

# Yeni İPEK YOLU

KONYA TİCARET ODASI DERGİSİ

YIL: 31 • SAYI: 366 • AĞUSTOS 2018

DEĞİŞEN AKTÖRLERLE  
BİR VAROLUŞ MÜCADELESİ:  
**TİCARET SAVAŞLARI**

OHAL SÜRECİNDE  
**TÜRKİYE EKONOMİSİ**

SANAYİCİLERE VE  
**KOBİ'LERE DESTEK**



**KONYA**  
EKONOMİ RAPORU



**KONYA DIŞ TİCARET  
MERKEZİ'NE KAVUŞUYOR**



1882  
KONYA TİCARET ODASI  
KONYA CHAMBER OF COMMERCE

**DÜNYA TİCARETİNE  
AÇILAN KAPINIZ**



**listofcompany**



Siz de bu adreste yerinizi alın  
[www.listofcompany.com](http://www.listofcompany.com)

# İHRACATÇI FİRMA REHBERİ

*"dünya ticaretine açılan pencere"*



1882  
KONYA TİCARET ODASI  
KONYA CHAMBER OF COMMERCE  
DIŞ TİCARET SERVİSİ



[www.kto.org.tr/disticaret](http://www.kto.org.tr/disticaret)



[/konyato](https://www.facebook.com/konyato)



[#konyato](https://twitter.com/konyato)



1882  
KONYA TİCARET ODASI  
KONYA CHAMBER OF COMMERCE

## BAŞLARKEN



**K**üresel ekonomide, serbest ticaretin karşısına daha önce benzeri görülmemiş büyüklükte engellerin dikildiği zamanlardan geçiyoruz. Öyle ki, dünyada özellikle büyük sanayi ülkeleri arasında hızla yükselen gümrük duvarları ciddi bir belirsizlik ve kaygı yaratırken, çılgin bir silahlanma yarışı da buna eşlik ediyor. "Ticaret savaşları" olarak adlandırılan bu süreç, küresel iş dünyası için en büyük risk algısını oluşturmaktadır. Öyle ki ticaretin daralmasının dünya ekonomisine 2 trilyon dolara mal olabileceği hesaplanıyor.

Ekonomik anlamda ülkemizde ve dünyada yaşanan sorunlar bir kaç günlük ve bir iki aylık bir dönem değil daha uzun bir dönem kapsayacak gibi görünüyor. Bu nedenle eylül ayı, geçen ay yaşanan kur atağı ve ardından gelen piyasa faizlerindeki tırmanışın etkilerinin görülmeye başlayacağı dönem olması açısından da önemli.

Eylül ayı içinde kurların kalıcı biçimde aşağı gelmesi, faiz artışlarının durması gibi, şimdilik iyimser görünen beklentilerin kalıcı hale gelmesini temenni ediyoruz. Bu dönemde, panik yapmadan, endişeye kapılmadan ani kararlar almamanızı, döviz geliri olmayanların dövizle borçlanmalarını, kredi kullanımı ve özellikle dövizle kredi kullanımını konusunda çok dikkatli davranmalarını, kredilerini yapılandırmada acele etmemelerini, bütçe planlamalarını yeniden gözden geçirmelerini, iyi bir bütçe planlaması yapmalarını, finansman ve tasarruf konusunda sıkı bir disiplin uygulamalarını, borç yükünü arttırmamalarını tavsiye ediyoruz.

Ticaretin genelinde ve özellikle KOBİ tarafında bir nakit sıkışıklığı var. Bunu kabul etmemiz lazım. Fakat bizler paradan para kazanılamayacağını da çok iyi biliyoruz. Bu sebeple kur hareketlerinden para kazanma gibi düşünce kesinlikle doğru değildir. Bizler, çalışarak, üreterek kazanabiliriz.

Özellikle tasarruf konusunda maliyeti azaltıcı verimliliği artıracak bir takım uygulamalara yönelmek, işletme giderlerini kontrol altında tutmak, enerji tasarrufu sağlamak, stok kontrolleri yapmak gibi klasik ama işletmelerimize fayda sağlayacak olan bu yöntemleri de gözden geçirmemizde fayda olacağı kanaatindeyiz.

Bu arada hükümetimiz bazı sektörlerimize yönelik tedbirler almaya başlamıştır. Bunlardan ilkinin konut sektöründe görüyoruz. Ekonomiyi canlandırmak için lokomotif sektörlerden birisi olan ve birçok sektörü dolaylı olarak etkileyen inşaat ve özellikle konut sektörüne yönelik bu çalışmaların talep eden sektörlerle de yaygınlaştırılmasının bu sürecin atlatılmasında fayda sağlayacağını düşünüyoruz. Ekonomi yönetimi de özel sektörün, reel sektörün sırtındaki yükleri azaltabilecek şekilde finans sektörüne yönelik tedbirler alıyor, ama aynı zamanda bunun bize yansımaları, reel sektörün üzerindeki yükleri de azaltacak şekilde bazı tedbirler de alıyor, o tedbirleri de karşılıklı alacağız.

Biz gerçekten kendimize güveniyoruz, iş dünyamıza güveniyoruz, milletimize güveniyoruz, zorlukla karşı karşıyayız, ama bu zorluk bizi kamçılıyor, daha fazla çalışmaya itiyor. Yani daha fazla çalışacağız, bunların üstünden geleceğiz.

Türkiye ekonomisi zor bir dönemden geçiyor. Her dönemde ülkesi ve şehri için fedakârca çalışan, elini taşın altına koymaktan çekinmeyen Konyalı müteşebbislerimizin daha fazla moral ve motivasyona ihtiyaç duyduğu bu süreçte bazı Konyalı firmaların iflas ettiğine ve kapanacağına yönelik dolaşan asılsız söylentileri üzüntü ile takip etmekteyiz.

Her türlü manipülasyona açık olunan bu süreçte şehrimiz ekonomisine yönelik yapılan bu saldırılara ve algı operasyonlarına asla izin vermemeliyiz.

İçinde bulunduğumuz bu sürecin tüm firmalarımız için zorlu geçeceği aşıkardır. Bu noktada tüm herkesin daha dikkatli olması, dedikodulardan uzak durması ve yapanlara da müsaade etmemesi önem arz etmektedir.

Bizler de ülkemiz ve şehrimiz için üzerimize düşen tüm adımları atmak ve tedbirleri almak durumundayız. Bu inançla güçlüklerle mücadele etme direncini bugüne kadar fazlasıyla ortaya koyan Konyalı müteşebbislerimiz bu dönemde de ülkesi ve şehri için fedakârca çalışmaya devam ederek bu süreci atlatacağıdır.

...

Konya Ticaret Odası olarak özellikle şehri-

mizin ihracat artışına katkı sağlamak için önemli projeler yürütmekteyiz.

İlimiz merkez ve ilçeler dahil olmak üzere imalat ve ihracat yapan işletmelerin yurt dışında daha fazla tanınırlığını amaçlamaktayız. Bu kapsamda KOP ile birlikte yürüttüğümüz Konya Sanayi Envanteri projemiz devam etmektedir. Konya'daki firma ve ürün bilgileri [www.listofcomapany.com](http://www.listofcomapany.com) adresi altında toplanmıştır. Site yayın hayatına Türkçe ve İngilizce olarak başlamış olup önümüzdeki dönemde farklı 8 dilde de yayın yapacaktır. Site Android ve IOS uygulaması mağazalardan indirilebilmektedir. Sizlerin de ihracat faaliyetleriniz varsa firma bilgilerinizi listeye girip tavsiye ediyorum.

Konya Ticaret Odası olarak ilimiz ve bölge ihracatını, ihracatçı firma sayısını ve ihracat pazarlarını çeşitlendirmeye ve artırmaya yönelik dış ticaret konusunda firmalara danışmanlık ve rehberlik hizmeti sunacak bir merkez kurulmasına yönelik çalışmalarımız başlamıştır. Yapılan ön hazırlıklar tamamlanmış olup Dış Ticaret Merkezi konusunda MEVKA ile imzaladığımız sözleşme ile projeye start veriyoruz. Merkezimiz 2019 yılı başında fiili olarak faaliyete başlayacaktır.

Bunlarla birlikte; KTO Uluslararası Fuar Merkezimizde güçlü sektörlerimizde fuarlarımız devam etmektedir. Yurt dışında alternatif pazar arayışlarımız çerçevesinde fuar organizasyonları, B2B ikili iş görüşmeleri organizasyonları ile yurt dışından Konya'ya ticaret heyetleri getirerek firmalarımızı ve sektörümüzü tanıtmaya devam ediyoruz.

İhracatın yanı sıra Konya'nın beşeri sermayesini güçlendirmek, insanımızın bilgi ve becerisini artırarak niteliğini yükseltmeye yönelik çalışmalarımız da devam etmektedir. Oda olarak, satıştan satın almaya, üretimden finansa, insan kaynaklarından sosyal medyaya kadar birçok başlıkta üyelerimizin ihtiyacı olan eğitimleri düzenlemeye devam ediyoruz. 2. dönem eğitim programımız için Odamız web sitesinde yer alan KTO Eğitim Akademisi'ni tıklayarak eğitim başlıklarına ve içeriklerine erişebilirsiniz, aynı zamanda online kayıt yaptırabilirsiniz. İnsana yatırım, geleceğe yatırım anlayışıyla çıktığımız bu yolda, önümüzdeki dönemlerde de eğitim faaliyetlerimize hız kesmeden devam edeceğiz.

**Selçuk ÖZTÜRK**

KTO Yönetim Kurulu Başkanı  
TOBB Başkan Yardımcısı

**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 – İbrahim 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:** Eylül/2018

**YAYIN KURULU**  
Abdullah ACIBADEM  
Arif AYYILDIZ  
Mustafa KARAMERCAN  
Salih ÖZKAN  
Teoman YILMAZ

**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  
Dr. Hasan ÖZÖNDER  
Dr. Öğr. Üyesi Aziz AYVA

## İÇİNDEKİLER



### KTO DIŞ TİCARET MERKEZİ PROJESİ



"BUGÜN DAHA FAZLA BİRBİRİMİZE İHTİYACIMIZ VAR"



DIŞ TİCARET MERKEZİ START ALIYOR



KONYA PROTOKOLÜ BAYRAMLAŞTI



GELECEĞİN BİLİM İNSANLARI KTO KARATAY'DA YETİŞİYOR



SANAYİCİLERE VE KOBİ'LERE DESTEK



KONYA EKONOMİ RAPORU



OHAL SÜRECİNDE TÜRKİYE EKONOMİSİ



TİCARET SAVAŞLARI



ENDÜSTRİYEL ELEKTRİK'İN DIŞ TİCARETTE BAŞARI ÖYKÜSÜ



İHRACATA YÖNELİK DEVLET YARDIMLARI (3)



ÜLKE PANORAMA  
BREZİLYA



GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE  
MESLEKLER - 3



GÖÇERLER



## KONYA İŞ DÜNYASI TÜCCAR VE SANAYİCİLERE SESLENDİ: “BUGÜN DAHA FAZLA BİRBİRİMİZE İHTİYACIMIZ VAR”

Konya Ticaret Odası, Konya Ticaret Borsası ve Konya Sanayi Odası son günlerde ekonomide yaşanan gelişmelerle ilgili açıklamalarına devam ediyor. Ortak açıklamada “Ticaret aksamam ki süreci hep birlikte aşalım” mesajı verildi.



Konya iş dünyasını temsilen Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Ticaret Borsası Başkanı Hüseyin Çevik ve Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Küçük tarafından yapılan ortak açıklama şu şekilde:

“Son günlerde yaşanan finansal olağanüstü hareketlilik reel sektörümüzün ülke ekonomisi için önemini bir kez daha ortaya çıkarmıştır. İş dünyasını temsil eden kurumlar olarak kanuni görevlerimizin yanı sıra böylesi dönemleri üyelerimizin en az zararla atlatması ve ekonominin rayına oturtulması için öncülük etmeyi de görev kabul etmekteyiz. Ticaretin ve sanayi üretiminin aksamaması gerekliliğini vurgulamayı zorunluk olarak görmekteyiz. Reel sektörde yaşanan birçok sıkıntının başında kaynak sıkıntısı gelmekte ve yaşanan likidite sıkıntısı sonucu zor bir süreç olduğu zaten bilinmekte idi.

Bu süreçte bazı hammadde tedarikçilerinin malzeme satışını durdurması veya fiyat vermemesi gibi bazı uygulamalar üretime darbe vurmak anlamı taşımaktadır. Bu tür fırsatçı uygulamalar üretimi zayıflatır. Oysa bizim bu dönemde daha fazla üretmeye ve ihracat yapmaya ihtiyacımız var.

Ayrıca son günlerde firmalarımıza yönelik artan gerçek dışı söylemlerin de takipçisi olduğumuzun bilinmesini isteriz. Özellikle sosyal medyada firma ismi zikredilerek, listeler yayınlanarak batan firmalar olarak adlandırılması hukuki süreci de zorunlu hale getirmiştir. Bu noktada kanuni tüm haklarımızı kullanacağımızı da belirtiriz. Dedikodu üreterek bu şehrin değeri olan firmalarımıza yönelik saldırıları kabul etmemiz mümkün değildir. Bu konuda herkesi daha duyarlı olmaya davet ediyoruz.

## DIŞ TİCARET MERKEZİ START ALIYOR

Konya Ticaret Odası tarafından MEVKA 2018 Küçük Ölçekli Altyapı Mali Destek Programı kapsamında başvurusu yapılan ve destek almaya hak kazanan Konya Dış Ticaret Merkezine Kavuşuyor Projesi'nin sözleşmesi MEVKA Yönetim Kurulu Başkanı ve Karaman Valisi Fahri Meral ve Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk tarafından imzalandı.

Atılan imzaların ardından proje ile ilgili açıklamalarda bulunan MEVKA Yönetim Kurulu Başkanı ve Karaman Valisi Fahri Meral, “Konya-Karaman Bölgesi'nde iş ve yatırım ortamının iyileştirilerek girişimcilik altyapısının geliştirilmesinin hedeflendiği projeye ajansımız tarafından 551.668,56 TL destek sağlanacak. Ülkemizin 2023 yılı için kendisine koymuş olduğu 500 Milyar Dolar ihracat hedefinin gerçekleştirilmesinde büyük sorumluluklar üstlenen KOBİ'lerimiz daha fazla ihracat yapmak ve yeni pazarlara ulaşmak için çalışmalarını hızla sürdürmektedir. Ajans olarak bizler de KOBİ'lerimizin bu alanda ellerini güçlendirmek, ihtiyaçları olan altyapıları oluşturmak adına faaliyetlerimizi bu yönde sürdürüyoruz, bölgede yer alan firmalarımıza desteklemeye devam ediyoruz. Ajansımız desteği ile hayata geçirilecek bu proje ile de işletmelere ve girişimcilere ihracat olanakları konusunda danışmanlık ve rehberlik hizmetleri sunulması, dış ticaret konusunda yönlendirilmesi halinde ihracat yapabilecek işletmelerden oluşan bir odak veri tabanı hazırlanması, bu işletmeleri ihracatçı işletme haline getirmek üzere danışmanlık hizmetlerinin verilmesi ve işletmelere özel dış ticaret iş planlarının hazırlanması gibi firmalarımızın alt yapılarını güçlendirecek hizmetler sunulacak. Bununla beraber beş ulusal, dört uluslararası dış ticaret ağına üye olunması, işletme sahibi ve çalışanlarına birer günlük dış ticaret, ihracat araştırma, devlet destekleri, ihracat pazarlaması, ihracatta fiyatlandırma stratejileri eğitimlerinin veril-



mesi de projenin hedefleri arasında yer almaktadır. Bu projenin tam anlamıyla hayata geçmesiyle birlikte bölgemizde yer alan KOBİ'lerimizin ihracat rakamlarını artırması ve yeni pazarlara ulaşması en büyük temennimizdir. Projenin şehrimiz, bölgemiz ve ülkemiz adına hayır-



lara vesile olmasını diliyorum” ifadelerini kullandı.

Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk de imzalanan proje ile ilgili olarak, “Dış pazarlarla entegrasyonun son derece önemli olduğu günümüz dünyasında, ekonominin mevcut durumunu koruması ve güçlenmesi için dış pazarlara açılmak bir zorunluluk haline gelmiştir. Konya, dış ticaret açısından, ülkemizdeki pek çok ile göre iyi durumda olmakla birlikte sahip olduğu potansiyele ve emsal illere göre istediğimiz düzeyde değildir. Projeye, Konya'da ihracatçı işletme sayısının artmasını, işletmelerin ve ilgili sektörlerin ulusal ve uluslararası rekabet güçlerinin artırmasını hedefliyoruz. Projemize vermiş oldukları desteklerden dolayı ajansımıza teşekkür ediyor, projenin hayırlı olmasını diliyorum” dedi.



## KONYA PROTOKOLÜ BAYRAMLAŞTI

Kurban Bayramı Bayramlaşma Programı, Mevlana Kültür Merkezinde gerçekleşti. Konya'da geleneksel olarak düzenlenen bayramlaşma programı Konya protokolü ve vatandaşların katılımıyla yapıldı. Konya Ticaret Odası'nın ev sahipliğinde Konya Valiliği, Konya Büyükşehir Belediyesi, Konya Ticaret Odası, Konya Ticaret Borsası, Konya Sanayi Odası ve Konya Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği tarafından müşterek düzenlenen bayramlaşma programı Konya protokolü ve vatandaşların katılımıyla yapıldı.



## İŞ VE SİYASET DÜNYASI MÜSİAD'DA BİR ARAYA GELDİ

MÜSİAD Konya Şubesi'nin geleneksel hale getirdiği bayramlaşma programı konferans salonunda yapıldı. Programa AK Parti Konya İl Başkanı Hasan Angı, Milletvekilleri Ziya Altunyalız, Hacı Ahmet Özdemir, Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükçü, Serbest Muhasebeci ve

Mali Müşavirler Odası Başkanı Seyit Faruk Özselek, MÜSİAD Konya 3. Dönem Başkanı Ziya Özboyacı, 5. Dönem Başkanı Aslan Korkmaz, 6. Dönem Başkanı Dr. Lütfi Şimşek, İl Kültür ve Turizm Müdürü Abdüsettar Yazar, MÜSİAD ve Genç MÜSİAD üyeleri ile iş ve siyaset dünyasından birçok isim katıldı.



## TÜRKMEN ÖRENCİLER KTO'DA

Türkmeneli Dernekler Federasyonu bünyesindeki Yurt Dışındaki Iraklı Doktorlar Derneği'nin organizasyonu ile Konya'ya gelen Iraklı Türkmen öğrenciler, Konya Ticaret Odası'nı ziyaret etti. Okullarında başarı gösteren 40 Iraklı Türkmen öğrenci, Türkmeneli Dernekler Federasyonu tarafından Türkiye gezisi ile ödüllendirildi. Öğrenciler ve öğretmenleri ile birlikte Yurt Dışındaki Iraklı Doktorlar Derneği Başkanı

Aydın Beyatlı'dan oluşan heyet, KTO başkanı Selçuk Öztürk'ten, Konya Ticaret Odası'nın çalışmalarını hakkında bilgi aldılar. Başkan Öztürk, "Öncelikle Irak'ta Türkçe eğitim veren okullarda başarılı olarak dereceye girmenizden dolayı ayrı ayrı sizleri ve öğretmenlerinizi tebrik ediyorum. Çünkü sizlerin bu eğitimi almanız ve eğitimlerinizde başarılı olmanız gelecekte okullarınızda daha fazla Türkmen karde-

şimizin başarılı olmasına vesile olacaktır. Bizim için Konya neyse Musul, Kerkük, Telafer de odur, hiçbir farkı yoktur. Sizden önce gelen öğrenciler Konya'yı gördüler ve sevdiler, siz de eminim aynı şekilde memnun kalacaksınız. Bundan sonra artık Konya da sizin bir memleketiniz olacaktır. Konya olarak, her zaman yanınızda olacağımızı ve her zaman kapımızın açık olduğunu bilmenizi isterim" dedi.



## OAİB'TEN ZİYARET

Orta Anadolu İhracatçılar Birliği Genel Sekreteri ve beraberindeki sektör birlikleri başkanları Konya Ticaret Odası'nı ziyaret etti. OAİB heyeti, KTO Başkanı Selçuk Öztürk, Meclis Başkanı Ahmet Arıcı ve Yönetim Kurulu üyeleriyle bir araya geldi. Başkan Öztürk, Konya'nın ihracat hedefini ve Konya'nın ihracat artışına katkı sağlamak için yürüttükleri projeleri anlattı.



## ÖZTÜRK BEYAZIT KAMPÜSÜNDE ÖĞRENCİLERLE BİR ARAYA GELDİ



Konya Ticaret Odası Başkanı ve KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Selçuk Öztürk, İstanbul Üniversitesi Beyazıt Kampüsünde düzenlenen kariyer söyleşisinde üniversite adaylarıyla bir araya geldi. Öğrencilerin Konya'da üniversite eğitimi ve KTO Karatay Üniversitesi hakkında sorularını cevaplayan başkan Öztürk, tüm öğrencilerin Konya'da eğitim alarak kendileri için iyi bir fırsat yakalayacaklarını söyledi.

