hesabına ödenen ve Yükseköğretim Kurulu bütçesine gelir ve ödenek kaydedilerek ilgili yük-

SANAYİNİN GELİŞTİRİLMESİ VE ÜRETİMİN DESTEKLENMESİ AMACIYLA BAZI KANUN VE KANUN HÜKMÜNDE KARARNAMELERDE DEĞİŞİKLİK YAPILMASI HAKKINDA KANUN

seköğretim kurumlarına aktarılacak suretiyle karşılanır. Aktarılan bu tutar, yükseköğretim kurumları bütçesine gelir ve ödenek kaydedilmek suretiyle öğrencilerin hesabına ödenir. Öğrencilerin uygulamalı eğitim süresince sigorta primleri, 5/6/1986 tarihli ve 3308 sayılı Mesleki Eğitim Kanunu'nun 25 inci maddesinin dördüncü fıkrası hükümlerine göre karşılanır. Eğitimin planlanması, öğrencilerin yerleştirilmesi, takibi, kaynağın aktarımı, bütçeleştirilmesi ve kullanımına ilişkin esaslar ile uygulamalı eğitime ilişkin diğer hususlar, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ile Maliye Bakanlığının görüşü alınarak Yükseköğretim Kurulu tarafından belirlenir. Bu madde kapsamına giren öğrencilere aynı uygulamalı eğitim dönemi için 5/6/1986 tarihli ve 3308 sayılı Mesleki Eğitim Kanunu'nun geçici 12'nci maddesi hükümleri uygulanmaz.”

MADDE 26 – (Görsel ve işitsel yayınları alan cihazlar): 4/12/1984 tarihli ve 3093 sayılı Türkiye Radyo-Televizyon Kurumu Gelirleri Kanununun 1 inci maddesinde yer alan “cihazlardan” ibaresi “cihazlar ile görsel ve/veya işitsel yayınları alabilen her türlü cihazlardan” şeklinde değiştirilmiştir.

MADDE 27 – (Görsel ve işitsel yayınları alan cihazlar): 3093 sayılı Kanunun 4 üncü maddesinin; 1) (a) fıkrasında yer alan “üzere;” ibaresi “üzere, ilave bir yazılım veya donanım desteği olsun veya olmasın doğrudan, internet üzerinden veya başka bir yolla her türlü görsel ve/veya işitsel yayınları alabilen;” şek-

linde değiştirilmiş, fıkranın (5) numaralı bendinden sonra gelmek üzere aşağıdaki bentler eklenmiş, mevcut (6) numaralı bent (10) numaralı bent olarak aşağıdaki şekilde değiştirilmiş, aynı fıkranın sonuna aşağıdaki paragraf eklenmiştir. “6. Cep telefonları için %6, 7. Bilgisayarlar ve tablet bilgisayarlar için %2, 8. Taşıtlarda yer alan bandrole tabi cihazların ayrı ayrı tevsik edilememesi hâlinde, imalatta taşıtın satış faturasındaki (özel tüketim vergisi hariç) Katma Değer Vergisi matrahı, ithalatta ise gümrük giriş beyannamesindeki (özel tüketim vergisi hariç) Katma Değer Vergisi matrahı üzerinden; a. Kara taşıtları için %0,4, b. Diğer taşıtlar için %0,01, 9. Video görüntü veya ekranına bağlantı yapılmak üzere tasarlanmış olan televizyon alıcıları (uydu alıcıları, set üstü medya kutuları dâhil) için %10,” “10. Yukarıda sayılan cihazların dışında kalan ve görsel ve/veya işitsel yayınları alabilen her türlü cihazlar için %10,” “Bu Kanundaki cihaz ifadesi asli fonksiyonu farklı olsa dahi dâhili tuner, internet veya başka bir yolla ilave bir yazılım veya donanım desteği olsun veya olmasın her türlü görsel ve/veya işitsel yayınları alabilen cihazın bütününe ifade eder.” 2) (c) fıkrasına “satış bedelinin” ibaresinden sonra gelmek üzere “(sanayi sicil belgesine sahip sanayi işletmelerine yapılan elektrik enerjisi satışı hariç)” ibaresi eklenmiştir. 3) (d) fıkrasında yer alan “6 numaralı” ibaresi “10 numaralı” şeklinde değiştirilmiştir.

MADDE 28 – (TRT payı ve yerli malı): 3093 sayılı Kanunun 6'ncı maddesinin birinci fıkrasında yer alan “cihazın satış bedeli kadar” ibaresi

“hesaplanan bandrol ücretinin iki katı tutarında” şeklinde değiştirilmiş ve aynı fıkranın ikinci cümlesi yürürlükten kaldırılmıştır.

MADDE 74 – (TRT payı ve yerli malı): 4734 sayılı Kanunun 63'üncü maddesinin birinci fıkrasının (c) bendi aşağıdaki şekilde değiştirilmiş, aynı fıkra (c) bendinden sonra gelmek üzere aşağıdaki bent eklenmiş ve mevcut (d) ve (e) bentleri (e) ve (f) bentleri olarak teselsül ettirilmiştir. “c) Mal alımı ihalelerinde yerli malı teklif eden istekliler lehine, %15 oranına kadar fiyat avantajı sağlanabilir. Ancak Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca tarafından ilgili kurum ve kuruluşların görüşleri alınarak orta ve yüksek teknoloji sanayi ürünleri arasında belirlenen ve Kurum tarafından ilan edilen listede yer alan malların ihalelerinde, yerli malı teklif eden istekliler lehine %15 oranında fiyat avantajı sağlanması mecburidir. Yerli yazılım ürünü teklif eden istekliler lehine de %15 oranında fiyat avantajı sağlanması mecburidir.” “d) Yapım işlerinde kullanılacak makine, malzeme ve ekipman ile yazılımın tamamının veya belli bir kısmının yerli malı olması şartı getirilebilir. Ancak, malzemelere ilişkin Çevre ve Şehircilik Bakanlığınca tarafından, makinelere ve ekipmanlara ilişkin Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca tarafından ilgili kurum ve kuruluşların görüşleri alınarak orta düşük, orta yüksek ve yüksek teknoloji makine, malzeme ve ekipman arasında belirlenen, Kurum tarafından ilan edilen listede yer alan ve ihale konusu işte kullanılacak makine, malzeme ve ekipmanın yerli malı olması şarttır.”

GİRİŞİM (RİSK) SERMAYESİ VE KONYA¹

1.GİRİŞ

21. yüzyılda hem kurulum aşamasındaki işletmelerin hem de genişlemek isteyen işletmelerin risk sermayesi yöntemine başvurma oranları önemli ölçüde artmıştır. Günümüzde her yerde olduğu gibi tüm işletmeler için de bilgi önem kazanmış, bilgiye sahip olan rekabette öne çıkmaya başlamıştır. Ancak; rekabetin yoğun olduğu bu dönemde bilgiye sahip olmak da yetmemekte, bilgiyi en hızlı biçimde işlemek, üretime ve kazanca dönüştürme yeteneği ön plana çıkmaktadır. Risk sermayesi, dünyadaki teknolojik gelişmelere ve sermaye birikimlerine paralel olarak inişli çıkışlı dönemler geçirerek gelişimine devam etmiştir. Günümüzde de risk sermayesi yatırımları geniş bir ekonomik coğrafyada uygulanmaktadır.

Teknolojik gelişmenin yavaş olduğu, yeni fikir ve düşüncelerin hayata geçirilmesinde zorluklarla karşılaşılacak ekonomilerde, risk sermayesi yöntemi, makro anlamda rekabeti teşvik eden, bu sayede de üretimin ve kalkınmanın önünü açan bir unsur olmaktadır. Ancak; dünyadaki tüm risk sermayesi fonları, fırsat olmayan yerde fırsat yaratamazlar. Dolayısıyla risk sermayesi fonlarının kendi başlarına bir etkisi yoktur. Girişimcilerin ve teknolojik yeniliğe sahip firmaların varlığı, bu fonların başarısını doğrudan etkiler. Sadece gelişmekte olan ülkelerde değil, aynı zamanda gelişmiş ülke ekonomilerinde de, var olana alternatif yaratabilme gücünden yararlanarak, maliyeti azaltmak ve daha

çok kâr elde edebilmek amacıyla sıklıkla kullanılır. Günümüzde artık risk sermayesi yöntemi ile klasik girişimci kavramı (müteşebbis) tanım değişikliğine uğramış, yerini girişimci ve yatırımcı olmak üzere iki farklı kavrama bırakmıştır. Girişimci; teşebbüs eden, meydana getiren anlamını alırken, yatırımcı; sadece elindeki kaynak fazlasını değerlendirmek ve bu sayede kazanç elde etmek isteyen olarak tanımlanmıştır. Risk sermayesinin tanımından da anlaşılacağı üzere, teknolojik yenilik veya yeni bir fikrin hayata geçirilmesi sırasında karşılaşılan kaynak sorununun çözülmesi esas amaç olarak belirlenmiştir. Risk sermayesinde, riskin büyük bölümü finansman sağlayan fonun veya şirketin üzerindedir. Eğer; söz konusu yatırım

beklenen getiriyi sağlamazsa, fonu sağlayan risk sermayedarının bir ortak olarak bundan olumsuz etkileneceği kuşkusuzdur.

2.GİRİŞİMCİLİK NEDİR?

Çalışmamızın bu bölümünde girişim, girişimci ve girişimcilik kavramlarına genel bir bakış yapılırken aynı zamanda girişimcilerin özellikleri ve girişimcilerin karşılaştığı zorluklara değinilmiştir.

2.1.Kavramsal Çerçeve (Girişim-Girişimci-Girişimcilik)

Girişim; insanların istek ve ihtiyaçları doğrultusunda üretimde bulunurken yeni teknolojiyi uygulayan, yeni ürün geliştiren ve mevcut pazarı genişleten ekonomik birimdir. AB antitrost yasasının amacına yönelik olarak, hukuki statüsüne ve nasıl finanse edildiğine bakılmaksızın belirli bir piyasada mal veya hizmet sunumundan oluşan faaliyetleri kapsayan bir iktisadi faaliyette bulunan her türlü tüzel kişi, girişim olarak kabul edilir.

Girişimci; sanayi, ticaret vb. alanlarda sermaye ortaya koyarak bir işi yapmaya girişen, kâr amacıyla riski üzerine alan kişidir. Girişimci mal ve hizmet üretmek için bütün üretim öğelerini en iyi koşullarda bir araya getirirken aynı zamanda kâr amacı güderek riski üzerine alır ve ihtiyaçları karşılamak için üretim öğelerini satın alır, bunları bir araya getirecek imkânı sağlar. Kâr amacı gütmekle beraber zarar da kabullenir. Girişimcilik ise, en genel ifadeyle kâr amacı ile riski üstüne alan ve iş kuran kişinin yaptığı atılımdır. Aslına bakılacak olursa girişimcilik için tam ve net bir tanım yapmak pek mümkün değildir. Kelimenin ilk olarak orta çağda kullanılan ve iş yapan anlamı taşıyan 'entreprenere' kelimesinden geldiği bilinmektedir. Risk alma, yenilikleri yakalama, fırsatları değerlendirebilme ve tüm bunları hayata geçirebilme süreci de girişimcilik olarak tanımlanmaktadır.

2.2.Girişimcinin Özellikleri

Gelecek hakkında fikir üretip isabetli kararlarla hayata geçirebilme girişimci kişinin en önemli özelliğidir. Girişimci kişiler özgüven duygusuna doymuş kişilerdir. İş başaracağına ve bunun

Şekil 1: Girişimci Kişinin Özellikleri



kendi bilgi, beceri ve yetenekleriyle gerçekleşeceği inancında olan kişi, bu özellik sayesinde başarının anahtarını elinde tutar. Yapacağı işlerde planları olmalı ve adım adım bunları gerçekleştirerek ilerlemelidir. Girişimci kişi beraber çalıştığı kişilerle orkestra şefi gibi gerekli yerlerde ve yerinde müdahalelerle birliktelik oluşturmalı çalışanları ve işi iyi organize edebilme yeteneğine sahip olmalıdır. Girişimci kişi iyi hesap ve matematik yapabilme özelliği ile var olan finansal sonuçları doğru yorumlayarak hangi kriterlerin hesaba katılması gerektiğine karar verip doğru adımları atmaya çalışmalıdır. Girişimci kişi zamanı doğru ve verimli bir şekilde kullanarak kısa sürede iş performansını artırarak yarı yarıya zaman tasarrufu sağlar.

2.3.Girişimcilerin Karşılaştığı Zorluklar

Günümüzde girişimcilik çeşitli zorluklarla karşı karşıyadır. Bu zorlukların başında işletme sahiplerinin teknik kökenli olması gelmektedir. Bu tür girişimciler piyasaya yönelik olarak başarılı olamamaktadırlar. Bir diğer sorun ise fizibilite çalışmalarının yeterince yapılamamasıdır. Piyasa araştırması konusu üzerinde önemle durulması girişimcinin başarısını olumlu yönde etkileyecektir. Girişimcilerin yeniliklere açık olması gerekmektedir. Ancak bu konudaki olanaklar yeterince değerlendirilememektedir. Yatırımlar konusunda da girişimciler etkin bir planlama ve zamanlama yapamamaktadırlar. Ayrıca kurumsallaşmanın yeterince sağlanamaması da olumsuzlukları beraberinde getirirken, girişimciler diğer taraftan

finansman sorunu ile de karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu zorluklar arasında belki de en önemlisi ise bilgi eksikliğidir. Öncelikle girişimciler bilgi toplama ve değerlendirme konusunda çeşitli sorunlara sahiptirler. Bunun yanı sıra girişimciler başka birçok zorlukla karşı karşıya kalmaktadırlar. Bunlar; -Siyasi ve Ekonomik Yönetim Güven-sizliği -Kredi Faizleri Yüksekliği ve Belirsizliği -Girdi Maliyetlerinin Yüksekliği ve Belirsizliği -Talep Yetersizliği -Vergi ve Sigorta Oranlarının Yüksekliği -Kalifiye Eleman ve Bilgi Eksikliği -Tahsilat Gecikmeleri -Bürokrasi -İhracata Bürokratik Engeller

3. GİRİŞİM (RİSK) SERMAYESİ KAVRAMI

Çalışmamızın bu bölümünde girişim (risk) sermayesi kavramı incelenerek, girişim (risk) sermayesi kavramının dünya ve Türkiye'deki gelişimi, dünyadaki girişimcilik ruhu ile Türkiye'ye kıyaslaması üzerinde durulmuştur. Bunlara ek olarak girişim (risk) sermayesinin girişimci ve yatırımcı açısından önemi değerlendirilmiştir.

3.1.Girişim (Risk) Sermayesi

En basit anlatımıyla, girişim (risk) sermayesi; profesyoneller tarafından oluşturulan, kendilerine finansman arayan şirketlerin ve/veya yeni fikirleri olan girişimcilerin; dinamik, yaratıcı ancak finansal gücü yeterli olmayan şirketlerin yatırım fikirlerini gerçekleştirmeye olanak tanıyan bir yatırım finansmanı biçimidir. Finansman ihtiyacı herhangi bir ürünün araştırma geliştirme aşamasından pazarlama aşamasına kadar olan tüm süreç boyunca ortaya çıkabilir. Öte yandan piyasada başarılı olunması durumunda ise yüksek kar marjları ve büyük piyasa payları elde edilebilmektedir. Başka bir ifadeyle girişim (risk) sermayesi, yenilikçi, üretken, yüksek büyüme potansiyeline sahip ama yatırım ve büyümenin gerçekleştirilmesi için gerekli finansal kaynakların temininde sıkıntı çeken vizyon sahibi girişimcilerin ih-

tiyaçlarını karşılamaya yönelik olarak kurumsal yatırımcılar tarafından yapılan yatırımlardır.

3.2.Girişim (Risk) Sermayesi Kavramının Gelişimi

Girişimcilik Sermayesi kavramı şirketi kurmuş girişimcilerin ilerlemelerine ve büyümelerine finansal katkıda bulunan ve karşılığında hisse sahibi olunan yapıyı ifade eder.

3.2.1.Girişim (Risk) Sermayesinin Dünya'daki Gelişimi

Risk sermayesinin ortaya çıkışı ile ilgili çok farklı teoriler olmakla birlikte, modelin ilk kurumsallaşmış örneği ABD'de 1946 yılında kurulmuş olan, Amerikan Research and Development Corporation of Boston olarak kabul edilir (Şirket'in, 1957 yılında bilgisayar firması Digital'e yapmış olduğu 70.000 ABD Doları tutarındaki yatırım 15 yıl içinde 5.000 kat artarak 350 milyon ABD Doları'na yükselmiş ve Dijital başka bir bilgisayar firması olan Compaq ile 1998 yılında birleştiğinde değeri 10 milyar ABD Doları'na ulaşmıştır). 1958 yılına kadar bu sektörde resmi bir çalışma yapılmamıştır. Ancak küçük işletmelerin finansmanı konusunda birtakım çalışmalar yapılmış ve bunun sonunda 'Small Business Investment Act' yürürlüğe girmiştir. Bu kanunla da "Small Business Investment Company (SBIC)'ler; yani, küçük ölçekli firmalara yatırım yapan firmalar oluşturulmuştur. SBIC'ler başlangıçta beklenen başarıyı gösterememiş olmalarına rağmen, risk sermayesi sektörünün gelişmesinde önemli bir rol oynamışlardır. Uzun vadeli sermaye kazançlarından alınan gelir vergisi oranının az olması risk sermayesinin çekici ve uygulanabilir yatırım aracı olmasını sağlamıştır. Amerikan risk sermayesi şirketlerinin başarısı ile birlikte diğer ülkelerde de bu tür şirketlerin kurulması ve gelişmesi sağlanmıştır. Başta İngiltere olmak üzere, ön sıralarda Japonya, İsrail ve diğer Avrupa ülkeleri yer almaktadır. 1983-1984 yılları arasında Avrupalıların risk sermayesi yatırımlarının yarısı sadece İngiltere kökenli kuruluşlarının payını oluşturmaktadır. ABD risk sermayesi şirketleri de bu ülkelerde ya kendi tem-



silciliklerini oluşturmuş ya da yerli bir ortakla yeni bir şirket kurmuştur. Bu ülkelerin risk sermayesi şirketleri ve yatırım bankaları da ABD'de risk sermayesi yatırımları yapmaktadırlar.

3.2.2.Girişim (Risk) Sermayesinin Türkiye'deki Gelişimi

Girişim (Risk) sermayesi yatırımları gelişmiş ülkelere kıyasla Türkiye'de çok kısa bir geçmişe sahiptir ve Türkiye'de bu konuda ilk yasal düzenleme 1993'te yapılmış, ilk girişim sermayesi yatırım ortaklığı 1996 yılında kurulmuştur. Bu gecikmenin başlıca üç nedeninden söz edilebilir. Bunlardan birincisi, ülkemiz ekonomisinin uzun yıllar boyunca içinde bulunduğu istikrarsız ortamın yatırımcıları kısa vadede getirisi olmayan, uzun vadede ise yüksek risk taşıyan yatırımlara yönelmelerini zorlaştırmasıdır. Bunun yanında sanayileşmiş ülke örneklerinden farklı olarak, bu alanda devlet tarafından teşvik ve destek sağlanmaması da bu modelin yaygınlaşmasını geciktirmiştir. Son olarak, ülkemizde bu finansman modelinin yeterince tanınmıyor olması da risk sermayesinin yaygınlaşmasını sınırlayan etkenlerdendir. Risk sermayesi fonlarının yaygın olarak kullanıldığı ülkelerde bu gelişim reel sektör, devlet ve finans sektörünün katkılarıyla gerçekleşmiştir. Ülkemizde bu finansman modelinin gelişimi risk

sermayesi yatırımlarına sağlanacak avantajlar ve patent hakları ile ilgili gerekli yasal düzenlemelerin yapılması ile mümkündür.

4. GİRİŞİM (RİSK) SERMAYESİ SÜRECİNDE AŞAMALAR

Risk sermayesi sürecinin yapı itibarı ile üç aşamadan oluştuğu kabul edilmektedir. Risk sermayesi süreci, risk sermayesi finansmanının (fonunun) oluşturulması ile başlamakta olup, risk sermayesi yatırımının yürürlüğe konması, gerçekleştirilmesi ve yatırımdan çıkış ile sona ermesi şeklinde değerlendirilmektedir.

4.1.Girişim (Risk) Sermayesi Fonu Oluşturma Aşaması

Genellikle risk sermayesinin finansman modelinde, ilk evre olarak risk sermayesi şirketleri, sigorta şirketlerinden, emekli sandıklarından ve ilgili bankalardan yatırım sürecinde kullanılmak üzere nakit temin etme yoluna giderler. Elde edilen fonlar için risk sermayesi şirketleri, yapılacak teknolojik ve/veya inovatif yatırım konusu iş için yatırımı yapan banka veya şirketlere herhangi bir faiz ödemesi sözünü vermezler. Bunun yerine, güvene dayalı bir fon anlaşması yaparak söz konusu finansman sağlanmaktadır.

Bu bağlamda, öncelikli olarak yapılacak işin bedeli olarak kullanılacak risk

sermayesi fonunun ne kadar olacağı tespit edilmektedir. Söz konusu tespit için, yatırım yapılacak olan işletmelerde yönetsel faaliyetlere ait giderler, satın alma, üretim ve kalite faaliyetlerine ait giderler ile diğer faaliyetlere ait giderler, göz önünde bulundurulmaktadır. Bu aşamada, ellerindeki fonları uzun süreli ve risk oranı daha yüksek yatırım araçlarına yönlendiren yatırımcıların varlığı önemlidir. Bu yatırımcıların, yapmış oldukları yatırımlar, ülkenin siyasi ve politik istikrarından, ekonomik konjonktüründen, enflasyon gibi çeşitli faktörlerden etkilenmektedir. Bu durum ise ekonomisi güçlü olmayan ülkeler açısından bakıldığında, risk sermayesinin oluşumu açısından bazı sorunlar meydana getirmektedir. Bunun yanı sıra genel olarak risk sermayesinin yatırım riskinin yüksek oluşu, yatırım konusu işin pazar riskinin ve ürün-imalat sürecinde fiyat risklerinin de olması nedeni, risk sermayesi fonuna taahhüt edilecek sermayenin yeterli büyüklük ve vadede olması önemli bir problem yaratmaktadır.

Bunun yanı sıra, risk sermayesi fonunun yapılandırılması, uygun vadelere bölünerek değerlendirilmesi ve sermayenin tecrübeli, profesyonel yöneticiler tarafından idare ve koordine edilmesi de çok önemli süreçler olarak kabul edilmektedir.

4.2.Girişim (Risk) Sermayesi Yatırımının Yapılması Aşaması

Genel olarak, yatırım yapılacak bir iş var ise işletmeler, kurum ya da kuruluşlar, finansman veya fon ihtiyacını şirketin sahip olduğu öz kaynaklardan ya da yabancı kaynaklardan sağlamak yoluna gitmektedirler. Küçük girişimcilerin, büyük şirketlerin aksine yatırım için kullanacakları sermaye, genel olarak yakın çevrelerinden elde ettikleri getirilerden sağlanmakta olup, yatırımın kapsamında ürün geliştirme, Ar - Ge (araştırma ve geliştirme) gibi fon gereksinimi yüksek süreçler söz konusu ise yeni kaynaklara gereksinim duyulmaktadır.

Risk sermayesi yatırımının temel aracı hisse senedir. Ancak bazen, hisse senedine dönüştürülebilir tahvil veya hisse senedi satın alma hakkı veren tahvil



Tablo 1: Girişim Sermayesi Fon Kaynakları

Yatırım bankaları
Yatırım grupları
Vakıflar
Ticari bankalar
Sigorta şirketleri
Risk sermayesi yatırım fonları
Özel risk sermayesi şirketleri
Şahıslar
Yabancı fonlar
Emeklilik fonları
Üniversiteler
Devlet tarafından sağlanan fonlar

kullanılmaktadır. Bu tarz durumlarda, doğrudan öz kaynak desteği yerine borçla öz kaynak arasında olabilen bir finansman desteği sağlanmış olmaktadır. Bu durum aynı zamanda, istendiği zaman eldeki tahvillerin hisse senedine dönüştürülme potansiyelini içinde barındırdığından öz kaynağa bağlı olarak ortaya çıkması muhtemel riskin de ötelenmesi ve bir süreliğine ertelenmiş olması sağlanmış olmaktadır.

4.3.Girişim (Risk) Sermayesi Yatırımından Çıkış Aşaması

Risk sermayesinin son aşaması yatırımdan çıkış evresidir. Bu evrede, şirkete herhangi bir şekilde direkt finansman girişi olmamakla birlikte, diğer evreler esnasında ya da bu evrede gelir elde edilebilmektedir. Sermaye sahibi şirketin yatırımını gerçekleştirmiş olduğu işlerden elde ettiği karın temelini, girişimci şirketin hisse senedine yapmış olduğu ödeme ile aynı şirketin bu hisse senetlerini borsada satarak elde etmiş olduğu kazanç arasındaki fark oluştur-

maktadır.

Dolayısıyla, yatırımın getirisi, desteklenen işletmenin borsada ya da piyasada değerlendirilmesine paralel olarak artış göstermektedir. Eğer yapılan girişim ve iştirak realitede başarılı olmuş ve işin meyveleri toplanmaya başlanmış ise hisse senetlerinin değer kazanması kaçınılmazdır.

Bu yüzden, risk sermayesinin son aşaması olan yatırımdan çıkış ancak, desteği alan işletmenin teknolojik ve ekonomik gelişimini tamamlayarak, pazarda her yönden akranları ile rekabet edebilecek güce erişmiş ve sektörde söz sahibi olması şartı ile mümkün olabilmektedir.

Likiditasyon olarak da açıklanmakta olan yatırımdan çıkış aşaması, yatırımın yapılması sonrasında sonuçlarının müspet olması ve şirketin kazanç sağlamanın tüm ölçütlerinin somut olarak elde edilmesi için gerekli girişimlerin yapıldığı son aşamadır. Bu aşamadan sonra, risk sermayesi şirketler, finanse ettikleri işletmelerdeki hisse senetlerini ve/veya ortaklık paylarını satarak yatırımdan ayrılmaktadırlar. Bu ayrılma, daha tarafların aralarında yapmış oldukları bir anlaşma gereği yürürlüğe konmaktadır. Ancak dikkat edilmesi gereken husus, risk sermayesi şirketlerinin, söz konusu girişimin taraflara en yüksek kazancı getirecek durumda ve zamanda yatırımdan ayrılmalarıdır.

Yatırımdan çıkışa istinaden birçok yaklaşım mevcuttur. Bunlardan bazıları aşağıda verilmiştir:

- Ortaklığa konu şirketin halka açılması veya başka bir şirkete satılması,
- Sözleşmede belirtilmiş olan ve taraflara ait ortaklık paylarının şirketin öz

sermayesi tarafından satın alınması,
 • Şirketin başka bir yatırımcı tarafından satın alınarak, haklarının devredilmesi,
 • Şirket yönetimi tarafından, ortaklık modeli kapsamındaki tüm süreç yönetiminin gözden geçirilerek, şirketin tekrar organizasyonunun sağlanması ve
 • Şirketin tasfiye edilmesidir.
 Yatırımdan çıkış aşamasında, uluslar arası arenada genel kabul gören hareket tarzı, taraflara ait mevcut hisselerin, kısmi olarak ya da blok blok kümülatif satışının yapılması şeklindedir.

5. GİRİŞİM (RİSK) SERMAYESİ SEKTÖRÜNÜN GELİŞTİRİLMESİNE YÖNELİK DEVLET PROGRAMLARI

Etkin bir risk sermayesi sektörünün varlığı için birtakım koşulların oluşması gerekmektedir. Öncelikle, halka arz için güçlü ve yeterli bir piyasa bulunmalıdır. Bu özellikte bir piyasanın bulunmaması halinde ise risk sermayesi yatırımını temsil eden hisse senetlerinin diğer ortaklara ve başka yatırımcılara devir olanaklarının bulunması gerekmektedir. Hissedarların malvarlığını maksimize etmek için girişimcilerin destekleneceği bir kültür gereklidir. Ayrıca, büyük bir iç piyasa da zorunludur. Örneğin, Kanada'da bir girişimci desteklenecekse önemli olan bu girişimin ABD'de de başarılı olup olamayacağıdır. Fikri mülkiyet haklarına ilişkin gerekli düzenlemelerin varlığı ve faiz oranlarının düşük olduğu, istikrarlı bir makroekonomik ortam etkin bir risk sermayesi sektörü için hayati zorunluluklardır.

Etkin bir risk sermayesi sektörünün geliştirilmesi için gerekli olan bu koşulların sağlanmasında devletin birebir sorumlu olduğu veya katkıda bulunabileceği noktaların varlığı aşikardır. Hükümetler mali ve düzenleyici çerçevede yapacakları değişikliklerle risk sermayesi kaynaklarının artırılmasında etkili olabilmektedirler. Hatta, bazı OECD ülkelerinde hükümetler girişimci küçük firmaların fonlanmasında risk sermayesini harekete geçirebilmek için daha belirgin programlar da yürütmektedirler. Bu programlar özellikle teknolojiye dayalı küçük işletmelerin yeterli sermaye temin ederek yeni teknolojilerin geliştirilmesi ve istihdam yaratılması yoluyla topluma katkıda bulunmalarını

engelleyen fonlama boşluklarını doldurmayı amaçlamaktadır. Hemen hiçbir ülkede risk sermayesi sektörünün devlet desteği olmaksızın gelişme göstermesi mümkün olmamıştır. Ancak sağlanan devlet desteği, ülkelerin ekonomik koşullarına ve mali piyasalarının yapılarına göre farklılık göstermektedir. Risk Sermayesi Sektörünün Geliştirilmesine Yönelik Devlet Programları 3 grupta toplanabilmektedir:

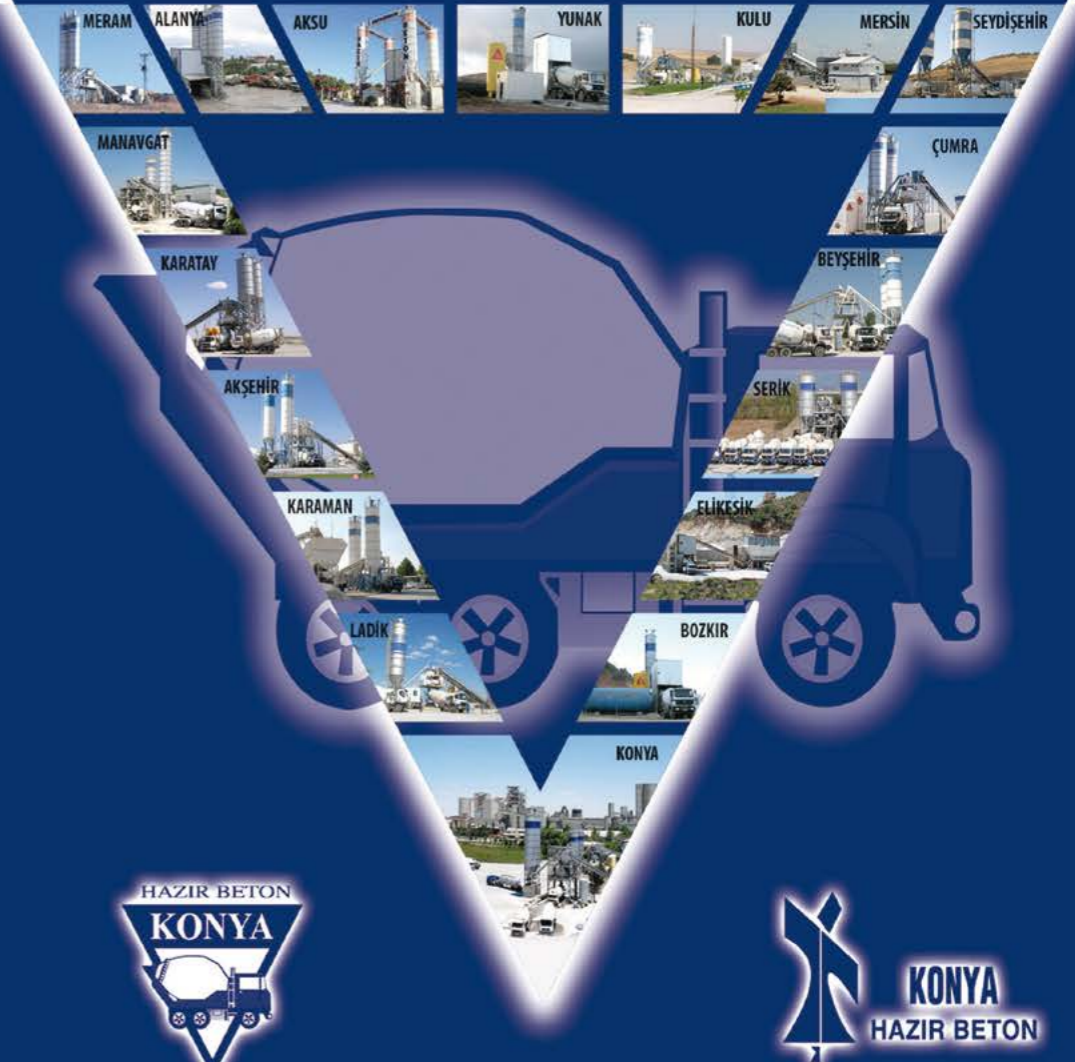
- Risk sermayesi şirketlerine ya da girişimci küçük firmalara doğrudan sermaye sağlanması,
 - Risk sermayesi şirketlerine ya da girişimci küçük firmalara yatırım yapanlara mali teşviklerin sunulması,
 - Risk sermayesi yatırımcılarının kontrolüne yönelik düzenlemelerin yapılması.
- Bu programlardan en riskli olanı devletin elini taşın altına koyduğu yöntem olan doğrudan destek programlarıdır. Bu programlarda risk sermayesi şirketleri veya girişimci küçük firmalara ortaklık ya da düşük faizli kredi yoluyla sermaye sağlanmaktadır. Bu tür programlar her ne kadar sayıca az olsalar da OECD ülkeleri arasında giderek daha fazla rağbet görmektedir. Mali teşvikler ise daha çok risk sermayesi sektöründe özel kesim yatırımlarını artırmaya yöneliktir. Bu teşvikler aşağıdaki şekillerde olabilmektedir:
- Vergi indirimleri,
 - Risk sermayesi şirketleri ya da girişimci küçük firmalarca alınan kredilere garantör olunması,
 - Risk sermayesi şirketlerinin girişimci

firmalara ortak olma şeklinde yaptıkları yatırımlara garantör olunması.

Risk sermayesi yatırımcılarının kontrolüne ilişkin düzenlemeleri kapsayan üçüncü grup programlar ise risk sermayesine yatırım yapmalarına izin verilen kurumları artırmayı amaçlamaktadır. Bu programlar özellikle emeklilik fonlarının risk sermayesi sektöründe yatırım yapmalarına izin verme ya da teşvik etmeye yönelik düzenlemeleri içermektedir. Risk sermayesi şirketlerine sağlanacak devlet desteğinin hangi aşamada yapılacağı konusu da ülkelere göre farklılık göstermekle birlikte, yaygın uygulama biçimi erken aşama finansmanı ve başlangıç aşamasında sağlanan finansmandır. Çünkü yeni kurulan bir şirketin finansman ihtiyacı daha büyük ve kaynak bulması daha zordur. Ancak hükümetler, geç aşama finansmanı da sağlamaktadırlar.

Risk sermayesi şirketlerine yapılan devlet yardımları, ülke ekonomik kalkınma planları ile uyumlu olmaları gerektiğinden, pek çok OECD ülkesinde bölgesel programlar uygulanmaktadır. Bu programlar, ülkenin az gelişmiş bölgelerinde kurulan risk sermayesi şirketlerine doğrudan sermaye yardımı biçiminde ve erken aşama finansmanı olarak yoğunlaşmaktadır. Ayrıca bu bölgelerde gerçekleştirilecek projeler de kalkınma programlarına uygun olan seçilmiş projeler olmaktadır. Risk sermayesi şirketlerine devlet desteği olarak sağlanan kaynak dışında proje danışmanlığı gibi teknik yardımlar da yapılmaktadır.

HAZIR BETON KONYA



"Temel Sigortanız"

KONYA HAZIR BETON SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

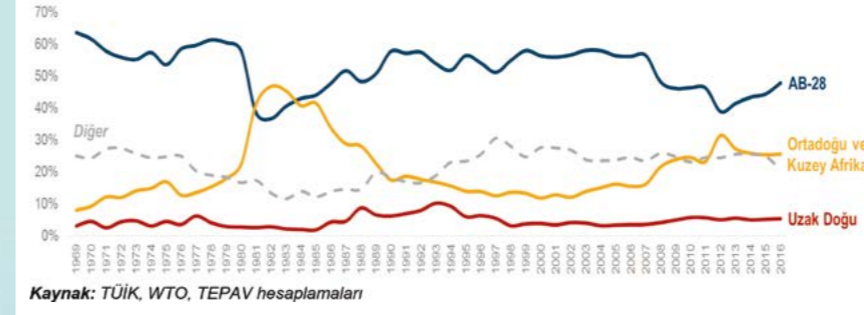
Horozluhan Mh. Cihan Sk. No:15 42300 Selçuklu / KONYA | Tel : +90 (332) 346 03 69 - 70 | Fax: +90 (332) 346 16 12
 www.konyahazirbeton.com.tr | konyahb@vicat.com.tr



TÜRKİYE'NİN UZAK PAZARLARA ERİŞİM PROBLEMİNE E-TİCARET ÇÖZÜM OLABİLİR Mİ?

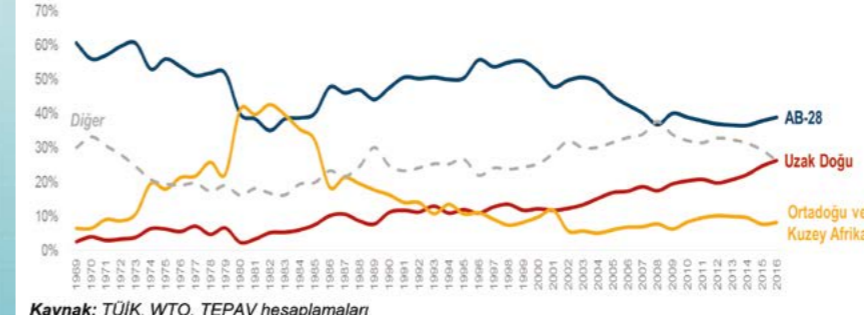


Şekil 1 Türkiye'nin ihracatının bölgelere göre dağılımı, AB-28, Ortadoğu ve Kuzey Afrika ve Uzak Doğu'nun Türkiye'nin ihracatından aldıkları pay, %, 1969-2016



Kaynak: TÜİK, WTO, TEPAV hesaplamaları

Şekil 2 Türkiye'nin ithalatının bölgelere göre dağılımı, AB-28, Ortadoğu ve Kuzey Afrika ve Uzak Doğu'nun Türkiye'nin ithalatından aldıkları pay, %, 1969-2016



Kaynak: TÜİK, WTO, TEPAV hesaplamaları

Geçtiğimiz yirmi yılda, Türkiye'nin ihracatının ve ithalatının bölgelere göre dağılımı incelendiğinde, ihracat ve ithalat partnerlerinde bölgesel değişimler gözlenmektedir. Son yıllarda daha da belirginleşen bu değişimlerle birlikte, Türkiye'nin ihracatında Orta Doğu ve Kuzey Afrika'nın, ithalatında ise Uzak Doğu'nun payı yükselmektedir. Avrupa Birliği (AB) ülkeleri söz konusu olduğunda ise, hem ihracatta hem de ithalatta AB ülkeleri yıllardır ana pazar olma özelliğini korusa da, küresel dinamiklerin de etkisiyle Türkiye'nin dış ticaret açığının kaynağında Uzak Doğu'nun rolü artmaktadır.

Dış ticaret açığında Uzak Doğu kaynaklı artışın temel nedeni, Türkiye'nin başta Uzak Doğu olmak üzere uzak pazarlara erişmekte yaşadığı güçlülüktür. Bunu aşarak ihracat menziline genişletmek, yeni pazarlara yeni ürünler götürebilir hale gelmek önümüzdeki dönemde Türkiye'nin yeni büyüme stratejisinin önemli bir parçasını oluşturmaktadır. Dijitalleşmenin etkisiyle yeni pazarlara girişi kolaylaştıran elektronik ticarete (e-ticaret) adaptasyon ise bu hedefe ulaşmada büyük bir fırsat sunmaktadır.

Bu çerçevede bu yazıda, (i) Türkiye'nin dış ticaret açığında gerçekleşen pazar değişiklikleri analiz edilmekte ve (ii) Türkiye'nin uzak pazarlara ihracat yapmakta problem yaşadığı tespitini

takiben, ihracat menziline artırmak için e-ticarete yönelik değerlendirmeler yer verilmektedir.

1970'lerden günümüze Türkiye'nin ihracatının bölgelere göre dağılımı incelendiğinde, üç ana eğilim göze çarpmaktadır: (i) AB, yıllardır Türkiye'nin en büyük ihracat destinasyonudur, (ii) Ortadoğu ve Kuzey Afrika bölgesi, Türkiye için ihracatta, Avrupa pazarna alternatif oluşturmaktadır ve (iii) Türkiye, Uzak Doğu bölgesine erişememektedir.2 Türkiye, son 50 yıldır ihracatının neredeyse yarısını AB ülkelerine gerçekleştirmektedir. Ortadoğu ve Kuzey Afrika bölgesi ise Avrupa'dan sonra Türkiye'nin en çok mal ihraç ettiği ikinci bölgedir. Ayrıca Türkiye, yıllar içerisinde bu iki pazardan birine yoğunlaştığında diğerindeki payını azaltmaktadır. Dünyadaki ithalatın üçte birinden fazla-

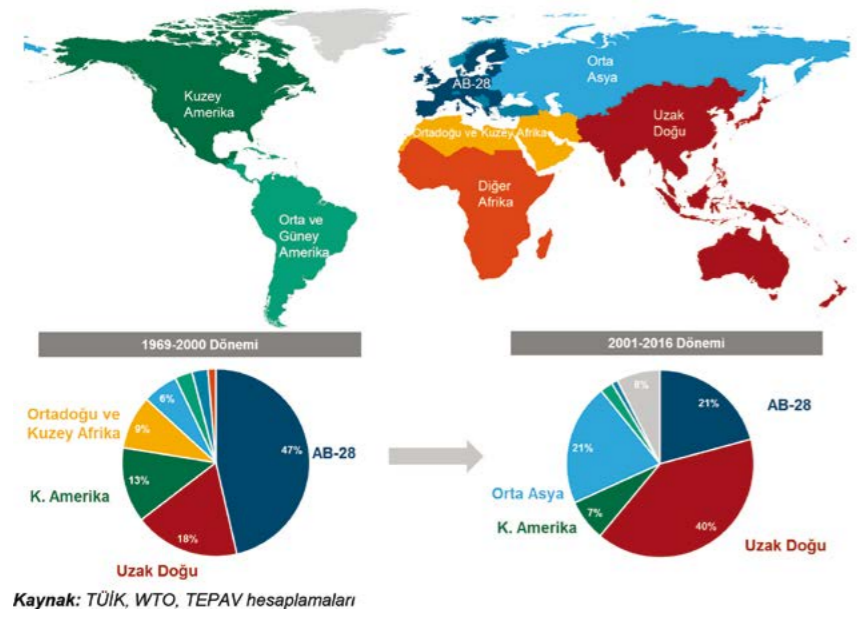
sını talep eden Uzak Doğu bölgesi ise, Türkiye'nin ihracatından sadece yüzde 5'lik bir pay almaktadır.

Türkiye'nin ithalatında AB ülkeleri, yine ilk sırada yer alırken, ihracattaki sıralamadan farklı olarak AB'yi Uzak Doğu ülkeleri takip etmektedir. İthalat söz konusu olduğunda, Türkiye'nin ihracatında beşinci sırada yer alan Uzak Doğu bölgesi, Türkiye'nin en çok mal ithal ettiği ikinci bölge haline gelmektedir. Dünya pazarından aldığı dilimi yıllar içerisinde artıran Uzak Doğu bölgesi, Türkiye'nin ithalatından 1970'de yüzde 4, 2000'de yüzde 12 pay alırken 2016 itibarı ile bu pay yüzde 26'ya çıkmıştır. Son yıllarda uzak Asya pazarlarının küresel ekonomide güç kazanması ve Türkiye'nin bu pazarlara erişimde yaşadığı güçlükler neticesinde, Türkiye'nin dış ticaret açığında Uzak Doğu bölgesi ağırlık kazanmaktadır. Türkiye'nin en çok dış ticaret açığı verdiği ilk 15 ülkeye bakıldığında3, 2000 yılında altıncı sırada olan Çin'in 2016 yılında birinci sıraya yükseldiği görülmektedir. Başlıca ekonomilerin birçoğunun da Çin ile olan ilişkilerinde dış ticaret açığı verdiği bilinen bir gerçektir. Ancak, Türkiye özelinde, Çin etkisine ek olarak en çok dış ticaret açığı verilen ilk 15 ülkeye bakıldığında, 1990'da ilk 15'te Çin haricinde sadece 2 Uzak Doğu ülkesi varken, 2016'da bu sayı 6'dır.

Özetle, Türkiye'nin dış ticaret açığında bölgesel seviyede bir değişiklik gözlemlenmektedir: 1969-2000 döneminde dış ticaret açığı AB ülkeleri kaynaklı iken 2001 sonrasında dış ticaret açığı Uzak Doğu ülkeleriyle olan ticaret dengesindeki açıktan kaynaklanmaktadır.5 Türkiye'nin iki ilişkilerinde dış ticaret açığı verdiği bölgelerin dağılımına bakıldığında, 1969-2000 döneminde Türkiye'nin en çok açığı, AB ülkeleri ile



Şekil 3 Türkiye'nin seçili dönemlerde dış ticaret açığı verdiği bölgeler ve dağılımları, 1969-2000 ve 2001-2016



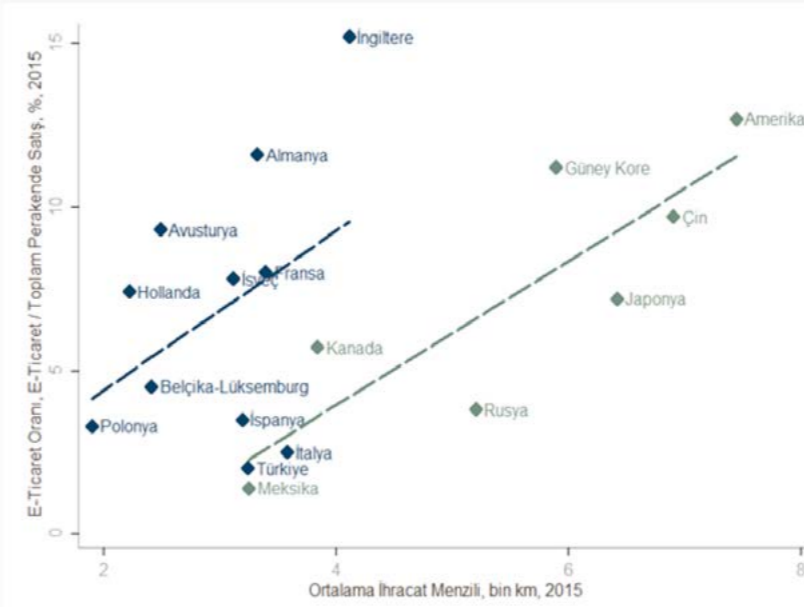
Not: Dağılım incelenirken ilgili dönemde ilgili bölge ile gerçekleştirilen toplam ikili ticarete, açık verilen bölge ve zaman dilimleri üzerinden hesaplamalar gerçekleştirilmiştir. "Diğer" bölgesi ile olan ilişkilerde 1969-2000 dönemi toplamında toplamda 0,4 milyar dolar dış ticaret fazlası, "Ortadoğu ve Kuzey Afrika" bölgesi ile olan ilişkilerde 2001-2016 dönemi toplamında 169 milyar dolar dış ticaret fazlası, "Diğer Afrika" bölgesi olan ilişkilerde 7,4 milyar dolar dış ticaret fazlası verilmiştir. Bu sebeple sıralanmış üç bölge, ilgili zaman dilimlerinde dış ticaret açığının dağılımında yer almamaktadır.

olan ilişkisinde verdiği görülmektedir. Fakat 2001 sonrasında Uzak Doğu'dan gerçekleştirilen ithalatın artışıyla, bu bölge ile gerçekleştirilen ticaret dengesi, toplam açığın yüzde 40'ını oluşturmaya başlamıştır. Daha önceki dönemlerde, AB bölgesinin açık içerisindeki payı 47 iken bu oran, 2001-2016 döneminde yüzde 21'lere gerilemiştir. Uzak Doğu ülkeleri geniş ihracat menzilleriyle Türkiye'ye erişirken Türkiye, uzak pazarlara mal satma konusunda sorun yaşayan ülkeler kategorisinde yer almaktadır. Ülkelerin ne kadar uzağa mal ihraç edebildiği, ülkeler arasındaki

mesafelerin ihracat miktarı ile ağırlıklandırılmasıyla hesaplanabilmektedir. Başkentler arasındaki kuş uçuşu mesafeye dayanan bu hesaplama Türkiye'nin ortalama ihracat menzili 2015 yılı için 3 bin 243 km'dir. Dünyadaki en büyük 20 ihracatçının ihracat menzilleri incelendiğinde, Türkiye'nin, ihracat menzili dar olan Avrupa ülkelerine benzediği görülmektedir. Çin, Japonya, Malezya, Kore ve Tayland gibi Uzak Doğu ülkeleri ve Amerika ise ortalama 6 bin km'lik menzilleriyle ihracat menzilleri geniş ülkeler arasında yer almaktadır. Tüm dünya ülkeleriyle kıyaslandığında

da Türkiye, en dar menzilli AB ülkelerine benzer bir performans izlemektedir. Dünya genelinde üretim yöntemleri, yaşanan teknolojik dönüşümle birlikte değişirken aynı zamanda ticaret ve satış yöntemleri de hızla değişim göstermektedir. Son yıllarda bilgi ve iletişim teknolojilerinin gelişimi ve internet penetrasyonunun artışıyla, firmalar satış ve alış işlemlerini online olarak yani e-ticaret vasıtasıyla gerçekleştirmeye başlamıştır. E-ticaret ile satıcı ve müşteri talepleri, online platformlar aracılığıyla eşleşirken ilgili bilgilere ve partnerlere erişim kolaylaşmıştır. Bu sayede birçok üretici ürünlerini geniş kitlelere tanıtmaya imkân bulurken müşteriler de geleneksel yollara kıyasla çok daha hızlı bir şekilde fiyat kalite parametrelerine uyan ürünlere ulaşabilmektedir. Örneğin, geleneksel yollarla mal ihraç eden bir firma, yeni bir pazara girmek istediğinde ürününe olan talebi araştırıp daha sonrasında ilgili pazarlarda iş bağlantılarını geliştirmeye çalışacaktır. E-ticarette ise ürünü talep eden yabancı bir firma, gerekli bilgileri online platformdan edinebilir siparişini yine online olarak tamamlayabilmektedir. Bu sayede de işletmeler pazarlarını daha kolay genişletebilmektedir. E-ticaretin kullanım oranı ve ülkelerin ihracat menzilleri kıyaslandığında da bu yorumları doğrular bir tabloyla karşılaşılmaktadır. İhracat menzili daha kısa olan Avrupa ülkeleri kendi aralarında karşılaştırıldığında, menzili en geniş olan İngiltere'nin satışlarında e-ticaretin daha önemli bir paya sahip olduğu görülmektedir. İhracat menzili daha geniş olan Uzak Doğu, Amerika ve Orta Asya ülkeleri de kendi aralarında kıyaslandığında

Şekil 5 Seçili ülkelerde e-ticaretin toplam perakende satışlardaki payı ve ortalama ihracat menzili, 2015



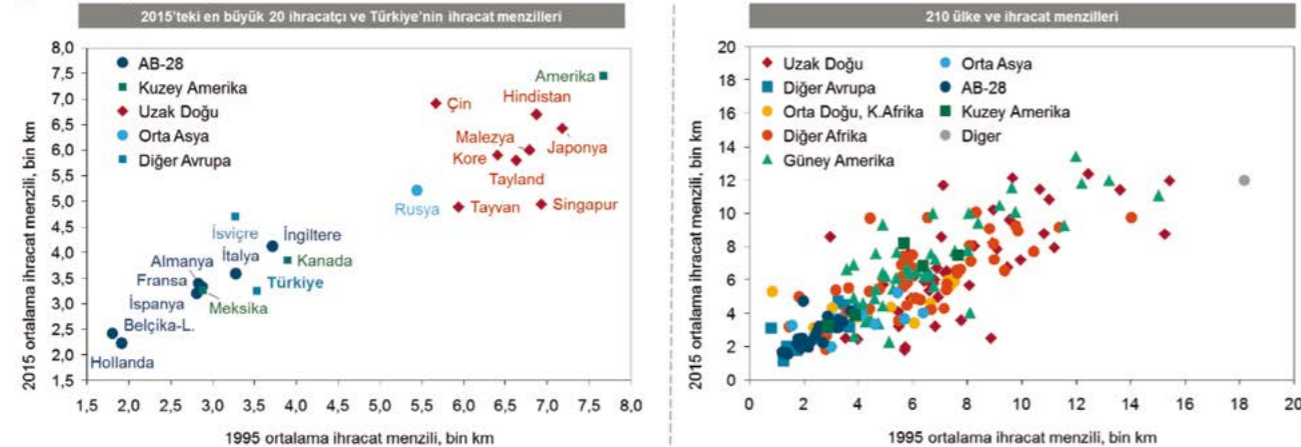
Kaynak: Birleşmiş Milletler Comtrade, BACI, WTO, Google, Ecommerce Europe, Statista, TEPAV hesaplamaları

ğında, yine ihracat menzili ile e-ticaret yoğunluğu arasındaki pozitif bir ilişki gözlenmektedir. E-ihracat, Türkiye'deki firmaların uzak pazarlara erişimini kolaylaştırabilecek önemli bir fırsat sunmaktadır. Dijitalleşmenin getirdiği kolaylıklar, özellikle KOBİ'lerin yeni pazarlara erişim aşamasında karşılaşılabilecek maliyetleri azaltmaktadır. E-ihracat, bilgi asimetrisinden ve ihracat için gereken sabit yatırımlara kaynak ayıramamaktan kaynaklanan dezavantajları ortadan kaldırmak için önemli bir araç konumundadır. Bu avantajlarından dolayı e-ticarete adaptasyon ve dijitalleşme, Türkiye için mevcut ihracatçı sayısının artırılmasında özellikle KOBİ'lerin küresel değer zincirine entegrasyonunda önemli bir araç niteliği taşımaktadır.

Türkiye, her ne kadar son yıllarda önemli bir gelişme sağlamış olsa da, mevcut durumda hala firmaların e-ticaret yapma yoğunluğu açısından gelişmekte olan ülkelerin gerisindedir. Gelişmekte olan ülkelerde perakende satışlarda e-ticaret kullanım oranı ortalama yüzde 5,1 iken gelişmiş ülkelerde bu oran yüzde 7,1'dir.6 Türkiye'de ise, bu oran hala yüzde 2 seviyelerindedir. Önümüzdeki yıllarda dünya genelinde perakende satışların yüzde 20'sinin e-ticaret aracılığıyla gerçekleştirilmesi beklenmektedir.7 Ticaret yapma biçimlerindeki bu değişime Türkiye'nin de ayak uydurabilmesi için gerekli ilk adımlar atılmaya başlanmıştır. Örneğin, mevcut ihracatçıların e-ihracata adaptasyonunu artırmak için Ekonomi Bakanlığı pazar araştırması ve pazara giriş desteklerinde

güncellemelere gitmiştir.8 Bu güncelleme ile mevcutta ihracatçı olan firmaların e-ticaret sitelerine üyelik maliyetlerinde yüzde 80 oranında bir destek sağlanmaktadır. Bu teşvik mekanizmalarının ötesinde hem mevcut durumda ihracat yapmayan firmaların e-ticaret yapmaya başlamasını sağlayacak hem de e-ticaret yapabilenlerin sorunlarına çözüm olacak uygulamada somut mekanizmalara ihtiyaç vardır. Dünya örneklerine bakıldığında Ticaret Kolaylaştırma Merkezleri bunlardan biri olarak öne çıkmaktadır. Türkiye'nin ihracat hedeflerine ulaşabilmesi için 64 bin olan ihracatçı sayısını daha yukarıya çekebilmesi ve bu ihracatçıların sürdürülebilir bir şekilde pazarlarını çeşitlendirmesi gerekmektedir. Dijitalleşme, her ne kadar ihracat prosedürlerini kolaylaştırıyor olsa da, birçok KOBİ ilgili mevzuat bilgisine, yabancı dile, pazar bilgisine, ihracat işlemlerini yürütecek nitelikli elemana ve ihracatçı olmak için gerekli diğer unsurlara sahip/hâkim değildir. Benzer şekilde lojistik ayarlamaları ve finansmana erişim hatta e-ihracatı gerçekleştirebilmek için gerekli dijitalleşme seviyesi halen birçok KOBİ için e-ihracata geçişte bariyer olabilmektedir. Örneğin dijitalleşmenin bir göstergesi bulut bilişim kullanım oranına bakıldığında KOBİ'lerde bu oranın yüzde 4'ün altında olduğu görülmektedir.9 Türkiye'de kamu ve özel sektör aktörleri tarafından desteklenecek Ticaret Kolaylaştırma Merkezi gibi entegre bir hizmetler bütünü ise, bu engelleri aşmak için çözüm sunmaktadır. Bu merkez aracılığıyla özellikle KOBİ'ler hukuk, eğitim, pazar/ürün araştırma, e-ticaret işlem, finans, lojistik, çağrı merkezi, denetim ve kontrol gibi hizmetlere tek bir merkez üzerinden ulaşabilecektir.

Şekil 4 Bölgelerine göre ülkelerin ortalama ihracat menzili



Kaynak: Birleşmiş Milletler Comtrade, BACI, WTO, Google, TEPAV hesaplamaları

Ek Tablo 1 Bölgelere göre Türkiye'nin dış ticaret dengesi, milyar \$, 1967-2016

Dış ticaret dengesi, milyar \$	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
AB-28	-0,1	-0,2	-0,3	-0,4	-0,5	-1,1	-1,9	-1,8	-1,9	-1,0	-1,3	-1,5	-1,8	-1,0	-1,2	-1,1	-1,0	-1,7	-1,3	-1,1	-1,1	-3,1	-2,9	-3,0
Diğer	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,1	-0,2	-0,2	-0,3	-0,3	-0,4	-0,3	-0,2	-0,1
Diğer Afrika	-0,0	-0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,1	-0,2	-0,2	-0,3	-0,3	-0,4	-0,3	-0,2	-0,1
Diğer Avrupa	0,0	0,0	-0,0	-0,0	-0,1	-0,2	-0,1	-0,3	-0,2	-0,2	-0,3	-0,3	-0,3	-0,0	0,1	-0,1	-0,2	-0,1	-0,2	-0,2	-0,5	-0,2	-0,2	-0,4
Kuzey Amerika	-0,1	-0,2	-0,1	-0,1	-0,1	-0,2	-0,3	-0,3	-0,4	-0,2	-0,3	-0,4	-0,4	-0,6	-0,5	-0,8	-0,8	-0,7	-0,8	-1,0	-1,2	-1,5	-1,5	-1,8
Orta Asya	-0,0	-0,0	-0,0	-0,1	-0,1	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,1	-0,2	-0,2	-0,1	-0,2	0,1	-0,7	-0,5	-0,6	-0,6
Orta ve Güney Amerika	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,0	-0,1	-0,1	-0,2	-0,2	-0,3	-0,3	-0,4	-0,5	-0,4	-0,3
Ortadoğu ve Kuzey Afrika	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0
Uzak Doğu	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,0	-0,2	-0,2	-0,3	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,2	-0,2	-0,3	-0,3	-0,4	-0,5	-0,4	-0,6
Toplam	-0,3	-0,4	-0,5	-0,7	-0,8	-2,2	-3,3	-3,2	-4,0	-2,3	-2,8	-3,0	-4,2	-3,1	-3,5	-3,6	-3,4	-3,6	-4,0	-2,7	-4,2	-9,3	-7,5	-8,2
Dış ticaret dengesi, milyar \$	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
AB-28	-6,6	-2,2	-5,8	-11,8	-12,7	-10,5	-7,1	-12,9	-2,3	-5,2	-7,7	-11,4	-11,2	-11,3	-7,7	-10,8	-8,4	-19,5	-28,9	-28,3	-29,4	-20,3	-14,7	-8,1
Diğer	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,4	-0,1	-0,4	0,3	-1,8	-1,9	-1,7	-2,5	-3,0	-1,9	-4,6	-3,0	-5,2	-7,0	-11,2	-12,0	-12,4	-9,0	-6,2
Diğer Afrika	-0,2	-0,1	-0,1	-0,2	-0,1	0,0	0,0	-0,2	-0,3	0,0	-0,1	-0,7	-0,5	-0,8	-0,9	1,1	1,0	0,5	0,2	1,2	1,2	1,4	1,3	1,5
Diğer Avrupa	-0,3	-0,1	-0,3	-0,5	-0,5	-0,4	-0,1	-0,3	-0,7	-1,6	-2,2	-2,3	-1,7	-2,1	-0,1	-0,1	-0,5	-0,8	-0,9	-0,9	-0,4	-0,4	-0,2	-2,1
Kuzey Amerika	-2,5	-1,0	-2,5	-2,2	-2,5	-1,9	-0,7	-0,9	-0,1	0,2	0,2	0,1	-0,6	-1,6	-4,6	-8,8	-6,2	-9,3	-12,4	-9,1	-8,1	-7,2	-5,5	-5,0
Orta Asya	-1,2	-0,4	-1,2	-0,4	-0,1	-1,1	-2,2	-4,0	-2,7	-3,3	-4,8	-9,0	-12,1	-16,3	-21,0	-27,6	-16,3	-18,1	-19,0	-19,1	-16,0	-16,3	-15,7	-12,0
Orta ve Güney Amerika	-0,4	-0,2	-0,5	-0,5	-0,5	-0,3	-0,4	-0,1	-0,4	-0,8	-1,0	-1,4	-1,6	-2,0	-2,0	-2,0	-1,5	-1,5	-2,4	-1,6	-1,3	-1,7	-2,1	-2,8
Ortadoğu ve Kuzey Afrika	-0,6	-0,3	-0,8	-1,6	-1,2	0,3	0,2	-2,1	-0,9	1,4	2,6	4,5	4,8	3,8	5,5	12,8	15,6	12,4	8,3	23,9	16,2	17,4	20,5	20,1
Uzak Doğu	-2,3	-0,9	-3,0	-3,3	-4,8	-5,4	-3,8	-6,6	-3,8	-4,9	-7,4	-12,9	-17,4	-21,3	-28,0	-29,9	-22,5	-31,3	-42,6	-39,3	-43,9	-46,0	-43,9	-44,8
Toplam	-14,1	-5,2	-14,1	-20,4	-22,3	-18,9	-14,1	-26,7	-10,1	-15,5	-22,1	-34,4	-43,3	-54,0	-62,8	-69,9	-38,8	-10,9	-10,9	-9,9	-9,9	-8,4	-6,4	-5,6

Kaynak: TÜİK, WTO, TEPAV hesaplamaları

BİREYSEL EMEKLİLİK FONU EKSENİNDE BES'İN DERİNLEMESİNE İNCELENMESİ (2)

5. BİREYSEL EMEKLİLİK FONU

Emeklilik yatırım fonu, emeklilik için ödenen katkı paylarının yatırıma yönlendirildiği bir yatırım fonudur. Emeklilik şirketleri tarafından kurulur. Portföy yönetim şirketlerince yönetilir. Emeklilik Yatırım fonlarının türleri, içerdikleri yatırım araçlarına göre belirlenir. Örneğin fonun %80'inden fazlası kamu borçlanma araçlarından oluşuyorsa kamu borçlanma araçları fonu, likit yatırım araçlarından oluşuyorsa likit fon olarak adlandırılır. Bu fonlar bireysel emeklilik sistemine ödenen katkı paylarının değerlendirilmesi için ve işletilmesi amacıyla özel olarak kurulur. Sadece bireysel emeklilik sistemine giren kişiler tarafından satın alınabilir. Emeklilik yatırım fonlarının elde etmiş olduğu kazançlara stopaj uygulanmamaktadır. Daha uzun vadeli yatırım stratejileri ile yönetilmektedir. Tercih edilen fonlara herhangi bir asgari ve azami sınır olmaksızın yatırım yapılabilir. Bununla beraber, katılımcılar dahil oldukları plan kapsamında sunulan fonlar arasında tercihte bulunabilirler. Emeklilik planlarında hedef kitledeki katılımcıların risk-getiri beklentileri doğrultusunda fonun stratejisine paralel olarak yatırım sınırlamaları bulunabilir. Fonlar, bireysel katılımcılara yönelik olarak bireysel emeklilik yatırım fonu ve fon paylarının emeklilik sözleşmesinde tanımlanmış katılımcı, kişi ya da gruplara tahsis edildiği grup emeklilik yatırım fonu şeklinde kurulabilir. Grup emeklilik yatırım fonları; işyeri veya belirli meslek grupları bazında, sektörel bazda ve Sermaye Piyasası Kurulunca uygun görülme koşulu ile fon paylarının belirli kişi ya da gruplara tahsis edilmesi suretiyle oluşturulabilir. Katılımcı bireysel emeklilik hesaplarındaki birikimlerin ve

ödediği katkı paylarının fonlar arasındaki dağılım oranlarını veya tutarlarını yılda en fazla 6 kez değiştirebilir. Bu yöndeki değişiklik talebi yazılı olarak veya şirketin çağrı merkezinden yahut şirketin İnternet sitesinde katılımcı adına oluşturulan güvenli sayfadan yapılır. Sistemde herhangi bir getiri garantisi verilmemektedir. Katılımcılar, emeklilik şirketi tarafından sunulan değişik risk ve getiri düzeyine sahip emeklilik yatırım fonları arasından kendi risk profiline en uygun olabilecek fonlara kendi kararları doğrultusunda yatırım yapabilmektedirler. Bireysel emeklilik sisteminin şeffaf yapısı nedeniyle katılımcılar emeklilik şirketlerine ve Takasbank'a günlük olarak ulaşım hesapları hakkında bilgi alabilmektedir.

5.1. Bireysel Emeklilik Fonları Katılımcılara Ne Kazandırdı?

Türkiye Kurumsal Yatırımcı Yöneticileri Derneği'nin yayınladığı LUDENS Finansal Hizmetler'in Mart 2017 itibarı ile hazırladığı Emeklilik Fonları Performans Raporu'na göre; emeklilik fonları 2016'da TÜFE'nin 2,4 puan, son üç yılda 7,6 puan ve son 12 yılda ise TÜFE'nin oldukça üzerinde (yaklaşık 89 puan) getiri elde etmiştir. 2017'nin ilk üç ayında ise yaklaşık TÜFE kadar (0,1 puan üzerinde) getiri sağlamıştır. Bireysel Emeklilik Sistemi (BES) uzun vadeli birikimleri esas alan bir sistem olması nedeniyle, raporda analiz dönemler, üç ve 12 yıl olarak değerlendirilmiştir. Rapora göre, emeklilik fonlarının getirilerine uzun vadeli bakılsa da fonlar 2016 yılında da başarılı performans göstermiştir ve getirileri yüzde 10,9 seviyesinde gerçekleşmiştir. 2016'da TÜFE yüzde 8,5 artmıştır ve fonlar ortalama olarak TÜFE'den 2,4 puan daha yüksek getiri elde

etmiştir. Yine aynı dönemde fonlar katılımcılarına mevduatın 1,0 puan üzerinde getiri sağlamıştır. Emeklilik fonlarının performansları alternatif yatırım araçları ile karşılaştırıldığında üç yıllık getirilerde mevduat faizinin 6,1 puan ve BİST 100 endeksinin ise 7,5 puan üzerinde getiri sağladığı görülmektedir. 12 yıllık getirilerde ise mevduat faizinin 6,7 puan ve BİST 100 endeksinin 3,7 üzerinde getiri sağladığı görülmektedir. Fonlar 2016 yılında da mevduat ve BİST 100 endeksinin üzerinde getiri sağlamıştır. 2016 yılında karşılaştırma ölçütü getirisi hesaplanabilen fonlar yüzde 74 başarı oranı ile kendi karşılaştırma ölçütlerinin üzerinde getiri sağlamıştır. Kıymetli maden fonları hemen hemen karşılaştı-

Şekil1: Emeklilik Fonlarının Getirileri

Emeklilik fonlarının 6 aylık getirileri (%)			
Fonlar	Nominal Getiri	Enflasyon	Reel Getiri
TL kamu borçlanma fonları	8.80	3.63	5.17
Likit fonlar	4.91	3.63	1.28
Esnek fonlar	6.45	3.63	2.82
Hisse senedi	9.55	3.63	5.92
Yabancı para kamu borçlanma	4.59	3.63	0.96
Kıymetli maden fonları	21.01	3.63	17.38
Standart fonlar	7.82	3.63	4.19
BES ortalaması	7.39	3.63	3.76
Devlet katkısı	9.02	3.63	5.39

12 yıllık emeklilik fonlarının getirileri (%)			
Fonlar	Nominal getiri	Enflasyon	Reel getiri
TL kamu borçlanma fonları	371.81	172.84	198.97
Likit fonlar	271.79	172.84	98.95
Esnek fonlar	351.36	172.84	178.52
Hisse senedi	455.93	172.84	283.09
Yabancı para kamu borçlanma	279.11	172.84	106.27
Kıymetli maden fonları*	32.76	27.11	5.65
Standart fonlar*	21.03	27.11	-6.08
BES ortalaması	327.49	172.84	154.65

* Kıymetli maden fonları ile standart fonlar 30.04.2013 tarihinde başlamıştır.

(Kaynak: www.hurriyet.com)

Şekil2: Emeklilik Fonlarının Kıstas Yatırım Araçlarıyla Karşılaştırılması

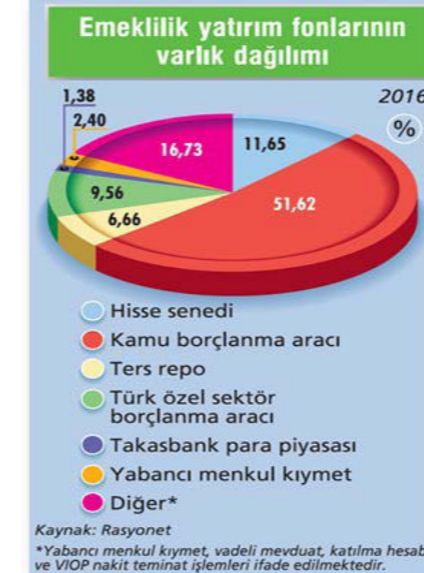
Emeklilik yatırım fonları kıstas yatırım araçlarına göre yüzde 80 başarılı					
Fon türleri	Kıstas olan fon sayısı	Brüt Getiri (%)	Kıstas Getirisi (%)	Kıstas geçen fon sayısı	Yıllık performans gösteren fon oranı (%)
Kamu Fonlar	26	3,2	2,4	20	77
Esnek Fonlar	37	3,6	1,7	32	86
Hisse Fonlar	26	10,9	-13,8	23	88
Standart Fonlar	24	3,9	3,5	21	88
Likit Fonlar	21	10,7	10	16	76
Katılı Fonlar	26	1,4	1,3	19	73
Kamu Dış Borçlanma	24	21,2	20,4	18	75
Altın	12	11,4	11,2	8	67
Toplam	196			157	80
BİST 100 Endeksi		-16,3			
KYD Bono Endeksi Tüm		1,0			

(Kaynak: Tüik)

Şekil3: Emeklilik Yatırım Fonlarının Ortalama Getirileri ve Varlık Dağılımı

Emeklilik yatırım fonlarının kategorilere göre ağırlıklı ortalama getirileri	
%	2004-2016*
Kamu Borçlanma araçları	341
Esnek	338
Likit	376
Uluslararası dövizde endekli	326
Hisse senedi	388
Ortalama getiri	344
Enflasyon oranı	181

* Enflasyon oranı: TÜİK tarafından açıklanan 12 aylık TÜFE değişim oranıdır.
Kaynaklar: Rasyonet ve TÜİK



(Kaynak: Tüik)

ma ölçütü kadar getiri sağlarken, hisse senetleri fonları ve karma ve esnek fonlar karşılaştırma ölçütlerinin oldukça üzerinde getiri elde etmiştir. Hisse senetleri fonları karşılaştırma ölçütlerinin 4,4 puan üzerinde getiri sağlarken karma ve esnek fonlar ise 2,7 puan üzerinde getiri sağlamıştır. 2016 ağırlıklandırılmış brüt getiriler ise karşılaştırma ölçütlerinin 1,3 puan üzerinde performans göstermiştir. Raporda tasarrufa da dikkat çekilmekte-

dir. Tasarrufların düşüklüğü Türkiye'nin önemli ekonomik sorunlarının başında gelmektedir. Brüt tasarrufların Gayri Safi Yurtiçi Hasıla'ya (GSYH) oranına bakıldığında Türkiye'nin oranı benzer ekonomik göstergelere sahip ülkelerin tasarruf oranlarının oldukça altındadır. 2015 yılında gelişmekte olan ülkelerin tasarruf oranı yaklaşık yüzde 31 iken, Türkiye'nin oranı yalnızca yüzde 14 olarak gerçekleşmiştir. Yurtiçi tasarruf oranının artırılmasında istihdamın ve gelirin artması yanında, Bireysel Emeklilik Sistemi'nin desteklemesi ile de sağlanabileceği vurgulanmaktadır. Buna istinaden Ocak 2013'te fon birikimini teşvik etmek üzere Bireysel Emeklilik Sistemi'nde yapılan düzenlemeleri, Ocak 2017'de getirilen Otomatik Katılım Sistemi takip etmiştir. Dünyadaki örneklerini takip ederek yapılan bu düzenlemelerin hayata geçirilmesiyle tasarruf oranlarının artırılması ve uzun vadeli finansal kaynak yaratılması hedeflenmektedir. Emeklilik Fonları portföy büyüklüğünün Gayrisafi Yurtiçi Hasıla'ya (GSYH) oranı 2012 yılında yüzde 1,4 iken, Haziran 2016'da yüzde 2,7'ye ulaşmıştır. Türkiye, yurtiçi tasarrufları artırma ve ülke ekonomisini iyileştirme konusunda atılan önemli adımlardan biri olan BES, yüksek cari açık ve bunun dış finansmanına bağlılığını artırıcı etkisini azaltma noktasında büyük önem arz etmektedir. Çalışanların emeklilik dönemlerinde refah düzeylerini artırmayı hedefleyen BES'in, emekli olarak ayrılan kişilerin gelirlerine anlamlı bir katkı sağlaması beklenmektedir. Emeklilik yatırım fonlarının 2004 yılı başından 2016 yılsonuna kadar geçen dönemdeki kümülatif ağırlıklı ortalama getirilerinin yüzde 344 seviyesinde olduğu görülmektedir. Aynı dönem itibarıyla TÜFE oranlarını dikkate aldığımızda, emeklilik yatırım fonlarının yüzde 58'in biraz üzerinde net reel getiri sağladığı ortaya çıkmaktadır. Fon tipi detayında ilgili dönemdeki getirileri incelediğimizde, hisse senedi fonları yüzde 73,5 oranında ortalama reel getiri sağlarken kamu borçlanma araçları ve esnek fonlar sırasıyla yüzde 57 ve 56 oranında reel getiri sağlamıştır. Fon tipi detayında farklılıklar olsa da bu veriler, emeklilik yatırım fonlarının enflasyon karşısında uzun vadede yatırımcılarına yüksek getiri sağladığını

göstermektedir.

5.2. Fon Tercih Ederken Nelere Dikkat Edilmelidir?

Bireysel emeklilik fonu uygulamasında getiriyi kapsamlı incelemek için meseleye hem risk açısından hem de vade açısından bakmak gerekmektedir. Öncelikle risk oranı yüksek olan fonların daha fazla getiri sağladığını söylemek mümkündür. BES katılımcılarının yüzde 63'ünden fazlasının 25-44 yaşları arasında olmasına karşın en yüksek getiriye sahip hisse senedi fonlarının yüzde 12 seviyesinde tercih edilmesi dikkat çekici bir olgudur. Birikimlerini optimum seviyede değerlendirmek isteyen genç yaşta katılımcılara risk-getiri potansiyeli daha yüksek olan fonları; emeklilik dönemi yaklaşan katılımcılara ise düşük riskli fonları tercih etmeleri önerilmektedir. >>BES fon dağılımında özellikle dikkate alınması gereken hususlar ise; -Daha uzun vadeli bir bakış açısı ile fon karmalarının oluşturulması, -Geçmiş değil geleceğe odaklanılması, -Portföyün çeşitlendirilmesi, -Tek bir yatırımcının planlamasına yoğunlaşmaması, -Her yatırımcının farklı bir yatırım planı ve risk öngörüsü olduğundan dikkatli bir karşılaştırma yapılmasıdır.

6. BİREYSEL EMEKLİLİK FONU İLE BANKA VADELİ MEVDUAT SİSTEMİNİN KARŞILAŞTIRILMASI

BES, katılımcıların sistemde uzun süreli durmasını sağlayarak finans sektörüne uzun vadeli kaynak aktarımını ve bireylerin daha fazla kazanç sağlamlarını hedeflemiştir. Yapılan çalışmalar sonucunda, hem statik hem de dinamik çevre koşullarında kısa vadeli (3-6 yıl) yatırımlarda banka vadeli mevduat sistemi daha kazançlı iken, uzun vadeli (10-15 yıl) yatırımlarda ise BES'in açık bir şekilde daha karlı bir yatırım aracı olduğu görülmüştür. Ancak BES'te, devlet katkısı için belirtilen "brüt asgari ücreti aşamaz" kısıntısından dolayı ödeme tutarı arttıkça kazancın azalan oranda arttığı gözlemlenmiştir. Bu duruma rağmen, 1000 TL ve 1500 TL'lik başlangıç yatırım tutarına sahip yatırımlarda BES'in, BVMS'ye göre daha kazançlı olduğu belirlenmiştir. Sonuç olarak bu durum, düşük risk profiline sahip yatırımcıların birikimlerini

Grafik2:Fon Katılımcılarının Yaş Dağılımı



Grafik3:Bireysel Emeklilik Fon Tutarları

(05.05.2017)

Katılımcıların Fon Tutarı:	58.694,4 milyon TL
Devlet Katkısı Fon Tutarı:	8.481,6 milyon TL
Şirketlerin Katılımcılarının Toplamı:	6.765.713 kişi
Katkı Payı Tutarı:	46.826,4 milyon TL
Yatırıma Yönelen Tutar:	46.153,4 milyon TL

(Kaynak:www.egm.org)

BVMS'den ziyade özellikle uzun süreli yatırımlarda Türk BES'te değerlendirme durumu daha fazla kazanç elde edebileceklerini göstermiştir. Ayrıca yine bu göstergeler, düşük risk profiline sahip yatırımcılar için diğer yatırım yöntemlerinin de değerlendirme kapsamına alınabileceğini göstermiştir.

7.BİREYSEL EMeklİLİK SİSTEMİNE YÖNELTİLEN ELEŞTİRİLER

>>Çalışanlar emeklilik planına dahil olduğunun kendisine bildirildiği tarihi takip eden iki ay içinde sözleşmeden cayabilir. Bu iki aylık süre hak düşürücü bir özellik taşımaktadır.

>>İşveren istediği sigorta şirketiyle anlaşma yapabilecektir. Dolayısıyla çalışanların emeklilik şirketi seçmeleri kısıtlanmaktadır.

>>Zorla tasarruf olmayacağı iddia edilmektedir. Zorunlu BES uygulaması, zorla tasarruf denemelerinin ilki değildir. Önceki yıllarda da birçok başarısız zorunlu tasarruf uygulaması gündeme gelmiştir. Tasarruf oranlarının düşüklüğünün nedeni

gelirlerin yetersizliğidir. 2002'de hane halkı borcunun harcanabilir hane halkı gelirin oranı yüzde 4 civarında iken, bu oran 2007'den sonraki dönemde artarak 2012'de yüzde 50'nin üzerine çıkmıştır. 2015 itibarıyla hane halkları harcanabilir gelirlerinin yüzde 51'i oranında borçludur. Taksit ödemeleri ve borçları olanların oranı yüzde 67,9'dur.

>>Zorunlu BES ile çalışanlara çifte emeklilik sağlanacağı iddiası dayanaksızdır. Şu anda kamusal sosyal güvenlik sisteminde yaşlılık, malullük ve ölüm aylığı için prime esas kazancın yüzde 20'si oranında kesinti yapılmaktadır. Yüzde 20 prim kesintisiyle ödenen ve pek çok emekli için yetersiz olan emekli aylığına denk bir gelirin BES'ten yüzde üç primle ödenmesi mümkün değildir.

>>Asgari emekli aylıkları giderek düşmektedir. 2003 yılında ortalama asgari emekli aylığı asgari ücretin yüzde 46 üzerinde iken 2015 ve 2016 yıllarında asgari emekli aylığı asgari ücretin altına gerilemiştir. BES'te devlet katkısı yoksuldan alıp zengine verme mekanizmasına

dönüştürmüştür. Geliri asgari ücrete eşit ve daha düşük olanların BES fonları içindeki payı sadece yüzde 0.2'dir.

>>Zorunlu BES uygulaması Anayasa'nın sosyal devlet ilkesi ile sosyal güvenlik, sözleşme hürriyeti ve mülkiyet hakkına ilişkin hükümlerine de aykırıdır. Zorunlu kamusal sosyal güvenlik primleri dışında hiç kimseden kendi arzusu dışında kesinti yapılamaz.

>>Zorunlu BES'te işveren katkı payı yoktur. Oysa sosyal sigorta sisteminin olmazsa olmaz koşullarından biri işveren katkısıdır. BES ne SGK tarafından sağlanan emeklilik hakkına benzer bir hakka ne de Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) tarafından sağlanan sağlık ve diğer sosyal güvenlik hizmetlerini sunmaktadır.

>>BES bir emeklilik programı değil uzun vadeli bir bireysel tasarruf sistemidir. BES'te ne şirketler getiri/gelir garantisi vermekte ne de devlet garantisi söz konusudur. Sistem tamamen bireysel riske dayalıdır.

>>4632 sayılı Kanunda BES'in amacı, "kamu sosyal güvenlik sisteminin tamamlayıcısı olarak, bireylerin emekliliğe yönelik tasarruflarının yatırıma yönlendirilmesi ile emeklilik döneminde ek bir gelir sağlanarak refah düzeylerinin yükseltilmesi, ekonomiye uzun vadeli kaynak yaratarak istihdamın artırılması ve ekonomik kalkınmaya katkıda bulunulması" olarak tanımlanmıştır. Kanun sistemin gönüllü katılıma dayalı olduğunu belirtmektedir. 6740 sayılı yasayla katılımın zorunlu hale getirilmesi gönüllülük ilkesini zedelemektedir.

>>İşveren katkısının olmayışı sistemin sosyal güvenlikle ilgisi olmadığını önemli kanıtlardan biridir. Sistem devlet katkısı hariç tümüyle çalışanın sırtına yüklenmiş durumdadır.

>>BES şirketlerinin kendileri ile anlaşan işverenlere çeşitli promosyonlar sağlayabileceği unutulmamalıdır. BES şirketleri tarafından işverenlere sağlanacak avantajlar nedeniyle işverenler sistemden ayrılma konusunda gönülsüz davranacaktır. Cayma işlemi uygulamada işverenlerin keyfiyetine dönüşecektir.