## ÖZTÜRK'TEN YTB BAŞKANI'NA HAYIRLI OLSUN ZİYARETİ



Konya Ticaret Odası Başkanı ve KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Selçuk Öztürk, Yurtdışı Türkler ve Akraba Topluluklar Başkanlığı'nı (YTB) ziyaret etti. YTB Başkanı Abdullah Eren'i ziyaret ederek, Eren'e yeni başladığı başkanlık görevinde hayırlı olsun temennisinde bulundu. Başkan Öztürk ziyarette KTO Karatay Üniversitesi ve KTO Eğitim ve Sağlık Vakfı aracılığıyla tüm dünyadan öğrencilere yönelik faaliyetler gerçekleştirdiklerini söyledi. Ziyaretten duyduğu memnuniyeti dile getiren YTB Başkanı Eren, Öztürk'e çalışmalarından dolayı teşekkür etti.



## BEYOĞLU BELEDİYE BAŞKANI ODAYI ZİYARET ETTİ

Beyoğlu Belediye Başkanı ve İstanbul Boğazı Belediyeleri Birliği Başkanı Ahmet Misbah Demircan Konya Ticaret Odası'nı ziyaret ederek Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk'le görüştü. Bir dizi ziyaret için geldiği Konya'da Ticaret ve sanayisinin gelişimini inceleme fırsatı bulduklarını belirten Demircan, KTO Başkanı Öztürk'ten Konya projeleri hakkında bilgi aldı. Öztürk, hızla gelişen ticaret ve sanayi ile birlikte şehircilik anlamında da önemli projelere imza atan Konya'nın tüm dünyada örnek gösterilen bir kent olduğunu ifade etti.



# ÇAĞIN İHTİYACI: İSLAM EKONOMİSİ VE FİNANS

Ekonomi teorilerinin yetersiz kaldığı ve bunalımlara sebep olduğu günümüzde, İslam ekonomisi bu boşluğu doldurarak, değerlerimize ait bir ekonomi modeli olarak karşımıza çıkıyor. İngiltere, Amerika Birleşik Devletleri ile birçok Avrupa ülkesi, bugün İslam ekonomisi ve finans anlayışını mercek altına alarak çalışma grupları oluşturuyor ve bu sistemi ayrıntılı olarak inceliyor.

### Öğrencilerin Yüzde 90'ı Burslu

Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi de mevcut ekonomik sistemin yetersiz geldiği alanda sivil toplum kuruluşları, iş dünyası, odalar, borsalar, bankalar ve birçok kurumla işişareler sonucunda İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi bünyesinde İslam Ekonomisi ve Finans Bölümü'ne geçtiğimiz yıllarda öğrenci kabulüne başlamıştı. Öğrencileri ile ekonomi alanında çalışan yetkin kurum ve kişilere lisans düzeyinde İslam Ekonomisi ve Finans kapsamında gerekli akademik



bilgiyi kazandırmak amacıyla Türkiye'de ilk olarak açılan bölüm, 2018-2019 öğrenim döneminde 50 öğrenci kabul edecek, 45'i ise burslu eğitim alabilecek. Ayrıca KTO Karatay Üniversitesi İslam Ekonomisi ve Finans Bölümü öğrencileri, üniversite bünyesinde uygun görülen 9 bölümlü Çift Anadal yaparak çift diploma ile mezun olabilecek.

### Aranan Mezunlar KTO Karatay'lı

KTO Karatay Üniversitesi olarak bölgede ve ülkede ihtiyaç duyulan bölümlerde eğitim vermeye devam ettiklerini, akademik alanda da bu şekilde planlama yaptıklarını aktaran KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Selçuk Öz-

türk, "Dünyada ve ülkemizde son yıllarda ihtiyaç duyulan ve alternatifi olmayan bir bölümü ülkemize ve şehrimize kazandırmıştık. İslam Ekonomisi ve Finans alanında disiplinler arası bir yaklaşımla 2 yıldır lisans eğitimi veriyor, ulusal ve uluslararası çalışmalarda yer alabilecek yetişmiş insan potansiyelini oluşturuyoruz. Katılım bankacılığı konusunda uzmanlaşmış personel ihtiyacı son dönemde ülkemiz iş dünyası için büyük gereklilik haline gelmiştir. Bu kapsamda üniversitemizde, ülkemizin de bu alanda ihtiyaç duyduğu nitelikli, çok boyutlu problemlere karşı sürdürülebilir çözümler üretebilecek ve yeni modeller geliştirebilecek uzmanlar yetiştiriyoruz" diye konuştu.

2014'te 778 milyar Dolara ulaşan İslami banka aktiflerinin, 2019'da ise Türkiye'nin de içerisinde yer aldığı önde gelen 6 pazarda 1.8 trilyon Dolara ulaşacağı öngörülmektedir. Ülkemizin 2023 politikaları çerçevesinde yapılan çalışmalar, atılım politikaları, dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasında yer alma gibi hedefleri de dikkate alındığında; Türkiye'de İslam ekonomisi ve finans pazar payının 2023'te yüzde 15'e çıkacağı öngörülmekte, böylelikle İslam Ekonomisi ve Finans Bölümü'nün daha da önem kazanacağı tahmin edilmektedir.

## LÖSEMİLİ ÇOCUKLAR KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ'NDE RESİM YAPTI

KTO Karatay Üniversitesi Sürekli Eğitim Merkezi (KARSEM) koordinatörlüğünde, Güzel Sanatlar Fakültesi Resim Bölümü ile Çocuk Eğitimi Uygulama ve Araştırma Merkezi (KARÇEM) iş birliğinde, lösemili çocuklara yönelik etkinlikler başladı. Etkinlikler süresince, 6-12 yaş grubu çocuklar KTO Karatay Üniversitesi'nde resimler çizecek, oyunlar oynayacak ve kültürel etkinliklere katılacaklar. Etkinlikle ilgili bilgi veren KARSEM Müdürü Fahri Hidayetoğlu, kanser tedavisi görüp iyileşme sürecine girmiş çocukları üniversiteyle tanıştırdıklarını belirtti. Hidayetoğlu "LÖSEV (Lösemili Çocuklar Vakfı) deste-



ğiyle hazırladığımız etkinliklerde, çocuklar aileleriyle ve üniversite öğrencileriyle birlikte oyunlar oynuyor. Ardından Üniversitemizin Resim Bölümü akademisyenlerinin öğrettiği tekniklerle resimler

çizip sanatsal etkinlikler yapıyorlar. Akranları okula giderken veya oyunlar oynarken hayatlarını hastanelerde kemoterapiyle geçirmiş bu çocukların yüzünü güldürebildiğimiz için çok mutluyuz" dedi. Etkinlikler sonrasında çocuklarla buluşarak onlarla sohbet eden KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Bayram Sade projede emeği geçenlere de teşekkür etti. Programlar 11 Ağustos Cumartesi günü 13.00'de karaoke, pasta süsleme, sergi ve sertifikaların verilmesiyle sona erecek. Etkinliklerin geleneksel hale getirilip her yıl Karatay Üniversitesi'nde yapılması hedefleniyor.





KTO BAŞKANI SELÇUK ÖZTÜRK

## “BİRBİRİMİZE SAHİP ÇIKMALIYIZ”

Asfora Marketler Zinciri'nin 19. şubesi hizmete girdi. Ankara Yolu üzerinde gerçekleştirilen açılış törenine Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Bakırcılar Odası Başkanı İbrahim Işık, Konya Perakendeciler Derneği (PERDER) üyeleri, firma çözüm ortakları ve çok sayıda vatandaş katıldı.

Asfora Marketler Zinciri ve PERDER Yönetim Kurulu Başkanı Habib Güngör, bin 100 metrekarelik mağazalarında 40 personelin hizmet vereceğini belirterek, “Ülkemiz şu an çok büyük bir tehditle karşı karşıya. Ekonomik bir savaş içerisindeyiz. İnşallah sırt sırta vererek bu savaşı yeneceğiz. Ankara Yolu'ndaki 19. mağazamızda 40 personelimiz hizmet verecek. Toplamda Asfora Marketler Zinciri'nin 720 personeli bulunuyor. Mağazamız bin 100 metrekare olup yaklaşık içeride 26 bin çeşit ürünümüz bulunuyor” dedi. Daha sonra kürsüye gelen KTO Başkanı Selçuk Öztürk Türkiye'nin geçtiği zor dönemden geçtiğini belirterek şunları söyledi “Ekonomik anlamda sıkıntılar yaşadığımız bir dönemden geçiyoruz ama ben Asfora Marketler Zinciri ve yönetim kurulunu tebrik ediyorum. Şu anda bu zor dönemden

geçerken firmalarımız yatırım yapmak istiyorsa belki de en önemli işlerden birinin yapıldığına inanıyorum. Buradaki halkımıza da çağrımız burada oturuyorsanız alışverişinizi bu marketlerden yapın ve markalarımızı destekleyin. Çünkü zor bir dönemden geçeceğiz. Bu bir 2 gün sürmeyecek. Bir müddet hep beraber zorlanacağız. Bu dönemde hep beraber ellerimizi sıkıca kenetleyeceğiz hep beraber bu zorlukları aşacağız. Ekonomi zorlandığında da birbirimize sahip çıkmalıyız. Bu ülkeye güvenin. Bizim gidecek başka bir yerimiz yok. Bu mücadeleyi hep beraber vereceğiz ve Allah'ın izniyle bu mücadeleden galip çıkan biz olacağız” diye konuştu. Konuşmalarından ardından Asfora Marketler Zinciri'nin 19. şubesi Konya-Ankara karayolu üzerinde dualarla hizmete açıldı



## TAMAMEN YERLİ “DİRİLİŞ 1251'E” TÜBİTAK'TAN “EN İYİ GÖRSEL TASARIM” ÖDÜLÜ

Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) tarafından Kocaeli'de bu yıl 14'üncüsü düzenlenen “Alternatif Enerjili Araç Yarışları” tamamlandı. KTO Karatay Üniversitesi AR-GE Topluluğu, tamamen yerli tasarım ve üretim olan “Diriliş 1251” adlı elektrikli araç ile “En İyi Görsel Tasarım” ödülünün sahibi oldu.

TÜBİTAK tarafından üniversite öğrencilerine yönelik olarak düzenlenen Alternatif Enerjili Araç Yarışları (Efficiency Challenge Electric Vehicle), 6-12 Ağustos 2018 tarihleri arasında İzmit Körfez Yarış Pisti'nde gerçekleşti. Körfez Yarış Pisti'ndeki organizasyon, elektromobil kategorisinde 39, hidromobil kategorisinde 8 aracın final mücadeleleriyle sona erdi. 2018 TÜBİTAK Alternatif Enerjili Araç Yarışlarında, Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi Araştırma Geliştirme (AR-GE) Topluluğu, öğrenciler, akademisyenler ve sektör danışmanları tarafından geliştirilerek tasarlanan, tamamen yerli “Diriliş 1251” adlı araç ile “En İyi Görsel Tasarım” ödülünün sahibi oldu.

### “Diriliş 1251” Yarışmanın İlgi Odağı Oldu

Ülkemiz için yerli üretim yapmanın, geliştirmenin gurur verdiğini aktaran KTO Karatay Üniversitesi AR-GE Topluluğu Başkanı Fatma Nur Bircan “Yorucu ve heyecanlı bir yarış süreci oldu bizim için. Ekip olarak ilk deneyimimizdi. Aldığımız başarı bizi, danışmanlarımızı ve üniversitemizi çok mutlu etti. Kocaeli'den gururla döndük ve motive olduk. Diriliş 1251 aracımız hem tasarımı hem tamamen yerli üretim bir araç olması sebebiyle birçok pilotun ve katılımcının ilgisini çekti. TÜBİTAK Başkanımız Sayın Prof. Dr. Hasan Mandal



aracımızı detaylı bir şekilde inceleyerek bizleri tebrik etti. Bizleri yarışlar için yürek lendiren, maddi manevi desteklerini esirgemeyen KTO Karatay Üniversitesi Mtevelli Heyeti Başkanımız Selçuk Öztürk'e, Rektörümüz Prof. Dr. Bayram Sade'ye ve hocalarımıza teşekkür ederiz. Gelecek yıl yarışlarda daha iyi sonuçlar almak için şimdiden çalışmalarımıza başladığımızı da belirtmek isterim.” dedi.

### KTO Karatay'dan Yerli Teknolojiye Tam Destek

KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Bayram Sade, “Öğrenci kardeşlerimizi TÜBİTAK “Alternatif Enerjili Araç Yarışları”nda gösterdikleri bu başarıdan dolayı tebrik ediyor, Diriliş 1251'i daha da geliştireceklerine dair inancımı tüm kalbimle taşıyorum.” dedi

Diriliş 1251'in yüzde yüz yerli ve tamamen Konya'da üretildiğini belirten Rektör Sade, Konya'nın yerli otomobili rahat bir şekilde üretebileceğini söyledi. Öğrencilerin tasarım ve çizimleriyle Konya'da böyle bir otomobilin ortaya çıktığını ifade eden Sade, “Otomobilimiz bir yarış aracı olarak yapıldı. Yarışmalara katılırken, şartlarından birisi de en az güçle en fazla mesafe kat edebilmesidir. Bizde otomo-

bilimizi yaparken hafif olan malzemeleri kullandık. Bilgi üniversiteden, pratik bilgi ise sanayi sektöründen, malzemeler ise Konya sanayisinden alınarak oluşturuldu. Otomobil adına yan sanayi ürünlerinin tamamı bu şehirde, Konya'da üretiliyor. Dolayısıyla Konya, otomobil yapma yeterliliğine sahiptir” dedi.

### “Diriliş 1251” Motordan Sisteme Kadar Yerli

Uzunluğu 4 metre olan araç, 6 kilowattlık batarya ile saatte 100 kilometre hıza ulaşabiliyor. Diriliş 1251'in motor, batarya yönetim sistemi, yerleşik şarj birimi, batarya paketlenmesi, telemetre, araç kontrol sistemi ve mekanik aksamı tamamen yerli.

### Amaç Ülke Genelinde Farkındalığı Artırmak

TÜBİTAK Alternatif Enerjili Araç Yarışları ile araç teknolojileri ilgili yerli üretimin artırılması ve katma değeri yüksek ürünlerin geliştirilmesi, katılımcıların alternatif enerji kaynakları ile ilgili araştırma imkânı edinip dünyadaki gelişmeleri takip etmeleri, deneyim kazanmaları ve bu yolla alternatif enerji kaynaklarının kullanımı konusunda ülke genelinde farkındalığın artırılması hedefleniyor.



## GELECEĞİN BİLİM İNSANLARI KTO KARATAY'DA YETİŞİYOR

Türkiye'nin A+ üniversiteleri arasında yer alan Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi Mühendislik Fakültesinde de ufukları genişletmeye, yüksek katma değerli, yoğun teknolojik üretim gerçekleştirebilecek mühendisler yetiştirmeye devam ediyor.

### 7 Ayrı Bölümde Teknolojiye Katkı Sağlayan Mühendisler KTO Karatay'da

KTO Karatay Üniversitesi Mühendislik Fakültesi, inşaat, makine, malzeme ve metalurji, mekatronik, bilgisayar, elektrik-elektronik ve endüstri alanlarında eğitim verdiği 7 farklı bölümde aranan mühendisler yetiştiriyor. Geçmişin değerlerini geleceğe taşımayı hedef eden KTO Karatay Üniversitesi; bu güçle çağın teknolojilerini konuşturacak, yeni teknolojiler üretecek, AR-GE'de öncü ve yenilikçi mühendisler yetiştirmek için kapılarını ardına kadar açarak, ülkemizin kalkınma ve refah düzeyini artıracak bilim adamlarını Mühendislik Fakültesi bünyesinde iş hayatına hazırlıyor.

"İş Arayan Değil, İşte Aranan Mezunlar" sloganıyla mühendislikte de aranan mühendisleri yetiştirmekte olan KTO Karatay Üniversitesi, 20 bini aşkın Konya Ticaret Odası üyesini mühendis adaylarına danışman atayarak üniversite-sanayi iş birliğini gerçek anlamda uyguluyor, eğitime teknik bir bakış açısıyla yaklaşıyor. Teknoloji alanında da aldığı bilgi birikimini ala-

nına uyarlayacak ve teknolojik gelişimleri sadece izleyen değil; teknolojik gelişimlere katkı sağlayarak Türkiye'nin teknolojik anlamda açığını kapatabilecek bilim adamlarını bilim dünyasına kazandırıyor.

### Proje ve Uygulama Temelli Eğitim

Sadece Türkiye'de değil dünya çapında da ün sahibi akademisyen kadrosuyla mühendisler yetiştiren Mühendislik Fakültesi, nitelikli akademisyenlerinin destekleriyle de öğrencilerini proje üreten mühendisler olarak piyasaya hazırlıyor. Üniversite bünyesindeki Robot Topluluğu, Siber Güvenlik Topluluğu, Yazılımda Gelişim Topluluğu ve AR-GE Topluluklarıyla sosyal alanda da mühendisliğini daha öğrenciyken kanıtlayabilecek yetenekleri destekliyor. Yerli ve elektrikli araç projeleri, yerli drone projeleri, kodlama eğitimleri ile akademik müfredat dışında da eğitimler vererek, aynı zamanda olayları mühendis bakış açısıyla görebilen bilim insanları yetiştiriyor. İlklerin üniversitesi KTO Karatay Üniversitesi aynı zamanda İsviçre'de yürütülmekte olan

Cern Alice Deneyi'ne ilk ve tam üye olarak eğitim faaliyetlerine devam ediyor. Ayrıca fakültedeki bölümlerin çoğunda eğitim dilinin yüzde 30 İngilizce olması ve hazırlık eğitimiyle öğrenciyeye kazandırılan İngilizce dil kabiliyeti dışında öğrenciyeye sunulan 8 farklı dil seçeneği sayesinde öğrenciler ikinci bir yabancı dille mezun oluyorlar. Sadece Mühendislik Fakültesine ait nitelikli laboratuvarıyla, son teknoloji bilgisayarlarıyla öğrenciler ve bilim arasında köprü kuran KTO Karatay Üniversitesi 2018-2019 eğitim öğretim yılında da bünyesine yerleşecek olan bilim insanı olma potansiyeline sahip, teknoloji sahasında yerli üretim hedefi olan mühendis adaylarını üniversiteye bekliyor.

Üniversite, Bilgisayar Mühendisliği, Elektrik-Elektronik Mühendisliği, Endüstri Mühendisliği, İnşaat mühendisliği, Makine Mühendisliği, Mekatronik Mühendisliği, Metalürji ve Malzeme Mühendisliği alanlarında aranan mühendisleri uzman akademik kadrosu ile ülkemize kazandırıyor.



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

# 5Renk<sup>70x100 cm</sup>'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

## DOSYA

Hüsamettin GÜNGÖR  
KTO Dış Ticaret Müdürü

# KTO DIŞ TİCARET MERKEZİ PROJESİ

Konya Ticaret Odası Dış Ticaret Merkezi 2018 yılı sonunda faaliyete geçiyor. Konya'daki ihracatçı firmaları ve ihracat yapacak olan firmalara büyük destek sağlayacak olan Dış Ticaret Merkezi MEVKA'nda ortaklığı ile KTO Mesleki Eğitim Merkezi'nde hizmet vermeye başlayacak. Konya'daki ihracatçı firma sayısını artırmayı ve ihracat pazarlarını çeşitlendirmeyi hedefleyen Dış Ticaret Merkezi Projesi Ülkemizin ve Konya'nın ihracat rakamlarına katkı noktasında önemli çalışmalar gerçekleştirmeyi planlamaktadır.

### Neden ihracat yapmalıyız?

İhracat yapmak bir ülkenin ve firmalarının büyümesi ve rekabet gücünü artırması bakımından önemlidir. Firmalar satış ve karlarını artırmak,

### KONYA DIŞ TİCARET MERKEZİ

Konu	Açıklama
Yeri	Dış Ticaret Merkezi Mesleki Eğitim Merkezi içerisinde faaliyet gösterecektir.
Amacı	Rekabet istihbaratı, hiper rekabet ortamında, stratejik ve sürdürülebilir bir üstünlük yaratmak amacıyla pazarların ve rakiplerin durumunu ve olası gelişmeleri önceden görebilmek ve buna uygun stratejiler, taktikler ve planlar geliştirmektir. Ayrıca üyelere nitelikli ticari bilgi ve teknik bilgi sağlanması ve uluslararası arenada operasyon yapabilme konusundaki bilgi ve istihbarat eksikliklerinin giderilmesi, nokta atışı ihracat amaçlanmaktadır.
İlke	Global rekabette kullanabilecekleri basit ve kolay kullanılabilir bilgi vermek, Ürün bazında dünyanın bütününe bakılmasını sağlamak ve küresel oyuncu olmalarına olanak sağlamak.
Kapsamı	Konya bölgesinde faaliyet gösteren tüm işletmeler.
Faaliyet alanı	Firmalarımızın ithalat ve ihracat işlemlerinin tüm aşamalarına yönelik uzman danışmanlığı.
Hedefleri	Doğru sektörü doğru ülkeye yönlendirerek firmalarımızın yanlış hedef ülke ve bölgelerde zaman ve emek harcamalarının önüne geçmek. Bu sayede aktif olarak ihracat yapan firmaların buldukları konumdan bir üst seviye ye çıkmalarını vesile olmak.