>> BES, katkı paylarının/tasarrufların toplanması, değerlendirilmesi ve kişiye toplu para ya da periyodik ödeme yapılması esasına dayanmaktadır. BES ne Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) tarafından sağlanan emeklilik hakkına benzer bir

hakkı ne de SGK tarafından sağlanan sağlık ve diğer sosyal güvenlik hizmetlerini sunmaktadır. BES bir emeklilik programı değil uzun vadeli bir bireysel tasarruf sistemidir.

>>BES bugün için tümüyle kamusal sosyal güvenlik sisteminin yerine geçmesi de onu giderek zayıflatma potansiyeli taşımaktadır. BES 1990'lı yıllarda hız kazanan sosyal güvenliğin özelleştirilmesi sürecinin yeni bir adımıdır. Zorunlu BES özel sigorta şirketlerinin beslenmesidir.

8. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Genel olarak Dünya'da mevcut kamu sosyal güvenlik sistemlerinin zayıfladığı veya yetersiz hale geleceği düşüncesinden hareketle 'Bireysel Emeklilik Sistemleri'ni gönüllü veya zorunlu kılama eğilimi gözlenmektedir. Bireysel Emeklilik Sisteminin sosyal anlamda kişilere olan etkilerinin yanı sıra ekonomik anlamda da gelişmişliğe katkısı ciddi boyutlara ulaşmaktadır. Özellikle gelişmiş olan ülkelerde bireysel emeklilik fonlarında biriken varlıklar, bu sistemin uygulandığı birçok ülkede kayda değer miktarlara ulaşmıştır.

Gelişmiş ülkelerde, özel emeklilik fonu uygulamalarının bireylerin ya da çalışanların gayretleri sonucunda başladığı görülmektedir. Burada belirtilmesi gereken bir diğer önemli konu, özel emeklilik fonlarının zorunlu veya gönüllü olmasının gelişmekte olan ülkelerle gelişmiş ülkelerde farklı olmasıdır. Genellikle gelişmekte olan ülkelerde, özel emeklilik fonlarına ilişkin reform uygulamaları, zorunlu uygulamalar şeklinde ve devletin girişimiyle başlatılmaktadır. Özel emeklilik programlarının geçmişi incelendiğinde 19. yüzyılın son çeyreğine kadar uzanmakta olduğu görülmektedir. 1875-1929 döneminde ABD ve Ka-

nada'da 421 özel emeklilik programı kurulmuş durumdadır. İngiltere'de ilk özel emeklilik fonu, esnaf ve zanaatkarlar için 1375 yılında Londra'da oluşturulan "Of St. James at Garlekhithe of London" olarak bilinmektedir. ABD'de ilk özel emeklilik sistemi 1875 yılında Amerikan Demiryolu Şirketi (The American Express Company) tarafından kurulmuştur. Özel emeklilik sistemi için asıl ivmenin başladığı dönem, büyük ekonomik sıkıntıların birikimleri erittiği, güven-sizlik ve gelecek kaygısının arttığı 1929 Büyük Bunalım sonrasıdır. Uygulamanın Avrupa'da yaygınlık kazanması 1940'lı yıllarda olmuştur. ABD'de sistemin çok geç başlamış olmasından dolayı kökleşmiş emeklilik fonları bilhassa büyük işletmelerde varlıklarını sürdürmüşlerdir. ABD'de ekonomik krizin geniş toplum kesimleri üzerindeki yıkıcı etkisini hafifletmek ve ülke çapında dayanışma sağlamak üzere 1931 yılında kurulan emeklilik fonu sistemi, Türkiye'deki SSK ile benzer bir fonksiyonu yerine getirmektedir. Avustralya'da bilinen ilk özel emeklilik fonu 1862 yılında Bank of New South Wales tarafından oluşturulmuş; onu, 1875 yılında ABD firması American Express Company takip etmiştir. Özel emeklilik fonlarının tarihine bakıldığında, American Express Company tarafından kurulan fon kendi türünün ilk örneğini oluşturmaktadır.

Özel emeklilik fonlarının halk arasında ne kadar ilgi gördüğünün en belirleyici göstergesi sistem portföyünde biriken varlıkların toplam büyüklüğüdür. Özel emeklilik fonlarının sermaye piyasası ve ülke ekonomisi içerisinde kayda değer bir etkide bulunabilmesi için öncelikle sermaye piyasasını ve ekonomiyi etkileyebilecek düzeyde bir varlığa hükmetmeleri gerekir. Bu açıdan bakıldığında Türkiye

ortalamanın üzerinde kişi başı aylık ortalama fon getirisine sahiptir. Türkiye'de BES'e ve dolayısıyla bireysel emeklilik fonuna katılanların sayısı her geçen gün artmaktadır. Çalışmamız ile birlikte ortaya çıkan en önemli sonuç, bireysel emeklilik fonlarının, muadili olan fonlarla kıyaslanmasında elde edilen bulgulardır. Bireysel emeklilik fonu yatırımı iyi planlandığında ciddi kar getirebilecek bir gelir mekanizması işlevi görmektedir. Lakin burada unutulmaması gereken nokta, aracı kuruluşun iyi seçilmesi ve yıl içerisinde fon üzerinde değişiklik yapabilmeye öngörüsüne sahip olunabilmesidir. Bahsedilen hususta yardımcı olabilecek çeşitli mekanizmalar olmakla birlikte, genel manada yük aracı kuruluşun üzerindedir. Yine bireysel emeklilik fonunun, banka vadeli mevduat sistemi ile karşılaştırılmasında görülmüş-tür ki; bireysel emeklilik fonuna yatırım uzun vadeli olmalıdır. Çünkü kar marjı ve getirisi hesaplandığında banka vadeli mevduat sisteminin kısa vadede, bireysel emeklilik fonunun ise uzun vadede önemli getiri sağladığı analiz edilmiştir. Zorunlu BES görünürde birçok yenilikle gelmiş olsa da, sisteme getirilen eleştiriler ciddi manada incelenmesi gereken hususlardır. Bir defa gerçekten de sistem çalışan üzerinde odaklanmış ve işveren üzerindeki etkisi sınırlı kalmıştır. Elbette, sistem hali hazırda işverene belirli görevler yüklemiştir ancak geçmişteki benzer uygulamalara bakıldığında, işverenlerin birçok hususu suistimal ettiği görülmüştür. Bu nedenle doğru çalışan bir denetim mekanizmasının varlığı şarttır. Genel olarak bakıldığında sistem henüz rayına oturmamıştır. İlerleyen dönemlerde sistemin neler getireceğini şimdiden söyleyebilecek güçtür ancak gelişiminin dikkatle izlenmesi gerekmektedir.

9. KAYNAKÇA

- 1.Özcan Mutlu, Düşük Riskli Yatırımcılar İçin Banka Vadeli Mevduat Sistemi İle Bireysel Emeklilik Fonunun Karşılaştırılması, Denizli, 2016
- 2.Faruk Akın, Otomatik Katılım Sisteminin Bireysel Emeklilik Sektörüne Etkileri, Bilecik, 2016
- 3.Hak İş Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi, Ankara, 2015
- 4.www.bireysellemeklilik sistemi.info(Erişim Tarihi:05.05.2017)
- 5.www.egm.org(Erişim Tarihi:10.05.2017)
6. http://digitalage.com.tr/10-soruda-zorunlu-bireysel-emeklilik-sistemi-bes/ (Erişim Tarihi:16.05.2017)

hi:16.05.2017)

7. http://www.ludens.com.tr/finans-gundem/ (Erişim Tarihi:09.05.2017)
- 8.http://www.finansgundem.com/yazarlar/faize-duyarli-emeklilik-icin-katilim-fonlari-yazisi/1178245 (Erişim Tarihi:10.05.2017)
- 9.http://www.devletkatsisi.com/home/2013/12/bireysel-emeklilik-2003ten-bu-yana-t%C3%BCfedden-%C3%A7ok-daha-fazla-kazand%C4%B1rd%C4%B1.html(Erişim Tarihi:11.05.2017)
- 10.http://www.ntv.com.tr/galeri/ekonomi/zorunlu-bireysel-emeklilik-bes-ne-kadar-kazandiracak,2EvLpjuPkkahKAId0G7hw/p9JA1Tsu-U-2ePTRyyJWfRQ(Erişim Tarihi:11.05.2017)

- 11.http://www.hurriyet.com.tr/bireysel-emeklilik-sistemi-katilimcisinin-yuzunu-gulduru-yor-40174345(Erişim Tarihi:12.05.2017)
- 12.http://www.ekonomist.com.tr/bes/bes-fonlari-tufeyi-yendi.html(Erişim Tarihi:12.05.2017)
- 13.http://www.fonmarket.com/analiz/tur/emeklilik-fonlari-bireysel-diger-fonlar (Erişim Tarihi:10.05.2017)
- 14.http://sigortabireysellemeklilik.blogspot.com.tr/2011/11/dunyada-bireysel-emeklilik-sistemi.html (Erişim Tarihi:22.05.2017)
- 15.http://www.hurriyet.com.tr/yazarlar/noyan-dogan/bes-katilimcısına-yatirim-tavsiyeleri-40092673 (Erişim Tarihi:17.05.2017)

KONYA KÜTÜPHANE KULLANIMINDA BİRİNCİ



Türkiye İstatistik Kurumu Konya Bölge Müdürlüğü Kültür İstatistikleri, 2016 verilerinden "Halk Kütüphaneleri, 2016" konusunda bir basın bülteni hazırladı.

2016 yılında Konya ili Halk Kütüphaneleri kullanıcı sayısında birinci oldu
2016 yılında Konya ili Halk Kütüphanelerinin kullanıcı sayısında 2 milyon 174 bin 312 kullanıcı ile Türkiye'deki toplam kullanıcıların %9,3 payını alarak bu alanda Türkiye birincisi oldu. Bu

Halk Kütüphanesi Kullanıcı Sayısına Göre İlk 10'a Giren İller

Sıra	İl	Kullanıcı Sayısı
1	Konya	2 174 312
2	Manisa	924 526
3	İstanbul	804 154
4	Ankara	717 932
5	Diyarbakır	698 174
6	Kayseri	646 904
7	İzmir	637 452
8	Sivas	575 630
9	Erzurum	553 059
10	Ordu	535 060

dönemde Türkiye'de toplam 23 milyon 266 bin 599 kullanıcı halk kütüphanelerini kullandı.
2016 yılında Türkiye toplamının %4'lük payını alan Manisa ili 924 bin 526 kullanıcı ile ikinci olurken, İstanbul ili %3,5'lik pay ve 804 bin 154 kullanıcı ile halk kütüphaneleri kullanıcı sayısında üçüncü oldu. TÜİK Konya Bölge Müdürlüğü'ne bağlı illerden Karaman %0,5 pay ve 111 bin 128 kullanıcı ile sıralamada 62'nci oldu.

Halk Kütüphanesi Sayısına Göre İlk 10'a Giren İller

Sıra	İl	Kütüphane Sayısı
1	Ankara	42
2	İzmir	38
2	Nevşehir	38
4	Konya	35
4	İstanbul	35
6	Isparta	29
7	Sivas	28
8	Denizli	26
9	Mersin	24
10	Erzurum	22

2016 yılında Konya ili Halk Kütüphanesi sayısında İstanbul'la birlikte dördüncü oldu

2016 yılında Konya'da toplam 35 tane halk kütüphanesi bulunurken Konya ili bu sayıyla Türkiye'de İstanbul'la birlikte dördüncü sırada yer aldı. Ankara ili 42 halk kütüphanesi ile birinci sırada yer alırken Ankara'yı 38'er halk kütüphanesi ile Nevşehir ve İzmir takip etti. Karaman ilinde 7 halk kütüphanesi bulunurken, bu sayı Türkiye'de toplam 1 137 oldu.

Konya ili halk kütüphanelerine kayıtlı üye sayısında dördüncü oldu

Konya 2016 yılında halk kütüphanelerine kayıtlı 62 bin 468 üye ile iller sıralamasında dördüncü oldu. Halk kütüphanelerine kayıtlı üye sayısında İzmir 77 bin 939 üye ile birinci, Diyarbakır 75 bin 261 üye ile ikinci, Ankara 65 bin 640 üye ile üçüncü sırada yer aldı. Karaman ili 9 bin 754 kayıtlı üye ile 65'inci sırada yer alırken Türkiye'de halk kütüphanelerine kayıtlı üye sayısı 1 milyon 697 bin 90 oldu.

www.anadolumatbaa42.com

anadolumatbaa42@hotmail.com

+90 332 342 01 60

+90 332 342 03 76

+90 532 335 19 48

Matbaa : F.Çakmak Mh. Matbaacılar Sit. Muhabir Cd.
6. Blok No: 13 Karatay/KONYA

Ambalaj : F.Çakmak Mh. Matbaacılar Sit. Yayın Cd.
6. Blok No: 8 Karatay/KONYA

ANADOLU OFSET

Matbaa - Ambalaj

5^{70x100 cm}Renk'li Ofset Baskı Teknolojisi

» KATALOG » BROŞÜR » KİTAP
» DERGİ » AJANDA » TAKVİM



ONDÜLE KUTU "OFSET BASKILI"

"KUŞE & TERMAL" BOBİN ETİKET



E DALGA - B DALGA - DOPEL
OFSET BASKILI ONDÜLE KUTU



PP ŞEFFAF - PP OPAK - TERMAL - KUŞE
BOBİN ETİKET



KİTAP - AJANDA - TAKVİM
KATALOG - DERGİ - BROŞÜR

TÜRKİYE'NİN İKİNCİ 500 BÜYÜK SANAYİ KURULUŞU VE KONYA

1. GİRİŞ

İstanbul Sanayi Odası tarafından bu yıl 49'uncusu hazırlanan Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu listesi 2016 yılı verileri Haziran ayında açıklanmıştır. Listede 9 tane Konya firması yer almıştır. Konya firmaları bazında listenin ilk sırasında Konya Şeker yer almış, Konya Şeker'i Eti Alüminyum ve Tümosan takip etmiştir.

Temmuz ayı itibarıyla ise Türkiye'nin İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu listesi 2016 verileri açıklanmıştır. 2016 yılında İSO İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu sıralamasına 100 yeni firma girmiştir. Bunlardan 77'si geçen yılki 1000 büyük kuruluşun dışından gelmiştir. 23 kuruluş ise 2015 yılında İSO 500 içinde yer alıp, bu yıl İSO İkinci 500'e gerileyen şirketlerden oluşmuştur.

Türkiye'nin İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu-2016 araştırmasının, temel bazı verileri bir buçuk ay önce açıklanan İSO 500 ile önemli ölçüde örtüşmektedir. Özellikle, finansman giderlerinin İSO 500'de olduğu gibi, İSO İkinci 500'de de sanayi kuruluşlarının karlılıklarında temel belirleyici olmayı sürdürdüğü görülmektedir.

İSO İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu çalışmasında 2016 yılında üretimden satışlara göre ilk sırayı 242,3 milyon TL ile Modavizyon Tekstil almıştır. İkincilik

Konya Sıra		Türkiye Sıra		Kuruluşlar	Üretimden Satışlar Net 2016 - (milyon TL)	Üretimden Satışlar Net 2015 - (milyon TL)	Değişim %
2016	2015	2016	2015				
1	1	31	37	Konya Şeker San. ve Tic. A.Ş.	2.414.094.742	2.088.216.676	15,6
2	2	165	236	Eti Alüminyum A.Ş.	686.215.675	467.303.983	46,8
3	3	259	254	Tümosan Motor ve Traktör Sanayi A.Ş.	463.867.153	428.978.345	8,1
4	5	350	377	Ova Un Fabrikası A.Ş.	356.048.429	311.080.657	14,4
5	8	414	447	Aydınlar Yedek Parça San. ve Tic. A.Ş.	290.780.970	259.883.251	11,8
6	9	422	469	Helvacızade Gıda İlaç Kimya San. ve Tic. A.Ş.	282.694.875	244.197.610	15,7
7	-	450	-	Enka Süt ve Gıda Mamülleri San. ve Tic. A.Ş.	267.443.395	-	-
8	7	480	422	Akova Süt ve Gıda Mamülleri San. ve Tic. A.Ş.	251.354.815	277.003.399	-9,2
9	10	491	490	Hekimoğlu Un Fabrikası Tic. ve San. A.Ş.	245.774.484	231.379.961	6,2

Konya Sıra		Türkiye Sıra		Kuruluşlar	Üretimden Satışlar net 2016 - (milyon TL)	Üretimden Satışlar net 2015 - (milyon TL)	Değişim %
2016	2015	2016	2015				
1	-	72	-	Konya Çimento Sanayii A.Ş.	212.418.352	286.069.603	-25,7
2	2	101	80	Büyük Hekimoğulları Gıda San. ve Tic. A.Ş.	204.425.777	192.040.450	7
3	3	108	128	Kombassan Kağıt Matbaa Gıda ve Tekstil San. Tic. A.Ş.	201.429.113	175.821.329	14,5
4	6	165	241	Safa Tarım A.Ş.	183.558.241	150.517.924	21,9
5	-	315	443	Golda Gıda San. ve Tic. A.Ş.	144.736.352	107.554.611	34,5
6	7	371	363	Atiker Metal İthalat ve İmalat San. ve Tic. A.Ş.	133.386.242	124.937.775	6,7
7	9	400	403	Selva Gıda Sanayi A.Ş.	127.778.706	115.869.596	10,2
8	5	406	239	Altınapa Değirmencilik Tic. ve San. A.Ş.	126.669.528	152.283.910	-16,8
9	8	415	395	Kompen PVC Yapı ve İnşaat Malzemeleri San. ve Tic. A.Ş.	123.686.224	117.822.520	4,9
10	-	419	-	Çöğenler Yemcilik Tarım Ürünleri Hayvancılık ve Petrol Ürünleri Tic. San. Ltd. Şti.	122.120.132	-	-
11	-	473	-	Gitaş Gıda ve İhtiyaç Maddeleri Tic. ve San. A.Ş.	109.689.266	-	-
12	-	484	-	Kontensan Konya Teneke Kutu Ambalaj ve Makine San. ve Tic. A.Ş.	107.407.223	-	-
13	12	497	482	Tosunoğulları Mobilya San. ve Tic. A.Ş.	104.146.869	98.479.973	5,7

242,1 milyon TL üretimden satışlarıyla Marshall Boya'nın olmuştur. Üçüncü sırada ise 241,5 milyon TL ile Dardanel Öntaş yer almıştır.

2. İKİNCİ 500 BÜYÜK SANAYİ KURULUŞU LİSTESİNDE KONYA'NIN YERİ

Türkiye'nin İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu arasında yer alan Konya firmalarına bakıldığında, 2016 yılında listede Konya'dan 13 firma olduğu görülmektedir.

2015 yılında İSO İlk 500 Büyük Sanayi Kuruluşu listesinde 408. Sırada bulunan Konya Çimento 2016 yılında İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu listesinde yer alan Konya firmaları arasında birinci sıraya yerleşmiştir.

2015 yılında Konya'dan 13 firma yer alırken bu sayı 2016 yılında da değişmemiştir. 2015'te listenin 185. sırasında yer alan Akbel Süt, 458. sırasında yer alan Alaybeyi Gıda ve 484. sırasında yer alan İzi Süt 2016 yılında listeye girememiştir. 2016 yılında listeden çıkan bu üç firmanın yerini, 2016 yılında listeye 419.

sıradan giren Çöğenler Yemcilik, 473. sıradan giren Gitaş Gıda ve 484. sıradan giren Kontensan Konya Teneke Kutu almıştır. İkinci 500'deki Konya firmalarının bir önceki yıla göre yüzdelik değişimlerine bakıldığında, en büyük artışı %34,5 ile Golda Gıda'nın gerçekleştirdiği görül-

mektedir. Golda Gıda'yı %21,9'luk değişim oranı ile Safa Tarım ve %14,5'lik değişim oranı ile Kombassan Kağıt Matbaa takip etmektedir. 2016 yılında listede negatif yönde değişim yaşayan firmalar ise %25,7'lik değişimle Konya Çimento ve %16,8'lik değişim ile Altınapa Değirmencilik olmuştur.





Ülkeler bazında Pazara Giriş Engelleri Raporu

CEZAYİR

A. Ticari İlişkilerin Özeti

Cezayir, son dönemde Avrupa pazarında yaşanan daralma, Arap ülkelerinde meydana gelen toplumsal olaylar ve karışıklıklar sonucunda, ülkemizin dış ticaretinde önemini giderek artırmıştır. 2000'li yılların başından itibaren siyasi istikrarın sağlanması ve enerji ürünlerinin fiyatlarındaki artış sayesinde güçlenen ekonomisi ile Cezayir, Afrika kıtasının önemli pazarlarından birisi konumuna gelmiştir. Bu kapsamda, ülke ekonomisinin uluslararası ekonomiye daha çok entegre olarak serbestleştirilmesi ve devletin ekonomik hayattaki rolünün azaltılmasına yönelik politikalar ön plana çıkmış olup, 2005'te Avrupa Birliği, 2009'da ise Arap Birliği ile STA'ları yürürlüğe konulmuştur. Öte yandan, söz konusu ülke, DTÖ'ye hâlihazırda üye olmamakla birlikte, ilk üyelik başvurusunun yapıldığı 1987 yılından bu yana müzakereler devam etmektedir. 2003 yılında Cezayir'e olan ihracatımız 573 milyon dolar seviyesinde iken 2013 yılında bu değer 2 milyar seviyesine yükselmiştir. Cezayir'den ithalatımız ise 2003 yılında 1,08 milyar dolar düzeyindeyken, 2013 yılında 2,28 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2014 yılı rakamları

bakıldığında ise, Cezayir'e ihracatımızın bir önceki yıla göre %3,8'lik artışla 2 milyar dolar, ithalatın %15,7'lik artışla 2,6 milyar dolar seviyesine yükseldiği görülmektedir. Cezayir'in 2013 yılı verilerine göre, ülkemiz Cezayir'in genel ithalatında 7'nci sıradaki yerini korumuş, genel ihracatında ise 9'uncu sırada yer almıştır. 2002- 2013 yılları itibariyle tamamı Türk ortaklı 29, Türk-Cezayir ortaklı 8 ve Türk- diğer ülkeler ortaklı 4 firma olmak üzere toplam 41 firma tarafından, 38 projede toplam 1 milyar 500 milyon dolar tutarında Cezayir'e yatırım yapılmıştır. 2014 yılı itibariyle ise ülkemizde 102 Cezayir sermayeli firma faaliyet göstermekte olup, Cezayir'in ülkemizdeki toplam yabancı yatırımı ihmal edilebilecek bir düzeydedir. Türkiye ile Cezayir arasındaki ticaretin birbirine rakip ürünlerden ziyade tamamlayıcı ürünlerden oluştuğu görülmektedir. Nitekim, otomotiv ana ve yan sanayi, demir-çelik, elektrikli-elektriksiz makineler, kimyevi ürünler ve mamulleri, tekstil ve konfeksiyon gibi sanayi sektörünün birçok alanına yayılan ürünlere dayanan ihracatımıza karşılık, Cezayir'den ithalatımız, temel olarak hidrokarbon ve bazı

kimyevi hammaddelerden oluşmaktadır.

B. Gümrük Vergileri

Cezayir'de mamul ürünler için % 30, aramaları için % 15 ve hammaddeler için % 5 oranında gümrük vergisi uygulanmaktadır. Ayrıca, Cezayir'de, ürünün fatura bedeli üzerinden gümrük vergisi ile KDV eklendikten sonra % 2,5 oranında gümrük işlemleri harç bedeli tahsil edilmektedir. Bu da ek bir maliyet unsuru olarak ortaya çıkmaktadır.

C. İthalat Kısıtlamaları ve Gümrük Uygulamaları

Cezayir'e kanatlı hayvanların ithalatı, yerli üretim yeterli olduğundan ve geçmiş dönemde yaşanan bulaşıcı hastalıkları engellemek adına yasaktır. Öte yandan, Cezayir'de gümrük prosedürleri uluslararası teamüllerin oldukça üzerinde sürelerde gerçekleşmektedir. Bu çerçevede, bütün evrakları temin edilmiş olmasına karşın bir konteyner en erken 15-20 gün içerisinde gümrükten çekilebilmektedir. Bu bakımdan, malın 3 işgünü içerisinde çekilememesi halinde demuraj bedelinin işletilmeye başlandığı göz önüne alındığında, ithalatta ciddi bir

ek maliyet yaratılmaktadır.

Öte yandan, müteahhitlik projelerine ilişkin 2. el iş makinası ithal edilememektedir. Ayrıca, son dönemde petrol fiyatlarındaki genel düşüş çerçevesinde, Cezayir'de müteahhitlik işi üstlenen firmalara kalite standartlarını karşılaması kaydıyla yerli ürün kullanma zorunluluğu getirilmesi ve buna paralel olarak, ulusal çapta "yerli ürünleri tüketin" kampanyası başlatılması hususları tartışılmaktadır.

D. Lisans Uygulamaları

Cezayir'de doğrudan tüketici kullanımına yönelik olan birtakım ürünlerin ithalatı ve ihracatında lisans ve/veya ön izin uygulaması vardır. Bu kapsamda, tütün ürünleri için Tütün Ürünleri Piyasası Düzenleme Kurumu'ndan; av silahları için Savunma Bakanlığı ve/veya İçişleri Bakanlığı'ndan ön izin alınması gereklidir. Ayrıca, enerji ürünleri (yakıtlar ve kimyevi ürünler) için Enerji Bakanlığı; eczacılık ürünleri için Sağlık Müdürlüğü; veterinerlik ürünleri için Tarım Bakanlığı'ndan Onaylı İhracatçı/İthalatçı Belgesi alınması gereklidir. Keza bitki sağlığına ilişkin önlemler kapsamında Tarım Bakanlığı'na bağlı Bitki Sağlığı Kurumu'nun onayı gereklidir.

E. Teknik Mevzuat, Uygunluk Değerlendirme Prosedürleri ve Standartlar ile Sağlık ve Bitki Sağlığı Önlemleri

Cezayir'de, ithal ürünlerin üzerinde ithalatçı ve ürünün spesifikasyonlarına ilişkin olarak yapılan etiketlerin Arapça olarak düzenlenmesi zorunluluğu vardır. Bu zorunluluk, KOBİ niteliğindeki firmalarımız başta olmak üzere bazı firmalarımız için sıkıntı yaratabilmektedir. Cezayir'e ithalatta, başta doğrudan tüketicinin kullanımına sunulan ürünler olmak üzere, insan sağlığı, güvenliği ile çevrenin korunması açısından yüksek riskli ürün gruplarında, gümrük idarelerince Kalite Kontrol Belgesi talep edilmektedir. Belgenin, Cezayir makamlarınca onaylanmış kuruluşlardan temin edilmesi gerekmektedir. Birtakım ürünlerde ise firmanın kendisi tarafından da bu belge düzenlenebilmektedir. 2011 yılında bu belgenin bankalarca aranmasına son verilmiş olmasına karşın, Cezayirli bankaların bu belgeyi firmalarımızdan halen talep ettikleri görülmektedir. Cezayir'de kozmetik ve kişisel bakım

ürünleri, otomotiv yedek parçaları, gazla kullanılan teçhizatlar, elektrikli ev aletleri, tekstil ve konfeksiyon, oyuncaklar, vanalar, elektrikli ekipmanlar ürün gruplarında kalite kontrol şirketlerince düzenlenen uygunluk belgesi aranmaktadır. Bu ürünlerin uygunluğuna ve kalite kontrollerine ilişkin süreçlerin yerine getirilmesinden ise ithalatçı firmalar sorumludur.

Cezayir'e doğalgaz sobası ihracatı ile ilgili olarak, Cezayir Ticaret Bakanlığı ve Maliye Bakanlığı Gümrükler Genel Müdürlüğüne, EN 613 Standardı yürürlüğe konulmuştur. Bahse konu uygulama, yerli ve ithal tüm ürünler için geçerli olup, Cezayir gümrüklerinde denetime tabi tutulan ürünlerin söz konusu yeni uygulama kapsamında eksiklikleri Gümrük tarafından ihracatçı firmalara iletilmektedir. Diğer yandan, Cezayirli devlet firmalarının açtığı ihaleler kapsamında, alımı yapılan elektrikli ekipmanların ihracatından önce, ihracatçı firmanın ilgili kamu kurum veya kuruluşundan onay alması gerekmektedir. Bu kapsamda, söz konusu ürünün Cezayir'e getirilerek test edilmesi ve gerektiğinde söz konusu devlet firmalarının personeline ihracatçı firma tesisleri yerinde ziyaret edilerek ürüne onay vermesi söz konusu olabilmektedir. Cezayir Elektrik Üretim ve Dağıtım Firması SONELGAZ, firmalara iki veya üç yıllık onaylar düzenlemektedir. Bu durum, firmalarımızın ihracatlarına maliyet ve gecikme şeklinde yansımaktadır.

F. Fikri Mülkiyet Hakları

Cezayir'de fikri mülkiyet haklarının korunması konusunda sıkıntılar bulunmaktadır. DTÖ üyesi olmayan Cezayir, Ticaretle Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları (TRIPS) Anlaşması'na da taraf değildir. Cezayir'de marka ve patent hakkını korumak isteyen bir Türk firmasının Cezayir'de fikri mülkiyet haklarını korumakla görevli Cezayir Ulusal Fikri Mülkiyet Hakları Enstitüsü (Institut National Algérien de la Propriété Industrielle-INAPI)'ne başvurması gerekmektedir. Bu çerçevede, bir Türk markası ile aynı isim ve logoyu kullanan bir Cezayirli firma, eğer bunu söz konusu kurum nezdinde önceden tescil ettirdiyse firmamızın Cezayirli mahkemelere dava açması gerekmektedir.

G. Hammaddede İhracatına Konulan Kısıtlamalar

Cezayir'de, 2007 yılından bu yana üç ayrı kategori halinde sınıflandırılan demir ve demir dışı metaller, bazı hammaddeler ile malzeme ve ekipmanların ihracatı izne tabi kılınmıştır. Bu çerçevede, demir hurdaları ile bakır, alüminyum, kurşun, çinko, tungsten (wolfram), molibden, tantal, magnezyum, kobalt, bizmut, kadmiyum, titan, zirkonyum, antimuan, manganez, berilyum, krom, germanyum, vanadyum, talyum ve cermet hurdaları ile; telefon ve elektrik kabloları, demonte veya monte edilmiş telefon santralleri, demiryolu ray ve traversleri, demonte fabrikalar, kullanılmış makine, ekipman, yedek parça, akü ve katalitik kaplar ve diğer ekipmanların ihracatına (herhangi resmi bir yasaklama kararı olmaksızın) izin verilmemektedir. Bu durum, söz konusu hammaddeleri kullanan üreticilerimiz ve ihracatçılarımız bakımından olumsuzluklar doğurmaktadır. Hurma, ham post/deri ve hurda demir ihracatında ise asgari fiyat uygulaması mevcuttur.

H. Kamu Alımları

Cezayir'de ihaleler, davet usulü, açık veya kısıtlı şekilde olabilmektedir. Açık ihalelere her firma katılıp teklif sunabilmekte iken; kısıtlı ihalelere ise (bunlar genellikle anılan ülkede Savunma Bakanlığı tarafından açılan askeri ihalelerdir) ilgili kamu kurum ve kuruluşları tarafından belirlenen şirketler katılabilmektedir. Davet usulü ihalelerde ise, ilgili kamu idareleri, daha önce kendisine ihale verilmiş ve bu ihale kapsamındaki projeleri başarı ile bitirmiş firmaları davet ederek teklif almakta ve güven esasına dayalı olarak ihaleyi doğrudan verebilmektedir. Burada dikkat edilmesi gereken husus; idari makamlara süreci hızlandırmak açısından esneklik sağlamak amacıyla yasalar kapsamında getirilen bu usulde, söz konusu firmalara daha önceden Cezayir'de iş yapmasının şart koşulması ve ihale sürecinde yine diğer firmaların da dâhil edilebilmesidir. Cezayir, kamu ihalelerinde yerli firmalara % 25 fiyat avantajı sağlamaktadır. Bu kapsamda, özellikle inşaat ve müteahhitlik alanındaki birçok firmamız, söz konusu avantajdan faydalanabilmek

adına, Cezayir’deki uluslararası ihalelere Cezayirli ortaklar vasıtası ile girmek zorunda kalmaktadır. Ayrıca, devlet firmaları, kamu alımlarında çeşitli test, uygunluk, vb. gibi prosedürün yerine getirilmesini talep edebilmektedir. Bu durumda, söz konusu süreçler için çeşitli ücretler talep edilebilmekte ve ayrıca bu prosedürler oldukça uzun zaman alabilmektedir. Öte yandan, kamu alımlarında, bürokratik işlemlerin yavaş sürmesi sebebiyle ödemeler geç yapılabilmektedir. Değerlendirme sürecine giren ihalelerin iptal edilebilmesi de Türk firmalarının ihalelere girmelerini zorlaştırmaktadır.

İ. Hizmet Ticareti

Müteahhitlik ve bankacılık sektörlerinde bürokratik işlemlerin çokluğu ve yavaşlığı, özellikle banka hesaplarının açılması ve işçi izinlerinin alınması Türk firmaları için ciddi sıkıntılar oluşturmaktadır. Özellikle konut projeleri alanında, Cezayir Konut Bakanlığı, 2015-2019 Kalkınma Planı’nda 120,000 sosyal konutun yapımı için Cezayir İşadamları Konfederasyonuna (CAP) kontenjan verilmiştir. Bu kuruluşlar tesis edilebilecek ikili ilişkiler yeni işlerin alımını kolaylaştıracak niteliktedir. Nitekim CAP üyelerinin de Türk müteahhitler ile işbirliği yapmak istedikleri bilinmektedir. Diğer taraftan, yabancı müteahhitlere özellikle konut projelerinde önemle ihtiyaç duyulmasına rağmen Cezayir Konut Bakanlığı, toplu konut projelerine katılabilecek “yerli firma” sayısının artırılmasına yönelik birtakım düzenlemeler de yapmaktadır. Diğer yandan, inşaat hizmetlerinin sunumunda teminat mektubu temini

Türk müteahhitleri bakımında en büyük sıkıntılardan birini teşkil etmektedir. Cezayir bankaları, Türk bankaları tarafından verilen teminat mektuplarını kabul etmediğinden Türk firmaları, üstlendikleri projeler kapsamında vermek zorunda oldukları kati ve avans teminat mektuplarını Avrupa veya Körfez Arap Bankaları üzerinden ya da her iki ülkede şubeleri bulunan uluslararası bankalar aracılığıyla düzenlemek zorunda kalmakta; bu durum da Türk firmalarının fiyat rekabetini etkilemekte; ayrıca Türk bankalarının yurtdışına finansal hizmet sağlamasına da engel teşkil etmektedir. Bu sorun, Cezayir’deki özel bankalardan ziyade kamu bankalarıyla yaşanmakta olup, ülkede yerleşik 6 kamu bankasının piyasanın %80-90’ını oluşturması nedeniyle sorun önemini muhafaza etmektedir. İki ülke arasında karşılıklı sosyal güvenlik anlaşması bulunmaması nedeniyle Cezayir’de çalışan Türk işçiler emeklilik haklarını kazanabilmek adına Türkiye’ye geri döndüğünde Cezayir’de çalıştıkları günlerini saydırmak için tekrar prim ödemek zorunda kalmaktadır.

J. Yerli Üretime Yönelik Destekler veya İhracat Sübvansiyonları

Cezayir’de ihracatçı şirketler, ihracat yaptıkları ürünlerden doğan kazançlarında kar üzerinden alınan vergilerden (Impot sur les Benefices des Societes-IBS) muaf tutulmuştur. İhracatçı firmalara, yine ihracatları ile orantılı bir şekilde, işletme vergilerinden (Taxe sur l’activité professionnelle-TAP) muafiyet tanınmıştır. Öte yandan, Cezayir’de ihracatçı firmaların navlun giderleri, sektör ve bölge ayrımı olmaksızın % 25 oranında desteklenmekte olup, hurma ihracatında ise bu

oran % 80’dir. Ancak, hükümetlerarası anlaşmalar kapsamında alınan bir hizmet veya ödenen bir bedelin karşılığında ihraç edilen mallar, onarıma tabi tutularak ihraç edilen ürünler ile çeşitli hurda-atık niteliğindeki ürünlerin ihracatı bu kapsamda desteklenmemektedir. Yine bu çerçevede, ulusal sınırlar dâhilinde 150 km’yi aşan karayolu nakliye masrafları da teşvik kapsamındadır. Ayrıca, tarımsal ürün ihracatında ihracatçı firmaların banka kredilerinin 3 puanı kamu kaynaklarınca karşılanmaktadır. Öte yandan, hurma ihracatı kilo başına nakit destek kapsamındadır.

K. Türkiye-Cezayir Serbest Ticaret Anlaşması

AB ile 2002 yılında imzalanan ve 2005 yılında yürürlüğe giren STA ile pek çok sanayi ürününün ithalatında AB ülkeleri menşeli ürünlere indirimli gümrük vergileri uygulanmakta ve bazı ürün gruplarında da bu vergiler hâlihazırda sıfırlanmış bulunmaktadır. Yine, Büyük Arap Serbest Ticaret Bölgesi (GAFTA) kapsamındaki gümrük tarife indirimleri, oldukça geniş muafiyet listeleri dâhilinde 2009 yılında hayata geçirilmiştir. Söz konusu STA’lar, ülkemiz menşeli ürünlerin anılan pazara girişini zorlaştırmakta olup Türkiye’den ithalat yapan birçok Cezayirli firmanın Avrupa (Fransa, İspanya, İtalya ve Almanya başta olmak üzere) ve Arap Birliği (Tunus, Fas, Mısır başta olmak üzere) ülkelerine yöneldiği görülmektedir. Cezayir ile ülkemiz arasında bir STA imzalanması hususunda ülkemiz girişimleri devam etmekle birlikte, Cezayir makamlarının, ülkemiz ile STA imzalanması konusundaki isteksiz tavırları ülkemiz ihracatçılarının anılan ülkeye tercihli girişini zorlaştırmıştır.

L. Vize Zorunluluğu

Cezayir’e seyahat edebilmek için Türkiye’de Cezayir Ankara Büyükelçiliği veya İstanbul Başkonsolosluğu’ndan vize almak gerekmektedir. İki tür vize söz konusudur: İş vizesi ve çalışma vizesi. İş vizesi en fazla 3 aylığına düzenlenmektedir. Bu durum da, anılan ülkeye yıl içerisinde birçok kez giriş çıkış yapmak isteyen firmalarımızı zor durumda bırakmaktadır. Bu kapsamda, özellikle müteahhitlik firmalarımızca üstlendikleri projeler kap-

samında Türkiye’den getirmek istedikleri işçilere vize verilmeyebilmektedir.

M. Diğer Kısıtlamalar

a. Kambyo Rejimi ve Para Transferleri Cezayir parası Dinar’ın konvertibl olmaması ve ülkede uygulanan kambyo rejimi ithalat için döviz bulmayı pahalılaştırmaktadır. Öte yandan, Cezayir’de para transferleri, önemli gecikmelerle gerçekleştirilebilmektedir. Nitekim, para transferinde, Cezayir Merkez Bankası’ndan izin alınması uzun süreler alabilmektedir. Bu kapsamda, akreditif mektuplarının en erken 20 gün içerisinde açılabilirdiği bilinmektedir.

b. Akreditif Mektubu ve Vesaik Mukabili ile Ödeme Şartı:

2009 yılında Cezayir Ek Bütçe Kanunu’nun 69’uncu maddesi çerçevesinde, Cezayirli firmalara ithalatlarında ödeme aracı olarak sadece akreditif mektubu ile ödeme şartı getirilmişti. Cezayir Hükümeti’nin 2014 Ek Bütçe Kanunu ile; 1 Ocak 2014 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere, Cezayirli tüm şirketlere, ithalatlarında akreditif mukabili ödemenin yanı sıra vesaik mukabili ödeme şeklini de kullanabilme hakkı getirilmiştir. Böylece, vesaik mukabili ödeme de Cezayir’in dış ticaret işlemlerinde kabul edilen ödeme şekillerinden biri olmuştur. Bu çerçevede, ihracatçı firmalarımızı ödemeler konusunda güvence altına alan akreditif mektubunun yanı sıra vesaik mukabili ödemenin de ithalat işlemlerinde kullanılabilir olması, Cezayirli firmalara ithalatlarında daha rahat hareket alanı sağlayacağından olumlu bir gelişme olarak düşünülmekle birlikte, firmalarımızın vesaik mukabili ödeme ile ihracat yapmaları halinde, ödemelerini garanti altına almalarını sağlayacak şekilde bir anlaşma sağlamalarında fayda görülmektedir. Nitekim son bir yıl içerisinde Cezayirli firmalarca ödemesi gerçekleştirilmeyen işlemlerde vesaik mukabili ödeme şeklinin kullanıldığı gözlemlenmiştir.

c. Yatırım ve Şirket Kurmada Yerli Ortak Şartı

2009 Ek Bütçe Yasası’nın 58’inci Maddesi, Cezayir’de imalat ve hizmet sektörlerinde yatırım gerçekleştirecek yabancı şirketlerin şirket sermayesinde en çok % 49 oranında pay sahibi olabileceğine ve söz konusu şirketin % 51’inin Cezayir’li

ortağın (veya ortakların) hâkimiyetinde olabileceğine hükmetmektedir. Dış ticaret şirketlerinde ise yabancı yatırımcılar en çok % 70 oranında pay sahibi olabilmektedir. Ülke dışına kar transferi ise sadece getirilen sermaye ile orantılı bir şekilde mümkün olabilmektedir. Ancak, ithal edilen malın yurtiçinde satışından doğan kazancın yurtdışına transfer edilmesi söz konusu değildir. Ayrıca, her türlü şirket karları ve kazançlarının yurtdışına transferi sadece Merkez Bankası’nın onayı ile mümkündür.

Yasa nedeniyle finansal açıdan güçlü ve güvenilir bir yerel ortak bulma konusunda ciddi sıkıntılar yaşayan firmalar Cezayir’e yatırım yapmaktan vazgeçebilmektedir.

d. Net Döviz Fazlası Verme Şartı

Yabancı yatırımcıların, proje dönemi boyunca net döviz fazlası verme zorunlulukları vardır. Bu yasal zorunluluk çerçevesinde şirket kazancı olarak yatırılan sermaye, ihracat ve yurtiçi satış gelirleri, dış finansman hesaba katılırken; giderler olarak ithalat, kazanç, karlar, ödenen maaşlar ve ülke dışına çıkan tüm parasal transferler sayılmaktadır. Bu düzenleme ile yabancı sermayenin ithal ikamesine ve ihracata yönlendirilmesi amaçlanmaktadır. Ancak, şu ana kadar bu yasaya istinaden yabancı şirketlerin sermaye hesabına yönelik idari bir uygulamaya gidilmemiştir.

e. Altyapı Yetersizliği ve Ticari Kurallarda Belirsizlik

Alt yapı yetersizliği, bilgi eksikliği ve mevcut bilgilere ulaşmadaki güçlükler, sürekli değişen ve uygulamada farklılık gösteren mevzuat ile bürokrasiden kaynaklı aksaklıklar firmalarımızın karşılaştığı sorunlar arasındadır. Öte yandan, Cezayir’de kayıt dışı sektörün yaygın olması ticari hayatta ciddi bir belirsizlik ortamının doğmasına yol açmaktadır. Bu durum, ticari kuralların uygulanmasında da belirsizlikler doğurabilmektedir. Özellikle ithalat işlemlerinde, ürünlerin tabi olduğu kontrol süreçleri konusunda yer yer anlaşmazlıklar çıkabilmektedir. Diğer yandan, Cezayir Maliye Bakanlığı’nın kontrollerinde anılan ülkedeki yatırımcı firmalarımız mali kontrol süreçlerine ilişkin yeterli bilgi sahibi olmadıklarından (bu durum çoğu zaman

mali kontrol mevzuatının karışık olmasından da ileri gelmektedir) veya yetkin muhasebe elemanları çalıştırmadıklarından çeşitli cezai uygulamalara maruz bırakılabilmektedir. Diğer yandan, 2014 yılında Cezayir’in dış ticaret fazlasının 4 milyar dolar düzeyine gerilemesi ile birlikte ithalat artışına yönelik eleştiriler artmış olup, firmalar tarafından, Cezayirli kamu kurum ve kuruluşları tarafından bazı ürün gruplarının ithalatında talep edilen bilgi ve belgelerin incelenme sürelerinin gereksiz şekilde uzatıldığı ve böylece ithalatın zorlaştırılarak bir nevi tarife dışı engellerin uygulandığı ifade edilmektedir.

f. Taşımacılıkta Yaşanan Sıkıntılar Cezayir Maliye Bakanlığı Gümrükler Genel Müdürlüğü, 2009 yılı itibarıyla, navlun taşımacılığı yapan her gemi için sadece 1 hesap kabul edilmesi ve bu hesabın gemi geliş tarihinden itibaren 90 gün içinde hazırlanıp Gümrük Müdürlüklerine onay için sunulması zorunluluğunu getirmiştir. Ancak, ülke koşulları bu şartların yerine gelmesine imkân tanımadığından, 90 günü aşan her işlem (mal teslimi / tahsilat / konteyner boşunun geri alınması dâhil) armatörlerimize problem yaratmakta ve bu işlemlere denk gelen armatör gelirlerinin transfer edilememesine sebebiyet vermektedir. Konuyla ilgili olarak Cezayir Makamları nezdinde yapılan girişimlere Cezayir’li yetkililerinden bir cevap alınamamıştır. Bu kapsamda, Cezayir’de konteynr taşımacılığı yapan tüm armatörlerin bu sorundan dolayı transfer edemediği miktarın toplam 150 milyon Avro civarında olduğu ve Cezayir’e taşıma yapan firmalarımızın da 10 milyon Avro tutarında bir meblağı Türkiye’ye transfer edemediği bilinmektedir. Bu kapsamda, taşıma firmaları para transferlerini gerçekleştirememesi riskini girmemek için navlun bedellerinin Türkiye’de ödenmesini talep etmekte bu talep de Cezayirli ithalatçıları zor durumda bırakabilmektedir. Ayrıca, konteynerlerin gümrükleme işlemlerinde, farklı limanlarda gümrükleme için verilmediğinden parsiyel taşımacılık yapmak zorlaşmaktadır. Bu durum düşük hacimli mal ihracatı yapan küçük ve orta boyutlu işletmelerimizin ihracatlarında mal taşımacılığını sekteye uğratmaktadır.



KTO MECLİS VE MESLEK KOMİTESİ

ÜYELERİMİZİ TANIYORUZ

Hasan Ali ARSLAN



Komitesi: 22
Komitedeki Görevi: Komite Başkanı
Komite Faaliyet Konusu: Bilgisayar ve çevre birimleri imalatı, büro ekipmanları kitap, kırtasiye ürünleri toptan-perakende ticareti
Firma ismi: Hasan Ali Arslan-Arslan Bilgisayar

Mehmet TEKİLOĞLU



Komitesi: 22
Komitedeki Görevi: Komite Bşk. Yrd. - Meclis Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Bilgisayar ve çevre birimleri imalatı, büro ekipmanları kitap, kırtasiye ürünleri toptan-perakende ticareti
Firma ismi: Odak Okul Ders Araçları Kırtasiyecilik Matbaacılık ve Ticaret Limited Şirketi

Vehbi EMİROĞLU



Komitesi: 22
Komitedeki Görevi: Komite Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Bilgisayar ve çevre birimleri imalatı, büro ekipmanları kitap, kırtasiye ürünleri toptan-perakende ticareti
Firma ismi: Anka Yazılım Bilgisayar Hizmetleri İletişim Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Ali İhsan KAYA



Komitesi: 22
Komitedeki Görevi: Meclis Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Bilgisayar ve çevre birimleri imalatı, büro ekipmanları kitap, kırtasiye ürünleri toptan-perakende ticareti
Firma ismi: Hamle Bilgisayar ve İletişim Sistemleri Limited Şirketi

Mustafa GÖKDOĞAN



Komitesi: 22
Komitedeki Görevi: Meclis Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Bilgisayar ve çevre birimleri imalatı, büro ekipmanları kitap, kırtasiye ürünleri toptan-perakende ticareti
Firma ismi: Gökdoğan Kırtasiye Makine Gıda Turizm İnşaat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Abdullah YILDIRIM



Komitesi: 23
Komitedeki Görevi: Komite Başkanı
Komite Faaliyet Konusu: Kağıt, karton, mukawa ve ürün. ile basım-yayın ürün. imalatı, topt.-perak. ticareti, matbaacılık ve yayın hizm.
Firma ismi: Damla Ofset Matbaacılık ve Ticaret Anonim Şirketi

Mehmet GÖRÜR



Komitesi: 23
Komitedeki Görevi: Komite Bşk.Yrd.
Komite Faaliyet Konusu: Kağıt, karton, mukawa ve ürün. ile basım-yayın ürün. imalatı, topt.-perak. ticareti, matbaacılık ve yayın hizm.
Firma ismi: Görürler Kağıtçılık Matbaa Ambalaj Ticaret ve Sanayi Limited Şirketi

Mustafa BAŞÜNAL



Komitesi: 23
Komitedeki Görevi: Komite Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Kağıt, karton, mukawa ve ürün. ile basım-yayın ürün. imalatı, topt.-perak. ticareti, matbaacılık ve yayın hizm.
Firma ismi: Mustafa Başüenal-Desen Matbaası

Servet KAHVECİ



Komitesi: 23
Komitedeki Görevi: Meclis Bşk.Yrd.
Komite Faaliyet Konusu: Kağıt, karton, mukawa ve ürün. ile basım-yayın ürün. imalatı, topt.-perak. ticareti, matbaacılık ve yayın hizm.
Firma ismi: Servet Ofset Matbaacılık Otomotiv ve Tarım Ürünleri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Ali ERMAN



Komitesi: 23
Komitedeki Görevi: Meclis Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Kağıt, karton, mukawa ve ürün. ile basım-yayın ürün. imalatı, topt.-perak. ticareti, matbaacılık ve yayın hizm.
Firma ismi: Erman Ofset Matbaacılık Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Rıfat ERGAN



Komitesi: 24
Komitedeki Görevi: Komite Başkanı
Komite Faaliyet Konusu: Reklamcılık, teknik test, analiz, araştırma ve mesleki-bilimsel faaliyetler
Firma ismi: Rıfat Ergan-Plato Fotoğraf ve Reklam

Fahreddin ÖZKUL



Komitesi: 24
Komitedeki Görevi: Komite Bşk. Yrd.- Meclis Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Reklamcılık, teknik test, analiz, araştırma ve mesleki-bilimsel faaliyetler
Firma ismi: Profam Promosyon Reklam ve Basım Sanayi Ticaret Limited Şirketi

Yakup BARINLI



Komitesi: 24
Komitedeki Görevi: Meclis Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Reklamcılık, teknik test, analiz, araştırma ve mesleki-bilimsel faaliyetler
Firma ismi: Barınlı Tanıtım Organizasyon Turizm Peyzaj Tarım Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Tuncay ÖZKAN



Komitesi: 24
Komitedeki Görevi: Komite Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Reklamcılık, teknik test, analiz, araştırma ve mesleki-bilimsel faaliyetler
Firma ismi: Tuncay Tabela Reklam Hizmetleri Sanayi Ticaret Limited Şirketi

Ahmet Cemal COŞKUN



Komitesi: 24
Komitedeki Görevi: Komite Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Reklamcılık, teknik test, analiz, araştırma ve mesleki-bilimsel faaliyetler
Firma ismi: Flaş Reklam Turizm Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Nezir GÖK



Komitesi: 25
Komitedeki Görevi: Komite Başkanı
Komite Faaliyet Konusu: Elektronik ve iletişim teçhizatı imalat, toptan-perakende ticareti ile radyo yayıncılığı faaliyetleri
Firma ismi: Arz-Sa Telekomünikasyon ve Gıda Sanayi Ticaret Limited Şirketi

Mehmet ÇAKIR



Komitesi: 25
Komitedeki Görevi: Komite Bşk.Yrd.
Komite Faaliyet Konusu: Elektronik ve iletişim teçhizatı imalat, toptan-perakende ticareti ile radyo yayıncılığı faaliyetleri
Firma ismi: Mehmet Çakır - Gmc Sarrafiye ve Cep Telefonu Aksesuarı

Hayati ŞANLI



Komitesi: 25
Komitedeki Görevi: Meclis Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Elektronik ve iletişim teçhizatı imalat, toptan-perakende ticareti ile radyo yayıncılığı faaliyetleri
Firma ismi: Şantel Telekomünikasyon Elektronik İnşaat Motorlu Araçlar ve Bisiklet Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Ramazan TEZEL



Komitesi: 25
Komitedeki Görevi: Komite Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Elektronik ve iletişim teçhizatı imalat, toptan-perakende ticareti ile radyo yayıncılığı faaliyetleri
Firma ismi: Tezeller Elektronik Tekstil Nakliyat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Serdar ERÖLMEZ



Komitesi: 25
Komitedeki Görevi: Komite Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Elektronik ve iletişim teçhizatı imalat, toptan-perakende ticareti ile radyo yayıncılığı faaliyetleri
Firma ismi: Merkezim Elektronik İletişim Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Mehmet Dinçler



Komitesi: 26
Komitedeki Görevi: Meclis Komite Başkanı
Komite Faaliyet Konusu: Elektrik ve aydınlatma malzemeleri ile ölçme araçları cihazlar imalatı toptan perakende ticareti
Firma ismi: Dinçler Elektrik Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Yücel KOCAMAN



Komitesi: 26
Komitedeki Görevi: Komite Bşk.Yrd.
Komite Faaliyet Konusu: Elektrik ve aydınlatma malzemeleri ile ölçme araçları cihazlar imalatı toptan perakende ticareti
Firma ismi: Yücel Kocaman - Kocaman Elektrik Mühendislik

Osman EKEN



Komitesi: 26
Komitedeki Görevi: Komite Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Elektrik ve aydınlatma malzemeleri ile ölçme araçları cihazlar imalatı toptan perakende ticareti
Firma ismi: Mehmet Eken Elektrik İnşaat Taahhüt ve Hayvancılık Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Lütfi Can BAŞARAN



Komitesi: 26
Komitedeki Görevi: Meclis Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Elektrik ve aydınlatma malzemeleri ile ölçme araçları cihazlar imalatı toptan perakende ticareti
Firma ismi: Başaranlar Mühendislik İnşaat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Mehmet Murat ÇELİK

Komitesi: 26
Komitedeki Görevi: Meclis Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Elektrik ve aydınlatma malzemeleri ile ölçme araçları cihazlar imalatı toptan parakende ticareti
Firma ismi: Konen Elektrik İnşaat Makina Sanayi Ticaret Anonim Şirketi

Kürşat GÖKTEPE

Komitesi: 27
Komitedeki Görevi: Komite Başkanı
Komite Faaliyet Konusu: Bilgi, iletişim, medya, müşavirlik ve danışmanlık hizmetleri
Firma ismi: Kürşad Göktepe-Kogemer Yönetim Danışmanlık

Murat OLGUN

Komitesi: 27
Komitedeki Görevi: Komite Bşk.Yrd.
Komite Faaliyet Konusu: Bilgi, iletişim, medya, müşavirlik ve danışmanlık hizmetleri
Firma ismi: Olgun Marka Patent Müşavirlik Tarım Madencilik Emlak Sanayi Ticaret Limited Şirketi

Rahim ALADAĞ

Komitesi: 27
Komitedeki Görevi: Komite Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Bilgi, iletişim, medya, müşavirlik ve danışmanlık hizmetleri
Firma ismi: İped Danışmanlık ve Bilişim Limited Şirketi

Mehmet OĞUL

Komitesi: 27
Komitedeki Görevi: Meclis Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Bilgi, iletişim, medya, müşavirlik ve danışmanlık hizmetleri
Firma ismi: Ayc Danışmanlık Turizm İç ve Dış Ticaret Limited Şirketi

M. Alpaslan ŞAHİN

Komitesi: 27
Komitedeki Görevi: Meclis Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Bilgi, iletişim, medya, müşavirlik ve danışmanlık hizmetleri
Firma ismi: 3 Ka Elektronik Isı Sistemleri Gıda Turizm İnşaat Ticaret ve Sanayi Anonim Şirketi

Ahmet KERESTECİ

Komitesi: 28
Komitedeki Görevi: Komite Başkanı
Komite Faaliyet Konusu: Dış ticaret şirketleri
Firma ismi: Lameks Dış Ticaret Limited Şirketi

Ekrem YİĞİT

Komitesi: 28
Komitedeki Görevi: Komite Bşk.Yrd.
Komite Faaliyet Konusu: Dış ticaret şirketleri
Firma ismi: Yitaş Mobilya Tekstil Dayanıklı Tüketim Malları Makine Mühendisliği ve Dış Ticaret Limited Şirketi

Mehmet DİKKAYA

Komitesi: 28
Komitedeki Görevi: Komite Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Dış ticaret şirketleri
Firma ismi: Teknoloji Makina Gıda İç ve Dış Ticaret Limited Şirketi

Mustafa KORUYUCU

Komitesi: 28
Komitedeki Görevi: Meclis Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Dış ticaret şirketleri
Firma ismi: Solimpeks Dış Ticaret Anonim Şirketi

B. Yakup SARITAŞ

Komitesi: 28
Komitedeki Görevi: Meclis Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Dış ticaret şirketleri
Firma ismi: Sarmeks Makina İç ve Dış Ticaret Limited Şirketi

**TESCİL BAŞVURUSU YAPILAN COĞRAFİ İŞARETLER-1****Değerli okuyucularımız;**

Bölgelerin kültürel ve ekonomik ve coğrafi zenginliklerini tescil ettirmeleri büyük önem taşımaktadır. Konya ve Karaman bölgesi de bu anlamda büyük potansiyele sahip iki şehrimiz. Coğrafi işaretler, menşe adı mahreç işareti olarak ikiye ayrılmıştır. Fakat Menşe adı veya mahreç işareti kapsamına girmeyen ve ilgili piyasada bir ürünü tarif etmek için geleneksel olarak en az 30 yıl süreyle kullanıldığı kanıtlanan adlar, aşağıdaki şartlardan en az birini sağlaması halinde geleneksel ürün olarak tanımlanır. Bu anlamda Siz değerli okuyucularımızla bu sayımızdan itibaren tescilli alınan, tescil başvurusu yapılan ve coğrafi işaret, mahreç işareti ve geleneksel ürün olabilecek ürünlerin tanıtımını yapmaya devam edeceğiz.

Akşehir Heseşi

Başvuru No: C2015/24

Başvuru Sahibi: AKŞEHİR BELEDİYESİ

Ürün Tanımı ve Ayırt Edici Özellik-

ler: Akşehir Heseşi, geleneksel Akşehir mutfağının baş tacıdır. Öğünlerde yenildiği gibi, genellikle bütün ailenin bir arada olduğu hafta sonları özellikle; soğuk kış günlerinde pazar günleri sabah kahvaltılarında tercih edilen bir yemektir. Akşehir Heseşi, geleneksel mahalle fırınlarında bakır veya toprak tencere içerisinde pişirilir. Yaz aylarında tuzlanmış, güneşte kurutulmuş et ya da kemikli et, kırık buğday ve nohut kullanılarak bakır veya toprak tencerelerde ve geleneksel taş fırınlarda pişirilir. Genellikle cumartesi akşamı mahalle fırınına verilir, fırında ateş olmadan közde pişirilir ve pazar günü sabah kahvaltısında

eş, dost, akraba ve misafirlerle birlikte, ezilip birbirine karıştırılmadan doğrudan tencereden yenilir. Akşehir Heseşi'nin üstünün kuruması yani halk tabiriyle sırt tutması tercih edilir ve yemeğin en sevilen bölümüdür.

Üretim Metodu

Akşehir Heseşi'nin yapılışında kullanılan malzemeler; 1 kg yarma (kırık buğday), 1,5 – 2 kg kurutulmuş ya da parça et, 1 kg kırılmış kaval kemiği ve tuzdur. Kurutulmuş et kullanılabilecekse, öncelikle Kurban Bayramı'nda veya adaklık kurbanların kesim zamanlarında kesilen koyun ve keçilerin kaburga etrafındaki etleri kaburga ile birlikte güneşte kurutulur. Kurutma işleminden önce etler kaya tuzu ile tuzlanır. Daha sonra sinek konmaması ve güneşte bozulmaması için beyaz tülbentlere sarılan etler güneşte kurutulur.

Kurutulmuş et kullanılmıyorsa taze et ile de yapılabilir.

Öncelikle yarma ayıklanır ve ıslatılarak 5-6 saat bekletilir. Büyük bir bakır tencereye yarma, et ve kemik yerleştirilip tuzlanır. Akşamüzeri mahalle fırınına verilir. Fırının kendi sıcaklığında tencere sabaha kadar fırında kalır. Fırınca belli bir saatte tencereleri kontrol eder, suyu az olan tencerelere su ekler ve yerlerini değiştirir. Bütün gece fırında pişen Akşehir Heseşi sabah erken saatlerde fırından alınır. Yer sofrasında turşu ve kuru soğan ile yenir.

Akşehir Heseşi'nde kullanılan yarma için Akşehir ve köylerinde yetiştirilen Herselik buğdaylar kullanılır. Seçilen buğdaylar dövülerek ve kırılarak Hese için kullanılacak yarma elde edilir.



ANONİM ŞİRKETLERDE AZINLIK HAKLARI-3

D) Finansal Tabloların Müzakeresinin Bir Ay Sonraya Ertenilmesi

TTK m. 420/I gereği; finansal tabloların müzakeresi ve buna bağlı konuların görüşülmesi, azınlığın talebiyle, genel kurulun bir karar almasına gerek olmaksızın, toplantı başkanının kararıyla bir ay sonraya bırakılır. Maddenin ETTK 377. Maddeden farkı erteleme kararının internet sitesinde yayınlanmasıdır. Azınlığın erteleme istemi oylanamaz. Azınlığın bu istemi herhangi bir organa başvuru gerektirmez. Olumlu azınlık hakkı olarak sınıflandırılmaktadır. Buradaki bir aylık süre azınlığı korumak için konulmuş asgari süredir ve toplantı daha uzun süre ertelenebilir. Bu ilke ile şirket sermayesinin çoğunluğunu oluşturan pay sahiplerinin keyfi olarak finansal tabloları onaylama kararı almalarının önüne geçilmekte, pay sahiplerinin finansal tablolar ile ilgili daha fazla bilgi alması kolaylaştırılarak şirketin işleyişinde şeffaflık sağlanmaktadır. Finansal tabloları yeteri kadar inceleme şansı olmayan pay sahiplerine azınlık oranını sağlamaları koşulu ile bir aylık bir süreç daha sağlanmaktadır. YTTK m. 413/III'e göre yönetim kurulu üyelerinin görevden alınmaları ve yenilerinin seçimi yılsonu finansal tabloların müzakeresi maddesi ile ilgili kabul edilmiştir. Bu durumda yönetim kurulu üyelerinin görevden alınmaları ve yenilerinin seçimi erteleme kapsamındadır. ETTK'da yer alan "bilanço görüşmeleri" ifadesi ile gündemde bulunan hangi maddelerin erteleneceği açıkça anlaşılmamaktaydı. Ancak doktrin ve Yargıtay ETTK 377. Maddesi ile ilgili olmak üzere "bilançonun ertelenmesi ile etkilenecek maddeler", "bilançonun tasdiki ile alakalı maddeler", "gündemin bilanço ile ilgili bütün maddeleri" gibi ölçütleri kullanarak bilançonun tasdiki hakkında müzakereyi geniş yorumlamıştır. Yeni TTK'da yer alan "Finansal tabloları-

nın müzakeresi ve buna bağlı konular" doktrinin görüşü ile uyumlu bir ölçüt olmuştur. Azınlığın finansal tabloların müzakeresinin ertelenmesini istemesi ve müzakerenin ertelenmesi ile birlikte yönetim kurulu üyelerinin ve denetçilerin ibrası, ibra edilmemiş üyelerin yeniden seçimi, ibra edilmemiş üyelere kazanç payı veya genel kurulu kararı ile ikramiye verilmesi ve alınacak karar finansal tabloların incelenmesine bağlanabilecek konular ertelenmelidir. İzleyen toplantı için genel kurul, usulüne uygun olarak çağrılır. Ertelenen toplantının tarihini genel kurul belirleyemez, bu yetki yönetim kuruluna aittir. Azınlık bu hakkını kullanırken herhangi bir gerekçe göstermek zorunda olup olmadığı noktasında tartışmalar mevcut olmakla birlikte hakim görüş gerekçe gösterilmesine gerek olmadığı yönündedir. Çünkü burada amaç zaten azınlığın finansal tabloları yeterince incelemesine olanak sağlamaktır. Azınlığın istemiyle bir defa ertelendikten sonra finansal tabloların müzakeresinin tekrar geri bırakılmasının istenebilmesi için, finansal tabloların itiraza uğrayan ve tutanağa geçmiş bulunan noktaları hakkında, ilgililer tarafından, dürüst hesap verme ölçüsü ilkeleri uyarınca cevap verilmemiş olması şarttır. İkinci erteleme talebinde bulunan talep sahibi veya başka bir pay sahibi bu gerekçe ile mahkemeye gidebilir; iptal davası açabilir. Genel kurul azınlığın muhalefetine rağmen finansal tabloları müzakere edip herhangi bir karar alırsa, bu karar TTK m. 445 vd. hükümlerince iptal edilebilir. Finansal tabloların müzakeresinin ertelenmesini isteyen azınlığa rağmen genel kurulun görüşmeye devam ederek finansal tabloları onaylaması veya finansal tabloların onaylanmasının etkileyeceği bir karar alması halinde mahkeme, erteleme talebini dikkate almayan genel

kurul kararını iptal edebilecek yine genel kurulun finansal tablolarla ilişkili kararları geçersiz hale gelebilecektir.

E) Denetçinin Görevden Alınmasını ve Yeni Denetçi Atanmasını Talep Hakkı

YTTK ile azınlığa yeni tanınan haklardan biriside m. 399/4-5'te düzenlenen denetçinin değiştirilmesi dava hakkıdır. YTTK ile şartları taşıyan şirketler bakımından bağımsız denetim sistemi getirilmiştir. Kanununun 397 ve devamı maddelerinde bağımsız denetçilerin nitelikleri, konularında uzman kişilerden oluşmaları, şirketteki çoğunluk pay sahiplerinden bağımsız olmaları hususları düzenlenmiştir. Bağımsız denetçi şirketin bir organı değildir. YTTK'da bahsedilen denetçi yeminli mali müşavir veya serbest muhasebeci mali müşavir ünvanını taşıyan ve Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumunca yetkilendirilen kişiler veya ortakları bu kişilerden oluşan sermaye şirketlerini ifade etmektedir. TTK m. 408/II-c gereği; denetçinin seçimi ve görevden alınması, kanuni istisnalar dışında genel kurulun devredilemez yetkilerindedir. İstisnai olarak Yönetim kurulu tarafından seçilebilir veya mahkeme tarafından atanabilir. Kanun koyucu, TTK m. 399/IV'te yönetim kuruluna ve azınlığa mahkemenin denetçinin görevden alınmasını talep etme hakkını tanımıştır. Burada hak tanınanlar, sınırlı sayıda gösterilmiştir. Denetçinin görevden alınması, TTK m. 399/II gereği, yerine başka bir denetçi atanmışa mümkündür. Öncelikle seçilmiş bir denetçinin bulunması gerekmektedir. Yoksa denetçinin görevden alınıp, yerine yenisinin atanması mümkün değildir. Eğer denetçi ile şirket arasında genel kurul tarafından verilen seçim kararına rağmen bir sözleşme gerçekleşmediyse denetçinin değiştirilmesine ilişkin davanın açılması mümkün

değildir. Denetçinin görevden alınması, şirket merkezinin bulunduğu yerdeki asliye ticaret mahkemesinden, denetçinin seçiminin Türkiye Ticaret Sicili Gazetesinde ilanından itibaren üç hafta içinde istenir. Buradaki üç haftalık süre hak düşürücü süredir. Denetçinin ancak bir mahkeme kararıyla görevden alınması, denetçi güvencesi ilkesinin bir gereğidir. Dava basit yargılama usulüne tabidir. Mahkemenin denetçiyi görevden alması için TTK m. 399/4 gereği, denetçinin şahsına ilişkin haklı bir sebebin varlığı, özellikle taraflı davrandığına ilişkin bir kuşkunun varlığı gereklidir. Burada haklı sebep tanımlanmamasına rağmen gerekçede haklı sebep sayılabilecek bazı örnekler verilmiştir: Mesleki yetersizlik(denetleme elemanlarının bilgilerindeki, okul sonrası uyum eğitimlerindeki noksanlık, yardımcı eleman, uzman, cihaz donanımı eksikliği), itibar kaybı, denetçinin çalışma tarzı, şirkete zaman ayıramaması, bilgi sızdırması, taraf tutması. "Buna karşılık görüş ayrılıkları haklı sebep olarak, ancak somut olay destekliyse kabul edilebilir". Mahkeme karar vermeden önce ilgilileri ve seçilmiş denetçiyi dinler, haklı sebebin oluşup oluşmadığını araştırır. Azınlığın bu davayı açabilmesi için, denetçinin seçimine genel kurulda karşı oy vermiş, karşı oyunu tutanağa geçirtmiş ve seçimin yapıldığı genel kurul toplantısı tarihinden itibaren geriye doğru en az üç aydan beri, şirketin pay sahibi sıfatını taşıyor olması şarttır. Konumuzun azınlık hakları olması sebebi ile azınlığın dava açma hakkı incelendiğinden Yönetim kurulunun davacı olmasına ilişkin açıklama yapılmamıştır. Azınlık tarafından açılan davada şirketin doğrudan taraf sıfatı bulunmamaktadır. Burada şirkete davanın ihbarı ile davalı veya davacı yanda davaya müdahalesinin sağlanması mümkündür. Davanın davalısı seçilmiş denetçidir. TTK m.399 azınlığı, esas sermayenin yüzde onu, halka açık anonim şirketlerde esas veya çıkarılmış sermayenin yüzde beşini oluşturan pay sahipleri olarak tanımlanmıştır. Burada azınlığın kapsamında bir farklılık göze çarpmaktadır. Diğer azınlık haklarında, halka açık anonim şirketlerde sadece sermayenin yirmide biri denilerek, çıkarılmış sermayenin yirmide biri azınlık kabul edilmiştir. Burada



esas sermayenin de yirmide biri azınlık olarak kabul edilerek, azınlığın kapsamı genişletilmiştir.

F) Nama Yazılı Pay Senetlerinin Bastırılmasını Talep Hakkı

YTTK ile getirilmiş yeni azınlık haklarından birisi olan nama yazılı pay senetlerinin bastırılmasını talep hakkıdır. YTTK m. 486/1 gereği; şirketin ve sermaye artırımının tescilinden önce çıkarılan paylar geçersizdir. Tescil, payın oluşumunu sağlayan kurucu bir işlemdir. Pay senedi, payın kıymetli evrak niteliğinde bir senede bağlanması ile ortaya çıkar ve payı bildirici niteliktedir. Pay senetleri nama ve hamiline yazılı olarak çıkarılabilir. TTK m. 486'da azınlık içinde bir düzenleme yapılmıştır. TTK m. 486/III'e göre; azınlık, nama yazılı pay senetlerinin bastırılıp pay senedi sahiplerine dağıtılmasını talep edebilir. Azınlığın talebi ile yönetim kurulu tüm nama yazılı pay senetlerini bastırmak zorundadır. Maddenin gerekçesinde "Böylece kapalı anonim şirketlerde özellikle aile şirketlerinde pay senedinin bastırılmaması ve dağıtılmaması yoluyla baskı yapılması, pay sahiplerinin bu sıfatlarını ispattan yoksun bırakılmaları, devir olanaklarının sınırlandırılması gibi hukuka aykırı yöntemlerin önüne geçilmiştir. Nama yazılı pay senetlerinin basılmaması ve pay sahiplerine dağıtılmaması, pay defteri bulunmayan, düzensiz olan ve güncel durumu yansıtmayan şirketlerde daha büyük sakıncalar doğurmaktadır. Hükme aykırılık hâlinde pay sahiplerinin mahkemeye başvurabilecekleri şüphesizdir." açıklamasına yer verilmiştir.

G) Anonim Şirketin Haklı Sebeplerle Feshini İsteyebilme Hakkı

TTK m. 531'de anonim ortaklığın, haklı sebeplerin varlığı halinde, azınlık tarafından feshinin istenebilmesi düzenlenmiş olup bu yeni düzenleme Anonim Şirketler hukukundaki en önemli yeniliklerden biri olarak kabul edilmektedir. 6762 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nda böyle bir düzenleme olmadığı gibi, esas sözleşme ile de azınlığa böyle bir hakkın tanınması mümkün değildir. Bu arada da Yargıtay Anonim Şirketin haklı sebeplerle feshi talebiyle ilgili davaları iki defa reddetmiştir. Fakat bu duruma rağmen hakim görüş azınlığa haklı sebeple fesih hakkının tanınmasının gerekli olduğu yönündeydi. Anonim şirketin haklı sebeple feshini talep hakkı olumlu azınlık hakkı olarak sınıflandırılmaktadır. Anonim şirketin haklı sebeple feshi ancak mahkemenin talep edilebilir, dava yoluyla kullanılabilir. Madde de geçen azınlık oranı emredici nitelikte olup halka kapalı anonim şirketlerde sermayenin en az onda birini ve halka açık anonim şirketlerde yirmide birini temsil eden payların sahipleri kullanılabilir. Her ne kadar madde gerekçesinde esas sözleşme ile daha düşük bir oran öngörülebileceği belirtilmişse de bu oran düşürülemez veya yükseltilemez. Çünkü genel kurulun toplantıya çağırılmasına ilişkin 411. Madde de oranların düşürülebileceği açıkça öngörüldüğü halde m. 531'de böyle bir imkandan bahsedilmemiştir. Ayrıca söz konusu değişikliğe bu davanın niteliği müsaade etmez, zira anonim şirketin feshi davası genel kurulun toplantıya çağırılmasındaki azınlık hakkıyla karşılaştırılmayacak

kadar önemlidir. YTTK m. 340'ta oranın büyütülmesine veya küçültülmesine engeldir. Fakat doktrinde tam tesi yönünde görüşlerde mevcuttur.

Haklı sebep içi doldurulması gereken bir kavramdır ve Medeni Kanun m. 4 uyarınca hakime takdir yetkisi tanınan haller içerisine girer . Bu bakımdan kanunda haklı sebep kavramı hakkında bütün hukuki ilişkileri kapsayacak şekilde kesin bir tanım verilmekten kaçınılmıştır . Haklı sebeplerin, anonim şirketler açısından, haklı sebeple fesih davasının azınlığı koruyucu işlevi doğrultusunda çoğunluk gücünün kötüye kullanılması kavramı ile birlikte mütalaa edildiği görülmektedir. Genel olarak kavramın niteliği ve tanımlanması, yargı kararları ile öğretiyeye bırakılmıştır.

Haklı sebeple fesih davası eda davasıdır. Bu davada yetkili mahkeme ortaklık merkezinin bulunduğu yer mahkemesi, görevli mahkeme asliye ticaret mahkemesidir. Mahkeme davada basit yargılama usulünü uygulayacaktır. Davalı sıfatı bizzat ortaklığın kendisine aittir. Dava haklı sebeplerin öğrenilmesinden itibaren makul süre içinde açılmalıdır. Makul süre hukukun genel ilkeleri ve dürüstlük kuralı çerçevesinde belirlenmelidir. Genel kabule göre, haklı sebebin doğumundan uzun bir süre geçtikten sonra dava açılması Medeni Kanun m. 2'ye aykırılık teşkil etmemelidir . Fesih davası alternatif çözümlü bir davadır.Haklı sebeplerin varlığı halinde mahkeme, anonim şirketin feshine karar vermeyip, fesih yerine davacının paylarının satın alınmasına veya duruma uygun düşen ve kabul edilebilir diğer bir çözüme de karar verebilir. Esasen mahkemenin öncelikle alternatif çözümleri araştırıp incelemesi gerekir. Fesih en son çare olarak kabul edilmeli alternatif çözüm varken fesih yoluna gidilmemelidir. Gereğede de açıkça belirtildiği üzere mahkeme sebepleri haklı bulsa bile fesih kararı vermek zorunda değildir. Burada hakime çok geniş bir takdir yetkisi tanınmıştır. Davacı talebinde alternatif hiç söz etmemiş olsa veya sadece belli bir alternatif çözümü talep etmiş bulursa bile, mahkeme hem istediği alternatif çözüme hem feshe karar verebilir, hem de davayı reddedebilir . Kanunun bu tercihini mahkemece dikkate alınmaması bozma sebebi oluş-

turur. Fesih kararı yenilik doğurucu bir karardır. Tüm pay sahipleri için hüküm ifade eder.

Uygulamada YTTK 531 anlamında haklı sebepler ETTK 56'nın yürürlükte bulunduğu dönemde meydana gelmiş, dava YTTK'nın yürürlük tarihinden sonra açılmışsa soruna ETTK 56'mı yoksa YTTK 531'mi uygulanacağı tartışmalara neden olmuş; Yargıtay 11. Hukuk Dairesi 13/06/2013b tarih ve 2011/14131 E ve 2013/12400 K sayılı kararı ile "yeni kanun yani YTTK uygulanacaktır" diye karar vermiştir.

H) Özel Denetim İsteme Hakkı

YTTK ile Anonim şirketlerde üç tür denetim düzenlenmiştir. Genel kurul tarafından atanan işlem denetçisi, bağımsız denetçi ve mahkeme tarafından atanan özel denetçidir. YTTK m. 438 vd.'da özel denetim isteme hakkı düzenlenmiştir. TTK m. 438'e göre, her pay sahibi, şartların oluşması halinde genel kuruldan özel denetim isteme hakkına sahiptir. Pay sahibinin genel kurulda özel denetim talebini yapabilmesi için gündemde bu konuda madde bulunması şart değildir. Gündeme bağlılık ilkesini istisnasıdır Maddeye göre her pay sahibi bu hakkı kullanabilir. Özel denetim isteme hakkı bu aşamada bir azınlık hakkı değildir. Pay sahibinin bu hakkı kullanabilmesi; pay sahipliği haklarının kullanımı için gerekli olması, denetimin belirli olaylara yönelik olması ve daha önce bilgi alma ve inceleme hakkının kullanılmış olması şartlarına bağlanmıştır. Ön şart, özel denetim istenen konuda, bilgi alma veya inceleme hakkının kullanılmış olmasıdır. Bu şartın gerçekleştiği genel kurul tutanağıyla ispatlanır. Bilgi alma ve inceleme hakkını kullanan pay sahibi ile genel kuruldan özel denetim isteyen pay sahibinin aynı olması gerekmez; önemli olan, bilgi alma ve inceleme hakkının kullanıldığı konu ile özel denetimi istenen konunun aynı olmasıdır . Pay sahipliği haklarının kullanılması için gerekli olması şartı madde gerekçesinde özellikle oy hakkının kullanımı yönünden gerekli olması olarak belirtilmiştir. Özel denetim kurumun kötüye kullanılmasının önlenmesi amaçlanmıştır. Özel denetimin konusunu belirli olayların oluşturması gerekir. Pay sahibi şirket-

tin genel gidişatı hakkında, kar-zarar durumunun tespiti ile ilgili özel denetim isteyemez. Daha belirli işlemlere yönelik olarak talepte bulunmalıdır. Bilgi almak istediği mevzuları somut ve anlaşılabilir bir şekilde belirtmelidir.

Genel kurul özel denetim istemini kabul veya reddedebilir. Kabul etmesi durumunda, şirket veya her bir pay sahibi otuz gün içinde, şirket merkezinin bulunduğu yerdeki asliye ticaret mahkemesinden bir özel denetçi atanmasını isteyebilir. Pay sahibi özel denetim talebini genel kurulda beyan etmelidir. Talebin oylanması zorunludur. Talebin genel kurul tarafından onaylanması halinde şirket veya her bir pay sahibi 30 gün içinde şirket merkezinin bulunduğu yerdeki asliye ticaret mahkemesinden bir özel denetçi atanmasını isteyebilir. Yani her halükarda özel denetçi mahkeme tarafından atanacaktır. Kanun koyucu özel denetçinin bağımsızlığını ve tarafsızlığını sağlamaya çalışmıştır.

Pay sahibinin özel denetim talebinin genel kurul tarafından reddedilmesi halinde azınlık hakları ortaya çıkmaktadır. Şöyle ki; "genel kurulun özel denetim istemini reddetmesi halinde, sermayenin en az oda birini, halka açık anonim şirketlerde yirmide birini oluşturan pay sahipleri veya paylarının itibari değeri toplamı en az bir milyon Türk Lirası olan pay sahipleri üç ay içinde şirket merkezinin bulunduğu yer asliye ticaret mahkemesinden özel denetçi atanmasını isteyebilir." Madde de yer alan üç aylık süre hak düşürücü süredir.

Azınlık tarafından açılan bu dava, bir eda davasıdır. Burada, özel denetim isteyecek kişilerin kapsamı genişletilmiştir. TTK m. 440/I gereği; mahkeme, şirketi ve istem sahiplerini dinledikten sonra kararını verir. İstem sahipleri, kurucuların veya şirket organlarının, kanununu veya esas sözleşmeyi ihlal ederek, şirketi veya pay sahiplerini zarara uğrattığını, ikna edici bir şekilde ortaya koymalıdır. Burada usul hukukundaki ispat yolları aranmamış, doğruluğunun kuvvetle muhtemel olması yeterli görülmüştür. Mahkemenin kararı kesindir. Mahkeme istemi yeterli gördüğü takdirde, özel denetim konusunu belirleyerek inceleme yapmak üzere bir veya daha fazla bağımsız uzmanı görevlendirir

SERBEST TİCARET ANLAŞMALARI

(Müzakere Süreci Tamamlanan STA'lar listesi)

KOSOVA



Ülkemizle Kosova arasında 3 Eylül 2012 tarihinde başlatılan Serbest Ticaret Anlaşması (STA) müzakereleri sonuçlandırılmış olup, söz konusu Anlaşma 27 Eylül 2013 tarihinde Ankara'da imzalanmıştır. Söz konusu Anlaşma, 2008 yılında bağımsızlığını ilan eden Kosova'nın bağımsızlık sonrası ilk STA'sı olma özelliğini taşımaktadır. Anlaşma kapsamında ülkemizce 2008 yılından bu yana Kosova menşeli sanayi ürünlerinde uygulanan tek taraflı gümrük vergisi muafiyeti konsolide edilmiştir. Buna karşılık Kosova tarafı sanayi ürünlerinin tamamında Anlaşmanın yürürlüğe girişini takip eden 9 yıl içinde gümrük vergilerini kademeli olarak sıfırlamayı kabul etmiştir.

Tarım ürünlerinde ise ülkemiz sekizli bazda 846 adet gümrük tarife satırındaki gümrük vergilerini Anlaşmanın yürürlüğe girişi ile birlikte sıfırlayacaktır. Buna karşılık Kosova tarafı ülkemiz ihracatı açısından önem arz eden 850 adet gümrük tarife satırındaki gümrük vergilerini kademeli olarak en geç 9 yılda sıfırlayacaktır. Söz konusu ürünlerin Kosova'ya tarım ürünleri ihracatımız içindeki payı %99'dur.