Merkez firmalara özel hazırlayacağı raporlar neticesinde nokta atışı hedef ülke ve müşterilere ulaşacaktır. Firmalara sadece yazışma yapmaları veya ferdi olarak tespit edilen ülkelere ziyaret yapacak.

S.No:	İhracat (ABD Doları)	Firma Sayısı	Oran (%)	İhracat (USD)
1.	0-50.000	630	35,00	11.874.191
2.	50.000-100.000	250	13,00	18.187.627
3.	100.000-250.000	304	16,80	49.973.053
4.	250.000-500.000	191	10,00	69.010.074
5.	500.000-1.000.000	198	11,00	143.284.454
6.	1.000.000-2.000.000	117	6,00	161.805.496
7.	2.000.000-5.000.000	108	5,00	334.589.355
8.	5.000.000-10.000.000	42	2,00	282.583.511
9.	10.000.000-20.000.000	19	1,00	260.280.770
10.	20.000.000-50.000.000	2	0,10	70.286.899
11.	50.000.000-100.000.000	2	0,10	162.118.049
12.	100.000.000 üzeri	0	0,00	0

Tablo3: İhracat rakamlarının firma sayılarına göre dağılımı tablosu

dünya pazarlarından pay almak, iç pazara olan bağımlılığı azaltmak, pazar dalgalanmalarını dengede tutmak, fazla üretim kapasitesini satmak, rekabet gücünü artırmak, istihdam yaratmak ve ülkenin cari açığının azalmasına vesile olmaktır. Pazarlar daraldı, rekabet küresel düzeye çıktı, iç pazarda kalarak uzun soluklu sürdürülebilirlik mümkün değil, kar payları düştü ve düşmeye devam ediyor, finansal güç stratejik üstünlük yaratmıyor, teknoloji ve üretim doğuya kaydı, ticaretin savaşa dönüştüğü bir ortam.

Bu ortamda kendimize yeni bir yol haritası çizmemiz gerekmektedir. Oluşturacağımız yeni yol haritası kesinlikle profesyonel ekiplerin belirleyeceği bir yol olmalı. Yeni Pazar ararken artık şunlara dikkat etmemiz gerekiyor; İmalatını veya ticaretini yaptığımız ürünler için büyüyen pazarlar hangileri, karlı pazarlar kimler, rekabetçi olabileceğimiz pazarlar ve kolay girilebileceğimiz pazarlar nerelerdir. Gibi sorulara cevap bulmamız gerekiyor.

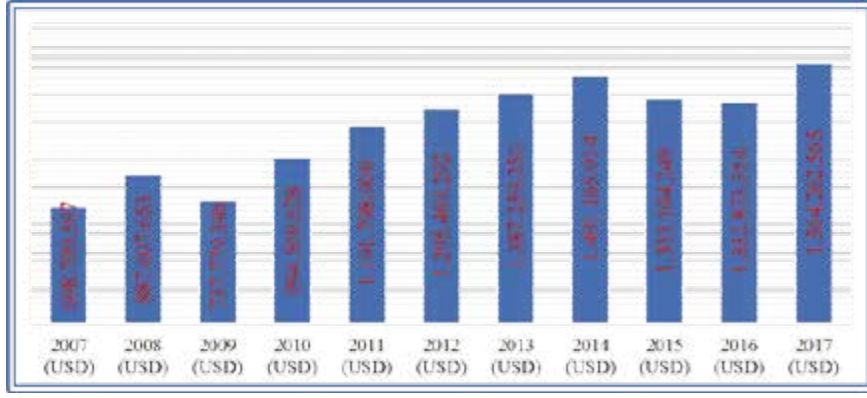
### Neden Dış Ticaret Merkezi?

İlimizin son on yıllık dış ticaret gelişimine analiz edildiğinde ihracatçı firma sayısı ile ihracat rakamları birbiriyle örtüşmediği ortaya çıkmaktadır. Örneğin geçen yılki rakamları incelediğimizde ilimizin ihracat rakamı yaklaşık 1.6 milyar dolar iken ihracatçı firma sayımız ise yaklaşık 1.863'tür. Bu firma sayımıza göre yıllık ihracatımız bu rakamların çok çok üstünde olması gerekmektedir.

İller bazında ihracat sayılarına baktığımızda il olarak 7. Sıradayız ancak yıllık ihracat rakamlarına baktığımızda il olarak 13. sıradayız. Bu da bize şunu göstermektedir ki ihracat rakamları ile ihracatçı firma sayısının birbirini karşılamadığını göstermektedir.

2017 rakamlarına göre Konya'da 1.861 ihracatçı firma vardır. Şayet geçmiş yıllarda göstermiş olduğumuz % 6 artış oranı devam eder ise bu sayının 2020 yılında 2.155'e yükseltilmesi hiç de zor değildir. İhracatçı firmalarımız yapmış oldukları





Tablo1: Konya'nın yıllara göre ihracat rakamları

Yıl	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2020
Firma Sayısı	842	915	975	1.086	1.194	1.316	1.427	1.543	1.613	1.712	1.861	2.155
Fark	68	73	60	111	108	122	111	116	70	99	149	294
Yüzde Artış	8,79	8,67	6,56	11,38	9,94	10,22	8,43	8,13	6,22	5,80	5,54	15

Tablo2: Yıllara göre ihracatçı firma sayıları

ihracat rakamlarını analiz ettiğimizde yani yukarıdaki tabloyu incelediğimizde firmalarımızın yaklaşık % 64'ü 0-250.000.-USD arasına sıkışıp kaldığı gözükmektedir. Bu oranın toplam ihracatı ise 80.034.871.-USD olup genel ihracattaki payı ise % 5,11'dir. Bu da toplam ihracatta almış oldukları paylarının ne kadar düşük olduğunu göstermektedir. Bu firmalar aktif ihracatçı olup sadece doğru zaman da doğru yönde hareket edememelerinden dolayı buldukları konumdan bir üst seviyeye sıçrayamamaktadırlar. Bu firmaların bu aşamada profesyonel bir desteğe ihtiyacı bulunmaktadır bu desteği de Dış Ticaret Merkezi kazandıracaktır. Ayrıca ihracat potansiyeli olup da bir türlü nerenden başlayacağı konusunda fikri olmayan firmalar için ürünleriyle alakalı nasıl pazar araştırması yapılır, müşteri nasıl bulunur, bulunan müşteriye nasıl davranılır gibi konularda iyi bir danışmanlık hizmeti verecek ve firmaların ihracat yapmalarını sağlayacaktır.

Yine aynı şekilde 100 milyon Dolar üzeri ihracat yapan firmamızın olmaması bize şunu göstermektedir. İlimizde marka ürünün olmaması veya herhangi bir marka çıkarmadığımızdan bundan dolayı 100 milyon dolar üzeri ihracatçı firmamız bulunmamaktadır.

Konya olarak ilimizin ve bölgemizde faaliyet gösteren amatör ihracatçı firmalarımızın kurumsallığı yönlendirebilirsek,

ihracatçı firma sayısını ve ihracat pazarlarını çeşitlendirebilir ve marka ürün çıkarabilirsek o zaman ilimizin gerçek potansiyeli ortaya çıkacaktır. Bu da doğru bir pazar araştırması yani hangi ürünün hangi bölge ve ülkelerde potansiyel olduğunu tespit edilmesinden geçmektedir. Bu sayede ülke olarak genel ihracat içinde şu an almış olduğumuz yaklaşık % 1.1 oranındaki payımız % 3'lere çıkacaktır.

#### Amaç:

Bölgemizde kurumsal yapı içinde üyelere hizmet veren bir Ticari Bilgi ve İstihbarat Merkezinin oluşturulması ile üyelere nitelikli ticari bilgi ve teknik bilgi sağlanması ve uluslararası arenada operasyon yapabilme konusundaki bilgi ve istihbarat eksikliklerinin giderilmesi, yani bir anlamda nokta atışı ihracat amaçlanmaktadır.



#### Temel İlkeler:

Global rekabette kullanabilecekleri basit ve kolay kullanılabilir operasyonel bilgi vermek, fazla bilgiye boğmayarak ve kafa karışıklığına meydan vermemek alternatifleri ortaya net koyarak hedef ülkeleri sunmak. Aracı ülke firmaları hedef rakip olarak belirleyerek kendi üyelerimizin birbiri ile rekabetini önüne geçmek. Hem bilgi vermek hem de bu bilgiye ulaşılacak sistemleri öğretmek. Ürün bazında dünyanın bütününe bakılmasını sağlamak ve üyelerimizi küresel oyuncu olmalarına olanak sağlamak. Bu süreç içinde üye firmalarda bu alanda bir farkındalık ve dış ticaret bilinci uyandırılacaktır. Dış ticaret yapan, yeni başlayan ve geliştirmek isteyen tüm firmalar sisteme entegre edilerek aktif katılımı sağlanacaktır. Sistemden bilgi alan ve sisteme bilgi veren firmalardan oluşacaktır.

#### Merkezde Hangi hizmetler verilecek:

Yeni nesil dış ticaret istihbaratı Çin'in ünlü komutanlarından olan Sun TZU: "Kendini bil, rakibini bil, alanı bil, bütün savaşlardan muzaffer çıkarsın esas olan savaşmadan kazanmaktır." sözü üzerine inşa edilmektedir. Sonuçta ihracat; İstihbarat, Strateji ve İletişim denkleminin neticesinde gerçekleşen bir olgudur. Bu denklemin sağlıklı bir şekilde işletilen işletmeler ihracatta hızlı başarıya ulaşmaktadır. Öncelikle merkezde işletmelerin yurt dışına açılmalarına yardımcı olmak için firmaya özel pazar araştırması yapılarak hedef pazar tespiti, ithalatçı firma istihbaratı (Mali durumu), ithalatçı firma listelerini (Koşimento bilgileri), ihaleleri takip etme, ithalat danışmanlığı vermek (Ucuz hammadde tedariki), gümrük bil-



gisi verilmesi (Mevzuat takibi), bölgeye dış ticaret stratejisi oluşturmak, dış ticaret dil ve istihbarat okulu gibi konularda faaliyet göstermesi hedeflenmektedir. Ayrıca merkezde firmalara danışmanlık hizmetleri sunulacak olup bunlardan bazıları ise:

1. Gümrük; Firmalarımızın gümrük işlemlerinde yaşamış oldukları sorunları veya ithalat-ihracat öncesi gümrükle alakalı merak ettikleri soruları sorabilecekleri bir uzman bulunduracaktır.
2. Lojistik; Firmaların sevkiyat öncesi veya pazarlık aşamasında ellerini güçlendirmek için gönderilecek ülkeye yönelik nakliye durumunu öğrenebilecekleri bir uzman bulundurulacaktır.
3. Teşvik; İthalat ve ihracat da devlet tarafından sağlanan teşvik ve destekler konusunda bilgi alabilecekleri bir merkez olacaktır.
4. Bankacılık; Merkezde firmaların akreditif veya ithalat ihracat işlemleri sırasında bankalarda yaşamış oldukları sorunların çözümü konusunda yönlendirme yapılacağı bir merkez haline gelecektir.
5. Muhasebe; Firmaların ithalat ve ihracat işlemlerinde muhasebe açısından karşılaşmış oldukları sorunların (vergiler, iadeler) çözüm merkezi olacaktır.
6. Avukat; Firmaların yapmış oldukları ithalat ve ihracatlarında muhataplarıyla

yaşamış oldukları sorunlarının uluslararası arenada nasıl çözüleceği noktasında bilgi alabilecekleri bir merkez konumunda olacaktır.

Sonuç olarak neden ihracat sorunu doğru bir şekilde anladığımız zaman ve ihracatçı firma sayılarını ve yapmış oldukları ihracat rakamlarını doğru analiz ettikten sonra Odamızın kurduğu "Dış Ticaret Merkezi" ne uğramamız için bir sebep yok. Merkez firmalarımız rahat

“Yeni nesil dış ticaret istihbaratı Çin'in ünlü komutanlarından olan Sun TZU: "Kendini bil, rakibini bil, alanı bil, bütün savaşlardan muzaffer çıkarsın esas olan savaşmadan kazanmaktır." sözü üzerine inşa edilmektedir.

uğrayabileceği ve konusunda uzman arkadaşlarla rahat bir ortamda istişare edebilecekleri bir yer olacaktır. Merkez firmalara özel hazırlayacağı raporlar neticesinde nokta atışı hedef ülke ve müşterilere ulaşacaktır. Firmalara sadece yazışma yapmaları veya ferdi olarak tespit edilen ülkelere ziyaret yapacak. Ya da Odamızın öncülüğünde hali hazırda yapmış olduğu sektörel ticaret heyetleri yani B2B ikili iş görüşmelerine katılıp ihracatlarını gerçekleştireceklerdir.

Tüm bunları yapamaz isek fabrikamızda veya işletmemizde oturduğumuz yerde müşteri bulmak veya ihracat yapmak çok zor. Küreselleşen dünya gelişen teknoloji sayesinde küçük bir köye döndü. Yaptığımız ürünün aynısını yapan binlerce imalatçı bulunmaktadır. Bu üreticilere tek tıkla aynı anda ulaşılabilir. Bizim farkındalık yaratıp uzman kişiler tarafından hazırlanan pazar araştırması ve hedef ülke tespitinden sonra o ülkelere ziyaret gerçekleştirmemiz gerekmektedir.

"Gidilmeyen yer senin değildir" atasözünden esinlenerek "Gitmediğin pazar senin değildir". Sözü ile dış ticarete merkezimizin daha çok anlam kazanacağı ve Konyalı ihracatçı firmalarımıza ya da ihracat yapmak isteyen firmalarımıza büyük faydalar sağlayacağı öngörülmektedir.



# SANAYİCİLERE VE KOBİ'LERE DESTEK

## KOBİ DESTEK KREDİSİ (NEFES) KREDİSİ

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Kredi Garanti Fonu(KGF), Ziraat Bankası ve Denizbank'ın işbirliği ile hayata geçirilen ve KOBİ'lerin aylık 0,99 faiz/kar payı, 6 ay geri ödemesiz 18 ay vade ile 200 bin liraya kadar kullanımını sağlayacak NEFES KREDİSİ tanıtımı yapıldı. TOBB üyesi KOBİ'ler finansmana erişim sıkıntısı yaşamakla kalmayıp, yüksek ticari kredi faizleri ile zor durumda kalıyordu. Bunun üzerine TOBB ve oda-borsalar hareketine geçti. Böylece mevduatlar üyelere kredi olarak kullanılabilir. Bu krediye sadece KOBİ'ler ulaşabiliyor. TOBB'un Nefes kredisi ile bir çok KOBİ'nin rahat bir nefes alması amaçlanıyor. KOBİ'ler 200 Bin TL'ye kadar kredi çekebilecek. Ancak krediler kişisel amaçla kullanılmayacak. Bu Kredi ile birlikte KOBİ'ler 6 ay anapara ödemesiz, 12 ay eşit taksitli geri ödemesiz toplam 18 ay vadeli olmak üzere 200 Bin TL'ye kadar kredi çekebilecektir. -Oda-borsa mevduatları proje kapsamında 18 ay vade ile yıllık %16, 25 faiz

oranı ile bankalara aktarılacak olmakla birlikte, üyelerin kullanacağı kredinin faiz oranı aylık %1,85 olacaktır. -KOBİ Destek (Nefes) Kredisi 8 bankadan kullanılacaktır. Bu bankalar Ziraat Bankası, Halkbank, Vakıfbank, İş Bankası, Garanti Bankası, Yapı Kredi, Ziraat Katılım Bankası olarak belirlenmiştir. **Nefes Kredisi Nasıl alınır ? Şartları Nelerdir?** 1.TOBB Üyesi KOBİ'ler üye oldukları Oda-Borsa'ya giderek "TOBB Nefes Kredisi" için "Faaliyet Belgesi" istemelidir. 2.KOBİ'ler, aldıkları bu faaliyet belgesi ile Ziraat Bankası, Denizbank ve Halkbank gibi anlaşmalı bankalara "Nefes Kredisi" başvurusunda bulunacak. 3.Bankalar aldıkları bu başvuruyu kredi uygunluğuna göre değerlendirecek. 4.Kredi değerlendirme süreci olumlu sonuçlanırsa bankalar, KOBİ'ye "Nefes Kredisi"ni kullanılabilecek. - Eczaneler, kooperatifler, döviz büfesi/bürosu, factoring şirketleri, emlakçılar ve mali müşavirler Nefes Kredisi'nden faydalanamıyor. KOBİ'ler ise belirli bankalara başvurarak bu krediye ulaşabilecek. -Bu proje için İstanbul Ticaret Odası tarafından ayrılan 100 milyon liralık kaynak,

6 banka tarafından bu tutarın 15 katı kadar, yani toplam 1,5 milyar liralık kredi kullanılabilecek. (Ziraat Bankası, Denizbank, Halkbank, Vakıfbank, Ziraat Katılım ve Vakıf Katılım) - Kredi için belirlenen banka şubelerine müracaat edilerek, alım uygunluğu değerlendirildikten sonra ticari kredi kullanılabilecek. **Kredi hakkında önemli noktalar** - TOBB nefes kredisi ticari amaçlı olduğu için bireysel anlamda kullanılabilecek. - KOBİ'ler, Nefes Kredisi'nden sadece bir kereye mahsus yararlanılabilecektir. - TOBB nefes kredisi bankaların daha önce kullandıkları kredileri kapamak için kullanılabilecek. - KGF(Kredi Garanti Fonu), KOBİ'ye Hazine Müsteşarlığı'nın ayırdığı kaynaktan kefalet sağlamaktadır. - Kredi değerlendirme sürecinde TOBB ve Oda-borsalar'ın herhangi bir yetkisi yoktur. - TOBB Nefes Kredisi başvurusunda, bankaların 250 TL dosya masrafı vardır. - Bu masraf ile Hazine Müsteşarlığı'nın kefalet başvuru bedeli ve komisyonu dışında KOBİ'lerden herhangi bir masraf talep edilmeyecektir.

## SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANLIĞI DESTEK VE ÖNLEM PAKETİ

Ülkemize karşı yapılan ekonomik saldırılardan sanayicilerimizin ve teknoloji girişimcilerimizin olumsuz etkilenmemeleri için yerleştirme adımlarımızı ve milli teknoloji hamlemizi hızlandırıyoruz. Sektörün taleplerini de dikkate alarak, yeni ekonomi modelimizdeki tasarruf ilkeleri çerçevesinde bütçemize ilave yük getirmeksizin, sanayicilerimizi ve girişimcilerimizi 16 maddelik yeni bir paketle destekliyoruz.