Diğer taraftan, STA'nın imzalanmasının

hemen ardından hizmet ticareti müzakerelerine başlanacağı konusunda Kosova ile varılan mutabakat çerçevesinde, en kısa zamanda hizmet ticareti müzakerelerine de başlanacaktır. Türkiye-Kosova STA'sı sayesinde ihracatçılarımızın Kosova'ya ihracatta karşılaştıkları %10 seviyesindeki gümrük vergisi yükü 9 yıllık süre zarfında önemli ölçüde ortadan kalkacaktır. Böylelikle, Türk ihracatçıları hâlihazırda Merkezi Avrupa Serbest Ticaret Anlaşması (CEFTA) çerçevesinde Kosova pazarına gümrük vergisiz giriş imkânına

sahip olan Arnavutluk, Makedonya, Sırbistan, Bosna ve Hersek, Moldova ve Karadağ ihracatçıları ile eşit koşullarda rekabet edebileceklerdir. Söz konusu avantajlı rekabet koşullarının Kosova'yı Türk yatırımcılar için daha cazip hale getirmesi, Kosova'daki üretim ve istihdam yapısının gelişmesine katkı sağlaması ve iki ülke işadamları arasındaki bağların daha da güçlendirilmesine hizmet edecektir.

Kaynak: <http://www.ekonomi.gov.tr/portal/faces/home/disIliskiler/SerbestTic>

TÜRKİYE-DÜNYA İŞ KONSEYLERİ (Avrupa İş Konseyleri)

Türkiye -Belçika İş Konseyi

Kuruluş Yılı: 1990

Karşı Kanat Kuruluşu: Belçika Firmalar Federasyonu (FEB) Belçika'nın Avrupa Birliği'nin kalbinde yer alması, ticari ve ekonomik ilişkilerin daha da arttırılmasına yönelik gelen talepler İş Konseyi'nin kurulmasında en önemli etkenler olmuştur. İş Konseyi DEİK ve

FEB arasında imzalanan mutabakat anlaşması ile 1990 yılında kurulmuştur. Türkiye'de hali hazırda faaliyet gösteren büyük ölçekli firmalara ilaveten KOBİ düzeyindeki Belçikalı firmalarla işbirliğinin geliştirilmesi yönündeki çalışmalar da önem verilmektedir. Yanısıra, İş Konseyi tarafından önümüzdeki dönem için

öncelikli sektörler gıda, tekstil, makine sanayii, kimyasallar, endüstriyel imalat, gayrimenkul ve mücevherat olarak belirlenmiş, bu alandaki sektörel çalışmalar hız kazandırılması öngörülmüştür.

KAYNAK: <http://www.deik.org.tr>



Direnış Karatay filminin yönetmeni Selahattin SANCAKLI: KONYA FİLM SEKTÖRÜNDE YENİ MERKEZ OLABİLİR

Çekimlerde tarihte güzel bir yolculuk yaptıklarına değinen Sancaklı, filmin konusu olan Emir Celâled-din Karatay adına yapılan Karatay Medresesi'ni ziyaret ederek Karatay'a dua etti. Sancaklı film çekimlerinin başarıyla tamamlandığını ifade ederek sorularımızı şu şekilde yanıtladı.

Direnış Karatay filminin fikirden - yapıma gelişim hikayesinden bahsedersiniz?

Direnış Karatay filminin hikayesi iki yıl önce başladı. Selman Kayabaşı hocam o zaman teklif etmişti, fakat o zaman daha düşünce aşamasındaydı ve bütçesi oluşmamıştı. Aradan geçen bu zamandan sonra gerekli şartlar oluşmaya başladı ve 2016 Kasım'da tekrar oturup konuştuk, planlar yaptık, çekim yerlerini tespit ettik, anlaşmayı imzaladık.

Böyle bir filmin yönetmenliğini yapmak size neler hissettiriyor?

İlk uzun metrajlı filmim olması açısından çok özel olduğunu düşünüyorum ve hissediyorum. Yani ilk çocuğum doğacak gibi bir şey. Onun sağlıklı, güzel amaca uygun doğması için her türlü çabayı sarf ediyorum.

Dizi filmde ve film projesinde çalışma arasında farklar var mı?

Dizi filmler daha böyle hafta içinde veya 140 dakika içine yetiştirilmesi gerektiği için birçok şeyi böyle kısıtlı zaman içerisinde çekmek durumundasın ve bu zamanı iyi değerlendirmek durumundasın. Bunu yaparken de bazı şeyleri göz ardı etmek durumunda kalıyorsun yani sanatçı, kostümdü, makyajdı işte dekorun kendisiydi ya da seçilen mekanlar birazcık da son dakika bulunup yapılan şeyler olduğu için orda birazcık sıkıntısı oluyor

haliyle. O yüzden dizi filmlere çok fazla bir özen gösterilemiyor. Sinema filmi dizi gibi elbette değil. Ön hazırlığıyla, birçok detayı ile çaba istiyor ve çok zaman sarf ediyoruz. Çünkü sinema izleyici kitlesi hassasiyeti bakımından bunu gerektiriyor.

Film projesi hazırlanırken planlanan zaman dilimine ve öngörülen unsurlara uyuluyor mu?

Her filmin kendine dair bir bütçesi var. Bütçeye göre bir zaman belirleniyor, takvim belirleniyor ve o takvime uymak durumundasınız. Film aslında masa başında bitiyor, biz sadece burada masa başında bitmiş bir projenin uygulamasını yapıyoruz. Çoğu zaman sektörün göz ardı ettiği şey var, yani bizde masa başı süreci çok kısa tutuluyor yani ön hazırlık kısmı dediğimiz kısma az zaman ayrılıyor halbuki işin ar-ge kısmı çok daha önemli. Bu süre kısa tutulduğu içinde sette daha önceden ön gördüğünüz unsurları göremiyor ve bilemiyorsunuz. Bu olumsuzluklar sette karşınıza geldiği zaman onlar için planlar, çareler üretmeye başlıyorsunuz. Bu uğraşlar var olan zamandan çalışması demek ve o da yine maliyet hesabı demek. Ülkemizde aslında sinema ile beraber her sektörde tek eksiklerimiz biz masa başında ar-ge'yi çözmeden hemen sahaya çıkıyor olmamız. Buna küçük bir örnek verirsek; mesela bir bina yapacak-sın arsayı bulduk hemen zemin etüdü,

çevre koşulları vs. planlama yapmadan hemen bina yapılıyor, sonrası malum.

Bu filmde öngörülen zaman diliminde aşma oldu mu? Öngörülen süreç verimli kullanıldı mı?

Sarkma olmadığı gibi tam tersi sekiz haftada niyetlenmiştik ama yedi haftada çektik. Tabi ki ön gördüğümüz sıkıntılar yaşandı ama ülkemizin şartlarını fazla değiştiremiyorsunuz. Yani biz bir sanayideyiz, biz sadece küçük atölyelerde çalışan insanlarız. Biz ne Amerikan sinemasına benziyoruz, ne Hong Kong, ne Çin sinemasına. Oradaki maliyetler ve imkanlarla bizim baş etme şansımız yok. Biz burada sadece onların bazı iyi yaptığı şeyleri öykünüp nasıl yapabiliriz derindeyiz. Yani eldeki teknik sınırlamaları insan gücü ve insan zekasıyla kapatmaya çalışılan bir sektörüz aslında. Bazı filmler tabi çok uzun sürebiliyor mesela çocukluk dönemini anlatan bir film vardı 17 yıl sürmüştür. çekimleri. Bununla ilgili kendimden bir örnek vereyim; 95 yılında Bosna Savaşı'nın sonuna doğru oraya gittim. Bir süre orada kaldım. Srebrenitsa katliamından sonra kamplara gittik, katliamdan kaçan insanlarla röportajlar yaptık, belgeseller çektik. Orada yakaladığım bir hikaye vardı. O hikayeyi 20 yıldır ancak geçen sene bitirebildim, yani 20 sene yazdım çizdim, tekrar yazdım, sildim tekrar yazdım. Bunun için belli bir birikim

lazım. İnsanı doğru anlatmak çok zordur. Herkesin yaşam tarzı, stili, hayata bakışı biraz farklıdır. Ortak paydayı bulmanın derdine düştüğün zaman yazıp çizip silmek, biraz yaşamışlık lazım, hayatı görmek lazım, herkesi bilmek lazım, en azından onların hayatlarına dokunmak lazım. Bunu yaparken de insanları incitmek lazım. Bir belgesel yapılmıştı bir zamanlar Bosna da bütün kadınları töhmet altında bıraktılar. Uyardık buna rağmen yine de yayınladılar. Sinema da çok ilginç dengeler vardır. Bu dengeleri bilmezseniz, düzgün kullanmazsanız doğuracağı kötü sonuçlarında vicdanen sorumlusu olursunuz.

Selçuklu dönemine ait tarihsel bilgi, dekor ve kostüm konusunda zorlanıyor musunuz?

Tabi bu konuda zorlanmadık dersek yalan olur. Çünkü Selçuklu Dönemine ait çok bilgi fazla yok. Bu işler için çok özel meraklıysanız arayıp bulursunuz. Günümüzde Osmanlı ile ilgili binlerce kitap, belge ve binlerce kaynak bulunabilir. Çünkü yakın bir zaman ve arşivcilik o dönemde çok iyi ve gelişmişti. Selçukluda da muhtemel arşivcilik vardı. Fakat Moğol istilasından sonra o belgelerin ne kadarı talan edildi, yakıldı bilmiyoruz. Mevcutta var olan belge, yazıt, çini gibi görünür bilgilerden yola çıkarak o dünyanın iyi olması çaba sarf ettik. Bu filmde tabi ki bazı akademisyenler, tarihçiler ve eleştirmenler belki beğenecekler veya şu eksik bu eksik diyecekler. Mutlaka eleştiri olacaktır. Bu eleştiriler haklı olduğu sürece eleştiriye açığız ama bunların boyutu sadece kendine dair ego tatmini yönünde olursa rahatsızlık duyarız. Her zaman olduğu gibi Türkiye'de iyi bir şey yapıldığı zaman mutlaka eleştiriliyor ama sonuçta birileri cesaret edip



elini taşın altına koyuyor. Bu girişimleri eleştirmek yerine en azından takdir etmek, alkışlamak gerekir.

Selçuklu dönemi bu gibi filmler ile gündeme gelebilir mi? Bu anlamda bu filmin bir ilk olabilir mi?

Biz millet olarak aslında yenilgilerin olduğu tarihleri pek hatırlamak istemeyiz, daha çok zaferleri, fetihleri anmak isteriz. Selçuklu aslında Osmanlı'yı kuran tayfanın ta kendisidir. Bu filmde işte tam da bu anlamı taşıyor aslında. Alâeddin Keykubat'ın Anadolu'ya gelip yurt edinmesi Türk tarihi açısından çok önemli olduğu gibi, bu açıdan 1071 zaferi de çok önemlidir. Fakat Gıyasedin dönemi tarihte çok bilinmez çünkü savaştan kaçmış, askerleri ile ülkesini terk etmiştir. Bu tarih hakikaten hatırlanmak istenmez, ona dair belgeler de çok fazla toplanmaz, tarihçiler de yazmak istemez. Bizim bu açıdan ilgili belgelere ulaşmamız, bulmamız hakikaten zor oldu. Üniversitelerden bayağı belge doküman geldi işte onların sayesinde

önümüzü görür olduk. Selman Kayabaşı beyin de burada çok önemli katkıları oldu. Ben kendim de tarihi çok seven birisiyim. Evimde yaklaşık 2500'e yakın kitap var. Kitapların yaklaşık 500 tanesi yine tarih kitabıdır. Lisede tarih öğretmenim Taner hoca sayesinde tarihi çok sevdim dersi ders gibi değil, bir masal gibi, hikaye gibi anlatırdı.

Direnış Karatay filminin setleri ve platolar hakkında bilgi verir misiniz?

Filmset açıları içinde köşeleri, sokakları, dar alanları, çıkışları, girişleri olması gereken bir plato düşündük. Üç dört kamera çekim yapıyor, o üç dört kamerayı saptayacağımız açılarda en iyi resmi almanın kaygısı ile platonun çizimleri yapıldı. Günümüzde birçok film tarzında ve tarihi filmlerde animasyon kullanılır, biz sokakları ile dükkanları ile kalesi ve surları ile gerçek plato yaptık, fakat Selçuklu başkenti iki sokaktan ibaret değil tabi ki. Onun için de yine animasyonlar yapılacak. Bunun dışında arazide çekimlerimiz yapıldı.

Oyuncuların seçim süreci hakkında bilgi verir misiniz?

Seçim süreci şöyle oldu; filmin hikayesi oluştuktan sonra iki tane ana karakter ön plana çıktı. Bunlar Ahi Evran ve Celalettin Karatay. Burada da Ahinin ve Karatay'ın yaşıyla alakalı kriterler planlandı. Yaş ortalaması 60-70'in üstüne çıktığı zaman oyuncu karakteri ve tecrübe farklı, 40-60 arası düşündü-





Direnış Karatay ile Konya'nın yeni bir heyecan yakaladığına dikkati çeken Sancaklı Konya'nın film sektöründe yeni bir merkez olabileceğini söyledi.

ğümüzde başka bir karakter analizine girdik. En son karar verdiğimizde 40-50 yaş arası olmasını öngördük. Oyunculara önce senaryoyu gönderdik. Filmin psikolojik yapısını incelediler. Onların da hoşuna gitti. Bu süreç 2 aylık bir zaman aldı. Mesela oyuncularımızdan birisi de Yurdaer Okur. Gerçekten çok iyi bir oyuncu. Burada da yine kötüyü oynuyor. Fakat bir sonraki farklı bir projede de çok önemli bir şahsiyet olan Aliya İzzet Begoviç'i canlandırarak.

KTO-Karatay Üniversitesinin bu filmi üslenmesi hakkında ne düşünüyorsunuz?

Karatay Üniversitesi, köklü bir üniversite kendi tarihini anlatmak için yani vakıf üniversitesi olmasına rağmen tarihimizin bu kadar köklü olduğunu iddia edip ve onu kitapla, belgeselle ve en son bir filmle anlatacak kadar ileri görüşlü yöneticilerinin ve idarecilerin olması da bence Karatay üniversitesinin çok büyük bir şansdır. Bu anlamda her öğrencinin bu üniversiteye girerken, vizyon sahibi bir okula girdiklerini bilmeleri lazım. Bu konuda hem öğrenciler, hem Konya, hem de ülke insanları, gerek mütevelli heyetine, gerek Selçuk Öztürk beye, Lütfi Can Başaran bey ve ismini şu an hatırlayamadığım kişilere sonsuz teşekkür etmeleri lazım.

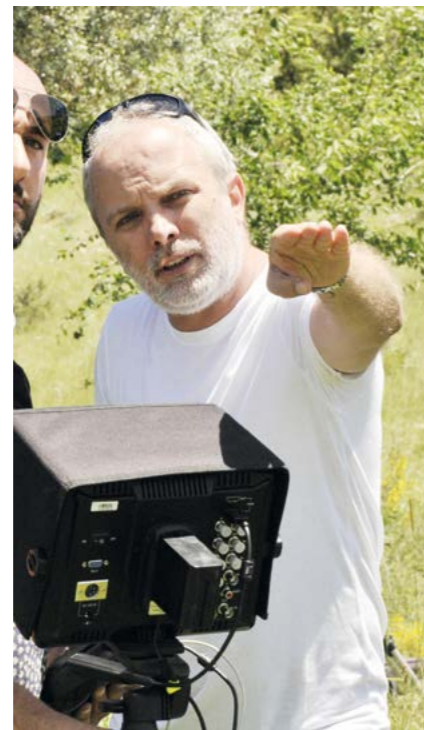
Karatay Medresesini ziyaretimde "Ey Karatay, senin filmi yapıyoruz, el ver" diye dua ettim.

Bu filmin Konya'da çekilmesi ve Konya'da film sektörünün gelişmesi için düşünceleriniz nelerdir?

Bu film Konya filmi olduğu için Konya'da çekilmeliydi. Ben dekoru yapmaya

başladığımda filmin ruhuyla Konya'nın ruhunun uyuştüğünü hissettim. Bu film başka bir yerde çekilse de belki bu kadar etkili olmayacağını düşünüyorum. Karatay Medresesi'ne gittim, duamı okudum. Dedim ki; "Ey Karatay, senin filmi yapıyoruz, el ver." Dedim. Başka türlü olma şansı yoktu. Hani o ruhla olmazsa olmuyor zaten, bazı şeyler vardır ki orda yapılması lazım. Bu hikaye de burada, bu topraklarda geçtiği ben hissediyorum ki onun ruhu etrafımızda doluyor ve bizi gözetiyor. O anlamda Konya kesinlikle doğru yer.

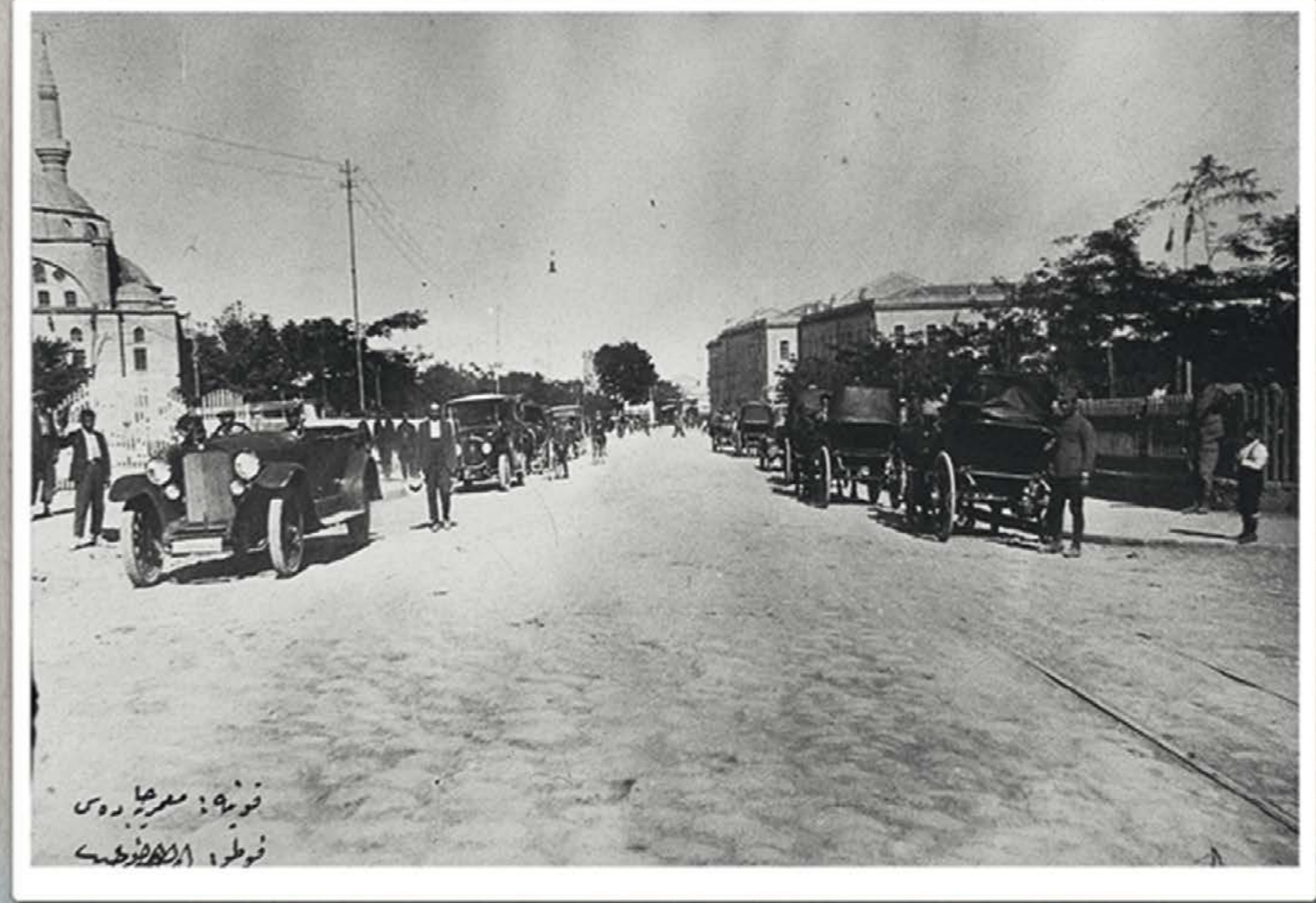
Konya'da film sektörünün gelişmesi için şehre güzel bir plato bıraktık. Burayı yapan ustalar ve işçiler bile artık nasıl dekor yapılacağını öğrendiler. Yapımda yer alan ekip maliyet hesaplarına varıncaya kadar öğrendiler. Diziler, filmler ve



belgeseller burada çekime başlasa şehrin sosyal, kültürel ve ticari hayatına da bir faydası olacaktır diye düşünüyorum. Mesela Kapadokya'da, Ürgüp'te, Göreme'de Japon turistlerden başka turistik anlamda fazla bilen yoktu. Biz geçmiş yıllarda orada bir dizi film projesini çekmeye başladık. Beşinci ya da altıncı bölüm mü hatırlamıyorum. Her gün 50-60 otobüs ziyaretçi gelmeye başlamıştı. Üzerinden 10 yıl geçmesine rağmen hala ziyaretçi akınına uğradığını biliyoruz. Bu anlamda filmlerin ve dizilerin turizme ve ticarete katkısı çok önemlidir. Bir örnek daha vereyim, Elveda Rumeli dizisi zamanına kadar yani Makedonya'ya giden turist sayısı 50-60 bin iken dizi çekiminden sonra bir buçuk milyona çıkmış. Herkes ata toprağını görmeye gidiyor. Çok önemli bir kültür alışverişine öncülük ediyoruz diye düşünüyorum. Biz millet olarak bir yerleri görmeden oraya pek gitmiyoruz. Bu açıdan bu sektör insanlara ışık oluyor, yol gösterici oluyor. Konya'ya başka bir açıdan bakıldığında; altyapısı, ulaşımı, merkezliği bakımından çok avantajlı bir şehir. Bu anlamda Konya'nın bence film sektöründe yani merkez olmaması için hiçbir sebep yok.

Çekimleriniz ne kadar sürüyor? film ne zaman vizyona girecek?

Çekimlerimize hazırlık süreci ile beraber Mart'tan bu yana yaklaşık altı aydır devam etmektedir. Ağustos ayı itibarı ile tamamlayacağız. Sonra yine bir 2-3 haftalık bir montaj sürecimiz olacak. Bu arada müzikler yapılacak, animasyonlar konulacak, efektler yapılacak, sesler tekrardan kayıt yapılacak. 2018 yılı Şubat'ın ilk haftası olarak vizyona girmesi düşünülüyor.



ALAADDİN CADDESİ "Mevlânî'nin Caddesi" adıyla bilinen, günümüzün Alaaddin Caddesi.



SELÇUKLU ÇİNİ SANATI VE KONYA

Öğr. Gör. Kâzım KÜÇÜKKÖROĞLU

Selçuk Üniversitesi Güzel Sanatlar Fakültesi

Geleneksel Türk Sanatları Bölümü - Eski Çini Onarımları Ana Sanat Dalı

Geleneksel Türk Sanatları içerisinde özel bir yere sahip olan çini sanatı, en eski ve en yaygın bir Türk sanatıdır. Uygur Türklerinden günümüze kadar, Türklerin yerleştiği bütün coğrafyalarda bu sanatın izine rastlamak mümkündür. Anadolu'da çininin mimari süslemede kullanılması ilk defa Türklerin meydana getirdiği eserlerde görülmektedir. İlk örneklerini Uygur mabetlerinde gördüğümüz sırlı malzeme kullanımı (Yetkin, 1972 : 15; Aslanapa, 1993: 317) onlardan Karahanlılar, Gazneliler ve Büyük Selçuklulara oradan da Türkiye Selçuklularına geçerek sürekli gelişmiş ve Anadolu'da muhteşem örnekler vermiştir.

Anadolu'daki ilk örneklerde ana yapı malzemesi olan taş'ın yanı sıra, tuğla ve sırlı tuğla kullanılmıştır. İlk eserlerdeki tuğla süslemeye daha sonra sırlı tuğla ve çini katılarak yapılar renklendirilmiştir. En eski örneklerini Büyük Selçuklu ve öncesi dönemlerdeki yapılarda gördüğümüz çini kullanımının asıl gelişimi Türkiye Selçukluları döneminde olmuştur. Özellikle çini mozaik büyük bir gelişme kaydetmiş ve birçok yapıda uzun yıllar kullanılmıştır. Dış cephede özellikle minarelerde sırlı tuğlanın kullanıldığı görülmektedir. İç mekânda ise çini; mihrap, eyvan, kemer, kubbe yüzeyi, kubbeye geçiş elemanları ve belli bir yüksekliğe kadar duvar yüzeylerinde kaplama olarak ele alınmıştır (Öney, 1987 : 15).

Anadolu'da inşa edilen eserlerde çininin kullanılması çok süratli bir gelişme göstermiş, diğer bölgelerdeki emsalleriyle kıyaslanamayacak bir düzeye ulaşmıştır. Çinilerde yeni desen, renk ve teknik bakımdan görülen hızlı gelişme, bu tekniğin Türkiye Selçuklularını mimarisinde temel unsur olarak karşımıza çıkmasını sağlamıştır. Öyle ki daha ilk örneklerde çininin kullanılışındaki teknik üstünlük ve motiflerdeki zenginlik hemen kendini göstermiştir. Türkiye Selçuklularındaki bu tezyinat zevki, XIII. yüzyılın başından

itibaren gerek çini, gerekse diğer sanat dallarında kendini göstermeye başlamıştır. Özellikle çini süslemede daha önceki devirlerde görülmeyen bir seviyeye ulaşılmıştır. Türkiye Selçuklularını devri çini teknikleri; câmi, mescit, türbe, medrese ve saraylarda muhteşem örnekleriyle yer almaktadır. Dini yapılarda, mimari ile en uygun şekilde bağdaşan çini mozaik ve sırlı tuğla tercih edilirken, saraylarda ise çini tekniklerinin çeşitliliği ile zenginleşen figürlü çiniler kullanılmıştır.

Anadolu'daki mimari eserlerde kullanılan sırlı tuğla ve çini mozaik teknikleri bazen aynı yapıda bir arada uygulanmış, bazen de ayrı ayrı yapılarda ele alınmıştır. Anadolu mimarisinde çininin yapıyla organik bir bütün halinde kullanıldığı ilk örneklerden biri, bir Mengücekliler eseri olan Divriği Kale Camiidir (1180). Camiinin portal kemerinin üçgen köşe dolgularında altıgen şemasına uygun olarak dizilen tuğlaların ortasında beliren küçük altıgen boşluklara firuze çini parçacıkları yerleştirilmiştir (Mülayim,1982:52). Anadolu'daki en eski âbidelerden sayılan Siirt Ulucamii'nin minaresindeki (1129) sırlı tuğla kaplamada bu ilk örnekler-

endir. Sivas'taki İzzeddin Keykâvus Türbesi'nin (1217) tuğla ve mozaik çini süslemesi, gelişmenin başlangıcında önemli bir merhalelerdir. Konya Alâeddin Camii'ndeki mihrap ve pandantiflerin mozaik çini tezyinatı yüzyılın sonuna kadar devam edecek üstünlüğe ulaşmıştır. Türkiye Selçuklularını mimarisinin, Büyük Selçuklu mimarisine bağlantısının en bariz görüldüğü Eski Malatya Ulucamii'nin, tuğla, sırlı tuğla ve mozaik çini süslemesinin âhenkli birleşmesi bu sanatın XIII. yüzyılın ikinci yarısına geçişini sağlamıştır (Yetkin, 1972:143).

XIII. yüzyıl, Türkiye Selçuklularını mimarisinin ve buna bağlı olarak da çini sanatının geliştiği dönemdir. Bu dönemde yapılmış birçok eserde çini en temel süsleme unsuru olmuştur. 1243 tarihli Konya Sırcalı Medrese ve 1251 tarihli Konya Karatay Medresesi, Selçuklu çini sanatının en muhteşem örneklerindedir. Yüzyılın sonuna doğru inşa edilmiş olan Konya Sahip Ata Külliyesi'nde ve Sivas Gök Medresesinin mescit ve eyvanlarında görülen çini mozaik süsleme Selçuklu çini sanatının ulaştığı üstünlüğü ortaya koymaktadır. Özellikle tamamlanması



1258'den 1283'e kadar süren Konya Sahip Ata Külliyesi, Selçuklu çini sanatındaki gelişmenin bir özeti mahiyetindedir. Türkiye Selçuklularını çini sanatında, sırlı tuğla ve çini mozaik tekniğinden başka özellikle saray ve köşklere uygulanan çok renkli süslemeler de görülmektedir. 1156-1192 yılları arasında yapıldığı kabul edilen Konya Kılıçarslan Köşkü'nde XII. yüzyıl İran, Rey ve Kâşan seramiklerinde görülen Minai tekniği ile yapılmış çinilerin kullanıldığı, kazılarda çıkan parçalardan anlaşılmaktadır. Bu köşkte minai tekniğindeki çinilerin kullanılmış olması, XII. yüzyıl sonunda Anadolu'da en zor çini tekniğinin kısa fakat parlak bir gelişmesini göstermektedir (Arık,2000:29).

Alâeddin Keykubad I döneminde inşa edilen Kubad-Abad, Keykubâdiye ve Alanya Sarayları'nda duvar kaplaması olarak kullanılan sıralı ve lüster tekniğinde yıldız ve haç formundaki çinilerde buradaki gelişimin bir devamı niteliğindedir. Özellikle Kubad-Abad Sarayı çinileri zengin figürleri ile Orta Asya Uygur resim sanatının izlerini taşımaktadır. Kazılarda çıkan fırın malzemelerine göre de buradaki atölyelerde yapıldığı anlaşılmaktadır (Yetkin, 1972:119). Saraylardaki bu tamamen ayrı üslûb ve teknikteki çini süsleme, Türkiye Selçuklularını çini sanatında kapalı bir devir olmuştur. Etkisi sonraki dönemlere tesir etmemiştir. Sıralı tekniği değişik form ve desenlerle uygulanmıştır. Mimaride uygulanan mozaik tekniği ise Beylikler ve Erken Osmanlı döneminde çok kısa bir süre tatbik edilmiştir.

Türkiye Selçuklularını döneminde çini sanatı belli bölgelerde gelişmiştir. Başlangıçtaki tuğla ve sırlı tuğla uygulamalarından sonra Selçuklularla birlikte gelişen çini mozaik tekniği ile çok üstün bir duruma ulaşmıştır. Bu üstün sanatın merkezi ise Konya olmuştur. Sivas, Kayseri, Malatya, Amasya, Afyon, Harput, Beyşehir, Akşehir, Tokat, Antalya, Alanya, Aksaray ve Kırşehir ise diğer önemli merkezlerdir. Çinilerin özellikle de mozaik tekniğinde yapılan süslemeler teknik özellikleri dolayısıyla yapının bulunduğu yerde veya çok yakın bir yerde hazırlanması zorunluluğu vardır. Bu nedenle çinili eserlerin çok bulunduğu Konya, Sivas gibi merkezler, yapımını yönetildiği ve atölyelerin bulunduğu yerler olarak kabul edilebilir. Nitekim Konya'da İstasyon civarındaki inşaat



kazıları sırasında çini fırınlarına rastlanılmıştır (Yetkin, 1972:184).

Selçuklular çini sanatını âbidevi bir ihtişama ulaştırmışlardır. Geliştirdikleri üstün teknik ve dekoratif uygulamaları Erken Osmanlı döneminde de devam etmiş ancak daha sonra Osmanlı çini sanatı yeni malzeme, teknik ve dekoratif özelliklerle, Selçuklu çini sanatından büyük farklılıklar göstererek gelişimini devam ettirmiştir. XVI. yüzyıl Osmanlı çiniliğinin zirveye ulaştığı dönem olmuştur. Bu dönemde çini merkezi İznik'tir. Burada üretilen çiniler 'İznik Çinisi' adıyla tanınmış ve Osmanlı mimari eserlerini süslemiştir. Osmanlı döneminde bir başka merkez Kütahya'dır. Çini'de kullanılan malzemelerin bol miktarda bulunduğu Kütahya, günümüzde halen en önemli çini merkezidir. Bunun yanı sıra İstanbul, Bursa, Çanakkale, Eskişehir ve Konya gibi illerde de çini üretimi yapılmaktadır. 1997 yılında Selçuklu Belediyesi bünyesinde kurulan çini atölyesi ile Konya, 700 yıl aradan sonra tekrar çini sanatına kavuşmuştur. Kütahya destekli eğitimin verildiği atölyeden onlarca çini süslemecisi yetişmiştir. Kütahyalı Mustafa İrgit ustanın talebesi olan ve şehrimizin yetiştirdiği değerli çini ustalarından biri olan Veli Tuna'nın başında olduğu Selçuklu Belediyesi çini atölyesi halen çalışmalarına devam etmektedir. Selçuklu Belediyesinin bu girişiminden bir yıl sonra merhum Fevzi Günüş önderliğinde kurulmuş

olan Destegül Güzel Sanatlar Mektebi de çini faaliyetine başlamıştır. Selçuklu Belediyesi atölyesinde başlayan bu faaliyet 1999 yılından itibaren Destegül Selçuklu Çini adıyla müstakil bir atölyede devam etmiştir. Şahsımın da içinde bulunduğu Destegül Selçuklu Çini atölyesi, 2001 yılından itibaren hocam merhum Faik Kırımlı'nın yönlendirmesiyle özellikle Selçuklu Çinisi üzerine yoğunlaşmış ve bu alanda çalışmalar yapmıştır. Siirt Ulu Camii minare çinileri ve Karaman İmarek Camii çinilerinin restorasyonu yapılan işlerden birkaçıdır. 2010 yılından itibaren İznik Taş Çini üretimine de başlayan Destegül Selçuklu Çini atölyesi halen çalışmalarına devam etmektedir. Bu iki kurumdan yüzlerce çini süslemecisi yetişmiştir. Çoğunlukla hanımlardan oluşan bu kişilerin bazıları kendi atölyelerini kurmuşlar bazıları da değişik kurumlarda görev almışlardır. Şehrimizde son yıllarda gelenekli sanatlara ilgi artmıştır. Bunda özel kuruluşların olduğu kadar Belediyelerimiz tarafından açılan kurslarında büyük katkısı olmuştur. Özellikle Büyükşehir Belediyesi faaliyeti olan Komek kursları yoğun çalışmalar yapmaktadır. Şehrin muhtelif bölgelerinde açılan bu kurslarda çini de dahil olmak üzere birçok sanat ve zanaat dallarında eğitim verilmektedir. Özellikle gelenekli sanatlarda niteliğin artırılması bu sanatlara ilgiyi daha da artıracaktır. Konya şehri 700 yıl aradan sonra tekrar bir çini ve seramik merkezi olma yolunda ilerlemektedir. Bugün gerek Belediye kurslarından gerek Destegül Selçuklu Çini atölyesinden yetişen kişilerce ve de özel teşebbüs tarafından açılan irili ufaklı onlarca atölye bulunmaktadır. Nevlale Çini, Azref Çini, Antik Çini, Sırcalı Seramik bunlardan birkaçıdır. Aynı zamanda ilçe belediyeleri ve Halk eğitim merkezleri tarafından kurulan atölyelerde de eğitimler devam etmektedir.

KAYNAKÇA

Arık, R. (2000). Kubad-âbâd, İstanbul. Aslanapa, O. (1993). Türk Sanatı, (3. Baskı) . İstanbul. Mülayim, S. (1982). Anadolu Türk Mimârisinde Geometrik Süslemeler, Ankara. Öney, G.(1987). İslâm Mimarisinde Çini, İstanbul. Yetkin, Ş.(1972). Anadolu'da Türk Çini Sanatının Gelişmesi, İstanbul.

BAĞ KİRİŞLİ (BOŞLUKLU) PERDELERİN BAĞ KİRİŞLERİNİN KESME DONATILARINDA YENİLİK

Buluş Sahibi: Süleyman Bahadır YÜKSEL

Süleyman Bahadır Yüksel Kimdir?

Buluş sahibi Prof. Dr. S. Bahadır YÜKSEL Selçuk Üniversitesi, Mühendislik Fakültesi, İnşaat Mühendisliği Bölümü Yapı Ana Bilim Dalında öğretim üyesi olarak çalışmakta ve aynı zamanda Yapı Ana Bilim Dalı Başkanlığı yapmaktadır. Betonarme, Yapı Dinamiği, Betonarme Perdelerin ve Perdeli Yapıların Davranışı, Betonarme Elemanların ve Yapıların Davranışı derslerine girmektedir. 1994 yılında Selçuk Üniversitesi, Mühendislik - Mimarlık Fakültesi, İnşaat Mühendisliği Bölümünde Lisans eğitimini tamamlamıştır. Orta Doğu Teknik Üniversitesi'nde 1997 yılında yüksek lisansını, 2003 yılında doktora eğitimini tamamlamıştır. 1994-2004 yılları arasında ODTÜ İnşaat Mühendisliği Bölümü, Yapı Mekaniği Anabilim Dalında Araştırma görevlisi olarak çalışmıştır. Selçuk Üniversitesi, Mühendislik - Mimarlık Fakültesi, İnşaat Mühendisliği Bölümü Yapı Ana Bilim Dalında 2004-2009 yılları arasında Yrd. Doç. Dr. olarak, 2009-2015 yılları arasında Doç. Dr. olarak çalışmıştır. Mayıs 2015'ten itibaren Prof. Dr. olarak çalışmaktadır. Uzmanlık alanı depreme dayanıklı yapı tasarımı, perdeli yapıların davranışı, yapı sistemlerinin analitik modellenmesi üzerinedir.

Yapılarda perde duvarlara ve bağ kirişli perde duvarlara sıklıkla rastlanılmaktadır. Bağ kirişli perde duvarlar; perde duvarlarda kapı, pencere, koridor vb boşlukların bırakılması durumunda ortaya çıkarlar. Perdeli sistemlerin özel bir hali olarak düşünülebilecek bu tür sistemler bağ kirişli perde duvarlar olarak isimlendirilmektedir. Bağ kirişli perde duvarlara etkiyen yatay yükler etkisi ile perde duvarlarda eksoyel kuvvetler, kesme kuvvetleri ve eğilme momentleri oluşurken bağ kirişlerinde kesme kuvvetleri ve eğilme momentleri oluşur. Bağ kirişlerinin esas amacı sisteme etkiyen yatay yüklerden oluşan kesme kuvvetlerini perde duvarlar arasında transferini sağlamaktır. Bağ kirişleri özellikle deprem etkisinde yön değiştiren kesit zorlarına maruz kalırlar. Bağ kirişli perde duvarlarda, deprem hasarı öncelikle bağ kirişlerinde yoğunlaşmaktadır. Bağ kirişlerinde kapasiteyi aşan bu zorların olduğu durumlarda, perde tabanlarında göçmeye varabilen eğilme hasarları gözlenmiştir.

Bağ kirişli perdeler üzerinde yapılmış deneysel araştırmalar, konvansiyonel kiriş detaylarının sistem davranışı üzerinde olumsuz etkisinin olduğunu ortaya koymuştur. Deneysel çalışmalar özellikle kısa ve derin bağ kirişlerinde köşegen doğrultusunda yerleştirilen donatıların yapısal davranış açısından çok uygun sonuç verdiğini göstermiştir. Diyagonal donatılı bağ kirişleri detayı Türk Deprem Yönetmeliği (ABYYHY 2007), Avrupa Deprem Yönetmeliği (Eurocode8 2004), Amerika Beton Enstitüsü (ACI 2008) ve benzeri birçok güncel yönetmelikte yer almıştır.

Yönetmeliklerde öngörülen sık etriyelerle sarınlı çapraz donatıların, bağ kirişinin ortasında birbirinin içinden geçerek inşa edilmesi ve yoğun donatıların bulunduğu perde duvar uç bölgelerinin içine kenetleme boyu kadar girecek şekilde monte edilmesi gerekmektedir. Sık aralıklı etriyelerle sarınlı çapraz donatıların bağ kirişinin ortasında birbirinin içinden ge-



çerek yoğun donatılı perde uç bölgesine kenetlenme boyu kadar uzatılarak inşası neredeyse imkânsızdır. Bağ kirişlerindeki çapraz donatılardaki ve perde uç bölgelerdeki donatı yoğunluğu; donatıların hazırlanması, birbirinin içinden geçirilmesi, yerleştirilmesi ve montaj aşamalarında çok büyük problemlere yol açmakta, çapraz donatıların projede öngörülen farklı olmasına neden olmakta ve çoğu durumda da inşasını imkânsız hale getirmektedir.

Günümüzde bağ kirişleri sık etriyelerle sarınlı kolon gibi oluşturulan çapraz donatılar perde duvarların uç bölgelerindeki yoğun düşey donatıların içinden geçirilerek perde duvara ankraj yapılarak inşa edilmektedir. Sık aralıklı etriyelerle sarınlı kolon gibi inşa edilen çapraz donatıların inşa aşamasında donatı yerleştirme, beton dökme ve sıkıştırma aşamalarında çok büyük problemlerle karşılaşmaktadır. Bağ kirişli perde duvarların bağ kirişlerinin inşasında yönetmeliklerde belirtilen etriyelerle sarınlı çapraz donatıların inşası ve yerleştirilmesi günümüzde insan gücüyle olduğundan işçilik maliyetleri ve zaman kaybı binaların ekonomik ve endüstriyel anlamda ciddi problemlerinden birisidir.

Bağ kirişli perde duvarların bağ kirişlerindeki buluşumda anlatılan parça ve sistemle bağ kirişlerinin donatılarının oluşturulması durumunda daha ekono-

mik, daha hızlı inşa edilebilen ve daha güvenli, endüstriyel yapı sistemleri oluşturulabilecektir. Standartlara uygun, endüstriyel çapraz donatılar, yatay ve düşey donatılar buluşumla mümkün hale geldiğinden işçilik maliyetleri ve zaman kaybı önlenmektedir. Buluşumdaki yapısal çelik elemanlardan oluşan çapraz kollar, birleştirme levhası, ankraj kolları, düşey kollar, yatay kollar ve yatay ankraj kolları kullanılarak oluşturulan bağ kirişlerinde donatı yoğunluğu olmadan, montaj, inşa güçlüğü yaşamadan ve maliyetler en aza indirilerek güvenli, endüstriyel binalar inşa edilebilecektir. Ayrıca yatay ve düşey kuvvetlere karşı

mukavemet sağlandığından donatı hazırlanması, donatı yerleştirme, beton dökme ve sıkıştırma aşamalarında yaşanan problemler ortadan kaldırılmıştır.

Bu buluşu hayata geçirmek için Konya Teknokent'in uygulayıcı kuruluş olduğu TÜBİTAK BİGG SELÇUK TTO İŞİM 1512'de programı ile TÜBİTAK'tan destek alınmıştır.

Buluş henüz ticarileştirme aşamasındadır ve ticarileştirme çalışmaları Yüksel Akademi İnşaat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi tarafından yapılmaktadır.



VENTÜRİ ETKİLİ BACA

Buluş Sahibi: Mehmet Kenan DOKUMACI

Mehmet Kenan Dokumacı Kimdir?

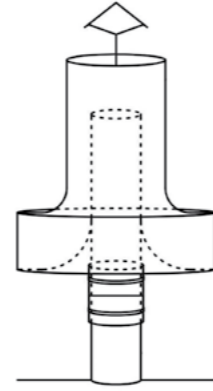
Buluş sahibi Mehmet Kenan Dokumacı, Çankırı Lisesi 1972, İTÜ Makine Fakültesi Genel Makine Mühendisliği Bölümü 1977 mezunu. İlk şantiyesi, 1981-85 arası İstanbul Polis Hastanesi oldu. 1985-2006 arası İhlas Holding bünyesinde çalışıp, İhlas Yapı A.Ş. Mekanik Tesisat Koordinatörü iken emekli oldu ve 2006 – 2014 arasında MKD Tesisat ve daha sonra MKD Mühendislik ünvanıyla kendi bürosunda proje ve danışmanlıkla meşgul oldu. Söz konusu patent de bu dönemde alındı. 2014 – 2017 arasında da Huzurlu Gayrimenkul Yatırım A.Ş.'de Teknik Koordinatör olarak görev yapmıştır.

Buluş, çeşitli amaçlarla odun, kömür veya doğalgaz kullanılan yapılarda açığa çıkan atık gazların, dış ortama atılması amacıyla kullanılan, herhangi bir yönden gelen rüzgarı iç baca ağzına yönlendiren, böylece oluşan hava akışı ile iç baca ağzındaki basıncı azaltarak ve hava akışının atık gaz akışına paralel olmasını sağlayarak çekiş etkinliğini arttıran

yönlendirici kanat ağızları ve yönlendirici kanatlar içeren ventüri etkili bacadır.

Buluşun amacı;

- 1) Bacaya monte edilen yönlendirici kanatlar ile ventüri etkisi sağlanarak bakanın çekiş etkinliğinin artmasını sağlamak,
 - 2) Diğer sistemlerde ortaya çıkan baca çekişlerinin yok olmasına neden olan aşırı rüzgârlı havaları, dezavantajdan avantajı çevirerek baca çekişini sağlamak,
 - 3) Rüzgârın olmadığı durumlarda dairesel döner bacaların neden olduğu baca çekişine karşı direncin ortadan kaldırılmasını ve her şartta baca çekişini sağlamaktır.
- Bu amaçlara en genel haliyle, herhangi bir yönden gelen rüzgârı baca ağzına yönlendiren, böylece baca ağzındaki basıncı azaltarak ve hava akışının atık gaz akışına paralel olmasını sağlayarak baca çekişini arttıran yönlendirici kanat ağızları ve yönlendirme kanatları içeren



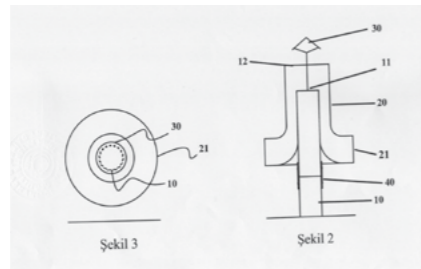
Şekil 1

bir yapı elde edilmiştir. İstenilen çaptaki baca için imal edilebiliyor olması uygulama sahasını genişlettiği gibi, mevcutta var olan tüm baca sistemlerine takılması mümkün kalmaktadır. Baca çekişleri üzerine geliştirilen alternatifleri incelendiğinde, bacalarda geri tepmeyi önleyen ve bunu ek bir motor gücü olmadan ve baca çekişini de sınırlamadan sağlayan

bir çözüm ihtiyacı görülür. Bu ihtiyaç, bacalarda geri tepmeye yol açan rüzgar kuvvetini, baca çekişini artırma yönünde kullanmak fikrini ve “ventüri etkili baca konsepti”ni ortaya çıkardı. Böylece, rüzgar ne kadar güçlü olursa baca çekişi de o kadar artacak ve hiçbir ilave güç gerekmeyecek. Rüzgar olmadığında da baca çekişi hiçbir sınırlamayla karşılaşmayacak.

Buluş, bütün serbest çekişli bacalarda, istenen çapta yeni bir baca tipi olarak uygulanabilir. Apartman dairelerinde, banyo şaftlarından gelen ve istenmeyen kokular için iyi bir çözüm olacaktır. Çatıda şaft tepelerine uygun çapta ventüri etkili baca yerleştirilerek, rüzgar geri tepmeleri önlenebilir. Doğal gaz şirketleri, gaz tesisatı bulunan mahallerde tabii bir açıklık istemekte, bu uygulama ise bilhassa kış aylarında istenmeyen rüzgar girişlerine ve mahallin ısıtılmaması sonucunu doğurmaktadır. Bu açıklıklarda uygulanacak özel bir ventüri etkili baca dizaynı, bu problemi çözecek ve hem güvenliği sağlayacak, hem de ısıtılmama endişesini ortadan kaldıracaktır.

“Ventüri etkili baca” isimli buluş, TR 2012 04671 B numara ile, 20/04/2012 başvuru tarihinden itibaren geçerli olmak üzere 20 yıl süreli incelemeli patentlidir.



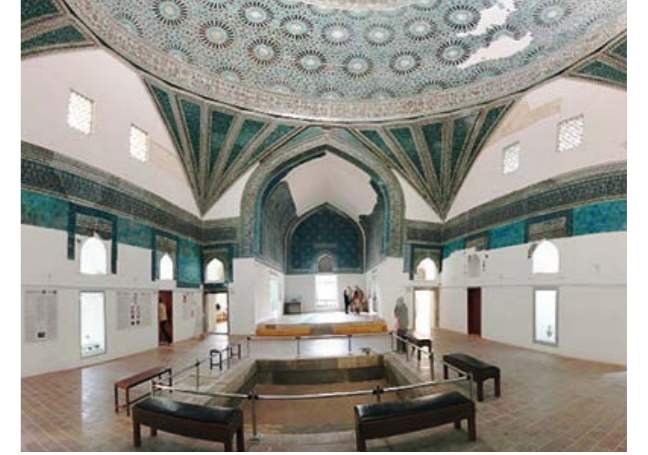
Şekil 3

Şekil 2

KARATAY MEDRESESİ KARATAY MADRASA



1251 yılında inşa edilen Karatay Medresesi Selçuklu mimarisinin nadide örneklerinden biridir. Günümüzde Çini Eserler Müzesi olarak hizmet veren medresede Kubad-Abad Sarayı çinileri ve taç kapının şahane taş işçiliği başınızı döndürebilir.



Built in 1251, Karatay Madrasa is one of the rare examples of the Seljuk architecture. Today transformed into a tile museum, the madrasa can take your breath with its Kubadabad Palace ceramic tiles and fascinating stone carving of the ornamented stone façade.

KOYUNOĞLU MÜZESİ KOYUNOĞLU MUSEUM



Konya'nın köklü ailelerinden A.R. İzzet Koyunoğlu tarafından kurulan Koyunoğlu Müzesi'nde, Konya'nın tarihine ve kültürüne tanıklık edebilirsiniz. Arkeolojik eserlerin yanı sıra kitaplar, etnografik eserler, hat eserleri ve tabiat tarihi objelerini incelerken günün nasıl geçtiğini unutabilirsiniz.



Founded by A.R. İzzet Koyunoğlu – one of the oldest families in Konya, Koyunoğlu Museum offers a look into Konya's history and culture. Apart from archeological findings, books, ethnographic works, objects of calligraphy, and objects of natural history can make you forget how the time passes.

DÜNYADAN İŞBİRLİĞİ TEKLİFLERİ

Deri ve deri mamulleri

YUNANİSTAN

201700159-- Alım
Kayıt Tarihi: 04.07.2017
Firma Adı: MODEL LINE
Adres:parasiyou 16 Gucine 69100, GREECE, ,
Yetkili Kişi: Cevat Demir
Tel: ..; Faks:..; e-mail: modelshoes@hotmail.com ; web:
TOBB Türkçe Konuşan Girişimciler Programı kapsamında her yıl düzenlenen etkinliklerden birisine Yunanistan'dan katılan iş adamı Cevat Demir, Yunanistan'dan kendisine 10 model klasik merdane ayakkabı talebinde bulunduğunu ve söz konusu talebi Türkiye'den temin ederek karşılamak istediğini bildirmiştir. Cevat Demir, 5 yıl devamlı aynı model ayakkabılar istenildiğini ifade etmiştir. Ayakkabıda aranan özellikler şunlardır: 1- deri antik, 2- numaralar 40-45 olarak (3 numara daha ilave edebilmek), 4- fiyatı 35-40 TL arası, 5- Aylık sipariş miktarı yaklaşık 1000 çift.

Ofis ve bilgisayar makine, ekipman ve parçaları

RUSYA

201700164-- Alım
Kayıt Tarihi: 11.07.2017
Firma Adı: Sima Land Company
Yetkili Kişi: Katrina / Head of the Business Development Indian Department from Sima Land Company
Tel: +91.971.7203774; Faks:..; e-mail: Ekaterina.tissen086@gmail.com ; web: www.sima-land.ru
Rusya, Hindistan, Çin, Tayland ve Avrupa'daki en büyük toptan satış firmalarından birisi olduğu ifade edilen firmanın, Ülkemizden kırtasiye ürünleri ve dış bakım ürünleri (dış macunu ve dış fırçası) almak için söz konusu ürünlerin üreticileriyle bağlantı kurmak istediği ve Ağustos 2017'de bir heyetle Türkiye'de bulunacakları bildirilmiştir. Ürünlerinin çoğunu çevrimiçi mağazalarda (www.sima-land.ru ve www.luzon.com) satıldığı bildirilen firmanın daha önce Yeni Delhi'deki Türk Ticaret Müşavirimizin yönlendirmesiyle Ülkemizden başka ürünler tedarik etmeyi sürdürdüğü belirtilmiştir.

Gıda maddeleri ve içecekler

KAZAKİSTAN

201700172-- Satım
Kayıt Tarihi: 18.07.2017
Firma Adı: Sagun Kazakhstan LLP
Adres:..,
Yetkili Kişi: Fazylbek Absattaruly
Tel: ..; Faks:..; e-mail: fazylbek@gmail.com ; web:
Gıda endüstrisi ve ilaç endüstrisinde kullanılmak üzere (şekerleme ürünleri üretimi, çeşitli yiyecekler ve bebek maması katkı maddeleri, ilaç üretimi) kabak, sarımsak, soğan, havuç, lahana, elma, portakal, şeftali, limon vb. sebze ve meyve tozları üreten şirketin, ürünlerini ülkemize de satmak istediği bildirilmiştir. Ürünlerin Güney Kazakistan'da % 100 doğal ortamda yetiştirilen sebze ve meyvelerden üretildiği, kimyasal madde içermediği, genetiğiyle oynanmadığı, sebze ve meyvedeki minerallerin % 98 oranında bulunduğu ve fiyatlarının Çin ürünlerinden daha ucuz olduğu belirtilmiştir.

UKRAYNA

201700163-- Satım
Kayıt Tarihi: 11.07.2017
Firma Adı: JAY-GROUP Limited Liability Company
Yetkili Kişi: Anna Garkusha
Tel: ..; Faks:..; e-mail: anna.garkusha@jaygp.com ; web: www.jaygp.com
Ukrayna'nın Ankara Büyükelçiliği tarafından JAY-GROUP LLC firmasının ülkemize ayçiçeği yağı, tahıl çeşitleri (arpa, mısır, yulaf), buğday unu, gıda ürünleri vb. tarım ürünleri satmak istediği bildirilmiştir (Harmonized Commodity Description and Coding System - HDCS No: ayçiçeği yağı - 151219, buğday unu - 110100, tahıllar - 100410, arpa - 100390, mısır - 100510, soya fasulyesi yağı - 150790, yulaf - 100490).

201700168-- Satım
Kayıt Tarihi: 14.07.2017
Firma Adı: ASCANIA PACK LLC
Adres:41-B, Boryspilske shosse str., Kyiv, 02121, Ukraine, .
Yetkili Kişi: Olga Stadnyk / Head of Export Department
Tel: +380.67.243 57 07; Faks:..; e-mail:

oms@askania-pack.com.ua ; web: www.askania-pack.com.ua
Ukrayna'nın Ankara Büyükelçiliği tarafından ASCANIA PACK LLC firmasının ülkemize dökme ve 250 gr / 400 gr'lık kavanoz ve plastik ambalajlarda bal ve porsiyon paketli gıda ürünleri (bal, reçel, sos çeşitleri) satmak istediği bildirilmiştir (Harmonized Commodity Description and Coding System - HDCS No: 0409000000, 2007993300, 2007003500, 2007993900, 2007993900, 2007993100, 2007911000).

Kauçuk, plastik ve pelikülfilm ürünler

SİRBİSTAN

201600311-- Satım
Kayıt Tarihi: 20.07.2017
Firma Adı: STEEL IMPEX doo.
Adres:aerodrumska 3 kraljevo / Serbia, .
Yetkili Kişi: Abdullah Erçakalı
Tel: ..; Faks:..; e-mail: petline@steelimpex.rs ; web: www.steelimpexdoo.com
Kurulduğu 2008 yılından bu yana renkli metal ve metal hurda toplama, ayırıştırma işiyle faaliyette olan ve 2016 yılında plastik atıkların geri dönüşümü için PET şişe toplama, balyalama, kırma, PET kütük toplama ve kırma, pre-form toplama, HDPE toplama ve kırma işine de başlayan firmanın; PET çapak, PET kütük çapak ve HDPE çapak satışı için Türkiye'deki elyaf üreticileri ve boya kimya sanayicileri bağlantı kurmak istediği bildirilmiştir.

Mamul ürün ve malzemeler

BULGARİSTAN

201700166-- Satım
Kayıt Tarihi: 11.07.2017
Firma Adı: MADLOCK
Adres:12 "Sveti Dimitar Basarbovski" Str. 7001 Rousse, Bulgaria, .
Yetkili Kişi:
Tel: +359.82.823736; Faks:+359.82.823888 ; e-mail: office@madlock.net ; web: www.madlock.net
Bulgaristan'ın Ankara Büyükelçiliği, Ticari ve Ekonomik İlişkiler Ofisi tarafından, POS ekranları ve metal ürünlerinin üretiminde 20 yılı aşkın tecrübeye sahip bir Bulgar şirketi olduğu ifade edilen MADLOCK Şirketinin ürünlerini ülkemize de satmak istediği bildiril-

miştir. Dünyaca ünlü çok uluslu şirketlerle iş ortaklığı bulunan şirketin, ürün teşhir alanları, büyük mağaza rafları, kasiyer masa ekranları, asalak standlar (parasite displays) vb. geniş bir yelpazede metal raflar üretmek için gerekli tüm donanıma sahip olduğu belirtilmiştir.

HİNDİSTAN

201700160-- Satım
Kayıt Tarihi: 06.07.2017
Firma Adı: BALAJI DIAMOND TOOLS
Adres:1121, Trichy Road, Coimbatore - 641 045, India, .
Yetkili Kişi: B. Praveen Kumarr / CEO
Tel: +91.422.2311422; Faks:..; e-mail: balajibdt@gmail.com ; web: www.balajidia-mondtools.com
Endüstriyel uygulamalarda kullanılan elmaslı kesme, taşlama ve delme aletleri ve aksesuarları (HSN Code: 68042110) üreticisi olan firmanın ürünlerinin ülkemizde de satışını yapabilecek dağıtıcılar, bayiler aradığı bildirilmiştir.

Makineler, ekipmanlar, aletler, cihazlar ve ilgili ürünler

ALMANYA

201700176-- Satım
Kayıt Tarihi: 21.07.2017
Firma Adı: Globecore GmbH
Adres:Edewechter Landstraße 173, Oldenburg-Eversten, Germany, 26131, .
Yetkili Kişi: Jane Doroshenko / Sales Manager
Tel: +49.421.36583207; Faks:..; e-mail: uservice@globecore.de ; web: https://oilrege-neration.globecore.com/
Rüzgâr türbinlerinin dişli kutularının düzenli aralıklarla yağının değiştirilebilmesi için mobil ekipmanlar geliştiren Globecore GmbH Şirketinin, söz konusu ekipmanlarının Türkiye pazarında daha iyi tanınmasını istediği bildirilmiştir. Ekipmanın arazideki kullanımına ait tanıtım filminin, https://www.youtube.com/watch?v=CgTElRQCJfA&t=8s Youtube video paylaşım platformuna yüklendiği belirtilmiştir. Şirketin, trafoların kullanılmış yağını arıtıp yeniden kullanılabilir hale getirmek için ürettiği donanımların yer aldığı kataloğu incelemek için tıklayınız.

HİNDİSTAN

201700161-- Satım
Kayıt Tarihi: 06.07.2017
Firma Adı: BALAJI DIAMOND TOOLS
Adres:1121, Trichy Road, Coimbatore - 641

045, India, .
Yetkili Kişi: B. Praveen Kumarr / CEO
Tel: +91.422.2311422; Faks:..; e-mail: balajibdt@gmail.com ; web: www.balajidia-mondtools.com
Endüstriyel uygulamalarda kullanılan elmaslı kesme, taşlama ve delme aletleri ve aksesuarları (HSN Code: 68042110) üreticisi olan firmanın ürünlerinin ülkemizde de satışını yapabilecek dağıtıcılar, bayiler aradığı bildirilmiştir.

Elektrik, gaz, nükleer enerji ve yakıtlar, buhar, sıcak su ve diğer enerji kaynakları

ALMANYA

201700177-- Satım
Kayıt Tarihi: 21.07.2017
Firma Adı: Globecore GmbH
Adres:Edewechter Landstraße 173, Oldenburg-Eversten, Germany, 26131, .
Yetkili Kişi: Jane Doroshenko / Sales Manager
Tel: +49.421.36583207; Faks:..; e-mail: uservice@globecore.de ; web: https://oilrege-neration.globecore.com/
Rüzgâr türbinlerinin dişli kutularının düzenli aralıklarla yağının değiştirilebilmesi için mobil ekipmanlar geliştiren Globecore GmbH Şirketinin, söz konusu ekipmanlarının Türkiye pazarında daha iyi tanınmasını istediği bildirilmiştir. Ekipmanın arazideki kullanımına ait tanıtım filminin, https://www.youtube.com/watch?v=CgTElRQCJfA&t=8s Youtube video paylaşım platformuna yüklendiği belirtilmiştir. Şirketin, trafoların kullanılmış yağını arıtıp yeniden kullanılabilir hale getirmek için ürettiği donanımların yer aldığı kataloğu incelemek için tıklayınız.

Emlakçılık hizmetleri

UKRAYNA

201700167-- Satım
Kayıt Tarihi: 13.07.2017
Firma Adı: EROL VELİEV
Adres:Kyiv - UKRAINE, .
Yetkili Kişi: Erol VELİEV
Tel: +380.99.524 7777; Faks:..; e-mail: erol.rustemovich@gmail.com ; web:
Türkçe Konuşan Girişimciler Programı kapsamında TOBB tarafından her yıl düzenlenen etkinliklerden birisine Kırım'dan katılan girişimci Erol Veliev tarafından, Kiev'in tam merkezi yerinde yeni yapılmış 4500 M2'lik bir iş merkezinin 5,9 milyon USD bedelle satılmak istendiği bildirilmiştir. İş Merkezinin,

nehir içi yat limanı bulunan Dnipro Nehri kenarında yer aldığı, tapu, imar vb. tüm resmi belgelerinin onaylandığı ve İş Merkezine ait tanıtım filminin,https://youtu.be/_Q20SW-siYKY video paylaşım platformuna yüklendiği belirtilmiştir.

Tekstil ve tekstil malzemeleri

İTALYA

201700169-- İşbirliği
Kayıt Tarihi: 14.07.2017
Firma Adı: SC PRINT SRL
Yetkili Kişi: Serena Kovacs
Tel: +39.059.664844; Faks:+39.059.566469 ; e-mail: commerciale@scprint.it ; web: www.scprint.it
İtalyan Ticaret Odası Derneği tarafından, kıyafetler için etiket ve ambalaj üreticisi olan SC PRINT SRL firmasının Türkiye'de tekstil sektöründeki üreticiler ile bağlantı kurmak istediği bildirilmiştir.

Kimyasal maddeler, kimyasal ürünler ve yapay elyaflar

KAZAKİSTAN

201700174-- İşbirliği
Kayıt Tarihi: 20.07.2017
Firma Adı: AlFerPlast
Adres:Almaty / Kazakhstan, .
Yetkili Kişi: Almas Toxanov / Director
Tel: +7.727.232 63 63; Faks:+7.727.232 63 34 ; e-mail: atoxanov@nomadex.kz ; web: www.nomadex.kz
Kazakistan Almatı'da devlet desteği alınarak çeşitli HDPE bidon (10 litreye kadar) ve şişeler üretmek için kurulan enjeksiyon şişirme hattı ile silikon ve akrilik yapıstırıcı malzemeler üretmek için kurulan karıştırıcı ve dolum tesisini işletecek bir ortak yatırımcı arandığı bildirilmiştir. Her iki üretim tesisinin makine ve donanımının da Türkiye'den satın alındığı belirtilmiştir.



Hakan KARAGÖZ

KTO-Ekonomik Araştırmalar ve Proje Uzmanı

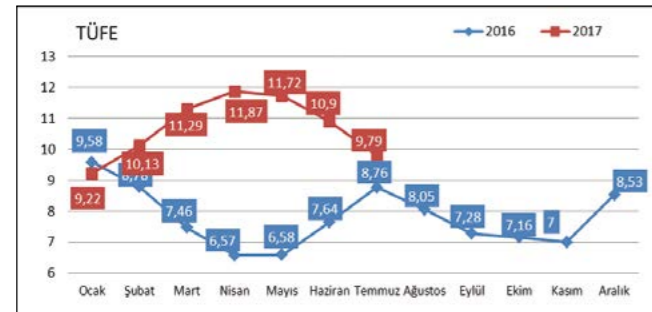
ENFLASYON

Temmuz ayında TÜFE, aylık %0,15 arttı.

2017 yılı Temmuz ayında bir önceki aya göre %0,15, bir önceki yılın Aralık ayına göre %6,05, bir önceki yılın aynı ayına göre %9,79 ve on iki aylık ortalamalara göre %9,44 artış gerçekleşti.

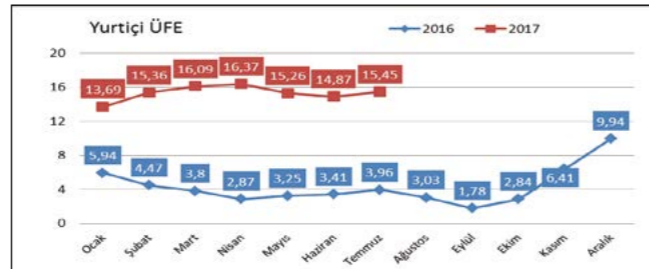
Yurt İçi ÜFE, aylık %0,76 arttı.

2017 yılı Temmuz ayında bir önceki aya göre %0,72, bir önceki yılın Aralık ayına göre %8,60, bir önceki yılın aynı ayına göre %15,45 ve on iki aylık ortalamalara göre %10,94 artış gösterdi.



Kaynak: TÜİK

En Fazla Artan			En Fazla Azalan		
S.	Ürün Adı	Oran(%)	S.	Ürün Adı	Oran(%)
1	PTT Koli Gönderme Ücreti	86,67	1	Karpuz	-39,66
2	Yurtiçi Bir Hafta ve Daha Fazla Süreli Turlar	46,80	2	Erik	-28,01
3	Sivri Biber	43,83	3	Şeftali	-23,15



En Fazla Artan			En Az Artan		
S	Sektör Adı	Oran	S	Sektör Adı	Oran
1	Kok ve rafine petrol ürünleri	2,32	1	İçecekler	-1,31
2	Makine ve ekipmanlar b.y.s.	2,13	2	Temel eczacılık ürünleri ve müstahzarları	-0,31
3	Kağıt ve kağıt ürünleri	1,94	3	Mobilya	-0,24

İSTİHDAM VE İSSİZLİK

Nisan 2017 döneminde işsizlik oranı %10,5.

Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaşta kişilerde işsiz sayısı 2017 yılı Nisan döneminde geçen yılın aynı dönemine göre 463 bin kişi artarak 3 milyon 287 bin kişi oldu. İşsizlik oranı ise 1,2 puanlık artış ile %10,5 seviyesinde gerçekleşti. Aynı dönemde; tarım dışı işsizlik oranı 1,4 puanlık artış ile %12,4 olarak tahmin edildi. Genç nüfusta (15-24 yaş) işsizlik oranı 3,8 puanlık artış ile %19,8 olurken, 15-64 yaş grubunda bu oran 1,2 puanlık artış ile %10,7 olarak gerçekleşti.

İşgücüne katılma oranı ise %52,7.

İşgücü 2017 yılı Nisan döneminde 31 milyon 444 bin kişi, istihdam oranı ise %47,2 olarak gerçekleşti. İşgücüne katılma oranı erkeklerde %72,3, kadınlarda ise %33,4 oldu.



DIŞ TİCARET

Haziran ayında ihracat %2,3 arttı, ithalat %1,5 azaldı.

İhracat 2017 yılı Haziran ayında, 2016 yılının aynı ayına göre %2,3 artarak 13 milyar 166 milyon dolar, ithalat %1,5 azalarak 19 milyar 177 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Haziran ayında dış ticaret açığı %9,1 azalarak 6 milyar 11 milyon dolara düştü.

İhracatın ithalatı karşılama oranı 2016 Haziran ayında %66,1 iken, 2017 Haziran ayında %68,7'ye yükseldi.

Avrupa Birliği'nin ihracattaki payı %47,5 oldu.

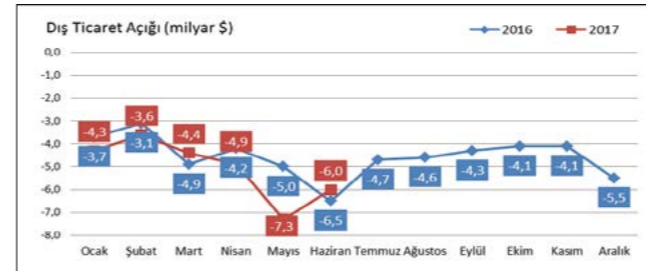
Avrupa Birliği'nin (AB-28) ihracattaki payı 2016 Haziran ayında %48,5 iken, 2017 Haziran ayında %47,5 oldu. AB'ye yapılan ihracat, 2017 Haziran ayında 6 milyar 249 milyon dolar olarak gerçekleşti.

En çok ihracat yapılan ülke Almanya oldu

Almanya'ya yapılan ihracat 2017 Haziran ayında 1 milyar 301 milyon dolar olurken, bu ülkeyi sırasıyla 896 milyon dolar ile Birleşik Arap Emirlikleri, 886 milyon dolar ile ABD ve 808 milyon dolar ile İngiltere takip etti.

İthalatta ilk sırayı Çin aldı.

Çin'den yapılan ithalat, 2017 yılı Haziran ayında 1 milyar 924 milyon dolar oldu. Bu ülkeyi sırasıyla 1 milyar 642 milyon dolar ile Almanya, 1 milyar 385 milyon dolar ile Rusya ve 1 milyar 64 milyon dolar ile ABD izledi.



MERKEZİ YÖNETİM BÜTÇESİ

2016 yılı Haziran ayında 7,9 milyar TL açık veren bütçe, 2017 yılı Haziran ayında 13,7 milyar TL açık vermiştir.

► 2016 yılı Haziran ayında 5,7 milyar TL faiz dışı açık verilmiş iken 2017 yılı Haziran ayında 12,5 milyar TL faiz dışı açık verilmiştir.

► Bütçe gelirleri bir önceki yıla göre binde 3 azalarak 43,9 milyar TL olmuştur.

► Bütçe giderleri ise %11 artarak 57,7 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.

Merkezi Yönetim Bütçe (Nisan, Milyon TL)

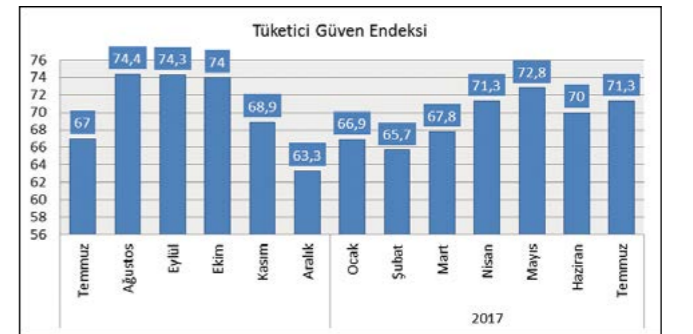
Milyon TL	2016			2017			Değişim (%)
	Yıl. Gerç.	Gerç.	%	Bütçe	Gerç.	%	
Bütçe Gideri	583.689	51.983	8,9	645.124	57.678	8,9	11,0
Bütçe Geliri	554.431	44.067	8,0	598.274	43.937	7,3	-0,3
Bütçe Dengesi	-29.258	-7.917	26,4	-46.851	-13.741	29,3	-73,6
Faiz Dışı Denge	20.989	-5.713	-28,1	10.649	-12.461	-117,0	-118,1

TÜKETİCİ GÜVEN ENDEKSİ

2017 Temmuz ayında tüketici güveni arttı.

Tüketici güven endeksi, Temmuz ayında bir önceki aya göre %1,9 oranında arttı; Haziran ayında 70 olan endeks değeri Temmuz ayında 71,3 oldu.

Tüketici Güven endeksindeki artış; hanenin maddi durum, işsiz sayısı ve tasarruf etme ihtimali beklentileri değerlendirmelerinin iyileştiğini göstermektedir.

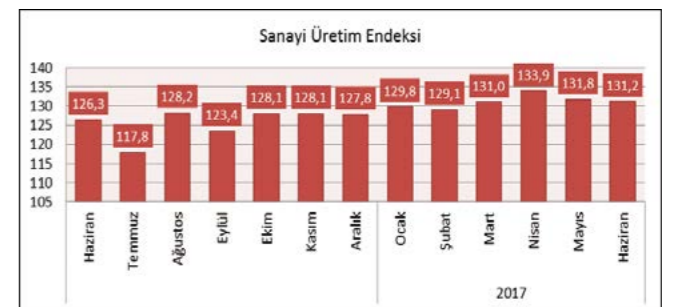


SANAYİ ÜRETİM ENDEKSİ

2017 Haziran ayında sanayi üretimi aylık %0,4 azaldı.

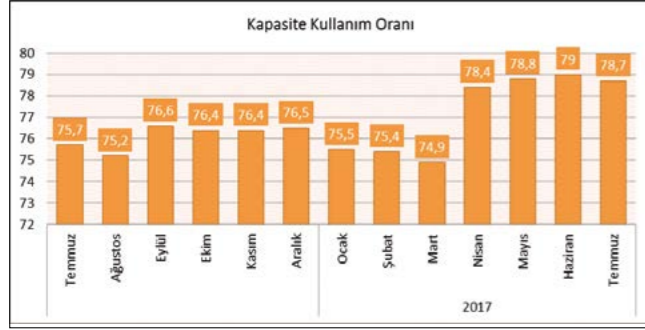
Sanayinin alt sektörleri incelendiğinde, 2017 yılı Haziran ayında bir önceki yılın aynı ayına göre;

- madencilik ve taşocaklığı sektörü endeksi %1,2 arttı,
- imalat sanayi sektörü endeksi %-0,5,
- elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi %-0,6 azaldı.



KAPASİTE KULLANIM ORANI

2017 Temmuz ayında imalat sanayi genelinde kapasite kullanım oranı, bir önceki aya göre 0,3 puan azalarak %78,7 seviyesinde gerçekleşmiştir.



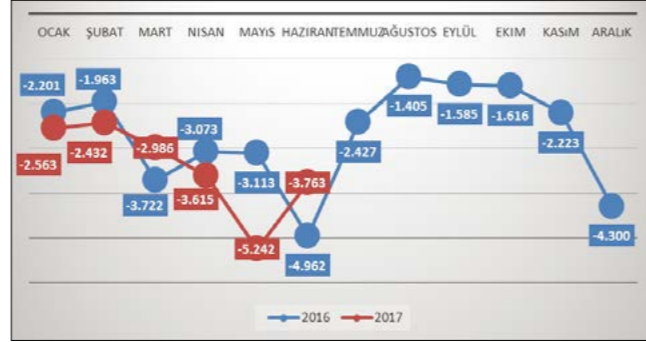
GAYRİ SAFİ YURT İÇİ HASILA

2017 ikinci çeyreğinde büyüme %3,1 olarak gerçekleşti. Üretim yöntemiyle gayrisafi yurtiçi hasıla tahmininde, 2016 yılının ikinci çeyreği bir önceki yılın aynı çeyreğine göre sabit fiyatlarla %3,1'lik artışla 33 milyar 61 milyon TL oldu. GSYH değeri 2015 yılında cari fiyatlarla %11,7'lik artışla 1 trilyon 952 milyar 638 milyon TL, sabit fiyatlarla %4'lük artışla 131 milyar 273 milyon TL oldu. Kişi başına gayrisafi yurtiçi hasıla değeri 2015 yılında cari fiyatlarla 25 118 TL, ABD doları cinsinde 9 257 Dolar olarak hesaplandı.



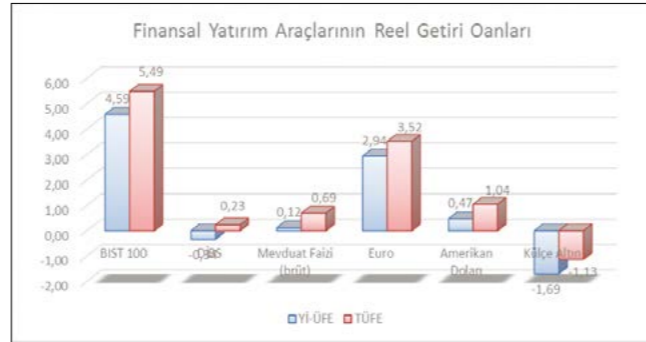
CARİ AÇIK

Cari açık Haziran ayında yıllık bazda 1.201 milyon \$ azalarak 3,7 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Bunun sonucunda yıllık bazda cari açık 34,3 milyar \$ olarak oluştu. Cari açığın oluşmasında; dış ticaret açığındaki azalma ve hizmetler dengesi net gelirlerin artması etkili olmuştur.



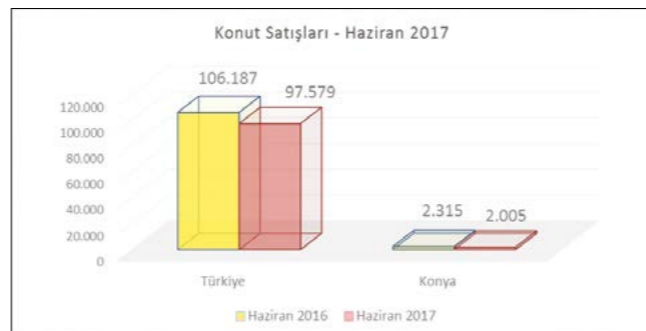
FİNANSAL YATIRIM ARAÇLARI

2017 Temmuz ayında finansal yatırımlar araçları arasında en yüksek getiriye %5,49'luk getiri oranı ise Borsa İstanbul 100 Endeksi sağladı. TÜFE'ye göre indirgenmiş Euro %3,52, Amerikan doları %1,04, mevduat faizi %0,69 ve devlet iç borçlanma senetleri (DİBS) %1,64 oranında reel getiri sağlarken, külçe altın %1,13 oranında yatırımcıya değer kaybetti.



KONUT SATIŞLARI

Türkiye'de 2017 Haziran ayında 97.579 konut satıldı. Türkiye genelinde konut satışları 2017 Haziran ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %8,1 oranında azalarak 97.579 oldu. Türkiye genelinde ipotekli konut satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %3,2 oranında azalış göstererek 35.210 oldu. Toplam konut satışları içinde ipotekli satışların payı %36,1 olarak gerçekleşti.



FUAR REHBERİ

BAŞLAMA	BİTİŞ	FUAR ADI	KONUSU	BAŞLICA ÜRÜN HİZMET GRUPLARI	TÜRÜ	YER	ŞEHİR	DÜZENLEYİCİ
28.09.2017	29.09.2017	Parasitec İstanbul 2017	Haşere Kontrolü Ve Teknolojileri Fuarı	Fare Zehirleri, Yem İstasyonları, Mekanik Ve Yapışkan Tuzaklar, Böcek Kontrol Ürünleri, Ot, Mantar İlaçları, Nem Gidericiler, Uygulama Malzemeleri, Koruyucu Ekipmanlar	İhtisas Fuarı	WOW Kongre Merkezi Yeşilköy	İstanbul	Unique Event Fuar Hizmetleri Tic. Ltd. Şti
28.09.2017	30.09.2017	Marketek - Market ve Mağaza Ekipmanları Fuarı	Marketlerin, Mağazaların, Malzeme ve Ekipman İhtiyaçlarının Karşılanması	Vitrin Mankenleri, İklimlendirme, Aydınlatma, Raf, Yontulmuş, Barkod, Güvenlik, Yazarkasa, POS, Sergi ve Sunum Sistemleri, Mobilya Üreticileri	İhtisas Fuarı	ATO Kongre ve Sergi Sarayı	Ankara	MCI Fuarculuk Dış Ticaret Ltd. Şti
28.09.2017	01.10.2017	8.Yan Turizm ve Seyahat Fuarı	Turizm	Seyahat Acenteleri, Oteller, Rent A Car Şirketleri, Turizm Büroları, Turizm Bakanlıkları, Bölgesel Turizm Tanıtma Ofisleri	İhtisas Fuarı	Ortaođu Expo Fuar ve Kongre Merkezi	Van	Ajansasya Fuarculuk Org. Ltd. Şti.
28.09.2017	01.10.2017	Farmers' Fairs - Batı Karadeniz 2.Gıda, Tarım ve Hayvancılık Fuarı	Tarım, Gıda, Hayvancılık, Teknolojileri ve Endüstrileri	Tarım Teknolojileri, Tarımsal Mekanizasyon, Hayvancılık, Bakıcılık ve Ürünleri, Yem, Tohum, Fidancılık, Sulama, Seracılık, Gıda ve Teknolojileri, Ambalaj, Biogaz	İhtisas Fuarı	Çaycuma Fuar Alanı	Zonguldak	Expoinik Fuarculuk Org. Tan. Ltd. Şti
28.09.2017	01.10.2017	Flora Garden 2.Peyraj ve Bahçe Mobilyaları Fuarı	Bahçe, Peyraj Düzenleme, İp ve Dış Mekan Süs Bitkileri	Bahçe, Peyraj, Bahçe Mobilyaları, Süs Bitkileri, Çiçekçilik, Fidancılık, Egzotik Ağaçlar	İhtisas Fuarı	ANFA Altıparmak Fuar Merkezi	Ankara	Info Uluslararası Fuar Tan. Org. A.Ş.
28.09.2017	01.10.2017	Citytech 11.Uluslararası Belediye ve Belediye Ekipmanları Fuarı	Belediye ve Çevre Ekipmanları, Geri Dönüşüm Teknolojileri	Çevre, Geri Dönüşüm, Atık Yönetimi, Su Teknolojileri, Belediye Ekipmanları, Kent Mobilyaları	Uluslararası İhtisas Fuarı	ANFA Altıparmak Fuar Merkezi	Ankara	Info Uluslararası Fuar Tan. Org. A.Ş.
28.09.2017	01.10.2017	SU-TEK 1.Su ve Su Teknolojileri Fuarı	Su Yapı Ekipmanları, Baraj ve Hes Teknolojileri	Su Yapılarında Kullanılan Ekipmanlar, Sondaj, Hidrofor, Artırma Ekipmanları, Baraj ve Hes Teknolojileri, Atık Su Yönetimi, Pompa, Vana	İhtisas Fuarı	ANFA Altıparmak Fuar Merkezi	Ankara	Info Uluslararası Fuar Tan. Org. A.Ş.
28.09.2017	01.10.2017	"Fav Turkey" Sebze ve Meyve Fuarı Türkiye	Tarım, Seracılık, Gıda, Ambalaj, Gıda Lojistiği	Tarımsal Üretim, Makine ve Yan Sanayi, Sulama Sistemleri, Ambalajlama Sistemleri, Seracılık, Arıcılık, Organik Gıda, Gübre, Peyraj	İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul	İstanbul Dünya Ticaret Merkezi A.Ş.
28.09.2017	01.10.2017	EV & STİL FUARI 2.Tarım ve İnovasyon Odaklı Ev Dekorasyonu Fuarı	Ev Tekstil, Mobilya, Ev Aksesuarları, Tasarım Ürünleri	Aydınlatma ve Elektrik Ekipmanları, Mobilya, Ev Tekstil ve Aksesuar Firmaları, Züccacıye, Banyo ve Ekipmanları, Bahçe Mobilyaları, Zanaat Objeleri	İhtisas Fuarı	Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Bursa	Tüyap Bursa Fuarculuk A.Ş.
28.09.2017	01.10.2017	TVCON	Televizyon, Dizi ve Sinema İçerikleri, TV Yapımları	Diziler, Televizyon ve Sinema Prodüksiyonları, Telif Hakları, Ürün Lisansları, TV Kanalları, TV Platformları, Oyunculuk Ajansları	İhtisas Fuarı	Luifi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı	İstanbul	İkon Fuarculuk Hizmetleri Ltd. Şti
28.09.2017	01.10.2017	BURTEX 2017 Bursa Ev Tekstili ve Dekorasyon Fuarı	BURTEX 2017 Bursa Ev Tekstili ve Dekorasyon Fuarı	Perdeler, Dışsamselik Kumalar, Yatak ve Yataklık Odası Tekstil Ürünleri, Her Türlü Ev Tekstili Ürünleri, Banyo Tekstili ve Aksesuarları, Halı ve Yer Kaplamaları, Dekoratif Aksesuarlar	İhtisas Fuarı	Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Bursa	Tüyap Bursa Fuarculuk A.Ş.
28.09.2017	01.10.2017	3.Tarım, Seracılık, Hayvancılık ve Teknolojileri Fuarı	3.Tarım, Seracılık, Hayvancılık ve Teknolojileri Fuarı	Tarımsal Mekanizasyon ve Teknolojileri, Sera, Su ve Sulama, Gübreler, Tohum, Fide, Fidan ve Bahçecilik, Ekolojik Tarım	İhtisas Fuarı	Kahramanmaraş Fuar Merkezi	Kahramanmaraş	ECR Fuarculuk Ltd. Şti
28.09.2017	01.10.2017	Elazığ Gıda Tarım, Tarım Makineleri, Gıda Hayvancılık ve Teknolojileri Fuarı	Gıda, Tarım Ekipmanları, Tohumculuk, Hayvancılık	Tohum ve Teknolojileri, Fide, Fidan, Süs Bitkileri, Paketleme-Ambalaj, Tarımsal Yazılımlar, Tarımsal Bankacılık, BTKİ İslahı, Hayvancılık, Yem, Gıda ve Teknolojileri	İhtisas Fuarı	Fuar ve Sergi Alanı	Elazığ	Start Fuarculuk ve Organizasyon Ltd. Şti.
01.10.2017	02.10.2017	8.Doğu Anadolu Tarım Fuarı 2017 Erzurum Tarım ve Hayvancılık Fuarı	Tarım ve Hayvancılık	Tarım, Tarım Teknolojileri, Seracılık, Hayvancılık, Tohumculuk, Tavukçuluk, Süt Endüstrisi, Fidancılık	İhtisas Fuarı	Erzurum Fuar ve Kongre Merkezi	Erzurum	Atlas Uluslararası Fuarculuk Reklam Org. Ltd. Şti
01.10.2017	02.10.2017	11.Hac ve Umme Turizm Hizmetleri Fuarı	Hac ve Umme Turizm Yönelik Oteller, Turizm Acentaları ve Diğer Hizmet Sektörleri	Hac ve Umme Turizm Yönelik Seyahat Acentaları, Oteller, Hava Yolu Şirketleri, Dyanet İşleri Başkanlığı Vb., Kuruluşlar Hizmetlerini Sergileyenler	İhtisas Fuarı	WOW Kongre Merkezi Yeşilköy	İstanbul	Grup Medya Fuarculuk Ltd. Şti.
03.10.2017	08.10.2017	Çukurova 11.Mobilya - Dekorasyon Fuarı	Mobilya, Dekorasyon, Aydınlatma, Ev Tekstili,	Mobilya, Dekorasyon, Aydınlatma, Ev Aksesuarlar	İhtisas Fuarı	Tüyap Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Adana	1.Tüyap Adana Fuarculuk A.Ş. 2.Çukurova Fuarculuk A.Ş.
04.10.2017	06.10.2017	3.Robot Yatırımları Zirvesi ve Sergisi	Robotlu Üretim Teknolojileri	Robot Sistemleri, Kontrolörleri, Yazılımları, Kolları, Diğer Robot Aksamları, Entegratör Firmaların Hizmetleri.	İhtisas Fuarı	WOW Kongre Merkezi Yeşilköy	İstanbul	ST Alternatif Fuarculuk ve Organizasyon Tic. Ltd.Şti.
04.10.2017	06.10.2017	2.Fabrikalarda Modernizasyon Zirvesi ve Sergisi	Fabrikalarda Revizyon,	Mühendislik Çözümleri, Scada, DCS, Basınçlı Kapılar, Analizörler, Tartım Aletleri, Akıllı Kontrol, Acil Durdurma Sistemleri	İhtisas Fuarı	WOW Kongre Merkezi Yeşilköy	İstanbul	ST Alternatif Fuarculuk ve Organizasyon Tic. Ltd.Şti.