EYLEM	EYLEM AÇIKLAMASI
1 Yerleştirme Programı	Sanayimizin ara malı ithalatını oluşturan 2 bin 739 ürün grubu; teknoloji seviyesi, ithalatımız içindeki payı, uluslararası pazar ve rekabet potansiyeli ile ülkemizin üretim yetenekleri dikkate alınarak Bakanlığımızca incelendi. Bu inceleme doğrultusunda, minimum 30 Milyar dolarlık ithalata karşılık gelen öncelikli ürün gruplarının yerleştirilmesi çalışmalarını başlatıyoruz.
2 Yerli ürünlere fiyat avantajı	Orta ve yüksek teknoloji ürün grupları için kamu ihalelerinde yerli ürünlere %15 zorunlu fiyat avantajı tebliğinin etkin şekilde uygulanması için takip mekanizması oluşturuyoruz.
3 Sanayi İşbirliği Projelerinin etkin bir şekilde uygulanması	Kamu ihalelerinde yenilik, yerleştirme ve teknoloji transferini sağlayacak, Sanayi İşbirliği Projelerinin yaygın ve etkin bir şekilde uygulanması için destek ve takip mekanizması oluşturacağız.
4 Haksız rekabetin önüne geçilmesi	İthal sanayi ürünlerinin can, mal, çevre güvenliği ve kalite açısından denetimi özenle gerçekleştirecek, yerli üreticimizin haksız rekabete maruz kalmasını önleyeceğiz.
5 OSB'lerde bedelsiz arsa tahsis	Organize Sanayi Bölgelerinde yatırım yapacaklar için bedelsiz arsa tahsis uygulamasının kapsamını genişletiyoruz.
6 Teşvik belgeli yatırımcılara arazi tahsis	Yatırım teşvik belgesi almış firmaların yatırım yeri bulma süreçlerini Çevre ve Şehircilik Bakanlığımızla protokol imzalayarak hızlandırıyoruz.
7 Yerel potansiyelin harekete geçirilmesi	Yerel potansiyeli harekete geçirmek ve refahın tüm yurda dengeli yayılmasını sağlamak amacıyla, Kalkınma Ajansları üzerinden yaklaşık bin 500 projeye 500 milyon TL destek sağlayacağız.
8 Teknoloji Geliştirme Bölgelerine yeni destekler	Yıl sonuna kadar, Teknoloji Geliştirme Bölgelerine toplam 100 Milyon TL destek vereceğiz. Tamamlanma aşamasına gelen teknoparklara öncelik vererek, faaliyete geçmelerini hızlandıracağız.
9 Reel sektörün rekabet ve yenilikçilik kabiliyetinin artırılması	Bakanlığımız tarafından AB fonları desteği ile yürütülmekte olan Rekabetçilik ve Yenilik Sektör Operasyonel Programı kapsamında, yaratıcı sektörler ve girişimcilik alanlarında 60 milyon Avro'luk fonu yatırımcılarımızın hizmetine sunacağız.
10 Ar-Ge desteğine kur farkı düzenlemesi	TÜBİTAK KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programında yer alan 500 bin TL proje bütçesi üst sınırı 600 bin TL'ye çıkaracağız. TÜBİTAK Teknogirişim Sermaye Desteği programında proje destek üst sınırlarını 200 bin TL'ye çıkaracağız. TÜBİTAK Sanayi Destekleri kapsamında kur farkı dolayısıyla oluşacak maliyet artışlarına destek olacağız.
11 Ar-Ge'nin ticari ürüne dönüşmesi	Ar-Ge sonucunda çıkan ürünlerin üretim ve ihracatını desteklemek amacıyla 50 Milyon TL üretim yatırım desteği sağlayacağız.
12 Temel bilimler mezunlarına istihdam desteği	Teknoloji Geliştirme Bölgeleri ve Ar-Ge merkezlerinde istihdam edilen temel bilimler mezunlarına aylık brüt asgari ücret tutarında destek vereceğiz. Bu amaçla, yıl sonuna kadar 15 Milyon TL'lik desteği firmalarımıza aktaracağız.
13 KOSGEB'in alacaklarının ertelenmesi ve KOBİ'lere ihracat desteği	KOSGEB'in geri ödemeli destekler kapsamında KOBİ'lerden 2018 yılında tahsil etmesi gereken alacaklarını 2019 yılına erteleyeceğiz. KOBİ'lerin ihracat kapasitelerinin geliştirilmesi ve uluslararası pazara açılmalarının kolaylaştırılması amacıyla işletme başına 300.000 TL'ye kadar destek vereceğiz.
14 Yatırım teşvik belgesi başvuru ücretlerinin kaldırılması	Yatırımcının üzerindeki bürokratik yükü hafifletmek amacıyla yatırım teşvik belgesi başvuru ücretini kaldırıyoruz.
15 TSE hizmet ücretlerinde %25 indirim yapılması ve TSE alacaklarının yeniden yapılandırılması	Sanayicimizin rekabet gücünü artırmak amacıyla, Türk Standardları Enstitüsü tarafından verilen TSE, TSE K, Hizmet Yeri Yeterlilik (HYB), Helal Yönetim Sistemleri uygunluk belgeleri belgelendirme ücretlerinde % 25 indirim yapıyoruz. İhracatçımızın rekabet gücünü artırmak amacıyla, ihracat uygunluk değerlendirme ve belgelendirme hizmet ücretlerinde de %25 indirim yapıyoruz. Türk Standardları Enstitüsü'nün vadesi geçmiş ve icra takibi başlatılmış alacaklarını yeniden yapılandıracağız.
16 Patent, marka, tasarım başvuru ve tescil ücretlerinde %25 indirim yapılması	Girişimci ve yatırımcımızın fikri ve snai mülkiyet haklarının korunmasına katkı sağlamak amacıyla; Türk Patent ve Marka Kurumu'nun patent, marka, tasarım başvuru ve tescil ücretlerini %25 indiriyoruz. Patent, marka ve tasarımla ilgili gecikme cezalarındaki kurum paylarını yeniden yapılandıracağız.



## SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANLIĞI 16 MADDELİK DESTEK VE ÖNLEM PAKETİ

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Türkiye'ye yönelik ekonomik saldırılar karşısında sanayiciler, KOBİ'ler ve teknoloji girişimcilerinin üzerindeki yükü hafifletmek ve bu süreçten güçlenerek çıkmalarını sağlamak amacıyla harekete geçti. Bakanlık bünyesinde yürütülen, "Destek ve Önlem Paketi" çalışmaları tamamlandı.

Türkiye Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'da sunulan paket, parasal genişlemeye yol açmadan ve sıkı maliye politikalarına uyumlu şekilde hazırlandı. Bakanlıktan yapılan açıklama şöyle; "Ülkemize karşı yapılan ekonomik saldırılardan sanayicilerimizin ve teknoloji girişimcilerimizin olumsuz etkilenmemeleri için yerleştirme adımlarımız ile milli teknoloji hamlemizi hızlandırıyoruz. Sektörün taleplerini de dikkate alarak, yeni ekonomi modelimizdeki tasarruf ilkeleri çerçevesinde bütçemize ilave yük getirmeksizin, sanayicilerimizi ve girişimcilerimizi 16 maddelik yeni bir paketle destekliyoruz.

## CARİ AÇIĞI AZALTACAK NİTELİKTEKİ ÜRÜN VE TEKNOLOJİ GELİŞTİRME PROJELERİNE DESTEK

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı sanayicilere yönelik 1.2 milyar TL'lik yeni destek programını devreye soktuklarını açıkladı.

Hedeflerinin cari açığı azaltacak, katma değer yüksek ürün ve teknolojileri geliştiren sanayicileri desteklemek olduğu vurgulanan açıklamada, reel sektörün araştırma, teknoloji geliştirme ile üniversite-sanayi işbirliği mekanizmalarını, teknoloji tabanlı girişimciliği ve erken aşama girişimlerini destekleyen TÜBİTAK Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı'nda (TEYDEB) sistem değişikliğine gidildi. 10 ayrı destek programı sadeleştirildi ve "TEYDEB 2.0" adıyla yeni bir destek programı hazırlandı.

## 10 BİN PROJEYE 8.3 MİLYAR TL DESTEK

Sistem değişikliği ve yeni açılan çağrılar hakkında bilgi veren Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, TEYDEB'in kuruluşundan 2017 yılına kadar 23 yılda yaklaşık 10 bin proje için toplam 8,3 milyar TL destek sağladığını ve bu desteklerle 15 milyar TL'lik Ar-Ge hacmi oluşturulduğunu açıkladı. Varank, teknoloji tabanlı girişimcilere yönelik Teknogirişim Desteği kapsamında ise yaklaşık 16 bin iş fikri başvurusu alındığını, 77 Milyon TL hibe destekle 958 girişimcinin firmalarını kurduğunu kaydetti.

## 'YERLİ ÜRETİM' İÇİN AR-GE DESTEĞİ

TEYDEB'in yıllar içinde destek programlarının sayısını artırdığını hatırlatan Bakan Varank, esnek ve yalın bir süreç sağlamak amacıyla mevzuatları ayrı ayrı tanımlı 10 farklı destek programının, iki başlık altın-

da toplandığını bildirdi. Sanayi Destekleri (SADE) ve Arayüz Destekleri (AYDE) olarak sadeleştirilen bu yeni destek sistemine "TEYDEB 2.0" adı verildiğini açıklayan Bakan Varank, sanayicilere yönelik hazırlanan yeni destek programına ilişkin şu bilgileri verdi:

"1 Ağustos itibarıyla açılan SADE kapsamında açılan çağrıya başvuracak projeler için 200 Milyon TL bütçe ayrıldı. Yılsonuna kadar sanayinin ihtiyaçları doğrultusunda yeni çağrılar açacağız. Bu sene açılacak tüm TEYDEB çağrıları aracılığıyla hayata geçirilecek projelere üç yılda 1,2 Milyar TL kullanacağız. TEYDEB 2.0 kapsamında cari açığı azaltacak veya katma değeri yüksek ürün, süreç ve teknoloji geliştirme projelerini destekleyeceğiz.

Ülkemizde yaygın olarak kullanılan ürün ve teknolojilerin yerli olarak geliştirilmesine destek vereceğiz. Bu yeni destek programının, cari açığın azaltılması başta olmak üzere yüksek katma değerli ürünlerin üretimine önemli katkı sağlayacağını düşünüyoruz. Buradan bütün sanayicilerimize, girişimcilerimize çağrıda bulunmak istiyorum. Yeni fikri olanlar ve yeni ürün geliştirmek isteyenlere her türlü desteği vermeye hazırız."

Bakan Varank ayrıca kamu-üniversite-sanayi işbirliğini oluşturmaya ve özellikle teknoloji tabanlı girişimci ve KOBİ'lere iş geliştirme ve yenilik alanlarında mentörlük sağlamaya yönelik kolaylaştırıcı destekleri de hayata geçireceklerini açıkladı. Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank'ın açıkladığı TEYDEB 2.0 için ilk çağrı duyurusu yapıldı. Bu çağrıya 31 Aralık 2018'e kadar başvuru yapılabilecek. Proje başvuruları ziyaretli hakemlik ile değerlendirilecek. 31 Aralık beklenmeden başvurular alındıkça değerlendirme süreci başlayacak.

### Kaynak:

- 1- <http://tobb.org.tr/Sayfalar/201161212-NefesKredisi.php>
- 2- <http://www.milliyet.com.tr/nefes-kredisi-nedir-nefes-kredisi-gundem-2640038/>
- 3- <http://www.hurriyet.com.tr/ekonomi/nefes-kredisini-kimler-alabilir-iste-esnafa-nefes-kredisi-basvuru-sartlari-40794782>

# BAYIR DIAMOND HOTEL & CONVENTION CENTER KONYA



Eşsiz Lezzetleri, Bay ve Bayanlar için ayrı  
2500 m<sup>2</sup> SPA Merkezi, Olağanüstü Konaklama,  
Kongre, Toplantı ve Organizasyon Deneyimi ile  
**Hizmetinizdeyiz.**





# OHAL SÜRECİNDE TÜRKİYE EKONOMİSİ

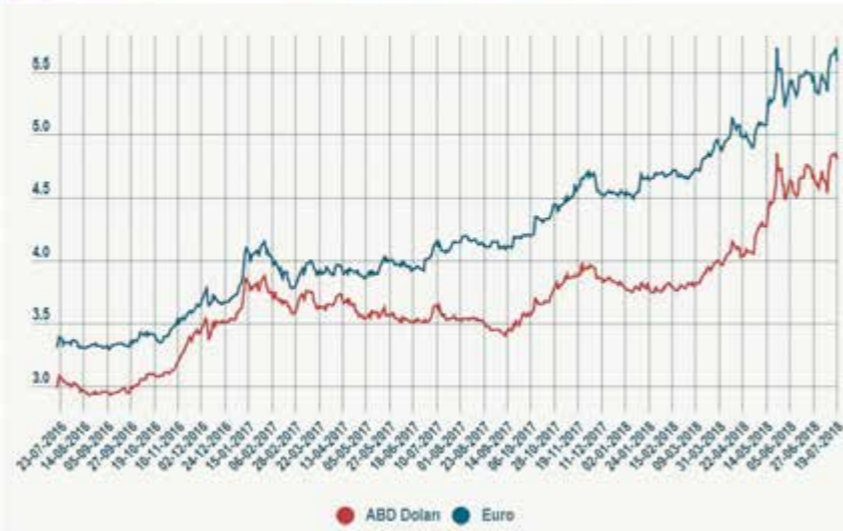
15 Temmuz 2016 tarihinde FETÖ Terör Örgütü tarafından ülkemizde gerçekleştirilen hain darbe girişiminin ardından 21 Temmuz 2016'da Olağanüstü Hal (OHAL) ilan edilmiştir. 21 Temmuz 2016'da ilan edilen ve 3 ay aralıklarla 7 kez uzatılan (19 Ekim 2016, 19 Ocak 2017, 19 Nisan 2017, 19 Temmuz 2017, 19 Ekim 2017, 19 Ocak 2018 ve son olarak 19 Nisan 2018'de, her biri saat 01.00'de başlamak üzere 7 kez uzatıldı) Olağanüstü Hal 19 Temmuz 2018 tarihinde sona ermiştir.

OHAL süresince yalnızca FETÖ değil, PKK, DEAŞ gibi terör örgütlerine karşı da daha etkin mücadele sürdürülmüştür. Terörle mücadele kapsamında sürdürülen OHAL sürecinin ekonomi üzerinde de olumlu yada olumsuz etkileri olmuştur. Bu çalışmada başlıklar halinde OHAL'in ekonomik etkileri ortaya konmaya çalışılmıştır.

21 Temmuz 2016'dan bu yana Türk Lirası dolar karşısında yüzde 53 avro karşısında ise yüzde 63 oranında geriledi. Bu hızlı değer kayıplarının önüne geçmek için Merkez Bankası Haziran (2018) ayında üst üste iki defa faiz artırımına gitti.

Ekonomik büyüme sürdü; Darbe girişiminin yaşandığı 2016 yılının üçüncü çeyreğinde daralan Türkiye ekonomisi

## OHAL döneminde döviz kuru seyri



## OHAL döneminde politika faizi



ardından hızla yükselişe geçerek OECD büyüme sıralamasında en üst sıraya tırmandı.

Bu hızlı büyüme karşısında yüzde 12'yi aşan enflasyon ve artan cari açık büyümedeki sürdürülebilirliği tehdit etmektedir.

Gayri Safi Yurtiçi Hasılanın yüzde 30'unu oluşturan dış borç son aylarda hızla yükselen döviz kuru ile birleşince özellikle özel sektör üzerindeki baskıyı daha da artmış oldu.

OHAL döneminde işsizlik oranları da yüzde onun üzerinde kalmaya devam etti. 2017 yılı başında yüzde 13 ile zirve yapan işsizlik oranı ardından gerileme trendine girdi 2018 yüzde 10'un altına düşerek yüzde 9,6'ya gördü.

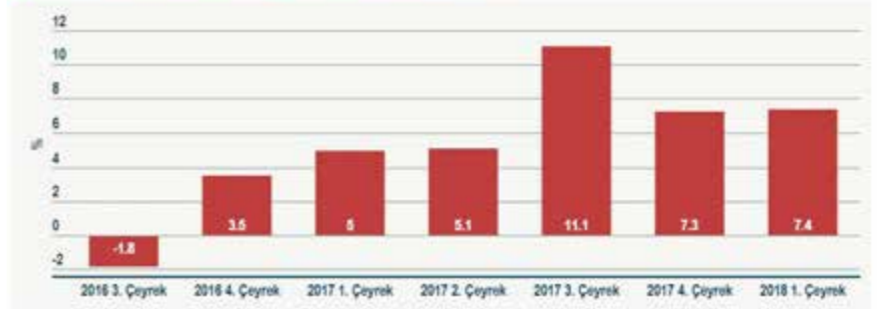
OHAL öncesi iki yıllık dönemde Türkiye'ye 1,4 milyar dolar sıcak para girişi gözlenirken aynı süreyi kapsayan OHAL döneminde ise 869 milyon dolar sıcak para çıkışı yaşanmıştır.

## Kaynakça

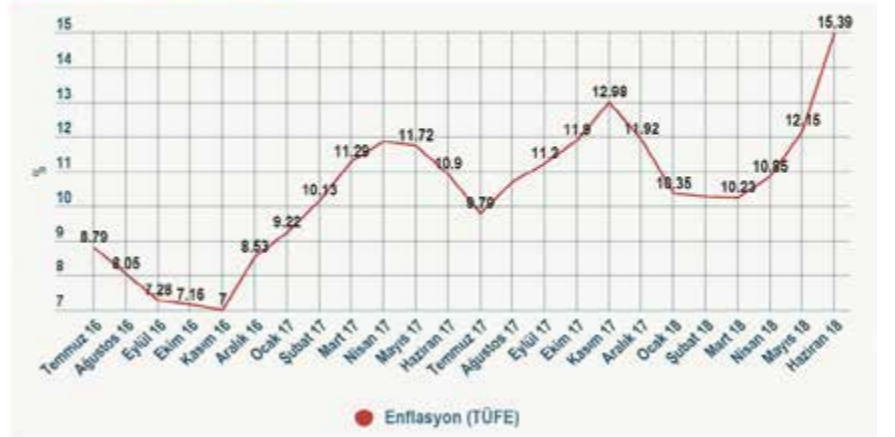
- <http://tr.euronews.com/2018/06/23/ohal-turk-ekonomisini-nasil-etkiledi-infografik>
- <https://evds2.tcmb.gov.tr/index.php>



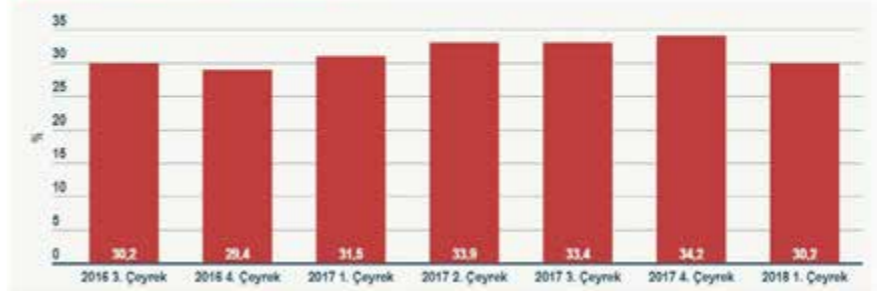
## OHAL döneminde büyüme



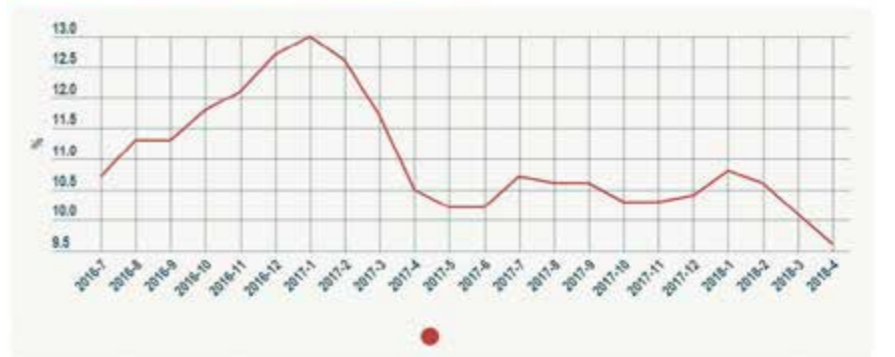
## OHAL döneminde enflasyon



## OHAL döneminde dış borcun milli gelire oranı



## OHAL döneminde işsizlik



# KONYA EKONOMİ RAPORU

(ÖZET)

KONYA



Konya Ticaret Odası'nın hazırladığı 2017 Konya Ekonomi Raporu, Konya'nın ve ülkemizin gelecekte dünyanın ilk on ekonomisi arasında yer alacak yatırımlara yön verecek alt yapıyı hazırlamaya katkı sağlama noktasında büyük önem taşımaktadır. Rapor, şehrin güncel ekonomik durumunu çeşitli veriler ile yansıtmakta ve geleceğe dair planlamalar yapılabilmesi açısından şehrin yöneticilerine yol gösterici nitelik taşımaktadır.

Konya Ticaret Odası, 136 yıllık köklü geçmişle şehrimiz ve ülkemizin ekonomik, sosyal ve kültür alanlarında gelişimine katkı sağlamak için canla başla hizmet etmektedir. Odamız, sorumluluk almaktan kaçınmadan şehrimize ve ülkemize hizmet eden özel sektör temsilcilerine fazlasıyla değer vererek, büyümeleri ve gelişmeler yönünde tüm imkânlarını seferber etmektedir.

Konya Ticaret Odası olarak, Konya'yı, Türkiye'nin merkez şehirlerinden biri yaparak, ticarete rekabet gücü yüksek, sanayisi gelişmiş, yaşam kalitesi yüksek bir kent haline getirmeyi hedefliyoruz. Bu hedef çerçevesinde; programlı olarak yürüttüğümüz ve yürüteceğimiz projelerimizle, Konya'nın ihracatını artırmak, iş dünyamızın başta nitelikli ara eleman sorunu olmak üzere tüm sorunlarına çözüm olmak, üyelerimizin ticaret hayatında yaşadığı sıkıntıları gidererek özel sektörün ülke ekonomisine maksimum katkısı sağlaması için çalışıyoruz.

Odamız, şehrimize dair başta ekonomik olmak üzere sosyal, kültürel ve birçok alanda yaptığı çalışmalarla veri üretmektedir. Konya ekonomisinin faydalanacağı kaynak niteliğindeki çalışmalara önem vermekteyiz. Bu kapsamda, ülkemizin en önemli sanayi ve ticaret merkezlerinden birisi olan Konya'nın sosyo-ekonomik hayatına ışık tutacak "Konya Ekonomi Raporu 2017" adlı çalışmayı sizlerle paylaşmaktan mutluluk duyuyoruz. Bu çalışmanın şehrimizin ve ülkemizin ileriye dönük strateji ve hedeflerine ulaşması noktasında temel oluşturacağına inanıyoruz.