KONYA EKONOMİK GÖSTERGELERİ

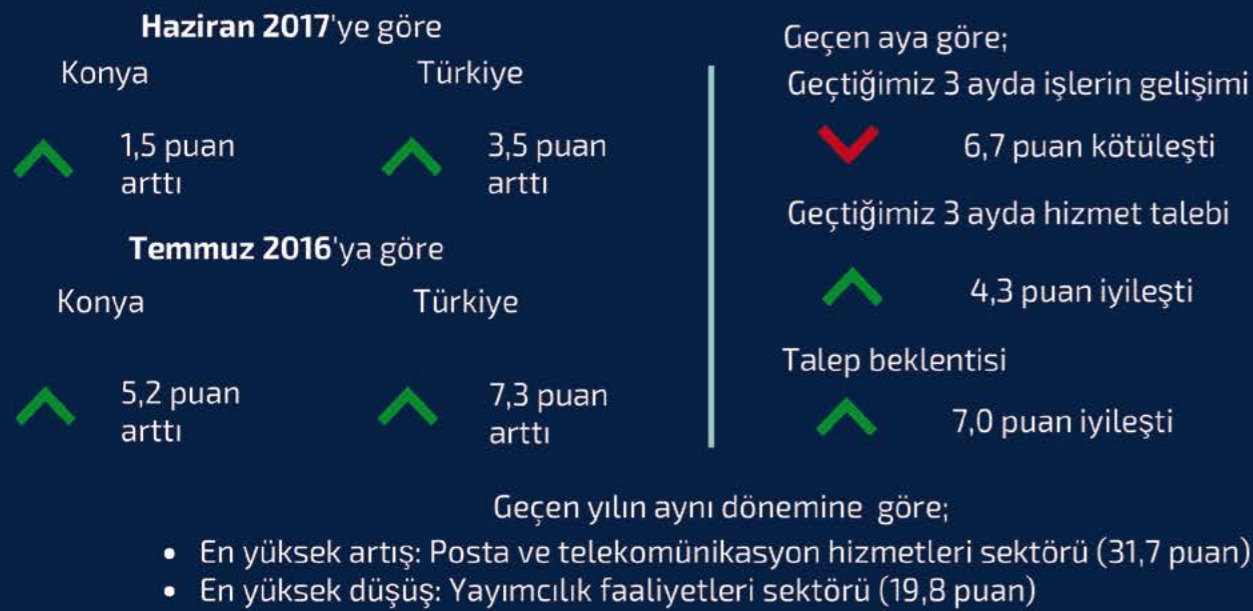
Ağustos 2017



Perakende Güven Endeksi



Hizmetler Sektörü Güven Endeksi



İnşaat Sektörü Güven Endeksi



İstihdam İzleme Bülteni (Nisan 2017)



Dış Ticaret Bülteni (Haziran 2017)



*Endeksi olumlu etkileyen hareketler yeşil, olumsuz etkileyenler kırmızı ile gösterilmiştir.
**Konya Ticaret Odası, her ay perakende sektöründen 300, hizmetler sektöründen 300 ve inşaat sektöründen 200 firmayla yüz yüze anketler yapmaktadır. Endeksler, anketlerden elde edilen veriler analiz edilerek hesaplanmaktadır.

KONYA PERAKENDE
GÜVEN ENDEKSİKONYA PERAKENDESİNDE İŞ-
TİHDAM BEKLENTİSİ ARTTI

Konya Perakende Güven Endeksi (KOPE) Temmuz 2017’de geçen aya kıyasla azalırken, geçen yıla kıyasla arttı. Geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu göstergesi hem geçen yıla hem de geçen aya göre azalırken; önümüzdeki 3 ayda satış beklentisi göstergesi ise geçen yıla göre artış, geçen aya göre azalış gösterdi. Konya perakende sektörü, Temmuz 2017’de Türkiye genelinden daha iyi performans sergiledi.

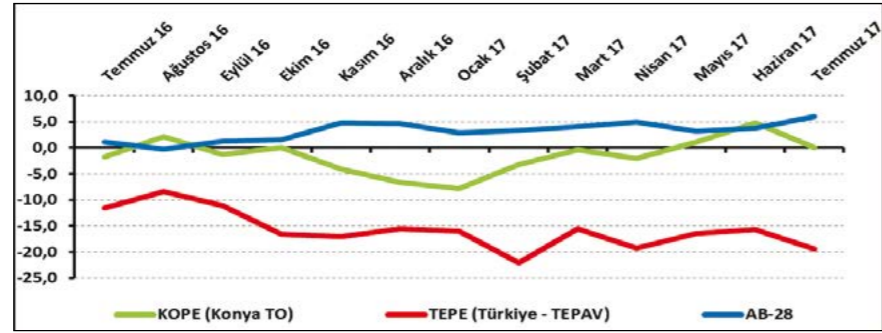
Konya’da perakende güveni
geçen aya göre azaldı:

Temmuz 2017’de TEPAV Perakende Güven Endeksi (TEPE) -19,5 puan değerini alırken, KOPE 0 puan değerini aldı. Geçen yılın aynı dönemine göre KOPE 1,7 puan artarken, TEPE 7,9 puan azaldı. Geçen aya göre KOPE 4,7 puan, TEPE ise 3,8 puan azalış gösterdi. Konya perakendesi, Türkiye genelinden daha iyi performans gösterirken; AB-28’den daha kötü performans gösterdi. KOPE değerinin Temmuz 2016’ya göre artmasında, önümüzdeki 3 aya ilişkin satış beklentisi göstergelerindeki artış etkili oldu.

Konyalı perakendecilerin satış
beklentileri Türkiye genelinden
daha yüksek:

Temmuz 2017’de Konya’da faaliyet gösteren perakendecilerin yüzde 42,7’si önümüzdeki 3 ayda satışlarının artmasını beklerken, satışlarının düşmesini bekleyenlerin oranı yüzde 20,7 düzeyinde oldu. Satışlarında bir değişiklik beklemeyenlerin oranı ise yüzde 36,7 olarak belirlendi. Gelecek 3 aydaki satış beklentileri Temmuz 2016’ya göre 15,3 puan artarken, Haziran 2017’ye

Şekil-1. KOPE ile TEPE karşılaştırılması* (Temmuz 2016 - Temmuz 2017)

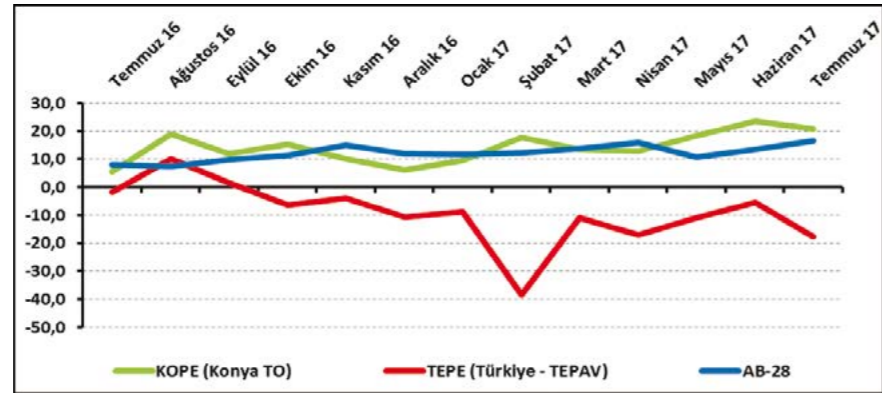


*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Tablo-1. Konya Perakende Güven Endeksi*

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2015	-0,9	2,5	-1,4	-0,6	3,9	1,5	0,7	1,2	-2,7	1,7	9,9	5,7
2016	1,8	-0,9	-3,7	-1,9	-2,3	-2,7	-1,7	2,1	-1,3	0,0	-4,1	-6,7
2017	-7,8	-3,3	-0,4	-2,1	1,0	4,7	0,0					

Şekil-2. Önümüzdeki 3 aya ilişkin satış beklentisi* (Temmuz 2016 - Temmuz 2017)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Tablo-2. Önümüzdeki 3 aya ilişkin beklenti*

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2015	25,3	18,2	20,7	19,2	23,4	13,5	20,1	13,4	12,6	15,7	41,4	20,5
2016	19,7	17,2	7,0	17,2	10,4	11,9	5,5	19,1	11,9	15,4	10,0	6,2
2017	9,7	17,9	13,4	12,8	18,4	23,5	20,8					

göre 2,7 puan azaldı. Gelecek 3 aya ilişkin satış beklentilerinde Konya, Temmuz 2017’de Türkiye genelinden ve AB-28’den daha iyi performans sergiledi.

Konya’da perakendecilerin işler-
deki toparlanma algısı geçen yıla
kıyasla arttı:

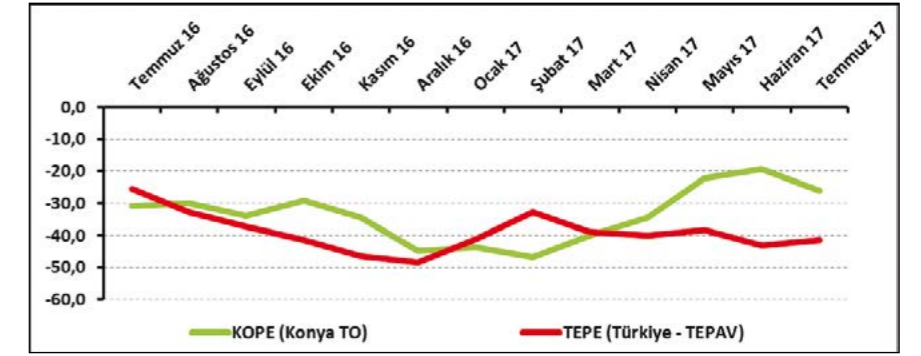
Temmuz 2017’de işlerdeki toparlanma algısı geçen aya göre 6,7 puan azalarak -26,0 değerini aldı. İşlerdeki toparlanma algısı geçen yılın aynı ayına göre ise 4,9 puan arttı.

İşlerinin geçen yılın aynı dönemine göre arttığını belirtenlerin oranı Temmuz 2017’de yüzde 16 olurken, azaldığını belirtenlerin oranı yüzde 44,3 oldu. KOPE anketine katılanların yüzde 39,7’si ise işlerinin geçen yılın aynı dönemine göre değişmediğini belirtti. Temmuz ayında Konya’daki perakendecilerin işlerdeki toparlanma algısının Türkiye genelindeki perakendecilere göre daha olumlu olduğu görüldü.

Perakende güveni temmuz ayında

da en çok “tekstil, hazır giyim ve ayakkabı” sektöründe arttı: Konya’da perakende sektörüne alt sektörler itibarıyla bakıldığında temmuz ayında geçen yılın aynı dönemine göre “tekstil, hazır giyim ve ayakkabı”, “diğer (akaryakıt istasyonu, eczane, parfümeri, nalbur, züccaciye, kırtasiye, vb.)”, “mobilya, aydınlatma ekipmanı ve ev içi kullanım ürünleri” ve “birden fazla türde ürün satan bakkal, market ve büyük mağazalar” sektörleri artış; “elektrikli ev aletleri, radyo ve televizyonlar”, “yiyecek, içecek ve tütün ürünleri” ve “motorlu taşıtlar” sektörleri azalış gösterdi. “Tekstil, hazır giyim ve ayakkabı”, diğer (akaryakıt istasyonu, eczane, parfümeri, nalbur, züccaciye, kırtasiye, vb.)”, “mobilya, aydınlatma ekipmanı ve ev içi kullanım ürünleri” ve “birden fazla türde ürün satan bakkal, market ve büyük mağazalar” sektörleri ortalamanın üzerinde değer aldı. “Motorlu taşıtlar” sektörü temmuz ayında en fazla azalış gösteren sektör oldu.

Şekil-3. İşlerin geçen yılın aynı dönemine göre durumu* (Temmuz 2016 - Temmuz 2017)

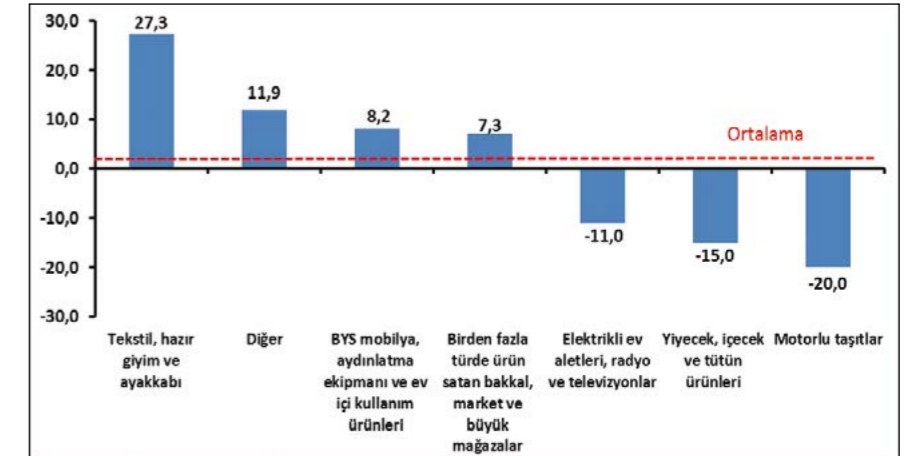


*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Tablo-3. İşlerin geçen yılın aynı dönemine göre durumu*

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2015	-17,1	-13,0	-21,7	-13,8	-11,5	-14,0	-20,1	-22,0	-22,7	-21,7	-27,6	-23,3
2016	-30,2	-28,9	-35,3	-31,1	-34,1	-34,5	-30,9	-29,9	-34,0	-29,0	-34,4	-44,7
2017	-43,7	-46,7	-40,1	-34,5	-22,2	-19,3	-26,0					

Şekil-4. Alt sektör bazında KOPE’nin Temmuz 2017’de bir önceki yıla göre değişimi* (puan)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler



Perakendecilerin satış ve istihdam beklentileri geçen yıla kıyasla arttı:

KOPE ve TEPE değerleri sorular bazında karşılaştırıldığında, Temmuz 2017’de “geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu” ve “önümüzdeki 3 ayda tedarikçilerden sipariş, satış ve istihdam beklentileri” göstergelerinde Konya’nın Türkiye’ye göre daha iyi bir performans sergilediği görüldü. Konya perakendesinde “geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu” göstergesi hem Temmuz 2016’ya hem de Haziran 2017’ye göre azalırken; “önümüzdeki 3 ayda tedarikçilerden sipariş ve istihdam beklentisi” göstergeleri arttı. “Önümüzdeki 3 ayda satış beklentisi” göstergesi Temmuz 2016’ya göre artış, Haziran 2017’ye göre azalış gösterirken; “önümüzdeki 3 ayda satış fiyatı beklentisi” göstergesi ters seyir izledi. “Gelecek yıl mağaza sayısı beklentisi” göstergesi ise Temmuz 2016’ya göre azalırken, Haziran 2017’ye göre değişmedi.

Perakende güveninde Türkiye, AB-28 ve Euro Bölgesi’nin gerisinde kaldı:

AB-28 ülkeleri ve Türkiye’nin Perakende Güven Endeksi değerlerine bakıldığında İngiltere’nin temmuz ayında geçen yıla göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. İngiltere’yi; Finlandiya, Sırbistan ve İtalya takip etti. Yunanistan, Avusturya ve Türkiye ise perakende güveninde geçen yıla göre en fazla düşüş yaşanan ülkeler oldu. AB-28 ve Euro Bölgesi’nde perakende güveni geçen yıla göre arttı. Türkiye, geçen yıla göre perakende güveni değişiminde AB-28 ve Euro Bölgesine göre daha kötü performans sergiledi.

Tablo-4. KOPE ve TEPE soru bazında detaylı sonuçlar* (puan)

Sorular	KOPE (Konya) 07/2016	KOPE (Konya) 06/2017	KOPE (Konya) 07/2017	Bir önceki aya göre değişim 07/2017	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 07/2017	TEPE (Türkiye) 07/2017
Geçtiğimiz üç ayda işlerinizin gelişimi ne yönde oldu?	-21,0	-11,3	-23,7	-12,4	-2,7	-48,8
Mevcut stok düzeyiniz hakkında ne düşünüyorsunuz?	10,3	2,0	3,0	1,0	-7,3	7,9
Tedarikçilerden siparişlerinizin önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	-6,0	12,3	12,7	0,4	18,7	-27,2
Satışlarınızın önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	5,5	23,5	20,8	-2,7	15,3	-17,5
İstihdam ettiğiniz personel sayısının önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	0,5	7,9	8,7	0,8	8,2	-1,4
Satış fiyatlarınızın önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	29,7	26,2	27,3	1,1	-2,4	22,3
İşlerinizin geçen yılın aynı dönemine göre bu yıl nasıl gelişti?	-30,9	-19,3	-26,0	-6,7	4,9	-41,4
Mağaza sayınızın gelecek yıl nasıl değişmesini bekliyorsunuz?	8,3	3,3	3,3	0,0	-5,0	2,5

* Stok düzeyinde pozitif değer stok düzeyinin normalin altında olduğunu ifade etmektedir. Tablo-4’deki (-) değerler negatif beklentilerin pozitif beklentilerden fazla olduğunu ifade etmektedir.

Tablo-5. AB-28 Ülkeleri ve Türkiye’nin Perakende Güven Endeksi karşılaştırmaları*(Temmuz 2016’ya göre)

Ülkeler/ (Puan)	Temmuz 2016’ya göre Perakende Güven Endeksi’ndeki Değişim	Temmuz 2017
İngiltere	18,2	11,5
Finlandiya	12,9	15,2
Sırbistan	12,3	17,7
İtalya	7,6	9,6
Güney Kıbrıs Rum Yönetimi	7,5	6,3
Fransa	6,6	-0,3
Hollanda	5,8	12,2
AB-28	5,0	6,0
Hırvatistan	4,1	14,1
Macaristan	4,0	6,6
Polonya	3,5	5,0
Çek Cumhuriyeti	3,2	20,0
Slovenya	3,0	22,6
Euro Bölgesi-19	2,3	4,0
Belçika	1,9	-4,0
Makedonya Cumhuriyeti	1,7	6,7

Ülkeler/ (Puan)	Temmuz 2016’ya göre Perakende Güven Endeksi’ndeki Değişim	Temmuz 2017
Portekiz	1,7	2,3
Malta	0,5	-0,1
Bulgaristan	0,1	16,3
İsveç	-0,8	17,3
İspanya	-1,1	13,0
Danimarka	-1,4	2,5
Romanya	-1,8	5,2
Almanya	-2,2	-0,1
Slovakya	-2,3	18,2
Letonya	-2,5	5,4
Karadağ	-2,8	11,0
Litvanya	-3,5	2,8
Estonya	-4,2	9,6
Türkiye	-7,9	-19,5
Avusturya	-9,0	-7,6
Yunanistan	-9,5	-1,3

*Mevsimsellikten arındırılmış seriler



KONYA HİZMETLER SEKTÖRÜ-NÜN ÇALIŞAN SAYISI BEKLENTİSİ ARTTI

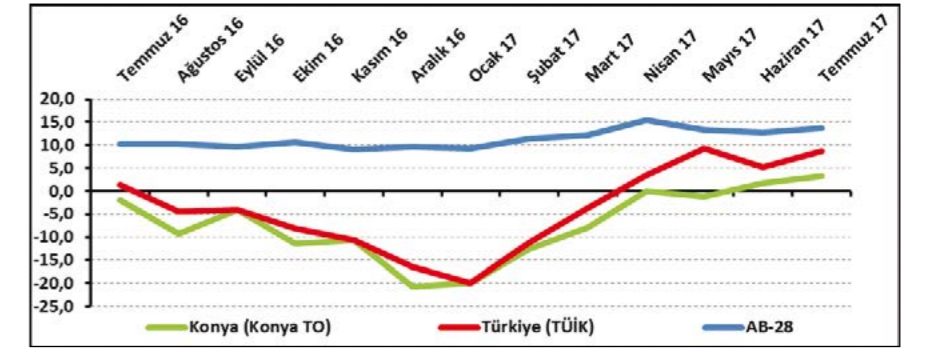
Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, geçen aya ve geçen yılın aynı ayına göre yükseldi. Önümüzdeki 3 ayda hizmetlere olan talep beklentisi Haziran 2017 ve Temmuz 2016’ya göre yükseldi. Konya hizmetler sektörünün önümüzdeki dönemde hizmetlere olan talep beklentisi, Türkiye geneli ve AB-28’den daha yüksek bir değer aldı. Önümüzdeki 3 ayda çalışan sayısı beklentisinde artış gözlenirken, fiyat beklentisinde geçen aya göre düşüş gözlemlendi.

Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi geçen aya ve geçen yıla göre yükseldi:

Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi geçen aya göre 1,5 puan, geçen yıla göre 5,2 puan yükselerek 3,2 puan değerini aldı. Türkiye genelini temsil eden Hizmetler Sektörü Güven Endeksi ise Temmuz 2017’de geçen aya göre 3,5 puan, geçen yıla göre 7,3 puan yükselerek 8,7 puan değerini aldı. Buna karşın AB-28’i temsil eden hizmetler sektörü güven endeksi Temmuz 2017’de bir önceki aya göre 3,4 puan yükselerek 13,7 puan değerini aldı. Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, Temmuz ayında Türkiye geneli ve AB-28’den daha kötü performans sergiledi. Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksinin bir önceki aya göre yükselmesinde geçtiğimiz 3 aydaki hizmetlere olan talepteki artış ve gelecek 3 aydaki hizmetlere olan talep beklentisindeki artış etkili olmuştur.

Konya hizmetler sektörünün

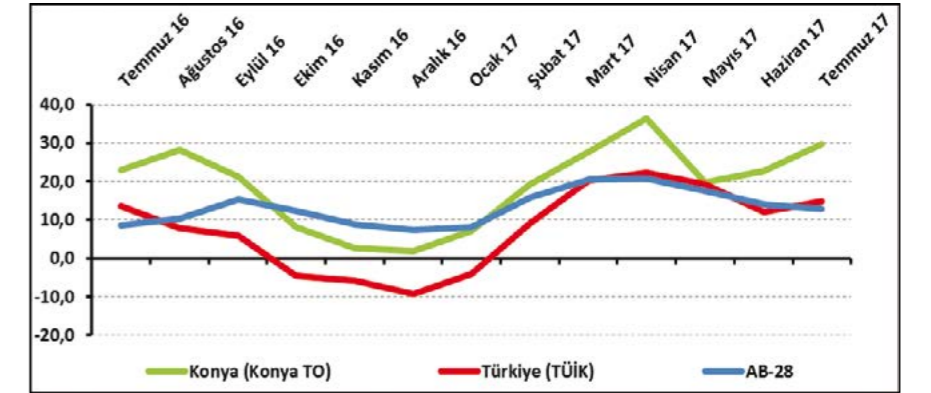
Şekil-1. Hizmetler Sektörü Güven Endeksi karşılaştırması* (Temmuz 2016 - Temmuz 2017)



Tablo-1. Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi*

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2014	7,3	-0,1	-5,6	-2,6	-4,1	1,7	0,9	7,0	9,8	7,9	3,7	2,2
2015	6,4	7,3	3,6	5,8	1,3	-6,1	1,8	-8,8	-12,0	-6,0	4,2	5,8
2016	-6,3	-3,3	-1,7	-1,7	-8,6	-4,8	-2,0	-9,4	-4,1	-11,5	-10,7	-20,7
2017	-20,0	-12,7	-8,0	0,0	-1,2	1,7	3,2					

Şekil-2. Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere talep beklentisi* (%arttı - %azaldı) (Temmuz 2016 - Temmuz 2017)



Tablo-2. Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere talep beklentisi* (%arttı - %azaldı)

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2014	35,0	38,7	36,0	34,3	28,0	31,0	36,7	45,3	36,0	17,0	9,0	19,7
2015	34,7	38,0	25,7	24,7	26,3	5,0	28,7	6,3	8,7	22,7	46,3	35,3
2016	20,7	33,0	35,3	35,3	23,7	29,7	23,0	28,1	21,3	8,0	2,7	2,0
2017	7,0	19,4	27,7	36,3	19,7	22,7	29,7					

yüzde 44’ü önümüzdeki dönemden umutlu:

Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere olan talep beklentisinin denge değeri Temmuz 2017’de bir önceki aya göre 7 puan, geçen yılın aynı dönemine göre 6,7 puan yükselerek 29,7 puan değerini aldı. Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere olan talep beklentisi bir önceki aya göre Konya ve Türkiye genelinde yükselirken, AB-28’de düştü. Temmuz ayında

Konya, Türkiye geneli ve AB-28’den daha iyi bir performans sergiledi. Temmuz 2017’de Konya’da hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 44’ü önümüzdeki 3 ayda verdikleri hizmetlere olan talepte artış beklerken, yüzde 14,3’ü talepte düşme beklendiklerini ifade etti.

Temmuz ayının lideri posta ve telekomünikasyon hizmetleri sektörü

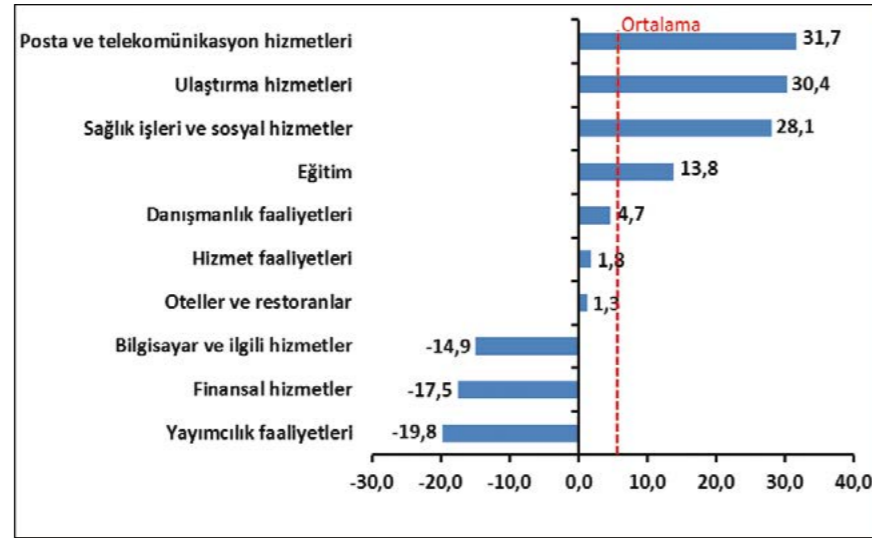
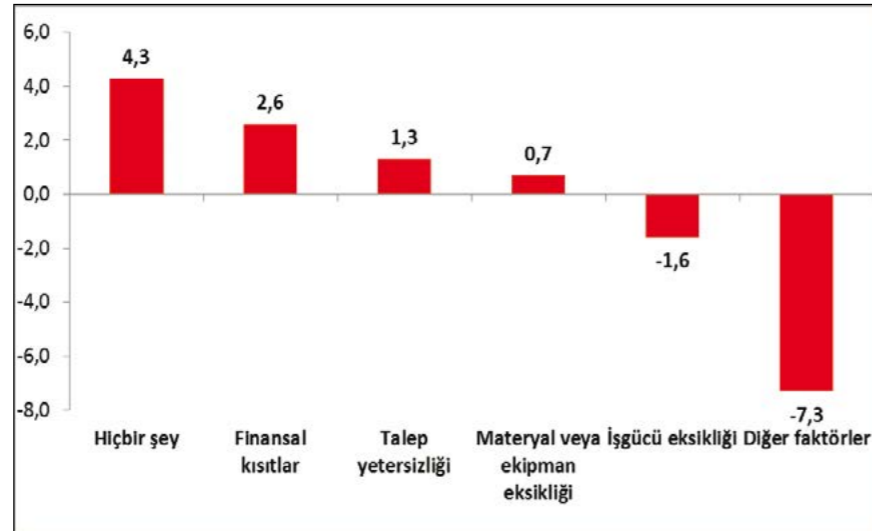
oldu:

Temmuz ayında Konya’da hizmetler sektörüne alt sektörler itibarıyla bakıldığında, “posta ve telekomünikasyon hizmetleri” sektörünün en iyi performans gösteren sektör olduğu görüldü. Bu sektörü “ulaştırma hizmetleri”, “sağlık işleri ve sosyal hizmetler”, “eğitim”, “danışmanlık faaliyetleri”, “hizmet faaliyetleri” ve “oteller ve restoranlar” sektörleri takip etti. Bu sektörlerde geçen yıla göre artış yaşandı. “Bilgisayar ve ilgili hizmetler”, “finansal hizmetler” ve “yayımcılık faaliyetleri” sektörleri geçen yıla göre düşüş yaşanan sektörler oldu. Endeks değerine göre bir önceki yıla göre gözlenen azalmanın en yüksek olduğu sektör “yayımcılık faaliyetleri” sektörü oldu.

Firmaların yüzde 39’u talep yetersizliğinden şikâyet ediyor:

Konya’da hizmetler sektöründe faaliyetleri kısıtlayan faktörlerin geçen yıla göre değişimleri incelendiğinde finansal kısıtlardan, talep yetersizliğinden, materyal veya ekipman eksikliğinden şikâyet edenlerin oranında ve faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şeyin olmadığını söyleyenlerin oranında geçen yıla göre artış yaşanmıştır. İşgücü eksikliğinden ve diğer faktörlerden şikâyet edenlerin oranında ise geçen yıla göre düşüş yaşanmıştır.

Temmuz ayında hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 39’u faaliyetlerini kısıtlayan temel etmenin talep yetersizliği olduğunu dile getirmiştir. Firmaların yüzde 24,3’ü finansal kısıtların, yüzde 12’si diğer faktörlerin, yüzde 2,7’si işgücü eksikliğinin ve yüzde 1,7’si materyal veya ekipman eksikliğinin faaliyetlerini kısıtla-

Şekil-3. Alt sektörler bazında endeksin Temmuz 2017’de bir önceki yıla göre değişimi (puan)**Şekil-4.** Faaliyetleri kısıtlayan temel etkenlerin Temmuz 2017’de bir önceki yıla göre değişimi (puan)**Tablo-3.** Soru bazında detaylı sonuçlar* (puan)

Sorular	Konya (Konya TO) 07/2016	Konya (Konya TO) 06/2017	Konya (Konya TO) 07/2017	Bir önceki aya göre değişim 07/2017	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 07/2017	Türkiye (TÜİK) 07/2017
Geçtiğimiz üç ayda işleriniz nasıl değişti?	-14,0	-7,3	-14,0	-6,7	0,0	5,7
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlere olan talep nasıl değişti?	-15,0	-10,3	-6,0	4,3	9,0	5,5
Gelecek üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlere olan talebin ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	23,0	22,7	29,7	7,0	6,7	14,9
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısı nasıl değişti?	-2,7	-1,7	-8,0	-6,3	-5,3	0,1
Gelecek üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	3,3	6,3	8,7	2,4	5,4	7,0
Gelecek üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlerin fiyatlarının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	20,3	29,0	19,0	-10,0	-1,3	9,9
Geçen yılın aynı dönemine göre iş hacminizde (hizmet satışlarınızda) nasıl bir gelişme oldu?	-12,0	-19,3	-26,3	-7,0	-14,3	

dığını vurgulamıştır. Faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şeyin olmadığını ifade edenlerin oranı ise yüzde 20,3 olmuştur.

Konya hizmetler sektörü, gelecek döneme ilişkin göstergelerde Türkiye genelinden daha yüksek:

Konya ve Türkiye, Hizmetler Sektörü Güven Endeksi Anketi soruları bazında karşılaştırıldığında, temmuz ayında Konya’nın gelecek dönemki tüm göstergelerde Türkiye’ye göre daha iyi bir performans sergilediği görüldü. Geçtiğimiz üç ayda “hizmetlere olan talep”, gelecek üç ayda “talep beklentisi” ve “çalışan sayısı” göstergelerinde geçen aya göre artış yaşandı. Diğer tüm göstergelerde ise aynı dönemde düşüş olduğu gözlemlendi.

Hizmetler sektöründe AB, Türkiye’ye göre daha iyi performans sergiledi:

AB-28 ülkeleri ve Türkiye’nin

Hizmetler Sektörü Güven Endeksi değerlerine bakıldığında, Yunanistan’ın geçen yıla göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Yunanistan’ı; Avusturya, Güney Kıbrıs Rum Yönetimi, Karadağ ve Macaristan takip etti. Geçen yıla göre

en fazla düşüş ise Letonya’da yaşandı. Letonya’yı, Belçika ve Sırbistan takip etti. Türkiye Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, geçen yıla göre Euro bölgesine ve AB-28 ülkelerine kıyasla daha iyi performans sergiledi.

Tablo-4. AB-28 Ülkeleri ve Türkiye’nin Hizmetler Sektörü Güven Endeksi karşılaştırmaları (Temmuz 2016’ya göre)

Ülkeler/ (Puan)	Temmuz 2016’ya göre Hizmetler Sektörü Güven Endeksi’ndeki Değişim	Temmuz 17
Yunanistan	21,7	19,1
Avusturya	20,6	31,3
Güney Kıbrıs Rum Yönetimi	18,2	39,4
Karadağ	13,2	37,3
Macaristan	12,4	15,7
Estonya	10,4	20,6
Litvanya	10,4	19,4
Portekiz	10,1	22,7
Makedonya	9,5	15,2
Türkiye	7,3	8,7
Hollanda	6,7	13,8
İspanya	5,3	25,4
Stovakya	5,0	11,3
Finlandiya	4,7	23,0
İngiltere	4,5	4,1
Slovenya	3,9	26,4



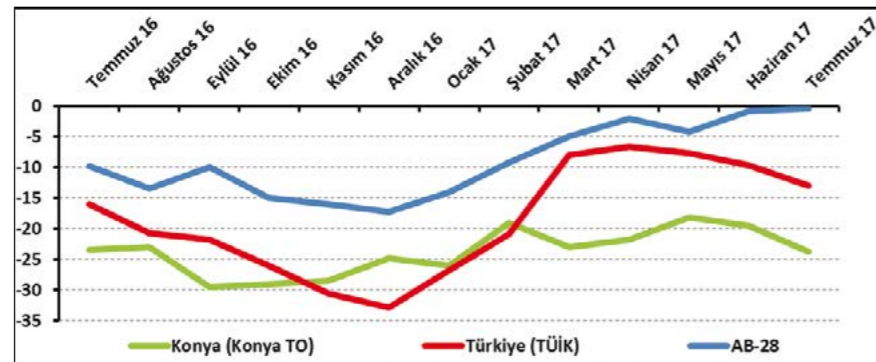
KONYA İNŞAAT SEKTÖRÜ
GÜVEN ENDEKSİKONYA İNŞAAT SEKTÖRÜNÜN FİYAT
BEKLENTİSİ DÜŞTÜ

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi geçen aya ve geçen yılın aynı dönemine göre düştü. Mevcut siparişler ise; Temmuz 2016'ya yükselirken, Haziran 2017'ye göre düştü. Konya inşaat sektörünün önümüzdeki dönem işlere olan talep beklentisinde, çalışan sayısı ve fiyat beklentisinde geçen aya göre düşüş gözlemlendi.

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi geçen aya ve geçen yıla göre düştü:

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi, Temmuz 2017'de geçen aya ve geçen yılın aynı dönemine göre

Şekil-1. İnşaat Sektörü Güven Endeksi karşılaştırılması* (Temmuz 2016 - Temmuz 2017)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Tablo-1. Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi*

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2014	-8,3	6,5	-0,3	-6,8	-5,0	-3,8	-10,0	-6,3	-14,1	-14,5	-13,3	-13,3
2015	-16,3	-8,3	-14,0	-14,0	-15,8	-20,5	-26,3	-24,0	-28,0	-37,0	-24,6	-30,0
2016	-25,3	-19,5	-21,3	-22,8	-23,5	-18,5	-23,5	-23,0	-29,5	-29,0	-28,5	-24,8
2017	-26,0	-19,0	-23,0	-21,8	-18,2	-19,5	-23,8					

düştü. Endeks değeri, geçen yılın aynı dönemine göre 0,3 puan, geçen aya göre 4,3 puan düştü ve -23,8 puan değerini aldı. Temmuz 2017'de Türkiye genelini temsil eden inşaat sektörü güven endeksi -12,9 puan, AB-28'i temsil eden endeks ise -0,3 puan değerini aldı. Temmuz ayında inşaat sektörü güven endeksi, geçen aya göre Konya ve Türkiye genelinde düşerken, AB-28'de yükseldi. Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi, temmuz ayında Türkiye genelinden daha kötü performans sergiledi.