Konya gerek üretim yelpazesinin genişliği, gerek modern altyapıya sahip organize sanayi bölgeleri, gerekse yüksek dış ticaret potansiyeli açısından ülkemizin öncü şehirleri arasındadır. Ancak bu hedeflere ulaşılabilmesi için dünya paza-

rının iyi tahlil edilip, yarın bu pazarlarda güçlü aktörlerden birisi olabilmek için bugün atılacak adımlar ve planlamalar hayati önem taşımaktadır. İşte bu çalışmalar Konya'nın ve ülkemizin gelecekte dünyanın ilk on ekonomisi arasında yer alacak yatırımlara yön verecek alt yapıyı hazırlamaya katkı sağlayacaktır. Raporunda öne çıkan başlıklar ve yapılan SWOT analizleri sonucunda belirlenen Konya'nın güçlü ve zayıf yönleri tek tek ele alınıp yatırımlar ve üretimler buna göre yönlendirilecektir. Çalışmanın ülkemiz ve şehrimizin ekonomisine yön vermesini temenni ederek kamuoyu ile paylaşmak istiyoruz.

2015 yılından beri Türkiye'nin nüfus bakımından en büyük 7. ili olan Konya, 2017 yılında da 2 milyon 180 bin 149 kişilik nüfusu ile sıralamadaki yerini korumuştur. 2016 yılı verilerine göre 2 milyon 161 bin 303 olan nüfus, yüzde 0,87'lik bir artış gerçekleştirmiştir.

Konya'da mesleki eğitim kurumları

arasında ağırlık Anadolu meslek programı ve çok programlı Anadolu liselelerinde. 2017 yılı itibarıyla Konya'da 79 Anadolu meslek programı, 36 çok programlı lise, 11 mesleki eğitim merkezi bulunmaktadır.

Yükseköğretim Kurumu'nun açıkladığı istatistiklere göre, 2017 yılında öğrenci sayıları en fazla olan iller sıralamasında bir önceki yıla göre değişiklik olmaması ve İstanbul ilk sırada yer almıştır. İstanbul'u sırasıyla Ankara ve İzmir takip etmektedir. Üç ilde yer alan toplam öğrenci sayısı 1 milyon 365 bin civarındadır. Konya, 135.310 öğrenci sayısı ile bir önceki yılda olduğu gibi dördüncü sırada yer almaktadır. Öğrenci sayısı en yüksek olan dört il içerisinde akademisyen başına düşen öğrenci sayısı en yüksek olan il 29,5 ile Konya'dır.

Konya'da yükseköğretimde 2 devlet, 2 vakıf üniversitesi faaliyet göstermektedir. Bunlar; Selçuk Üniversitesi, Necmettin Erbakan Üniversitesi, Konya Ticaret

## Tarımsal Alan Kullanımı (ha) (2017)

	Toplam Tarımsal Alan	Tahıllar ve Diğer Bitkisel Ürünlerin Ekilen Alanı	Nadas Alanı	Sebze Bahçeleri Alanı	Meyveler, İçecek ve Baharat Bitkilerinin Alanı	Süs Bitkileri Alanı
Konya	1.886.156	1.389.919	424.115	26.024	46.015	83
Türkiye	23.375.788	15.531.734	3.697.414	798.265	3.343.382	4.993
Konya/TR	8,07%	8,95%	11,47%	3,26%	1,38%	1,66%
TR Sırası	1.	1.	1.	11.	26.	9.

Kaynak: TÜİK

## TARIM BAŞKENTİ KONYA 2017

Konya ili sahip olduğu geniş tarım alanları, farklı agro ekolojik alt bölgeler, sulama imkanları, coğrafi konumu ile ülkemizin tarım başkenti olarak kabul edilmektedir. Konya, pek çok ürünün üretiminde Türkiye'de ilk sırada yer almaktadır.









# DEĞİŞEN AKTÖRLERLE BİR VAROLUŞ MÜCADELESİ: TİCARET SAVAŞLARI

## 1. GİRİŞ

Bilinen insanlık tarihine bakıldığında, insanlar öncelikle topluluklar halinde yaşamaya başlamışlar ve ardından özel mülkiyet kavramı ortaya çıkmıştır. Özel mülkiyet kavramıyla birlikte dünya tarihi birçok savaş ve yıkım yaşamıştır. Savaş denildiğinde, ülkeler veya siyasi gruplar arasında gerçekleşen silahlı mücadeleler anlaşılmalıdır. Tarihsel gelişim süreçlerine bakıldığında da savaşların büyük çoğunluğu fiziki savaşlar olarak gerçekleşmiştir. Diğer yandan büyük fiziki savaşlar, teknolojik ve ekonomik gelişmelerle birlikte dönüşüme uğramıştır. Kılıçlı, silahlı savaşlar yerini ekonomik ve kültürel savaşlara bırakmaya başlamıştır. Ekonomik enstrümanlar üzerinden yürütülen bu savaş biçimi, ülkelerin kendi ekonomik çıkarlarını koruması olarak tanımlanabilmektedir. Ticaret savaşları, iki veya daha fazla ülkenin birbirine karşı uyguladıkları ticari tarifeler nedeniyle ortaya çıkan anlaşmazlık veya çatışmalar olarak tanımlanmaktadır. Bununla beraber, ticari tarifeler üzerinden yürütülen anlaşmazlıklar; ithalat ve ihracatta kısıtlamaya, engel

ve yasaklara hatta yaptırımlara sebep olabilmektedir. Ekonomik ilişkilerdeki anlaşmazlıklar ile başlayan gerilimler, ileri aşamalara taşındığında siyasi bir tıkanıklığa ve hatta ikili ve çok taraflı ticari çıkmazlara da yol açabilecektir. Bu çalışmada ülkelerin karşı karşıya kaldığı kriz dönemlerinde uyguladıkları korumacı politikaların, kur savaşları ve beraberinde ticaret savaşlarına evrilmesi, çağımızın önemli sorunlarından olan ticaret savaşlarının geçmişten günümüze gelişimi, aktörlerin değişimi, Çin ve ABD çekişmesi kronolojik olarak ele alınmaya çalışılacaktır.

## 2. KORUMACILIK TEMELİNDE TİCARET SAVAŞLARI

Ticaret savaşı kavramı son zamanlarda uluslararası ekonomi ortamları ve özellikle ABD politikasında sıkça konuşulan, gündemde yer alan bir konu haline gelmiştir. Peki, gündemden hiç düşmeyen ve son günlerde ABD ve Çin gibi ülkelerle sıkça anılan ticaret savaşı ne anlama gelmektedir?

Kavram olarak ticaret savaşı, iki ya da daha fazla ülkenin birbirlerine karşı

uyguladıkları olumsuz ticari tavırlar, tarifeler ve yaptırımlar nedeni ile ortaya çıkan anlaşmazlık veya çatışmalar olarak tanımlanabilmektedir. Bu açıdan ticaret savaşı, korumacılığın olumsuz bir yan etkisi ve potansiyel bir sonucudur. Ticaret savaşı, ülkelerin gümrük vergisi artırım ve kotalar gibi ticareti sekteye uğratan, engeller koyan ülkeye misilleme yaptıkları durumu ifade etmektedir. Diğer bir tanımlamaya göre ticaret savaşı, bir ürünün iki ayrı ülkede farklı maliyetler ile üretilmesi ve bundan dolayı ortaya çıkan ticari dezavantajı engellemek amacıyla tercih edilen bir durumu ifade etmektedir. Dünya tarihinde ülkelerin kendi üreticilerini ve iç piyasalarını koruyabilmek adına tercih ettiği bir yöntemdir.

Ticaret savaşını bir örnek ile ele almak gerekirse; A ve B ülkeleri oyuncak üreten ülkeler olsun ve bu iki ülkede de oyuncak üretiminin maliyeti 3 dolar olsun. A devleti oyuncak üretimini teşvikler ile arttırarak üreticiler için oyuncak üretimi birim maliyetini 2 dolara düşürmüş olsun. Böylece A ülkesinin 2 dolara ürettiği ve B ülkesine ihraç etti-

Şekil 1. Korumacılığın Politika Araçları



Kaynak: <https://arastirmax.com/en/system/files/dergiler/260423/makaleler/1/2/arastirmax-ticaret-savaslari-dunya-ekonomisine-etkileri.pdf>

ği oyuncaklar B pazarında B ülkesinin 3 dolara ürettiği oyuncaklara göre daha çok tercih edilmeye başlanır. Böyle bir durumda önlem olarak B ülkesi, A ülkesinden ihraç edilen oyuncaklara 2 dolar ek gümrük vergisi getirir. B ülkesinin ürettiği oyuncaklar B ülkesinde 3 dolara satılmaya devam ederken A ülkesinin ürettiği oyuncaklar B ülkesinin pazarında 2 dolar maliyet ve 2 dolar ek gümrük vergisi ile toplam 4 dolara satılmaya başlanır. Buna misilleme olarak A ülkesi de B ülkesinden ithal ettiği başka bir ürüne aynı şekilde gümrük vergisi uygular. Bu misillemelerin sürekli hale gelmesi, misillemenin miktarı ve hacmi gibi olgular büyüdükçe, iki ya da daha fazla ülke arasında yaşanan bu durum ticari bir savaş şekline bürünecektir.

Yukarıda verilen örnekten hareketle, ticari tarifeler üzerinden yürütülen anlaşmazlıklar, sonrasında ithalat ve ihracatta kısıtlamayı, engel ve yasakları, yaptırımları beraberinde getirmektedir. Ekonomik ilişkileri olumsuz etkileyen, siyasi sürtüşmeleri arttıran ve ticareti sekteye uğratan bu oluşum, günümüz dünyasında üretici, tüketici, dağıtıcı gibi aktörleri de etkileyerek, her kesimden insanı zor durumda bırakmaktadır.

Etkisi ve süresi değişken olan ticaret savaşları, daha geniş arenada küresel gerginlikleri tetikleyerek, birçok sorunu gün yüzüne çıkartabilmektedir. Tek bir sektör üzerinden ortaya çıkan ve başlayan ticaret savaşı, ilerleyen dönemde diğer sektörleri de etkileyerek kısa zamanda büyüye bilmektedir. Diğer bir yandan, sadece iki ülke arasında başla-

yan bir ticaret savaşı, gelişiminde başlangıçta ticaret savaşına dahil olmayan başka ülkeleri de içine alarak etkileyebilmektedir. Küresel gerilimi arttıran ve taraf ülkeler arasında gerginlikleri tetikleyen ticaret savaşlarının kazananının olmayacağı sıkça dile getirilen bir durum haline gelmiştir.

## 2.1. Korumacılık

Ticaret savaşı denildiğinde herkes tarafından dillendirilen korumacılık, nasıl bir etkiye sahip ki bu kadar keskin kararların alınmasına sebep olabiliyor. Devletlerin köşeye sıkıştıklarında üzerlerine giydikleri korumacılık zırhı, önemli kararların alınıp uygulamasında adeta cesaretlendirici bir rol üstlenmektedir. Korumacılığın altında yatan sebepleri örneklerle açıklamak, konunun daha iyi anlaşılması açısından önemlidir.

Genel anlamda korumacılık, yabancı kökenli malların iç piyasaya girişinin sınırlandırılması veya iç piyasada bulunan yerli malların yabancı kökenli mallara tercih edilmesinin sağlanmasına yönelik yapılan birtakım düzenlemeler olarak tanımlanabilmektedir. Başka bir açıdan bakıldığında bir dış ticaret politikası olarak, bir ülkenin yerli üreticilerini her türlü yıkıcı nitelikteki dış rekabet karşısında korunmasını savunan görüşü ifade etmektedir. Bu korumacı politika araçlarına bakılacak olursa:

Devletlerin kendi üreticilerini her çeşit dış rekabetten koruması gerektiğini savunan korumacılık günümüzde gelişmiş ülkelerin tarihlerinde uyguladıkları bir politika türü olarak karşı-

mıza çıkmaktadır. Korumacı politika araçlarından ilki olan gümrük vergileri, yerel üreticileri korumak için dünya ticaretinde kabul görmüş tarife (gümrük vergisi oranı artışı) ve tarife dışı engeller (kırtasiye artışı vb.) olmak üzere iki şekilde uygulanmaktadır. Bundaki amaç, mevcuttaki engeller vasıtasıyla ithalatın pahalılaştırılarak talebin ithal mallardan yerli mallara doğru kaydırılmasını sağlamaktır.

Korumacı politika araçlarından ikincisi olan miktar kısıtlamaları; genel olarak üretim, tüketim, ithalat, ihracat gibi değişkenlerin, çoğunlukla üreticiyi ve tüketiciyi korumak veya ülke çıkarlarını geliştirmek gibi amaçlarla, hükümet tarafından belli bir miktarla sınırlandırılması durumunu ifade etmektedir. Bu kavram daha çok dış ticarete ithalatın, ihracatın veya ihraç malları üretiminin miktar olarak sınırlandırılması veya tamamen yasaklanması için kullanılır. İthalat, ihracat veya üretim için belirlenen miktarlara kota adı verilir. Bu sistemin uygulanabilmesi için kotaların belirlenmesi ve kota sınırlarına uymanın denetlenmesi gerekmektedir.

Politika araçlarından üçüncüsü olan ithalat kotası, belli bir zaman diliminde ithal edilebilecek mal miktarına uygulanan fiziki kısıtlamayı ifade etmektedir. İthalat kotası, serbest ticaret koşullarında ithal edilebilecek mal miktarını kısıtlamaktadır. Ticaret ve refah etkileri olan ithalat kotası, yurtiçi tarım veya sanayi kesimini korumak ya da ödemeler bilançosu açıklarını kapatmak gibi nedenlerle kullanılmaktadır. Diğer yandan mamul malların ithalatına kota uygulaması, Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) kurallarıyla düzenlenmiştir. Buna göre, ithalat kotalarının kademeli olarak ithalat tarifesine dönüştürülmesini öngörmektedir. Ancak DTÖ'nün düzenlemelerine rağmen ithalat kotaları, gelişmiş ülkeler tarafından yerli üreticileri korumak amacıyla özellikle tarım ürünleri ticaretine uygulanmaktadır.

Sübvansiyonlar (destekleme) ise korumacılık politikalarının dördüncüsüdür. Devletin kişi ya da kurumlara mal, para veya hizmet biçiminde yapmış olduğu karşılıksız yardımları ifade etmektedir. Devlet, çeşitli sosyal ve ekonomik amaçları gerçekleştirmek üzere sübvansiyon

vermektedir. Buradaki temel amaç hem üreticiyi hem de tüketiciyi korumaktır. Diğer yandan ihracatı özendirerek üzere, ihracatçıya ülkeye kazandırdığı döviz başına belli bir sübvansiyon ödeyebilmektedir. Sübvansiyon, dolaylı veya dolaysız yollarla yapılabilmektedir. Bir örnekle açıklamak gerekirse, birim üretim başına para olarak verilen sübvansiyonlar dolaysız sübvansiyon olarak adlandırılırken; üretici veya ihracatçıya düşük faizli kredi verilmesi, vergide indirim yapılması, malın girdilerinin ucuz fiyatlardan sağlanması gibi uygulamalar dolaylı sübvansiyon olarak adlandırılmaktadır.

Politika araçlarından beşincisi olan dış ticarette devletleştirme, devletin dış ticaret kazançlarını kamuya mal etmek veya stratejik amaçlarla dış ticareti yönlendirmek için kamu işletmeleri eliyle dışalım veya dışsatım yapması manasına gelmektedir. Yani ihraç maddeleri satımının ve ithal malları alımının doğrudan doğruya devlet eliyle yapılmasıdır. Politika araçlarından altıncısı olan anti-damping vergi uygulamaları ise, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin başvurdukları ve ithalatın düzenlenmesine yönelik önlemlerin büyük çoğunluğunu oluşturmaktadır. Anti-damping uygulamalarının asıl amacı yerli üreticiyi ucuz ithal ürüne karşı korumaktır. Yani, bir ülkede iç pazarda bulunan malların, ihracat pazarlarında çok daha ucuza satılmasına engel olmak amacıyla yönetimin ithal mallar üzerinde yapmış olduğu kısıtlamalara denilmektedir. Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Anlaşmaları gereğince anti-damping uygulamasında herhangi bir ürünün benzerinin bir başka ülkede bulunması durumunda, ihracat yapılacaksa çok daha düşük fiyatlardan yapılması gerekir. Bunun aksi bir durum olduğunda, yani ihraç edilen ürünün fiyatı, ihracatı gerçekleştiren ülkenin iç pazarında çok daha ucuzsa, aradaki fiyat karşılaştırmalarında farkın ortaya çıkmasıyla satın alınan ürün damping ürün olarak kabul edilmektedir.

Yedinci politika aracı olan gönüllü ihracat kısıtlamaları ise, bir malın ithalatçısı ile ihracatçısı arasında yapılan ikili görüşmeler sonucunda ihracatın belirli bir kota ile sınırlandırılması işlemidir. Bu kısıtlamalar özellikle az gelişmiş ülkelere, sanayileşmiş ülkelere ihraç ettikleri

bir takım emek yoğun sanayi malları üzerine konulur. Bu uygulamadaki temel amaç, yabancı ülkenin ihracatını sınırlandırmak ve bu sayede rekabet edemeyen yerli sanayicileri korumaktır. Örnekle açıklamak gerekirse, Japonya AB'ye çelik veya Türkiye ABD'ye tekstil ihracatını belirli bir kota ile gönüllü bir biçimde sınırlandırmaktadır. Bu tür anlaşmalara gönüllü denmesindeki neden de budur.

Korumacılık politikalarıyla bir ülkenin sanayisi ve kritik sektörlerini geliştirmek, iç pazarı çoğunlukla yerli sanayinin pazarı haline getirme amaçları gözetilerek yabancı ülke mallarının ülkeye girişine birtakım engeller konulmaktadır. Burada yapılmak istenen şey, iç pazarı yerli mallara açmak ve yeni gelişen sanayinin korunması ve gelişmesini sağlamaktır. Yani korumacılığın iki temel boyutu vardır. Bunlar:

1. Yerli firmalara dış dünya ile rekabet edebilmeleri ve rakiplerine üstünlük sağlamları amacıyla verilen teşvikler,
2. Yerli firmalara tanınan düzenleme ayrıcalıkları.

## 2.2. Ticaret Savaşlarının Tarihsel Arka Planı “Komşunu Fakirleştir, Kendini Zengin Et”

Ticari korumacılık anlayışının kökenlerine bakıldığında 15. ve 16. yüzyıllarda bir iktisadi görüş olarak benimsenen merkantilizme ve bunun da öncesinde fizyokratlara dayanmaktadır. Merkantilizme göre devletler kendi ekonomilerini güçlendirmek için temelde ihracatı teşvik etmişler ve ithalatın hem siyasi hem de ekonomik açıdan zararlı olacağını öne sürmüşlerdir. Altın, gümüş vb. değerli madenlerin ülkede tutulmasını ve hazinedeki miktarlarının artırılması na önem vermişlerdir.

1970'li yıllarda serbest ticaretin mutlak avantajlar yaratacağı düşüncesi, ekonomik liberalizm fikrinin yaygınlaşmasını sağlamıştır. Ekonomik liberalizm fikri çeşitli değişimler geçirerek 18. yüzyıla kadar ilerlemiştir. 18. yüzyılın sonlarına doğru serbest ticaretin faydaları ve ülkelerin refahına katkıları savunulmaya başlanmıştır. Bu dönemde “birakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler” söylemi uluslararası ticaretin gelişmesinde önemli yapıtaşlarından biri olmuştur.

Sanayileşme yolunda ilerleyen ülkeler, iç piyasa ve yerli ekonomileri korumak maksadıyla ilerlerken korumacılık politikalarına başvurmaktadır. Diğer yandan sanayileşmiş ve görece rekabet etme gücü yüksek olan gelişmiş ülkeler ise serbest ticaret söylemleriyle güçlü hale getirdikleri kurumsal yapıları sayesinde rekabet üstünlüğünü sürdürmektedir. Korumacı politikalar uygulamada kısa vadede temel amacın serbest ticaret ya da zenginlik birikiminden ziyade devlet inşası ve ülkedeki yerli sanayinin güçlenmesi olduğunu savunmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin genelinde ulusal politikaların öncelikli hedefi sanayileşme, gümrük vergilerinin temel amacı ise ekonomide belirli sanayileri inşa etmektir.