Konya'da inşaat sektörünün yüzde 60'ı mevcut siparişlerin normal seviyede olduğunu ifade etti:

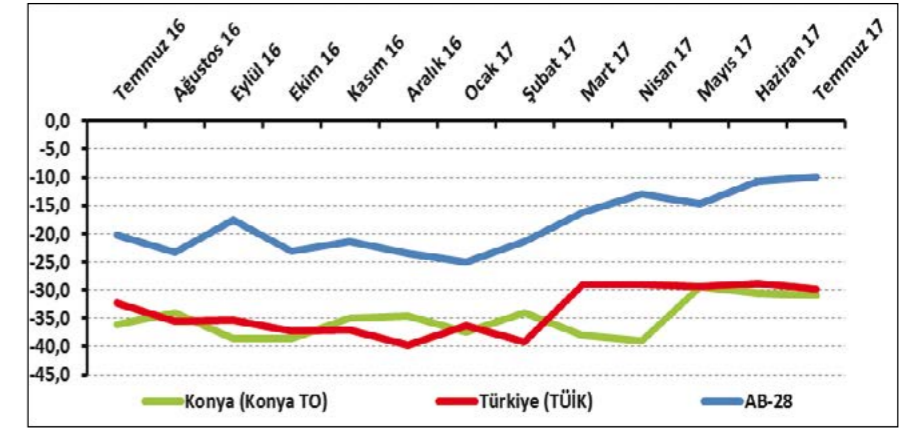
Mevcut sipariş durumunun denge değeri, bir önceki aya göre düşerken, geçen yılın aynı dönemine göre yükseldi. Böylelikle söz konusu değer, Temmuz 2017'de -31 puan değerini almış oldu. Temmuz 2017'de Konya'da inşaat sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 4,5'i mevcut siparişlerinin normalin üzerinde olduğunu belirtirken, yüzde 35,5'i normalin altında olduğunu ifade etti. Mevcut siparişlerinin normal seviyede olduğunu belirtenlerin oranı ise yüzde 60 oldu.

Mevcut siparişlerin durumu geçen yıla göre hem Konya ve Türkiye genelinde hem de AB-28'de yükseldi. Konya inşaat sektöründeki mevcut siparişlerin denge değeri, temmuz ayında Türkiye genelinden daha kötü performansı gösterdi.

Konya'da gelecek dönemdeki istihdam beklentisi geçen aya göre düştü:

Önümüzdeki 3 aylık çalışan sayısı beklentisi Temmuz 2017'de bir önceki aya göre 8 puan, geçen yılın aynı dönemine göre 5,5 puan düştü. Böylelikle istihdam beklentisinin denge değeri -16,5

Şekil-2. Mevcut siparişlerin durumu* (%normalin üzeri - %normalin altı) (Temmuz 2016 - Temmuz 2017)

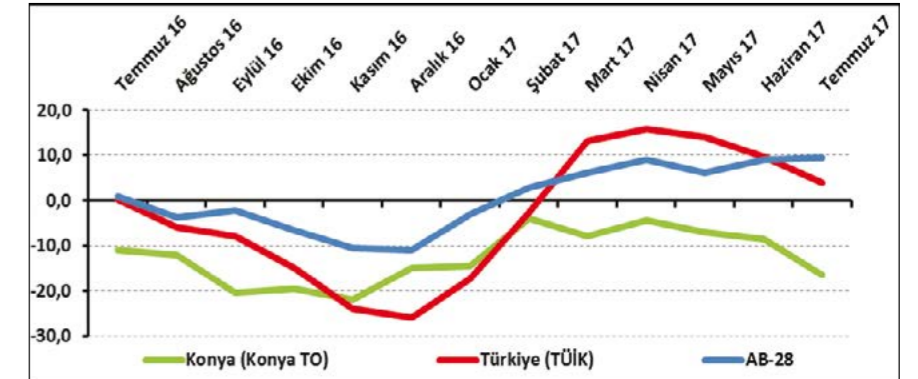


*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Tablo-2. Mevcut siparişlerin durumu* (%normalin üzeri - %normalin altı)

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2014	-31,0	-19,0	-19,0	-28,0	-26,5	-19,5	-28,0	-19,5	-23,1	-18,0	-23,5	-22,0
2015	-32,0	-28,0	-28,5	-26,5	-26,5	-30,0	-37,0	-29,5	-31,0	-43,5	-33,7	-35,0
2016	-37,0	-34,5	-34,5	-35,5	-35,0	-35,0	-36,0	-34,0	-38,5	-38,5	-35,0	-34,5
2017	-37,5	-34,0	-38,0	-39,0	-29,4	-30,5	-31,0					

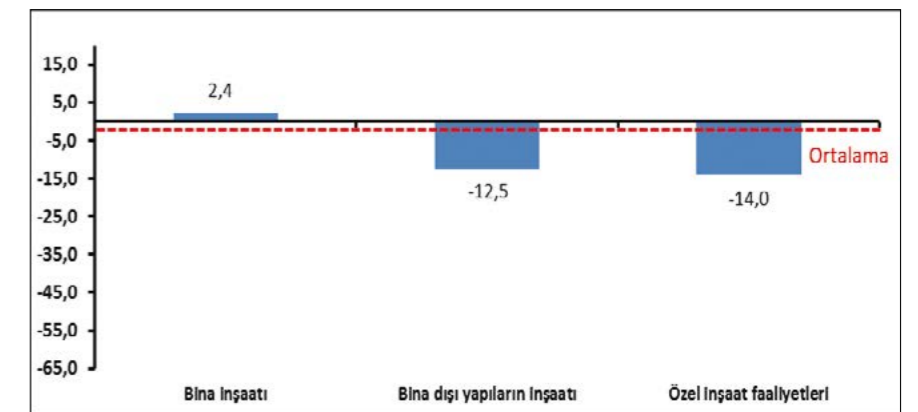
Şekil-3. Önümüzdeki 3 aylık çalışan sayısı beklentisi* (%arttı - %azaldı) (Temmuz 2016 - Temmuz 2017)



Tablo-3. Önümüzdeki 3 aylık çalışan sayısı beklentisi* (%arttı - %azaldı)

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2014	14,5	32,0	18,5	14,5	16,5	12,0	8,0	7,0	-5,0	-11,0	-3,0	-4,5
2015	-0,5	11,5	0,5	-1,5	-5,0	-11,0	-15,5	-18,5	-26,0	-30,5	-15,6	-25,0
2016	-13,5	-4,5	-8,0	-10,0	-12,0	-2,0	-11,0	-12,0	-20,5	-19,5	-22,0	-15,0
2017	-14,5	-4,0	-8,0	-4,5	-7,0	-8,5	-16,5					

Şekil-4. Alt sektörler bazında endeksin Temmuz 2017'de bir önceki yıla göre değişimi (puan)



puan oldu.

Temmuz 2017’de, Konya’da inşaat sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 10’u önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısında artış beklerken, çalışan sayısında düşüş bekleyenlerin oranı yüzde 26,5 oldu.

Çalışan sayısı beklentisi geçen yılın aynı dönemine göre Konya’da düşerken, Türkiye geneli ve AB-28’de yükseldi. Konya inşaat sektöründe önümüzdeki döneme ilişkin istihdam beklentisi, temmuz ayında Türkiye genelinden daha kötü performans sergiledi.

Temmuz ayında bina inşaatı sektöründe artış oldu:

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi alt sektörler itibarıyla incelendiğinde, Temmuz 2017’de geçen yılın aynı dönemine göre “bina dışı yapıların inşaatı” ve “özel inşaat faaliyetleri” sektörlerinde düşüş olduğu gözlemlenmiştir. Bu sektörlerde geçen yıla göre gerçekleşen düşüş, ortalama düşüşün üzerinde gerçekleşti. “Bina inşaatı” sektöründe ise geçen yıla göre artış olduğu gözlemlenmiştir.

Firmaların yüzde 35,5’i talep yetersizliğinin faaliyetlerini kısıtladığını söylüyor:

Konya’da inşaat sektöründe faaliyetleri kısıtlayan faktörlerin geçen yıla göre değişimi incelendiğinde Temmuz 2017’de talep yetersizliğinden ve hava şartlarından şikayet edenlerin oranında geçen yıla göre artış yaşandığı görülmüştür. Faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şeyin olmadığını söyleyenlerin oranında da artış yaşanmıştır. “Materyal veya ekipman eksikliği”, “diğer faktörler”, “işgücü eksikliği” ve “finansal kısıtlar” gibi unsurlardan şikayet edenlerin oranında düşüş yaşanmıştır.

Faaliyetleri kısıtlayan faktörler

Şekil-5. İnşaat faaliyetlerini kısıtlayan temel etkenlerin Temmuz 2017’de bir önceki yıla göre değişimi (puan)



dile getirilme sıklığına göre ele alındığında Temmuz 2017’de firmaların, en çok talep yetersizliğinden şikayet ettiği görülmüştür. Bu dönemde talep yetersizliğinden şikayet eden firmaların toplam içindeki payı yüzde 35,5’dir. Dile getirilen diğer kısıtların yüzdesel dağılımları sırasıyla şöyledir: hava şartları (yüzde 15,5), finansal kısıtlar (yüzde 14,5), materyal veya ekipman eksikliği (yüzde 13), diğer faktörler (yüzde 10,5), işgücü eksikliği (yüzde 5,5). Firmaların yüzde 5,5’i ise faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şey olmadığını belirtmiştir.

Konya, inşaat sektörüne ilişkin göstergelerde Türkiye’ye kıyasla daha kötü bir performans gösterdi:

Konya ve Türkiye İnşaat Sektörü Güven Endeksi Anketi sorular bazında karşılaştırıldığında, Konya’nın tüm göstergelerde Türkiye’ye kıyasla daha kötü bir performans sergilediği görülmüştür. Konya inşaat sektörü alt göstergeler itibarıyla incelendiğinde, “geçtiğimiz üç ayda inşaat faaliyetlerinin durumu” ve “mevcut siparişlerin durumu” göstergelerinde bir önceki yıla göre artış olduğu gözlemlenmiştir. Diğer tüm göstergelerde düşüş yaşanmıştır.

Slovenya, 1 yılda inşaat sektörü güven endeksinin en fazla artıran ülke oldu:

AB-28 ülkeleri ve Türkiye’nin inşaat sektörü güven endeksi değerlerine bakıldığında, Slovenya’nın geçen yılın aynı ayına göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Slovenya’yı; Macaristan, Fransa, Letonya ve Lüksemburg takip etti. Geçen yıla göre en fazla düşüş ise İngiltere’de yaşandı. Türkiye, geçen yıla göre Euro Bölgesi ve AB-28’e kıyasla daha kötü performans sergiledi.

Tablo-4. Soru bazında detaylı sonuçlar* (puan)

Sorular	Konya (Konya TO) 07/2016	Konya (Konya TO) 06/2017	Konya (Konya TO) 07/2017	Bir önceki aya göre değişim 07/2017	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 07/2017	Türkiye (TÜİK) 07/2017
Geçtiğimiz üç ayda inşaat (yapma) faaliyetleriniz nasıl değişti?	-29,5	-27,0	-23,5	3,5	6,0	4,4
Mevcut siparişlerinizin (mevsim normallerine göre) ne durumda olduğunu düşünüyorsunuz?	-36,0	-30,5	-31,0	-0,5	5,0	-29,7
Gelecek üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	-11,0	-8,5	-16,5	-8,0	-5,5	4,0
Gelecek üç ayda satış fiyatlarınızın ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	11,5	-10,0	-12,5	-2,5	-24,0	12,2
Gelecek üç ayda şirketinizin yaptığı işlere olan talebin ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	-5,0	-11,0	-14,0	-3,0	-9,0	
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısı nasıl değişti?	-11,0	-22,5	-17,5	5,0	-6,5	
Geçen yılın aynı dönemine göre iş hacminizde nasıl bir gelişme oldu?	-26,5	-44,5	-36,5	8,0	-10,0	



Tablo-5. AB-28 Ülkeleri ve Türkiye’nin İnşaat Sektörü Güven Endeksi karşılaştırmaları (Temmuz 2016’ya göre)

Ülkeler/ (Puan)	Temmuz 2016’ya göre İnşaat Sektörü Güven Endeksi’ndeki Değişim	Temmuz 2017	Ülkeler/ (Puan)	Temmuz 2016’ya göre İnşaat Sektörü Güven Endeksi’ndeki Değişim	Temmuz 2017
Slovenya	30,4	25,0	AB-28	9,5	-0,3
Macaristan	27,3	15,4	Slovakya	9,0	1,5
Fransa	25,8	-0,6	İsveç	8,5	32,5
Letonya	23,8	-1,1	Sırbistan	8,0	-3,4
Lüksemburg	20,0	18,2	Polonya	6,5	-13,0
Malta	19,7	8,9	Karadağ	5,0	-1,7
İspanya	19,4	-15,4	Bulgaristan	4,9	-10,2
Avusturya	18,3	14,6	Belçika	4,8	-4,1
Yunanistan	17,4	-43,0	Danimarka	4,4	3,4
Estonya	15,4	19,8	İtalya	3,2	-13,4
Euro Bölgesi-19	15,1	2,1	Türkiye	3,1	-12,9
Almanya	13,5	19,5	Finlandiya	2,5	1,5
Portekiz	12,6	-18,9	Çek Cumhuriyeti	1,5	-18,2
Hırvatistan	12,4	1,2	Güney Kıbrıs Rum Yönetimi	0,4	-26,8
Litvanya	12,3	-14,3	Romanya	0,2	-5,5
Hollanda	10,8	26,7	Makedonya	-2,6	-7,4
			İngiltere	-11,0	-10,7



SGK'NIN İYİLEŞTİRİLMİŞ VERİLERİNE GÖRE NISAN AYINDA KONYA'DA SİGORTALI ÇALIŞAN SAYISI 299 BİN OLDU:

Konya İstihdam İzleme Bülteni; SGK verilerine göre "sigortalı ücretli çalışan sayısı, kadın çalışan sayısı, işyeri, esnaf, çiftçi ve kamu çalışan sayılarına" yer vermektedir. Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), iyileştirme yaparak yeni aylık sigorta istatistiklerini yayımladı. Nisan 2017 verilerinin değerlendirildiği bu bültende yeni veriler kullanılmıştır. SGK'nın açıkladığı yeni verilerde eski seriden farklı olarak, 4/a kapsamındaki sigortalı ücretli çalışan sayılarına stajyer ve kursiyerler, 4/c kapsamındaki sigortalı ücretli çalışanlarında ise isteğe bağlı ve diğer sigortalılar dahil edilmemiştir. SGK'nın iyileştirilmiş verilerine göre

Tablo-1. Sigortalı Ücretli (4/a) Çalışan Sayısı (Nisan 2016-Nisan 2017)

	Konya	Türkiye
Nisan 2016		13.665.900
Nisan 2017	299.289	13.849.359

Nisan 2017'de sigortalı ücretli (4/a) çalışanların sayısı Türkiye genelinde 13 milyon 849 bin, Konya'da ise 299 bin olmuştur.

Konya'da 1 yılda işyeri sayısı yüzde 4 arttı:

Nisan 2017'de işyeri sayısı Türkiye genelinde 1 milyon 783 bin olurken, Konya'da 45 bin olmuştur. Nisan 2016'dan Nisan 2017'ye işyeri sayısındaki artış, Türkiye'de 46 bin (yüzde 2,6), Konya'da ise 2 bin (yüzde 3,9) olmuştur. Son beş yılda Türkiye'deki işyeri sayısı yüzde 20,3,

Tablo-2. İşyeri Sayısı (4/a) (Nisan 2016'ya göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye
Nisan 2016	42.847	1.737.400
Nisan 2017	44.505	1.783.276
Nisan 2017 - Nisan 2016 (Fark)	1.658	45.876
Nisan 2017 - Nisan 2016 (Artış, %)	3,9	2,6
Nisan 2017 - Nisan 2015 (Artış, %)	8,1	4,8
Nisan 2017 - Nisan 2014 (Artış, %)	12,8	10,1
Nisan 2017 - Nisan 2013 (Artış, %)	15,3	13,9
Nisan 2017 - Nisan 2012 (Artış, %)	22,1	20,3

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Konya'da yüzde 22,1 artmıştır. Konya, Nisan 2017 verilerine göre son bir yılda işyeri sayısı artışına katkıda bulunan iller arasında 4'üncü sırada yer almıştır.

Nisan 2016'dan Nisan 2017'ye işyeri sayısı değişiminde Konya, yüzde 3,9'luk artış ile 81 il arasında 53'üncü sıradadır. Konya, nisan ayında işyeri sayısı en fazla olan iller arasında 7'nci sırada bulunmaktadır. Son bir yıldaki artış oranında ise işyeri sayısı en fazla olan 15 il arasında 3'üncü sırada yer almaktadır.

Tablo-3. Kayıtlı Esnaf (Kendi Hesabına Çalışan) (4/b) Sayısı (Nisan 2016'ya göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye
Nisan 2016	57.481	1.931.701
Nisan 2017	60.120	2.031.171
Nisan 2017 - Nisan 2016 (Fark)	2.639	99.470
Nisan 2017 - Nisan 2016 (Artış, %)	4,6	5,1
Nisan 2017 - Nisan 2015 (Artış, %)	6,0	4,2
Nisan 2017 - Nisan 2014 (Artış, %)	8,6	6,8
Nisan 2017 - Nisan 2013 (Artış, %)	6,4	4,2
Nisan 2017 - Nisan 2012 (Artış, %)	9,4	4,8

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Konya'da kayıtlı esnaf sayısı 60 bin oldu:

SGK verilerine göre Nisan 2017'de kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf (4/b) sayısı Türkiye genelinde 2 milyon 31 bin olurken, Konya'da 60 bin olmuştur.

Nisan 2016'dan Nisan 2017'ye kayıtlı esnaf sayısında, Türkiye'de 99 bin (yüzde 5,1), Konya'da ise 3 bin (yüzde 4,6) artış olmuştur. Son beş yılda Türkiye'deki kayıtlı esnaf sayısı yüzde 4,8, Konya'da yüzde 9,4 artmıştır.

Konya, Nisan 2017 verilerine göre son bir yılda kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf sayısı artışına katkıda bulunan iller arasında 8'inci sırada yer almıştır.

Nisan 2016'dan Nisan 2017'ye kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf sayısı değişiminde Konya, yüzde 4,6'lık artış ile 81 il arasında 50'nci sıradadır. Konya, nisan ayında kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf sayısı en fazla olan iller arasında 6'nci sırada yer almıştır. Son bir yıldaki artış oranında ise esnaf sayısı en fazla olan 15 il arasında 10'uncu sırada yer almaktadır.

Konya'da çiftçi sayısı 42 bin oldu:

SGK verilerine göre Nisan 2017'de tarım kapsamında çalışan kayıtlı çiftçi (4/b) sayısı Türkiye genelinde 729 bin, Konya'da ise 42 bin olmuştur. Nisan 2016'dan Nisan 2017'ye kayıtlı çiftçi sayısı Türkiye'de 11 bin (yüzde 1,5) azalırken, Konya'da 150 (yüzde 0,4) artmıştır. Son beş yılda Türkiye'de kayıtlı çiftçi sayısı yüzde 35,0 oranında, Konya'da ise yüzde 30,3 oranında azalmıştır.

Konya, nisan ayında kayıtlı çiftçi sayısı en fazla olan iller arasında 42 bin çiftçi ile ilk sırada yer almıştır. Konya'da kayıtlı çiftçiler Nisan 2017 verilerine göre Türkiye genelindeki

Tablo-4. Kayıtlı Çiftçi (Tarım) (4/b) Sayısı (Nisan 2016'ya göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye
Nisan 2016	42.141	740.165
Nisan 2017	42.291	728.918
Nisan 2017 - Nisan 2016 (Fark)	150	-11.247
Nisan 2017 - Nisan 2016 (Artış, %)	0,4	-1,5
Nisan 2017 - Nisan 2015 (Artış, %)	-10,3	-13,2
Nisan 2017 - Nisan 2014 (Artış, %)	-15,3	-20,1
Nisan 2017 - Nisan 2013 (Artış, %)	-24,5	-29,1
Nisan 2017 - Nisan 2012 (Artış, %)	-30,3	-35,0
Ocak 2017 - Aralık 2016 (Fark)*	115	2.917
Ocak 2017 - Aralık 2016 (Artış, %)*	0,3	0,2

*Mevsimsellikten arındırılmış rakamlar
Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

kayıtlı çiftçilerin yüzde 5,8'ini oluşturmaktadır.

Nisan 2016'dan Nisan 2017'ye kayıtlı çiftçi sayısı değişiminde Konya, yüzde 0,4'lük artış ile 81 il arasında 32'nci sırada yer almıştır.

Konya'da 1 yılda kamu çalışanı sayısı 3 bin azaldı:

SGK verilerine göre Nisan 2017'de kamu çalışanlarının (4/c) sayısı Türkiye genelinde 2 milyon 970 bin olurken, Konya'da 76 bin olmuştur. Nisan 2016'dan Nisan 2017'ye kamu çalışanı sayısı Türkiye'de 92 bin

Tablo-5. Kamu Çalışanı (4/c) Sayısı (Nisan 2016'ya göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye
Nisan 2016	79.558	3.062.031
Nisan 2017	76.363	2.969.930
Nisan 2017 - Nisan 2016 (Fark)	-3.195	-92.101
Nisan 2017 - Nisan 2016 (Artış, %)	-4,0	-3,0
Nisan 2017 - Nisan 2015 (Artış, %)	2,1	1,4
Nisan 2017 - Nisan 2014 (Artış, %)	7,1	4,4
Nisan 2017 - Nisan 2013 (Artış, %)	14,6	12,1
Nisan 2017 - Nisan 2012 (Artış, %)	19,0	15,6
Ocak 2017 - Aralık 2016 (Fark)*	-4.822	-177.047
Ocak 2017 - Aralık 2016 (Artış, %)*	-8,2	-8,9

*Mevsimsellikten arındırılmış rakamlar
Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

(yüzde 3), Konya'da 3 bin (yüzde 4) azalmıştır. Son beş yılda Türkiye'de kamu çalışanı sayısı yüzde 15,6 oranında, Konya'da ise yüzde 19,0 oranında artmıştır.

Nisan 2016'dan Nisan 2017'ye kamu çalışanı sayısı değişiminde Konya, yüzde 4'lük azalış ile 81 il arasında 57'nci sıradadır. Türkiye genelinde kamu çalışanı sayısı en fazla olan iller arasında Konya 5'inci sıradadır. Son bir yıldaki artış oranında kamu çalışanı sayısı en fazla olan 15 il arasında 13'üncü sırada yer almaktadır.





Konya Ticaret Odası (KTO) tarafından Türkiye İstatistik Kurumu'ndan ve Türkiye İhracatçılar Meclisi'nden alınan verilere dayalı olarak hazırlanan "Konya Dış Ticaret Bülteni" ile Konya'nın dış ticaret durumu güncel veriler ışığında analiz edilmekte ve Konya ile Türkiye'nin dış ticareti arasında bir kıyaslama yapmak mümkün olmaktadır.

Konya'nın ihracatı geçen aya göre azaldı:

Konya'da ihracat 2017 Mayıs ayında 135,3 milyon dolar seviyesinde iken 2017 Haziran ayında bir önceki aya kıyasla yaklaşık 10,4 milyon dolar azalarak, bir önceki yılın aynı ayına kıyasla da 4 milyon dolar artarak 125 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. Türkiye'nin Haziran 2017 ihracatı ise 13,2 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti.

Konya'nın ithalatı geçen aya göre azaldı:

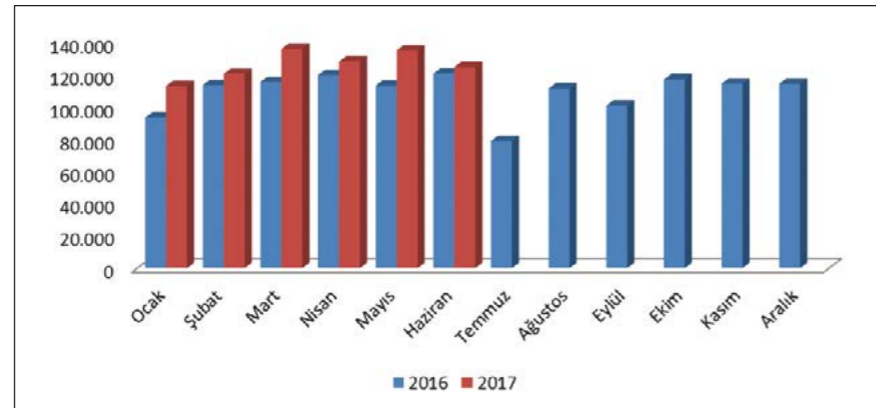
Mayıs 2017'de 116 milyon dolar

Tablo-1. Aylara Göre Konya'nın İhracatı (2016-2017) (1000\$)

		İhracat (1000 \$)											
		Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2016		93.517	113.643	115.705	119.885	113.377	120.844	79.047	111.591	100.949	117.245	114.570	114.505
2017		113.107	120.650	136.148	128.365	135.280	124.894						

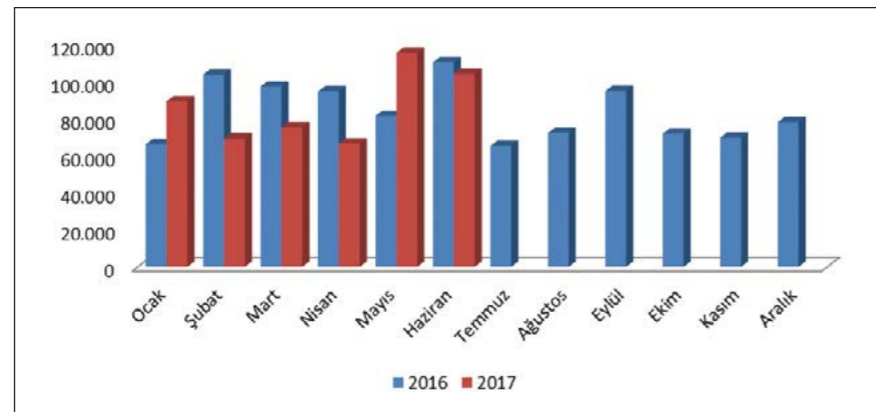
Kaynak: TÜİK

Şekil-1. Aylara Göre Konya'nın İhracatı 2016-2017 (1000\$)



Kaynak: TÜİK

Şekil-2. Aylara Göre Konya'nın İthalatı 2016-2017 (1000\$)



Kaynak: TÜİK

Tablo-2. Aylara Göre Konya'nın İthalatı (2016-2017) (1000\$)

		İthalat (1000 \$)											
		Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2016		66.362	104.057	97.618	95.006	81.772	110.705	65.507	72.416	95.229	72.050	69.925	78.332
2017		89.607	69.288	75.503	66.625	115.761	104.497						

Kaynak: TÜİK

seviyesinde olan ithalat rakamları, Haziran 2017'de bir önceki aya göre yüzde 9,7 azalırken, geçen yılın aynı ayına göre de yüzde 5,6 azalarak 104 milyon dolar seviyesine geriledi. Türkiye ithalat rakamlarına bakıldığında ise Haziran 2017'de bir önceki aya göre 1,7 milyar dolarlık bir azalma olduğu ve ithalatın 19 milyar dolar seviyesine gerilediği görülmektedir.

2017 Haziran ayı itibarıyla Konya'nın Türkiye'nin toplam ihracat ve ithalatından aldığı pay sırasıyla, yüzde 0,95 ve yüzde 0,54 olarak gerçekleşmiştir. Konya'nın Haziran 2017'deki 229 milyon dolarlık dış ticaret hacmi ise Türkiye'nin toplam dış ticaret hacminin yüzde 0,71'ini oluşturmaktadır. Türkiye 2017 Haziran ayı itibarıyla 6 milyar dolarlık dış ticaret açığı verirken, Konya 20 milyon dolarlık dış ticaret fazlası vermiştir. Haziran ayında Türkiye için ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 69 iken Konya için bu oran yüzde 120 olmuştur.

Konya'nın Haziran ayı ihracatı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 3,4, Türkiye'nin ihracatı aynı dönemde yüzde 7,4 artmıştır. Öte yandan Konya'nın Haziran ayı ithalatı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 5,6, Türkiye'nin Haziran ayı ithalatı yüzde 1,5 azalmıştır. Konya'nın dış ticaret verilerine göre, bir önceki aya oranla 2017 Haziran ayı ithalatında yüzde 9,7'lik bir azalma gözlenirken, ihracatında da yüzde 7,7'lik bir azalma gözlenmiştir. Türkiye'nin bir önceki aya oranla 2017 Haziran ayı ithalatında yüzde 8,3'lük bir azalma gözlenirken, ihracatında da yüzde 3,2'lik bir azalma gözlenmiştir.

Tablo-3. Türkiye - Konya Karşılaştırmalı Dış Ticaret İstatistikleri - 2017 Haziran (milyon \$)

	İhracat (milyon \$)	İthalat (milyon \$)	Dış Ticaret Dengesi (milyon \$)	Dış Ticaret Hacmi (milyon \$)	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)	İhracat (Haziran; 2016-2017) Fark (%)	İthalat (Haziran; 2016-2017) Fark (%)
Türkiye	13.166	19.177	-6.011	32.343	69%	7,4%	-1,5%
Konya	125	104	20	229	120%	3,4%	-5,6%

Kaynak: TÜİK

Tablo-4. İhracatın Sektörel Dağılımı (Haziran; 2016-2017)

	Haziran -İhracat (\$)		Değişim	Konya'nın Toplam İhracatı İçindeki Pay (%) - Haziran 2017
	2017	2016		
Kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları	43.358.633	40.557.814	6,9%	34,7%
Motorlu kara taşıtları, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıtları, bunların aksam, parça, aksesuarı	21.840.013	22.396.296	-2,5%	17,5%
Süt ürünleri, yumurtalar, tabii bal, diğer yenilebilir hayvansal menşeli ürünler	7.828.624	8.186.015	-4,4%	6,3%
Demir veya çelikten eşya	7.206.990	5.310.997	35,7%	5,8%
Hububat, un, nişasta veya süt müstahzarları, pastacılık ürünleri	5.601.932	5.588.293	0,2%	4,5%
Plastikler ve mamulleri	5.199.351	5.142.598	1,1%	4,2%
Alüminyum ve alüminyumdan eşya	4.745.374	4.930.478	-3,8%	3,8%
Silahlar ve mühimmat, bunların aksam, parça ve aksesuarı	2.906.645	4.360.182	-33,3%	2,3%
Değirmencilik ürünleri, malt, nişasta, inülin, buğday gluteni	2.493.967	1.083.075	130,3%	2,0%
Kakao ve kakao müstahzarları	2.326.914	3.455.086	-32,7%	1,9%
Toplam	124.894.471	120.844.449	3,4%	100,0%

Kaynak: TÜİK

Tablo-5. İhracat Partnerleri (Haziran -2017)

	Partner	İhracat (\$)	Pay
1	Irak	14.419.697	12%
2	Almanya	9.705.700	8%
3	Cezayir	8.356.655	7%
4	İtalya	4.763.929	4%
5	Suudi Arabistan	4.649.446	4%
6	Rusya Federasyonu	4.488.632	4%
7	İran	4.389.908	4%
8	ABD	3.968.859	3%
9	Özbekistan	3.462.246	3%
10	Polonya	3.394.326	3%
	Diğer	63.295.073	51%
	Toplam	124.894.471	100%

Kaynak: TÜİK

Tablo-6. İthalat Partnerleri (Haziran -2017)

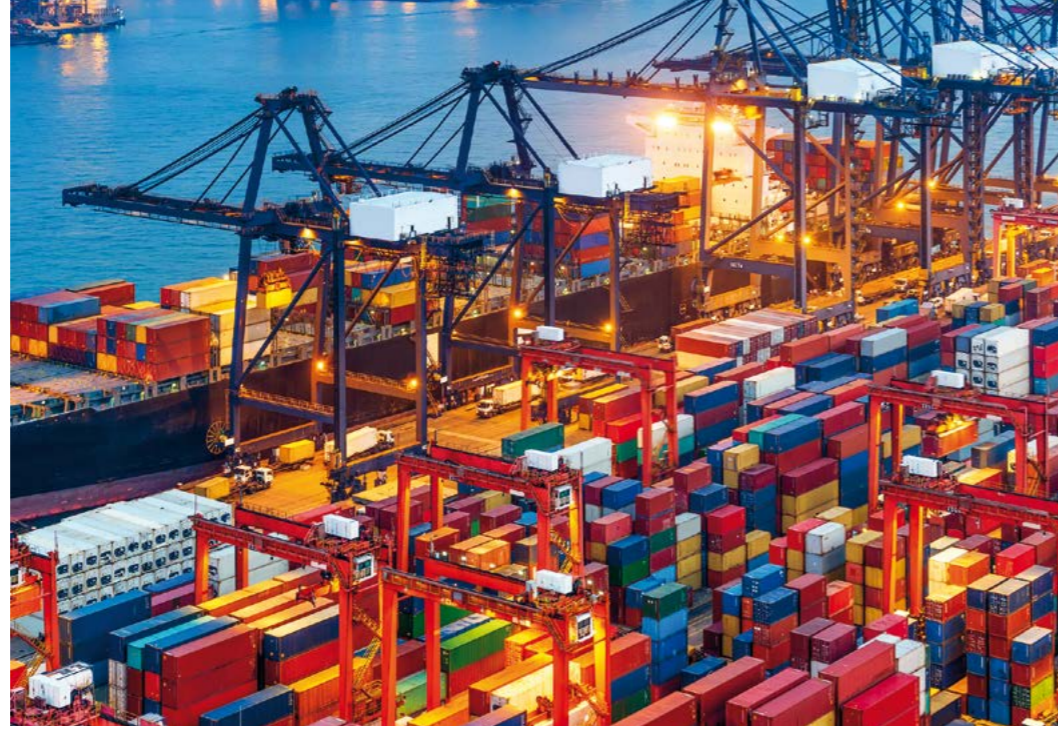
	Partner	İhracat (\$)	Pay
1	Tayland	22.699.431	22%
2	Çin	13.383.824	13%
3	Rusya Federasyonu	9.840.040	9%
4	Kanada	7.096.357	7%
5	Almanya	5.839.619	6%
6	Uruguay	5.536.055	5%
7	İtalya	3.560.852	3%
8	Güney Kore	3.528.116	3%
9	Vietnam	3.418.853	3%
10	ABD	2.540.373	2%
	Diğer	27.053.070	26%
	Toplam	104.496.590	100%

Kaynak: TÜİK

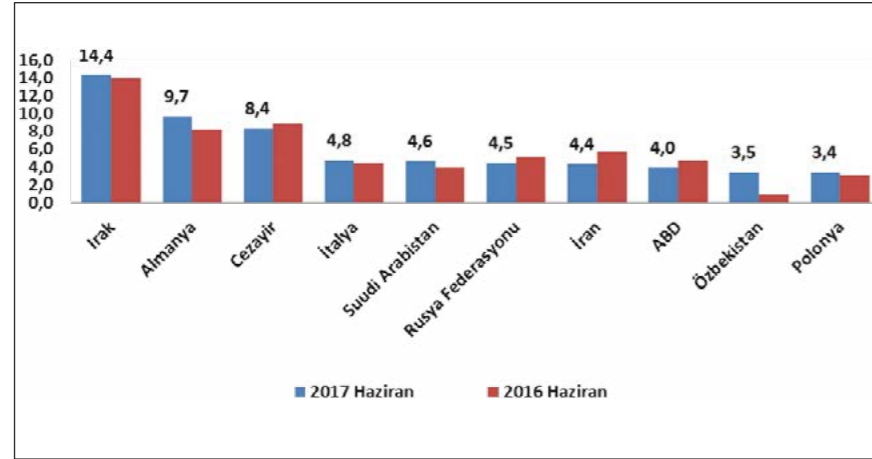
Sektörlere göre ihracat verileri incelendiğinde, 2017 Haziran ayında Konya'nın en fazla ihracat yaptığı ilk 10 sektörde bir önceki aya kıyasla çok fazla değişiklikler olmadığı gözlenmiştir. Mayıs 2017'de listede yer almayan ancak Haziran 2017'de yer alan sektörün; "Değirmencilik ürünleri, malt, nişasta, inülin, buğday gluteni" olduğu görülmektedir. "Kazanlar, makinalar, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları" sektörü 43,3 milyon dolarlık ihracatı ile Haziran ayında Konya'nın toplam ihracatının yüzde 34,7'sini oluşturmaktadır; geçen yılın aynı ayına göre sektörün ihracatı yüzde 6,9 artmıştır. Geçen yılın aynı ayına göre listedeki ürünler arasında ihracatı en çok artan ürün grubu "Değirmencilik ürünleri, malt, nişasta, inülin, buğday gluteni" sektörü olmuştur. İhracatı en çok azalan sektör ise, "Silahlar ve mühimmat, bunların aksam, parça ve aksesuar" sektörü olmuştur.

Konya'nın ithalatında Tayland'ın payı yüzde 22 seviyesinde

Ülkeler bazında Konya'nın ihracat rakamlarına bakıldığında, Haziran 2017'de, ilk sırada 14,4 milyon dolarlık ihracat hacmi ile Irak yer almaktadır. Konya'nın Irak'a olan ihracatı geçen yılın aynı ayına göre yaklaşık 374 bin dolar artarak 14,4 milyon dolara yükselmiştir. Irak, Konya'nın toplam ihracatının yüzde 12'sini oluşturmaktadır. Irak'ın ardından 9,7 milyon dolarlık ihracat hacmi ile Almanya gelmektedir. Almanya'ya yapılan ihracat, geçen yılın aynı ayına göre yaklaşık 1,4 milyon dolar artmıştır. Konya'nın en fazla ihracat yaptığı diğer ülkeler sırasıyla, Cezayir, İtalya, Suudi Arabistan, Rusya, İran, ABD, Özbekistan ve Polonya'dır. Konya, Haziran ayında en fazla ithalatı ise Tayland'dan yapmıştır. Konya'nın Tayland'dan yaptığı

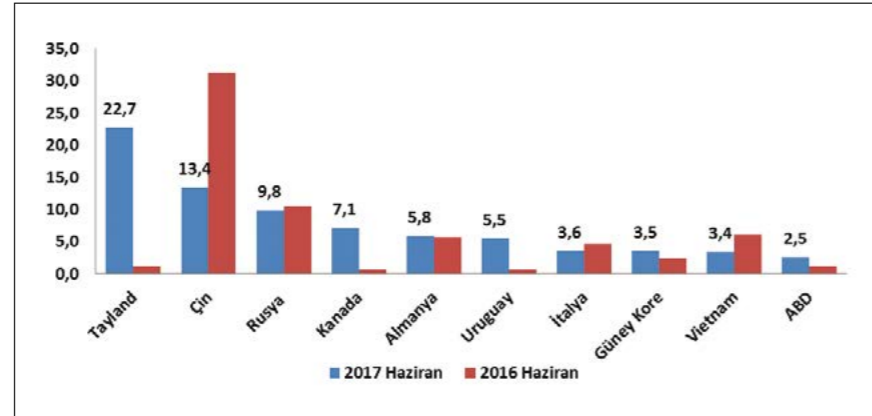


Şekil-3. Ülkelere Göre Konya'nın İhracatı (milyon \$) – İlk 10 Ülke (Haziran -2017)



Kaynak: TÜİK

Şekil-4. Ülkelere Göre Konya'nın İthalatı (milyon \$) – İlk 10 Ülke (Haziran -2017)



Kaynak: TÜİK

ithalat, yaklaşık 22,7 milyon dolar seviyesindedir ve yapılan toplam ithalatın yüzde 22'sini oluşturmaktadır. Konya'nın Tayland'dan sonra en fazla ithalat yaptığı ülke ise Çin olmuştur. Konya'nın Çin'den yaptığı ithalat, geçen yılın aynı ayına göre yaklaşık yüzde 57 azalarak 31,2 mil-

yon dolar seviyesinden, 13,4 milyon dolar seviyesine gerilemiş ve toplam ithalatın yüzde 13'ünü oluşturmaktadır. Konya'nın en fazla ithalat yaptığı diğer ülkeler sırasıyla Rusya, Kanada, Almanya, Uruguay, İtalya, Güney Kore, Vietnam ve ABD'dir.

Bilim ve Ticaretin Merkezindeki Üniversite



Tıp Fakültesi

Hukuk Fakültesi

Mühendislik Fakültesi

İnşaat Mühendisliği
Makine Mühendisliği
Endüstri Mühendisliği
Bilgisayar Mühendisliği
Mekatronik Mühendisliği
Elektrik - Elektronik Mühendisliği
Malzeme Bilimi ve Nanoteknoloji Mühendisliği

İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi

İşletme
Enerji Yönetimi
Lojistik Yönetimi
Uluslararası Ticaret
İslam Ekonomisi ve Finans
Sigortacılık ve Sosyal Güvenlik

Sosyal ve Beşeri Bilimleri Fakültesi

Tarih
Psikoloji
Sosyoloji
Sosyal Hizmet
Mütercim Tercümanlık (Arapça)

Güzel Sanatlar ve Tasarım Fakültesi

Resim
Mimarlık
İç Mimarlık
Grafik Tasarım
Geleneksel Türk Sanatları

Sağlık Bilimleri Yüksekokulu

Ebelik
Odyoloji
Hemşirelik
Çocuk Gelişimi
Beslenme ve Diyetetik
Fizyoterapi ve Rehabilitasyon

Adalet Meslek Yüksekokulu

Adalet

Sağlık Hizmetleri MYO

Diyaliz
Fizyoterapi
Çocuk Gelişimi

Fen Bilimleri Enstitüsü

Adli Bilişim (Tezli)
Mimarlık (Tezli / Tezsiz)
Mimarlık (Doktora)
İnşaat Mühendisliği (Tezli / Tezsiz)
İnşaat Mühendisliği (Doktora)
Elektrik-Bilgisayar Mühendisliği (Tezli / Tezsiz)

Sosyal Bilimler Enstitüsü

İşletme (Tezli / Tezsiz)
Muhasebe ve Denetim (Tezsiz)
Özel Hukuk (Tezli)
Kamu Hukuku (Tezli)
Uluslararası Ticaret (Tezli)
İnsan Kaynakları ve Sosyal Güvenlik (Tezli)

Sağlık Bilimleri Enstitüsü

Odyoloji (Tezli)
Çocuk Gelişimi (Tezli / Tezsiz)



AKŞAM YEMEĞİ

Kilo ile Et Mangal
Yöresel Lezzetler
Dünya Mutfağı



SABAH KAHVALTISI

Günün Her Saati
Serpme Kahvaltı

444 0 346

İstanbul Yolu Polis Evi Yanı - KONYA
www.yataganliosmanaga.com.tr

  /yataganliosmanaga



yatağanlı
Osmānağa[®]