Bir ülkenin kendi üreticilerini her çeşit dış rekabetten koruması gerektiğini savunan korumacılık, günümüzde hemen hemen bütün gelişmiş ülkelerin tarihlerinde uyguladıkları bir politika türü olarak karşımıza çıkmaktadır. Örnek vermek gerekirse;

- Korumacılık, serbest ticareti savunan Britanya'nın kalkınmasına katkı sağlarken özellikle 18. yüzyılın korumacı politikaları ön planda tutmuştur.
- ABD, sanayileşme sürecini başarılı bir şekilde tamamladıktan sonra Britanya gibi serbest ticaretin en önemli savunucularından biri olmuştur. ABD serbest ticaretin etkin olabilmesi için küresel ekonomide etkili olacak kurumları da oluşturmayı ihmal etmemiştir.
- İkinci Dünya Savaşı öncesinde ABD neredeyse tüm sektörlerde gizli korumacı önlemler almıştır. Ardından korumacı politikaların uygulandığı dönemlerde Almanya, Fransa, İsveç, Belçika, Hollanda ve İsviçre gibi devletlerde de bu tür politikaların hayata geçirildiği görülmektedir.
- 20. yüzyılda yaşanan Birinci Dünya Savaşı ve Büyük Buhran sonrası dönem, ülkelerin daha fazla korumacı önlemlere başvurmasına ve içe kapanmasına yol açmıştır. Savaşın etkisiyle hem İngiltere tarafından uluslararası finansal sistemde istikrarı sağlamak üzere bir sabit kur sistemi olarak desteklenen “altın standardı” devreden çıkmış hem de savaşın sebep olduğu tahribatı kısa zamanda onarmak isteyen ulusal yöne-

timler gümrük tarifelerini hızla artırma yoluna gitmişlerdir.

1929 yılında ABD'de Hoover Yönetimi, Büyük Buhranın etkisiyle yalpalanmış ekonomiyi düzeltmek, yerel sanayi kapasite kullanımını yükseltmek ve işgücü piyasasını canlandırmak amacıyla gümrük duvarlarını daha da yükseltmiştir. Bunun sonucunda diğer büyük ekonomiler de gümrük duvarlarını yükseltmiş, kendi aralarında takas yöntemine kadar giden özel ticaret anlaşmaları yaparak önlem aldığı için, dünya ticaretinin daha da olumsuz etkilenmesine sebep olmuştur. İkinci Dünya Savaşı'nın sonlarına doğru kurulan Bretton Woods sisteminin önemli bir parçasını da GATT (Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması) teşkilatı oluşturmaktadır. Çünkü burada gümrük tarifelerinin azaltılması hedeflenmiştir.

ABD savaş sonrasında serbest ticareti savunmuştur. Bu dönemde Batı Avrupa ve Japonya kendi sanayi kapasitesini kurarken ABD'ye karşı kendi iç pazarını korumak üzere bir politika izlemiştir. Soğuk savaşın bitimiyle beraber GATT, Dünya Ticaret Örgütü'ne dönüşmüş ve serbest ticaret tüm dünyada yaygınlaşan bir kavram haline gelmiştir.

1980 sonrası dönemde tüm dünyayı etkisi altına alan küreselleşme ve uygulanan küreselleşme politikaları nedeniyle tüm reel piyasalarda ciddi hasarlar meydana gelmiştir. ABD'de 2007-2008 yıllarında öncelikli olarak konut alanında ortaya çıkan kriz, küresel bir kriz haline gelmiştir. Tüm bu gelişmeler küreselleşme politikalarına olan güvenin

azalmasına neden olmuş, beraberinde krizden çıkış için korumacılık politikalarını gündeme getirmiştir. Bu sürecin devamında başlayan kur savaşları ve onun ticaret savaşlarına dönüşümü, dünya ekonomisinde yeni güçlerin ortaya çıkmasına ve korumacılık politikalarının yeni krizlere sebep olduğunu kanıtlamıştır. Çünkü küresel krizin farklı ülkelerdeki yansıması ise ülke ekonomilerinin sektörel yapıları üzerinde etkisini ortaya koyar nitelikte olmuştur. Ekonomik yapısı ağırlıklı olarak hizmet sektörüne dayalı İspanya, Yunanistan, Fransa gibi ülkeler krizden daha çok etkilenirken Almanya gibi, imalat sanayii ve ihracat ağırlıklı ekonomiler krizi fırsata çevirmeyi başarmıştır.

Aşağıdaki tablo incelendiğinde, serbest ticaretin ilk genişleme dönemi Britanya'nın dünya sistemindeki hâkim rolü ile gerçekleşmiştir. İkinci genişleme döneminde ABD bu rolü devralmış ve üçüncü dönemde ise Çin ABD'yi özellikle dış ticaret alanında tehdit etmeye başlamıştır. Dünya ekonomisinde ilk iki dönemdeki gibi yeni bir hegemon devletin yükselişinden ziyade ABD'nin ekonomik gücünün görece olarak gerilemesi gözlemlenmektedir. Buradan hareketle günümüz dünya sistemi eski hegemonik devletin gerilemeye başladığı ancak yenisinin ise net olarak ortaya çıkamadığı bir ara dönem olarak görülmektedir.

Küresel güçlerin ulusal ekonomik çıkarlarının tehdit altında olduğuna dair algıları, günümüzde çokça bahsedilen yeni korumacılığın yükselişinin en temel ne-

denidir. Son yıllarda finans ve bankacılık sektöründe görülen kırılgan seyir, ulusal karar alıcıları sanayi sektörlerini canlandırmak için yeni korumacı önlemler almaya zorlamıştır. Buna örnek olarak ABD'de Trump yönetimi ve Avrupalı liderlerin başını çektiği gelişmiş ülkeler, yurt dışında bulunan sanayi kuruluşlarını yeniden kendi ülkelerine çekmek için birtakım politika, teşvik ve sübvansiyonlar uygulamaktadır.

Sanayileşmiş Batılı ülkeler ve sanayileşen Doğu ülkeleri arasındaki bilimsel ve teknolojik alanlardaki farkın giderek azalması ve refahın eskiden olduğu gibi Doğu'ya kayacağı endişesi Batılı gelişmiş ülkeleri küresel ekonomideki pozisyonlarını koruma çabasında, yeniden sanayi sektörünü canlandırma endişesine düşürmüştür. Gelişmiş ülkeler gelecek potansiyeli olan ürünlere yönelik sanayi özelinde yeni korumacılık politikaları uygulamaya koymuşlardır. Küresel finans krizi sonrasında uygulanan birçok politikada bunu görmek mümkündür. İngiltere Başbakanı Theresa May'in ekonomik anlamda attığı adımların başında kaybedilen imalat sanayinin tekrar İngiltere'ye kazandırılması için kapsamlı bir sanayi stratejisi oluşturmasıdır.

Grafikte, G20 üyesi ülkelerin 2008-2017 yılları arasında ticaret politikası alanında uyguladıkları korumacı düzenlemeler gösterilmektedir. ABD, dokuz yıldan beri korumacı politikalar uygulamakta ve G20 ülkeleri arasında bu politikaları en fazla hayata geçiren ülke olarak görülmektedir. Özellikle ABD Başkanı Donald Trump'ın başa gelmesiyle birlikte korumacılık politikaları daha da belirgin hale gelmiştir.

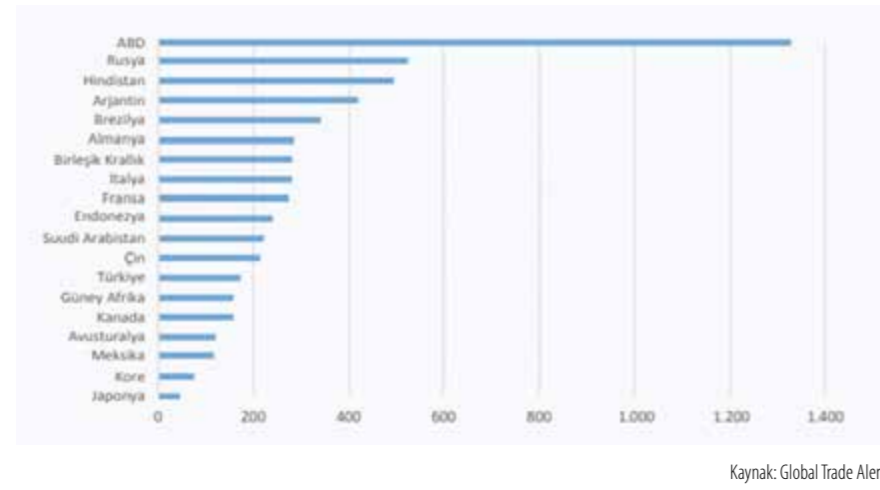
Trump'ın başkanlığa gelmesiyle birlikte adil olmadığını belirttiği ticari anlaşma ve iş birliklerini yeniden gözden geçirmesi küresel gündemi etkilemiştir. ABD'nin uygulayacağı korumacı politikaların uzun dönemde hem kendisi hem de dünyanın geri kalanı için fayda sağlamayacağı bir gerçekliktir. Grafik 2'de görüldüğü üzere ABD'nin 2009 yılından 2017 yılına kadar aldığı korumacı önlemlerin sayısı gösterilmektedir. 2009 yılında 128 olan korumacı önlemler, 2017 yılına gelindiğinde 1.312 ye çıkmıştır.

**Tablo 1. Dünya Ekonomisinde Serbest Ticaret ve Korumacılık Alt Dönemleri**

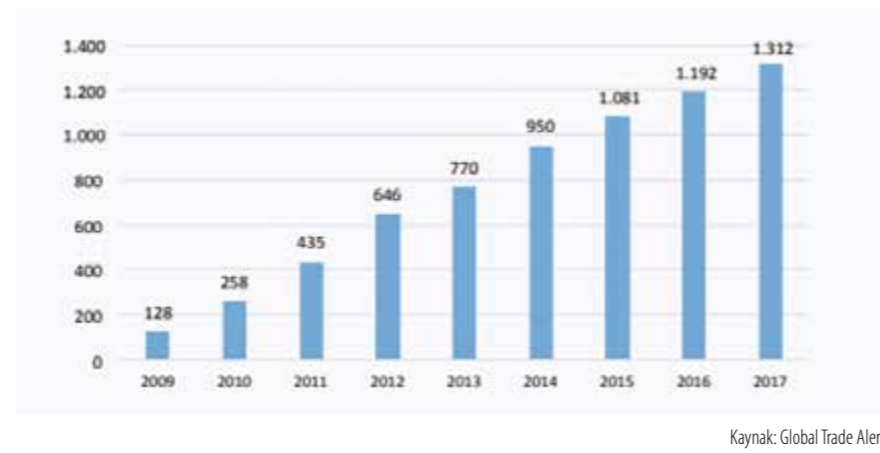
DÜNYA EKONOMİSİNDE SERBEST TİCARET VE KORUMACILIK ALT DÖNEMLERİ		
1875-1914	Serbest Ticaret	Altın para çağı dönemi ve ticari liberalleşme-dış ticarete ilk genişleme dönemi
1914-1944	Korumacılık	Savaş dönemi, durgunluk, depresyon, daralma dönemi
1944-1970	Serbest Ticaret	Kurumsal kapitalizm dönemi, ticari liberalleşme, dış ticarete genişleme dönemi
1970-1980	Yeni Korumacılık	OPEC Krizi, stagflasyon, daralma dönemi
1980-2000	Serbest Ticaret	Neoliberal politikalar, çok uluslu şirketler, ticari liberalleşme, rekabet, tarife dışı araçlar, finansal küreselleşme
2008-	Yeni Korumacılık	Finansal kriz ve kur savaşları dönemi, yeni merkantilist/yeni korumacılık dönemi

Kaynak: [https://setav.org/assets/uploads/2018/01/A228\\_.pdf](https://setav.org/assets/uploads/2018/01/A228_.pdf)

**Grafik 1. G20 Ülkelerinde Korumacılık Politikaları (2008-2017)**



**Grafik 2. ABD'nin Aldığı Korumacı Önlemler**



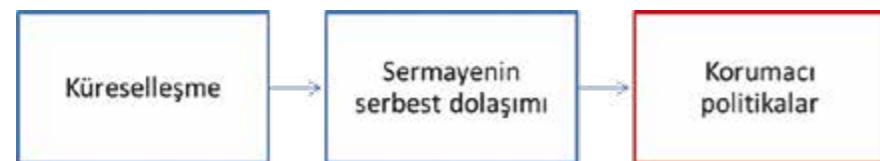
Ulusal zenginlik ve refahını büyük oranda dış ticarete dayalı sürdüren ülkeler serbest ticareti savunurken (Örn: Çin, Almanya), sanayileşme süreçlerini erken ve hızlı tamamlayan ülkeler (Örn: İngiltere, ABD) ise yoğun korumacı politikaların savunuculuğunu üstlenmektedir.

### 2.3. Günümüzde Yeni Korumacılık "Amerika'yı Tekrar Büyük Yapmak"

Küreselleşme ve sermayenin serbest dolaşımı, küresel krizlerle birlikte hız kazanan korumacı politikalar yeni korumacılığın anlaşılmasında önem arz etmektedir. Birbirine taban tabana zıt olan bu iki kavram arasındaki bozulan denge, toparlanma aşamasında küresel ekonomiye zarar vermeye başla-

mıştır. Bir ülkenin yerli üreticilerini, dış rekabetteki her türlü yıkıcı faktöre karşı korumayı savunan korumacılık politikaları, gelecekle ilgili kaygıların artmasına sebep olmuştur. Küresel resesyonun yaşandığı bu dönemde "komşunun fakirleşmesi"ni istemek ve bu yönde politika belirlemek ciddi riskler içermektedir. Kendini koruma düşüncesi ile hareket eden ülkeler, almış oldukları önlemler ve yapmış oldukları misillemeler ile korumacılığın derinleşmesine, küresel refahın azalmasına ve küresel ekonominin intiharına çanak tutmuş olacaktırlar. Son dönemlerde Çin'de üretilen uygun fiyatlı ürünlerin diğer ülkelerin iç piyasalarında haksız rekabete sebep olduğu yönündeki iddialar korumacılığın

**Şekil 2. Yeni Korumacılığın Tanımlanmasında Temel Kavramlar**



artışının önemli sebeplerinden biridir. Haksız rekabet olarak değerlendirilen bu durumun önüne geçmek için birçok ülke Çin ürünlerine karşı anti-dumping uygulamaları yürürlüğe koymuştur. Korumacılığın uygulandığı alanlar genellikle ilgili ülkenin kritik diye tabir edilen sektörlerini oluşturmaktadır. Örnek vermek gerekirse; ABD yönetimi 2009 yılında yerel ürünlerin satışını teşvik etmek için "Amerikan Malı Satın Al" politikasını da içinde barındıran İyileşme ve Yeniden Yatırım Kanunu'nu yürürlüğe koymuştur. ABD bu kanunla açtığı 800 milyarlık destek paketi ile kendi üreticilerini müdahaleci bir mantıkla desteklemiş ve örtülü bir ticaret savaşını da tetiklemiştir. Ayrıca ABD'nin demir-çelik ithalatına sınırlama getiren ekonomik destek paketi de uluslararası arenada korumacılık politikalarını tırmanışa geçirmiştir. Ülkelerin korumacılık üzerine aldıkları kararların başında otomotiv sektörünü kurtarma yer almıştır. Küresel krizden etkilenen Amerikan otomotiv sektörü bunun yanında güçlenen dış rekabeti göğüslemek zorunda kalmıştır. Amerika'nın üç büyük otomotiv üreticisi Ford, General Motors, Chrysler küresel krizin ardından iflas aşamasına gelmiş ve devletten koruma talep etmiştir. Kriz sürecinde Chrysler ve General Motors şirketleri hükümetten 17,4 milyar dolar borç almıştır. Diğer yandan Almanya ulusal otomotiv sektörünü canlandırmak için 9, 10 veya 15 yıllık taşıtlarını en az bir yaşındaki taşıtlarla ve sürüm şartlarına uyanlarla değiştiren vatandaşlarına 2 bin 500 avro yardımda bulunmuştur. Gelişmiş olan ülkeler yerli ürün ve sanayilerini korumak yolunda daha çok sübvansiyon ve şirketlerine finansal destek sağlama şeklinde önlem alırken bu maliyetleri karşılayamayan ve ulusal şirketlerinin borçlarını finanse edemeyen gelişmekte olan ekonomiler ise korumacılığın en bilinen yöntemlerinden tarifeleri artırmak ve diğer mali koruma önlemlerine başvurmuştur.

### 2.4. Korumacılığın Diğer Boyutu Kur Savaşları "Komşudan Dilenme"

Ticaret savaşlarının farklı bir boyutu olan kur savaşları, krizin etkilerinden kurtulmak isteyen ülkelerin finansal

**Şekil 3. Kur Savaşı**



korumacılık önlemlerinin ekonomiler üzerinde yarattığı bozulmaları en aza indirmek için yapılan düzenlemeleri ifade etmektedir. Karar alıcıların bilinçli bir şekilde para birimlerinin değerini düşürmesi birçok ülkenin korumacılık stratejisi çerçevesinde başvurduğu bir önlemdir. Ancak serbest piyasa koşullarında merkez bankalarının kurlara müdahale etmesi, piyasa mekanizmasının aksamasına ve haksız kazançların ortaya çıkmasına sebep olmuştur. İşte bu müdahaleler sonucunda ortaya çıkan duruma kur savaşları denilmektedir. Bir ülkenin ticaret yaptığı ülkelere karşı uyguladığı "komşudan dilenme" politikası, kendi ekonomisinde beliren enflasyon, ödemeler dengesi, işsizlik gibi sorunların çözümü için ticari ilişkide bulunan ülkeye zarar verici ithalat kısıtlamaları yapılması ve kur politikaları uygulamasıdır. Yabancı para karşısında değeri düşen yerli para, ihracatın daha ucuz hale gelmesi ve ithalatın pahalı olması gibi bir sonucu ortaya çıkaracaktır. Yani ithalat azalırken ihracat artacaktır. Böyle bir politikayı uygulayan ülkede işsizlik oranında ve gelirlerde artış yaşanacaktır. Uygulayıcı ülkeye fayda sağlayan bu durum, politikayı uygulama olanağı olmayan ülkeler için ciddi zararlara sebep olmaktadır. "Komşudan dilenme"

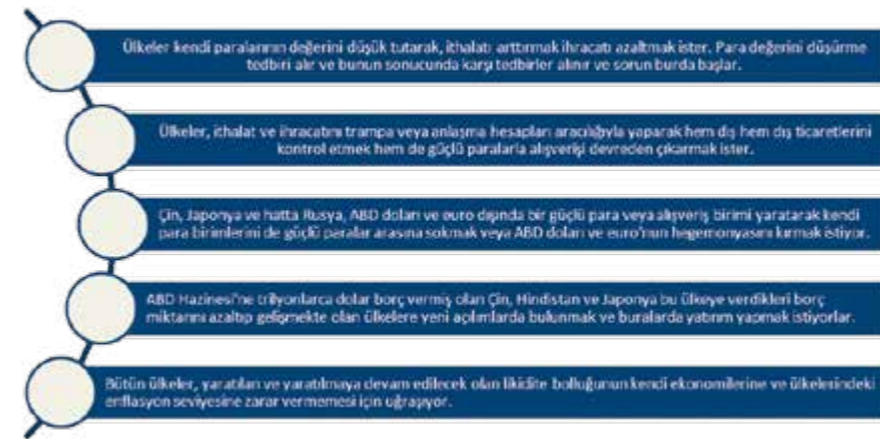
politikasını tüm ülkelerin aynı anda uygulamaya başlaması kur savaşlarının başlangıç sebebidir. ABD ve Çin arasında yaşanan kur savaşları bunun en güzel örneklerinden birisidir. Küresel kriz öncesi dönemde, Çin Yuan'ı, ABD Doları'na endekslemiş ve haksız rekabet başlatmıştır. Çin mallarının uluslararası mal piyasasında avantajlı hale gelmesi üzerine ABD, Çin'e yerel parasının değerinin düzeltilmesine ilişkin baskılarını arttırmıştır. (Çin'i kendi çıkarları için düşük tuttuğu yerel parası sebebiyle, ABD ekonomisinde önemli tahribatlar yaratmakla suçlayan FED, mortgage krizi sonrasında aynı oranı geliştirmekte olan ülke ekonomilerine kendisi uygulamıştır.) Küresel krizin gerçekleşmesinin ardından ülkelerarası dış açık ve dengesizliklerin azaltılması gerektiği için, ABD ve Çin arasında da kur savaşları mücadelesi başlamıştır. Aynı zamanda Çin'in kurlara yaptığı müdahaleler dolayısıyla uluslararası ticarete elde ettiği haksız kazanç ABD dışındaki diğer ülkelerinde tepkisini çekmiştir. Bu tepkilerin sebebi ise Çin'in başlattığı kur savaşlarının uluslararası ticarete "ticaret savaşları" olarak yansımaya başlamasıdır. Yakın döneme geldiğimizde dünyanın en büyük iki ekonomisi arasında değer-

lendirilen ABD ve Çin, sürdürdükleri ticari savaş ile dünya gündemini meşgul etmektedir. ABD yönetiminin, Çin'den ithal ettiği 34 milyar dolar değerindeki 800'den fazla ürüne %25 ek gümrük vergisi uygulamaya başlaması bu tartışmanın fitilini ateşlemiştir. ABD Başkanı Donald Trump, seçim kampanyası boyunca Çin'e karşı sert eleştiriler yapmış ve seçim sonrasında bu eleştirileri hayata geçirmiştir. Çin'in savunma, havacılık ve imalat sektörlerini hedef alan %25'lik ek gümrük vergisi, nükleer reaktörler gaz tribünleri, hava ve gaz sıvılaştırıcı makineleri, fırınlar ve ticari bulaşık makineleri gibi 34 milyar dolar değerindeki 818 ürünü kapsamıştır. ABD'nin milyarlarca dolarlık tarifelerle savaş açtığı Çin'e verdiği ticaret açığı, son 30 yılda %1300'den fazla artarak 375,5 milyar dolara ulaşmıştır. Tüm bunlarla birlikte ABD'nin Çin'e önceliklere ilaveten 200 milyar dolarlık daha ek gümrük vergisi getirmesiyle büyüyen ticaret savaşları, iki ülke arasındaki ticari ilişkileri derinden etkilemiştir. Dünyanın en büyük iki ekonomisi aynı zamanda birbirlerinin en büyük ticari partnerleri olmuştur. Neredeyse her yıl artış gösteren ABD-Çin ticareti, geçen yıl 635,56 milyar dolar ile rekor kırmıştır. Rakamın yaklaşık 130 milyar dolarını ABD'nin ihracatı, 505,5 milyar dolarını ise Çin'in ihracatı oluşturmuştur. Dolayısıyla aşağıdaki grafikte de görüleceği üzere Çin, ABD'nin sadece en büyük ticari partneri değil aynı zamanda en fazla ticaret açığı verdiği ülke konumunda yer almaktadır.

### 3. SONUÇ

Son dönemlerde ekonomi gündeminde sıkça karşılaştığımız "korumacılık", "yeni korumacılık" birçok ülke tarafından sıkça ve farklı yöntemlerle uygulanmaktadır. 1923 Büyük Buhranından sonra dünya ekonomisinde büyük yıkılara sebep olan Mortgage Krizi olarak anılan 2008 Küresel Krizin patlak vermesi ve bunalımı yaşayan ülkelerin geçmiş deneyimlerine dayanarak bu kriz sonrası çeşitli önlemler alıp krizin getireceği sorunlara çözüm getirmek istemişlerdir. Bu çözümler arasında ilk akla gelen yöntem korumacılık politikaları olmuştur. Serbest ticaret politikalarının geçerli olduğu bir dönemde patlak ve-

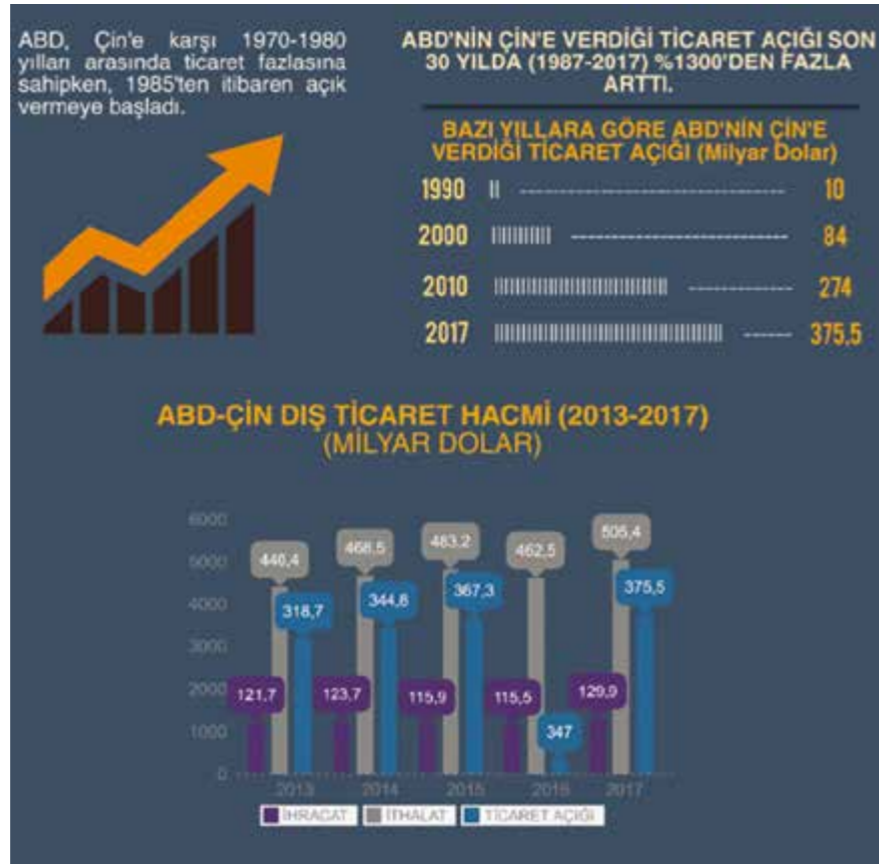
**Şekil 4. Kur Savaşlarının Pratiği**



Kaynak: <http://www.milliyet.com.tr/yazarlar/yaman-toruner/kur-savaslari-nasil-yapiliyor--1672980/>

ren bu kriz sonrasında gündeme gelen korumacılık politikalarının, uluslararası ticarete haksız kazançlara neden olması gibi sonuçları olması nedeniyle korumacılık politikalarına karşı ciddi tepkiler olmuştur.

2008 küresel finansal krizinin sonuçlarından olan yeni korumacılık olarak tanımlanan devlet müdahalesi, yeni biçimleri ile can bulmuştur. Bu süreçte önde gelen devletler devletleştirme, sübvansiyonlar ve vergi indirimleriyle ekonomik yapılarını canlı tutmaya çalışmış ve finans piyasalarında denetim mekanizmalarını tekrardan yapılandırmıştır. Bununla birlikte uluslararası ekonomik kuruluşların ve birtakım gelişmekte olan ülkelerin korumacı önlemlerin yayılmasına sert tepki vermeleri bu konudaki tartışmaların önemini göstermektedir. Korumacılığın en tehlikeli türlerinden olan finansal korumacılık, kurlarla oynanması ve ülke parasını değersizleştirme politikası nedeniyle Çin örneğinde olduğu gibi ciddi haksız kazançlara yol açmaktadır. Korumacılık politikaları, gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler arasında kayda değer farklılıklar yaratmakta ve krizin etkilerini derinleştirmektedir. Sonuç olarak; küresel krizden ve ülkelerin içinde bulunduğu durgunluktan çıkış için ticaret hacminin artırılması hedeflenmekte ve kurlara müdahale edilmesi en elverişli yol olarak değerlendirilmektedir. Her ne kadar kurlara müdahale edilmesi bir çözüm olarak görülse de durgunluktan çıkış için asıl anahtar ülkelerin gelir düzeyini ve istihdam oran-



Kaynak: <https://www.aa.com.tr/tr/info/infografik/10482>

larını arttırmalarından geçmektedir. Sanayi ve yeni teknoloji üzerinde ilerleyen rekabetçilik, küresel bir güç mücadelesinin devamı niteliğindedir. Bu açıdan bakıldığında milli çıkarlar söz konusu olduğunda her türlü politika aracını hızlı bir şekilde kullanmak önemlidir.

#### 4. KAYNAKÇA

<https://ekonomist.co/ekonomist/ekonomi/ticaret-savasi-nedir-14934/>

[http://www.tasam.org/tr-TR/lce-rik/45086/korumaciligin\\_cirkin\\_yuzu\\_ticaret\\_savaslari](http://www.tasam.org/tr-TR/lce-rik/45086/korumaciligin_cirkin_yuzu_ticaret_savaslari)

[https://setav.org/assets/uploads/2018/01/A228\\_.pdf](https://setav.org/assets/uploads/2018/01/A228_.pdf)

<https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/tr/pdf/2018/03/kuresel-ticaret-arastirmasi-2017.pdf>

[http://www.tepav.org.tr/upload/files/1523348259-7.ABD\\_\\_Cin\\_\\_Ticaret\\_Savaslari\\_ve\\_Turkiye.pdf](http://www.tepav.org.tr/upload/files/1523348259-7.ABD__Cin__Ticaret_Savaslari_ve_Turkiye.pdf)

[http://www.tmb.org.tr/arastirma\\_yayinlar/tmb\\_bulten\\_nisan2018.pdf](http://www.tmb.org.tr/arastirma_yayinlar/tmb_bulten_nisan2018.pdf)

<http://edam.org.tr/wp-content/uploads/2018/03/korumacilik-savaslari-mi-basliyor.pdf>

<http://dergipark.gov.tr/download/article-file/305557>

<https://www.nedir.com/miktar-k-C4%B1s%C4%B1tlamalar%C4%B1>

[https://ipfs.io/ipns/tr.wikipedia-on-ipfs.org/wiki/%C4%B0thalat\\_kotas%C4%B1.html](https://ipfs.io/ipns/tr.wikipedia-on-ipfs.org/wiki/%C4%B0thalat_kotas%C4%B1.html)

<https://www.gumruktv.com.tr/anti-damping-nedir>

<https://www.globaltradealert.org/reports>

<http://www.utikad.org.tr/haberler/?id=11626>



## TAHİR PAŞA KONAĞI

Tahir Paşa'nın konağıdır. Konağın 19. yüzyıla ait yapıları ve müdahaleleri hakkında bilgi için [https://www.tasam.org/tr-TR/lce-rik/45086/korumaciligin\\_cirkin\\_yuzu\\_ticaret\\_savaslari](https://www.tasam.org/tr-TR/lce-rik/45086/korumaciligin_cirkin_yuzu_ticaret_savaslari)





ENDÜSTRİYEL ELEKTRİK ŞİRKETİ'NİN İHRACATTAKİ BAŞARI ÖYKÜSÜ

## ENDÜSTRİYEL ELEKTRİK ÜLKEMİZ SINIRLARINI AŞARAK SEKTÖRÜNDE BAŞARILI PROJELERE İMZA ATMIŞTIR

**D**ünyada sınırların yeniden yapılanması, ticari blokların kurulması, ticaret anlaşmaları ve Dünya Ticaret Örgütü'nün kuruluşu ile yeni tüketici pazarlarının açılması, ihracatçı için yeni fırsatlar sunmuştur. Daha ucuz, daha hızlı ve daha kaliteli üretim yapmak için yarışan rekabetçi üreticilerin ortaya çıkmasını sağlayan teknolojiye dünya genelinde ulaşılabilir olması dünya ekonomisini olumlu yönde etkilemiş, böylece günümüz ekonomisi küreselleşmiştir. Satışı ve karı artırmak, dünya pazarlarından pay almak, satışta iç pazara olan bağlılığı azaltmak, pazar dalgalanmalarını dengede tutmak, fazla üretim kapasitesini satmak, rekabet gücünü artırmak, istihdam yaratmak, dış ticaret açığının kapanmasına yardımcı olmak, ihracatla ilgili uzmanlara ulaşabilmek gibi nedenler ihracat yap-

mak, bir ülkenin ve bu ülkedeki firmaların büyümesi ve rekabet gücünü artırması bakımından önem arz etmektedir. Pazar payını genişletme fırsatı, eğer iç pazarda kapasite tam kullanılmıyor ise üretimi artırma imkanı, iç pazar olan bağlılığı azaltma ya da iç pazardaki durgunluğu harekete geçirme imkanı, dış pazarlara girerek iç pazarlardaki rekabeti yarma imkanı, iç pazarda denenmiş ve test edilmiş ürünleri ihraç etmekle dış pazara girilmesini sağlayarak pazar araştırması maliyetini azaltmak gibi sebepler ise ihracatın firmalara doğrudan faydalarındandır. Bu anlamda ülkemizin ve Konya'mızın ihracatını artırmak, yeni pazarlara açılmak büyük önem taşımaktadır. Bu alanda önemli çalışmalar yapan Konya Ticaret Odası çeşitli kurum ve kuruluşlarla üyelerine fayda sağlayacak işbirliği faaliyetleri yürütmektedir. Bu çalışmalardan birisi de ihracatta başarıyı yakalamış firmaların tanıtımına yöneliktir. TurkishExporter ve Yeni İpek Yolu Dergisi işbirliği ile ihracatta büyük başarılar elde etmiş Konya'daki firmalarımızı ve ihracata yönelik yaptığı başarı faaliyetlerini sizlerle paylaşmaya devam ediyoruz.

Endüstriyel Elektrik Elektronik Sanayi Ve Ticaret Limited Şirketi Dış Ticaret Sorumlusu Lütfullah HASHİMİ "Endüstriyel Elektrik ülkemiz sınırları dışına taşarak sektöründe başarılı projelere imza atmıştır... TurkishExporter.Net sayesinde taleplere hızlı cevap verebilme, kaliteliyi sunabilme ve ekonomik ürün üretebilmeye olanak sağlamış pazarda "kural koyan" konumundayız.

1988 yılında faaliyete başlayan şirketimiz, 11.000 m<sup>2</sup> kapalı olmak üzere toplam 28.000 m<sup>2</sup>'lik alanda 230 uzman personeli ile teknoloji, otomasyon enerji üretimi ve tasarrufu çözümleri sunmaktadır. Üretiminin % 65'ini ihraç eden Endüstriyel,

TurkishExporter ile ülkemiz sınırları dışına taşarak sektörde başarılı projelere imza atmıştır. 2018 yılında a



30.000 m<sup>2</sup> kapalı olmak üzere toplam 85.000 m<sup>2</sup>'lik alanda yeni bir güneş panel üretim fabrikasını kurduk. Üretim kapasite olarak yıllık 200 MW güneş paneli üretime sahibiz.

Bugün artık dünün kuralları yeterliliğini kaybetmekte, küreselleşmenin şartlarına göre kurallar da revize olmaktadır. Her geçen gün, her alanda dünya üzerindeki entellektüel birikim artmakta, inovatif düşünce ve bilgi onu kullananlara üstünlük sağlamaktadır.

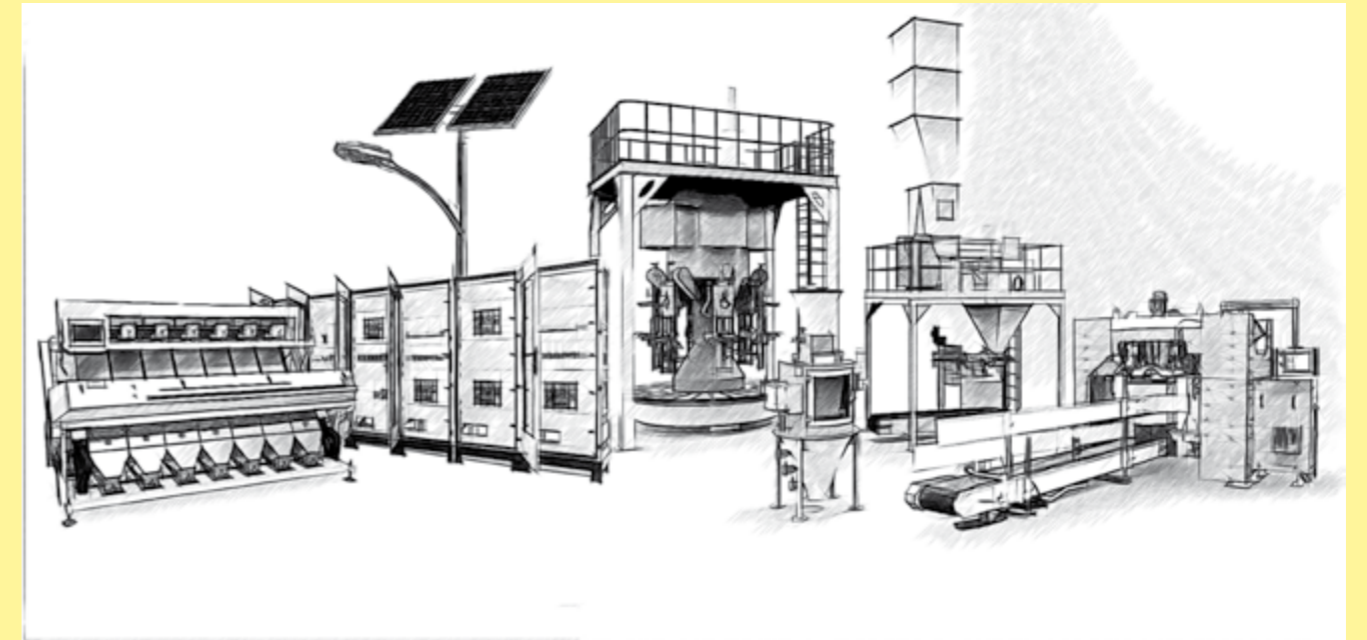
Rekabetin dünyayı küçültmeye başlamasıyla birlikte, değişim artık ülkeleri bile çok kısa süre içinde değiştirir olmuştur. Ekonomileri dünya üzerinde etkili olan birçok ülke bu değişim sürecinde, gelişmişlik yarışındaki yerlerini kaybetmeye, bir kısım ülkeler ise neredeyse tamamen yeniden yapılanmaya mecbur kalıyor. Rekabeti ve değişimi

zamanında fark edemeyip yenilenemeyen işletmeler ise ya tamamen yok olmakta, ya da çok ağır mali külfetlere katlanarak yenilenmektedirler. Bizler, insana, doğaya ve çevreye saygımızdan hiç ödün vermeden, kaynakları verimli ve katma değer oluşturan bir planlama ile değerlendiren, sektörel uzmanlaşmaya önem veren, sunduğu her iyi hizmetin başarı olarak geri döneceğine inanarak çalışmakta ve önceliklerimizi müşterilerinin kazançlarını gözeterek belirlemekteyiz. Bizler, her zaman en iyisi için çalışıyoruz.

Tunus'dan Hindistan'a kadar birçok ülkeye ihracat yaptık ve ülkemizin ekonomisine katkı sağladık.

### Kaynakça

<http://www.eticaretgunlugu.com/ihracat-neden-onemlidir>  
<https://www.turkishexporter.net>





# İHRACATA YÖNELİK DEVLET YARDIMLARI (3)

## 1.6 SEKTÖREL TİCARET HEYETLERİ DESTEĞİ

**AMAÇ:** İhracatımızın artırılması, yeni pazarlar bulunması, ülkemizin ekonomik ve ticari açıdan tanıtımına katkı sağlamak amacıyla işbirliği kuruluşları önderliğinde ticaret heyetleri düzenlenmesidir.

**KAPSAM:** Ekonomi Bakanlığı koordinasyonunda işbirliği kuruluşlarınca şirketlere yönelik olarak ülkemizde yerleşik aynı sektörde ve/veya alt sektörlerinde faaliyette bulunan şirketlerin yurt dışında yerleşik şirketler, kurum ve kuruluşlar ile görüşmelerini, ilgili tesisleri yerinde görmelerini ve meslek kuruluşlarını ziyaret etmelerini sağlamaktır.

### KİMLER BAŞVURABİLİR?

Türkiye İhracatçılar Meclisi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, İhracatçı Birlikleri, Ticaret ve/veya Sanayi Odaları, Organize Sanayi Bölgeleri, Endüstri Bölgeleri, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, Sektör Dernekleri ve Kuruluşları, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ), Ticaret Borsaları, İşveren Sendikaları ile imalatçıların kurduğu dernek, birlik ve kooperatifler

### BAŞVURU YERİ:

Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü Sektör Daireleri

### SEKTÖREL TİCARET HEYETLERİ

#### DESTEK UNSURLARI

a. Ulaşım desteği kapsamında, sektörel ticaret heyetlerinde bir şirket/işbirliği

kuruluşundan en fazla iki kişinin, uluslararası ve/veya şehirlerarası ulaşımında kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi, otobüs bileti ile toplu taşımaya yönelik araç kiralama giderleri,

b. Konaklama desteği kapsamında, sektörel ticaret heyetlerinde bir şirket/ işbirliği kuruluşundan en fazla iki kişinin kişi başına günlük 150 ABD Dolarına kadar konaklama (oda + kahvaltı) giderleri.

c. Tanıtım ve Organizasyon Giderleri kapsamında, tercümanlık gideri, seminer, konferans, toplantı ve ikili görüşmelerin yapıldığı yerlerin kiralama giderleri, fuar katılımına ilişkin giderler ve görsel ve yazılı tanıtım giderleri, halkla ilişkiler hizmeti gideri, sergilenecek ürünlerin nakliye giderleri desteklenmektedir.

Onaylanan sektörel ticaret heyetlerinde faaliyetlerin koordinasyonunu yapmak üzere işbirliği kuruluşunca düzenlenebilen ön heyet kapsamında yurt dışında görevlendirilen (işbirliği kuruluşu çalışanı/heyet katılımcısı şirket ortağı/ çalışanı) iki kişiye ait ulaşım ve konaklama giderleri bu madde kapsamındaki limitler dâhilinde desteklenir.

### Sektörel Ticaret Heyeti Kapsamında hangi desteklerden ne kadar yararlanılabilir?

Ekonomi Bakanlığı koordinasyonunda işbirliği kuruluşlarınca düzenlenen sektörel ticaret heyeti programlarına ilişkin ulaşım, konaklama, tanıtım ve organizasyon giderleri %50 oranında ve program başına 100.000 ABD Dolarına kadar

### Yurt Dışı Şirket Alımı Desteği Özet Tablosu

2011/1 sayılı Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğ				
Destek Türü	Destek Oranı	Destek Limiti	Süre	Faydalanıcı
Yurt Dışı Şirket Alımı Desteği	% 60	200.000 \$/Yıl	-	Şirketler
	% 75	200.000 \$/Yıl	-	İş Birliği Kuruluşları

### İrtibat Bilgileri

İlgili Birim	Telefon	e-mail
İhracat Genel Müdürlüğü	(0312) 212 9874	kobihir@ekonomi.gov.tr
Kobi ve Kümelenme Destekleri Dairesi Başkanlığı	(0312) 204 8849	
	(0312) 204 8855	

2011/1 Sayılı Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğ				
Destek Türü	Destek Oranı	Destek Limiti	Süre/Adet	Faydalanıcı
Sektörel Ticaret Heyeti	%50	100.000\$/ Program	10 Gün/ Program	İşbirliği Kuruluşları

### İrtibat Bilgileri

İlgili Birim	Telefon	e-mail
İhracat Genel Müdürlüğü Tekstil ve Konfeksiyon Ürünleri Dairesi	(0312) 425 7174	tektihir@ekonomi.gov.tr
İhracat Genel Müdürlüğü Tarım Ürünleri Dairesi	(0312) 213 6682	tarimihir@ekonomi.gov.tr
İhracat Genel Müdürlüğü Makina, Otomotiv, Elektrik ve Elektronik Ürünleri Dairesi	(0312) 212 8207	makinaihir@ekonomi.gov.tr
İhracat Genel Müdürlüğü Maden, Metal ve Orman Ürünleri Dairesi	(0312) 212 7422	madenihir@ekonomi.gov.tr
İhracat Genel Müdürlüğü Kimya Ürünleri ve Özel İhracat Dairesi	(0312) 204 7500	ozelihir@ekonomi.gov.tr

desteklenir. Sektörel ticaret heyetlerinin Bakanlıkça belirlenen hedef ve öncelikli ülkelere yönelik olması durumunda destek oranı on puan artırılır.

İşbirliği kuruluşlarının tek başına veya diğer işbirliği kuruluşları ile birlikte düzenleyeceği sektörel ticaret heyeti programları için, başvuru belgeleri ile birlikte program başlangıç tarihinden en az 3 (üç) ay önce Bakanlığa (İhracat Genel Müdürlüğü) onay başvurusunda bulunulur. Heyet programlarının değerlendirilmeye alınabilmesi için, program taslağı ve tahmini bütçenin Bakanlığa (İhracat Genel Müdürlüğü) ibraz edilmesi gerekir.

## 1.7 SEKTÖREL ALIM HEYETLERİ DESTEĞİ

**AMAÇ:** Yurt dışından ithalatçı şirket yetkilileri, kurum ve kuruluş temsilcileri ve basın mensuplarının davet edilerek ülkemizde yerleşik şirketlerle ikili görüşmeleri gerçekleştirmelerini, meslek kuruluşlarını ziyaret etmelerini, ilgili tesisleri yerinde görmelerini ve ülkemizde düzenlenen fuarları ziyaret etmelerini sağlanması amacıyla ihracatımızın artırılmasıdır.

**KAPSAM:** Yurt dışından ilgili sektörlerde faaliyet gösteren alıcı firmaların ülkeye organizasyon kapsamında getirilerek ihracatçılarımızın müşteri portföyünün genişletilmesi ve ilgili firmalarla ikili görüşmeleri yaparak, ihracatlarının artması, yeni pazarlar bulmaları ve ülkemizin ekonomik ve ticari açıdan tanıtımı sağlanmaktadır.

### KİMLER BAŞVURABİLİR?

Türkiye İhracatçılar Meclisi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, İhracatçı Birlikleri, Ticaret ve/veya Sanayi Odaları, Organize Sanayi Bölgeleri, Endüstri Bölgeleri, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, Sektör Dernekleri ve Kuruluşları, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ), Ticaret Borsaları, İşveren Sendikaları ile imalatçıların kurduğu dernek, birlik ve kooperatifleri

### BAŞVURU YERİ:

Ekonomi Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü Sektör Daireleri

### ALIM HEYETLERİ DESTEK UNSURLARI

a. Ulaşım desteği kapsamında, alım he-

yetlerinde bir davetli yabancı şirket/kuruluştan en fazla iki kişinin uluslararası ve/veya şehirlerarası ulaşımında kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi, otobüs bileti ile toplu taşımaya yönelik araç kiralama giderleri,

b. Konaklama desteği kapsamında, alım heyetlerinde bir davetli yabancı şirket/kuruluştan en fazla iki kişinin, kişi başına günlük 150 ABD Dolarına kadar konaklama (oda + kahvaltı) giderleri.

c. Tanıtım ve Organizasyon Giderleri kapsamında, tercümanlık gideri, seminer, konferans, toplantı ve ikili görüşmelerin yapıldığı yerlerin kiralama giderleri, fuar katılımına ilişkin giderler ve görsel ve yazılı tanıtım giderleri, halkla ilişkiler hizmeti gideri, sergilenecek ürünlerin nakliye giderleri desteklenmektedir.

### Alım Heyeti desteği kapsamında hangi desteklerden ne kadar yararlanılabilir?

İşbirliği kuruluşlarının Alım Heyeti programlarına ilişkin ulaşım, konaklama, tanıtım ve organizasyon giderleri %50 oranında ve program başına 75.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.

İşbirliği kuruluşlarının tek başına veya diğer işbirliği kuruluşları ile birlikte düzenleyeceği alım heyeti programları için, başvuru belgeleri ile birlikte program başlangıç tarihinden en az 3 (üç) ay önce Ekonomi Bakanlığına (İhracat Genel Müdürlüğü) onay başvurusunda bulunulur. Heyet programlarının değerlendirmeye alınabilmesi için, program taslağı ve tahmini bütçenin Bakanlığa (İhracat Genel Müdürlüğü) ibraz edilmesi gerekir.

2011/1 Sayılı Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğ				
Destek Türü	Destek Oranı	Destek Limiti	Süre/Adet	Faydalanıcı
Alım Heyeti	%50	75.000\$/Program	10 Gün/Program	İşbirliği Kuruluşları

### İrtibat Bilgileri

İlgili Birim	Telefon	e-mail
İhracat Genel Müdürlüğü Tekstil ve Konfeksiyon Ürünleri Dairesi	(0312) 425 7174	tektihir@ekonomi.gov.tr
İhracat Genel Müdürlüğü Tarım Ürünleri Dairesi	(0312) 213 6682	tarimihir@ekonomi.gov.tr
İhracat Genel Müdürlüğü Makina, Otomotiv, Elektrik ve Elektronik Ürünleri Dairesi	(0312) 212 8207	makinaihir@ekonomi.gov.tr
İhracat Genel Müdürlüğü Maden, Metal ve Orman Ürünleri Dairesi	(0312) 212 7422	madenihir@ekonomi.gov.tr
İhracat Genel Müdürlüğü Kimya Ürünleri ve Özel İhracat Dairesi	(0312) 204 7500	ozelihir@ekonomi.gov.tr

# KTO MECLİS VE MESLEK KOMİTESİ ÜYELERİMİZİ TANIYORUZ

## Murat ÇETİN



KOMİTESİ : 9  
KOMİTEDEKİ GÖREVİ : Komite Başkanı  
KOMİTE FAALİYET KONUSU: Alışveriş merkezleri, süpermarket ve bakkallarda yapılan perakende ticareti  
FİRMA İSMİ: Ç.T.N Tarım Gıda Maddeleri Otomotiv İnşaat Isı Sistemleri Sanayi Ticaret Limited Şirketi

## Hüseyin ALTUNER



KOMİTESİ : 9  
KOMİTEDEKİ GÖREVİ : Komite Bşk. Yrd.  
KOMİTE FAALİYET KONUSU : Alışveriş merkezleri, süpermarket ve bakkallarda yapılan perakende ticareti  
FİRMA İSMİ : Bozkırlılar Gıda Ve İhtiyaç Maddeleri Ticaret Limited Şirketi

## Yaşar DURAN



KOMİTESİ : 9  
KOMİTEDEKİ GÖREVİ : Komite Üyesi  
KOMİTE FAALİYET KONUSU: Alışveriş merkezleri, süpermarket ve bakkallarda yapılan perakende ticareti  
FİRMA İSMİ: Duranlar Gıda Ve İhtiyaç Maddeleri Konfeksiyon İnşaat Taahhüt Ticaret Ve Sanayi Limited Şirketi

## Abdurrahman AKÇA



KOMİTESİ : 9  
KOMİTEDEKİ GÖREVİ : Komite Üyesi  
KOMİTE FAALİYET KONUSU: Alışveriş merkezleri, süpermarket ve bakkallarda yapılan perakende ticareti  
FİRMA İSMİ: Akçaoğulları Süt Ve Süt Ürünleri Hayvancılık Alışveriş Merkezleri Sanayi Ticaret Limited Şirketi

## Beytullah SAYLIK



KOMİTESİ : 9  
KOMİTEDEKİ GÖREVİ : Meclis Üyesi  
KOMİTE FAALİYET KONUSU: Alışveriş merkezleri, süpermarket ve bakkallarda yapılan perakende ticareti  
FİRMA İSMİ: Ramazan Saylık Gıda Maddeleri Madencilik Hayvancılık Sanayi Ve Ticaret Limited Şirketi

## Abdülcelil GÖVEZ



KOMİTESİ : 9  
KOMİTEDEKİ GÖREVİ : Meclis Üyesi  
KOMİTE FAALİYET KONUSU: Alışveriş merkezleri, süpermarket ve bakkallarda yapılan perakende ticareti  
FİRMA İSMİ: Abdülcelil Gövez-Gövez Ticaret

## Ali KAYA



KOMİTESİ : 9  
KOMİTEDEKİ GÖREVİ : Meclis Üyesi  
KOMİTE FAALİYET KONUSU: Alışveriş merkezleri, süpermarket ve bakkallarda yapılan perakende ticareti  
FİRMA İSMİ: Özçelikkayalar Alışveriş Merkezleri Petrol Tarım Ve Gıda Sanayi Ticaret Limited Şirketi

## H. Hüseyin KARAASLAN



KOMİTESİ : 10  
KOMİTEDEKİ GÖREVİ : Komite Başkanı  
KOMİTE FAALİYET KONUSU: Kuruyemiş, baharat, kahve, kakao ve içeceklerin toptan-perakende ticareti  
FİRMA İSMİ: An Hurma Kuruyemiş Gıda Sanayi Ve Ticaret Limited Şirketi

## Mustafa BERKFİDE



KOMİTESİ : 10  
KOMİTEDEKİ GÖREVİ : Komite Bşk. Yrd.  
KOMİTE FAALİYET KONUSU: Kuruyemiş, baharat, kahve, kakao ve içeceklerin toptan-perakende ticareti  
FİRMA İSMİ: Çtr Gıda Tarım Hayvancılık İnşaat Sanayi Ticaret Limited Şirketi

## Osman BOZKAYA



KOMİTESİ : 10  
KOMİTEDEKİ GÖREVİ : Komite Üyesi  
KOMİTE FAALİYET KONUSU: Kuruyemiş, baharat, kahve, kakao ve içeceklerin toptan-perakende ticareti  
FİRMA İSMİ: Çınaraltı Şifalı Bitkiler Baharat Tarım Ürünleri Gıda Sanayi Ve Ticaret Limited Şirketi

## H. Hüseyin KARAPINAR



KOMİTESİ : 10  
KOMİTEDEKİ GÖREVİ : Yönetim Kurulu Üyesi  
KOMİTE FAALİYET KONUSU: Kuruyemiş, baharat, kahve, kakao ve içeceklerin toptan-perakende ticareti  
FİRMA İSMİ: Pınar Kuruyemiş Gıda ve İhtiyaç Maddeleri Sanayi Ticaret Anonim Şirketi

## Mehmet ÇİĞDEM



KOMİTESİ : 10  
KOMİTEDEKİ GÖREVİ : Meclis Üyesi  
KOMİTE FAALİYET KONUSU: Kuruyemiş, baharat, kahve, kakao ve içeceklerin toptan-perakende ticareti  
FİRMA İSMİ: Özçiğdem Kuruyemiş Gıda Sanayi Ve Ticaret Limited Şirketi

# GÖÇERLER

Zeki OĞUZ

Göçerlerin önemli bir gelir kaynağı da davarın satımından elde edilen paradır. İş gücü olanlar davarı kurbandan önce besiyeye alarak pazara çekerler:



Göçer yörüklerle on yedi yıl önce tanışmıştım. O günden sonra çoğuyla hısım gibi olduk. Peşlerini hiç bırakmadım, kışlaklarında, yaylalarında ziyaretlerine gittim. Onlar bana geldiler, acıları, sevinçleri birlikte yaşadığımız oldu.

Şunu gördüm, yaşadıkları çok zor bir hayattı ama o hayatı seviyorlardı. Özgürlüklerine düşkündüler. Kendi kendilerine yetiyorlardı, muhanete muhtaç değillerdi. Fakat Orman Bakanlığı eliyle çoğunu muhtaç etti. Feslikan Yaylasının batısında, Dedemli yaylalarına kadar, ot bitmez, tek bir ağaç görünmeyen düzlükler vardır, çoğu yörük oralara yaylaya çıkar. Suyuda Gevne çayından getirirler. Bir aile reisine sormuştum, neden buralara çıkıyorsunuz? diye. Ormancının şerrinden kurtulmak için, diye yanıtlamıştı. Haliyle bu çorak topraklarda otlayan davarın sütü de o kadar olur. Oysa göçer yörüğün temel ürünü süt ve süttten ürettiği peynir, yağ, yoğurt gibi ürünlerdir.

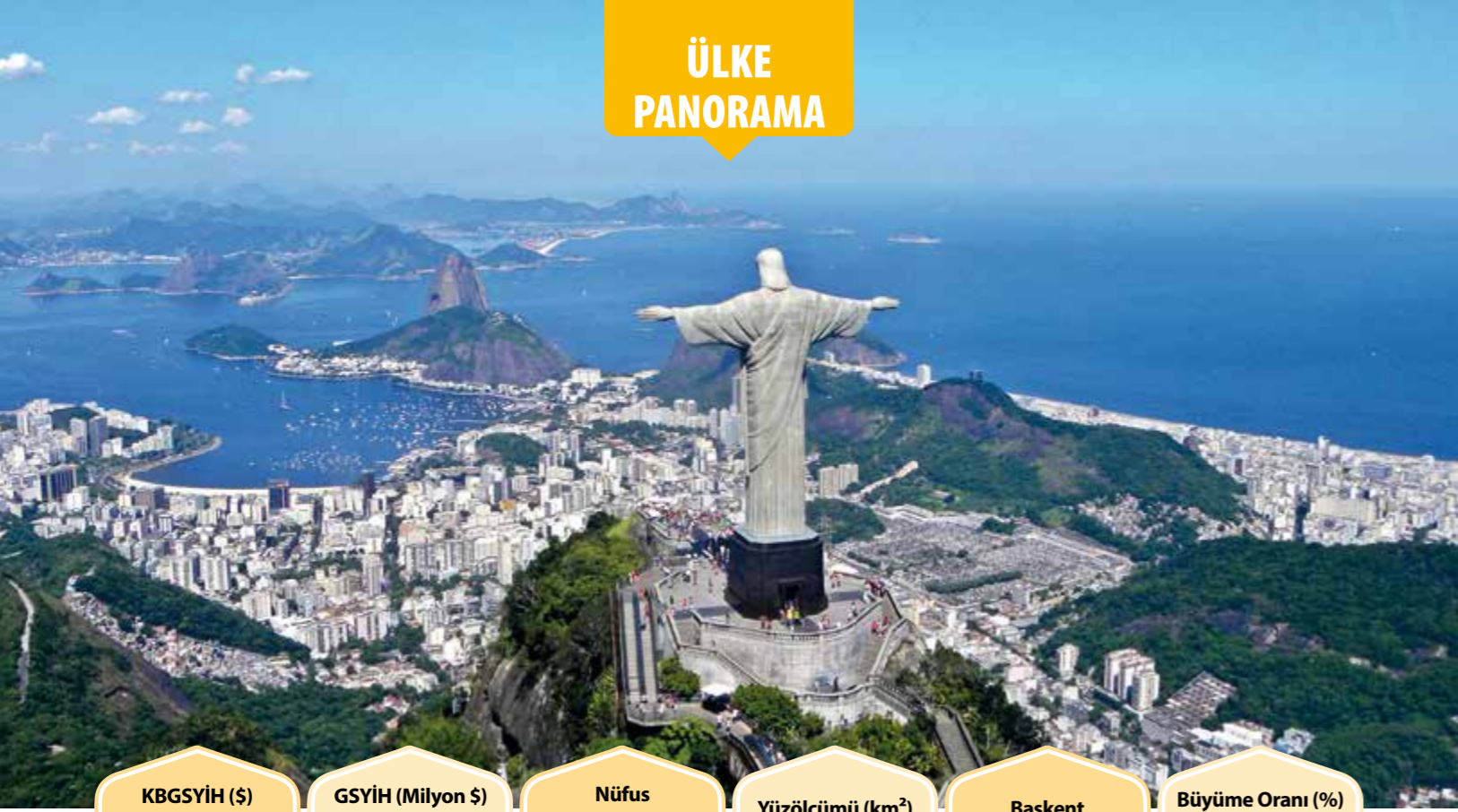
Oğlaklar daha iyi yetişsin diye davarın sütünü sağmayan birkaç aile dışında

bütün yörükler sütü sağar ve ürettikleri ürünleri Karaman'daki soğuk hava depolarına koyarak kış aylarında değerlendirirlerdi. Günümüzde çoğu aile süt sağmaz olmuş, bunun bir nedeni de sağım işinin, iş gücü gerektirmesi.

Göçerlerin önemli bir gelir kaynağı da davarın satımından elde edilen paradır. İş gücü olanlar davarı kurbandan önce besiyeye alarak pazara çekerler. Kimiyse gelen celeplere satarlar, lakin yörükler çok temiz ve saf kalpli oldukları için çoğu zaman dolandırılıyorlar, borcunu ilerde ödeyeceğini söyleyen celep bir daha uğramamaktadır göçerlin çadırına.

İlk yıllar nerdeyse her evin(çadırın) önünde bir ıstar görürdüm. Kilim öteberi dokurlardı. Günümüzde ise hiç ıstar kalmadı. Kendi, heybe, çuval ihtiyaçlarını bile dokuyan yok. Sarveliler yolu üzerindeki Yörük Pazarına çıkanlar turizme yönelik halı, torba, kilim vb. dokumalar üretirlerdi, şimdi onlar da dokumaz olmuşlar.

Göçerlik kültürünün, göçer ekonomisinin bittiğinin işareti bütün bunlar.



**KBGSYİH (\$)**  
10.224  
(IMF, 2018)

**GSYİH (Milyon \$)**  
2.138.918  
(IMF, 2018)

**Nüfus**  
209.205.000  
(IMF, 2018)

**Yüzölçümü (km<sup>2</sup>)**  
8.547.400

**Başkent**  
Brasilia

**Büyüme Oranı (%)**  
2,26 %  
(IMF, 2018)

# BREZİLYA

Kapladığı alan açısından dünyanın beşinci büyük ülkesi olan Brezilya, kuzeyden güneye 4.320 km, doğudan batıya 4.326 km'dir. Ülkenin, yaklaşık yüzde doksan gibi büyük bir kısmı, Ekvator ile tropikal Oğlak dönencesinde yer almaktadır. Atlantik Okyanusu ile çevrili Brezilya'nın İspanyolca konuşan Güney Amerika ülkeleri ile 12.000 km'lik sınırı vardır. Şili ve Ekvator haricinde Güney Amerika ülkelerinin hepsi ile sınır komşusudur. Amerika kıtasının %21'ini, Latin Amerika'nın %47,7'sinin kaplar.

Brezilya'nın başkenti Brasilia, politik ve idari merkez olmakla birlikte ekonomi, ticaret ve sanayi merkezleri başkentten uzakta Atlas okyanusu kıyısında yoğunlaşmıştır.

Brezilya, "Başkanlık" sistemiyle yönetilen "Federal Cumhuriyet"tir. 26 eyalet ve bir federal başkentten oluşan idari yapıda, her eyaletin federal meclisi ve iç yönetimi bulunmaktadır. Toplam 5.560 belediye vardır. Eyalet valilerinin federal meclis ve senatörler üzerinde güçlü etkisi bulunmaktadır.

Dünyanın en kalabalık beşinci ülkesi olan Brezilya'nın 2015 yılı itibarıyla nüfusu yak-

laşık 204,5 milyon kişiden oluşmaktadır. Halkın büyük bir çoğunluğu kentlerde yaşamaktadır. Ortalama yaşam süresi 73 yaş olup, erkekler için 69,4 yaş, kadınlar için 76,6 yaş ortalama yaşam süresidir. Erkek nüfusun yaşam süresinin daha kısa olmasının nedeni, 60 yaş altındaki erkeklerde şiddet suçlarından kaynaklanan ölümlerin fazla olmasıdır. 2015-2019 yıllık nüfus artış hızının % 0,8 olması beklenmektedir. 2020 yılında nüfusun 219 milyona ulaşacağı ve nüfus artış hızının % 0,7 olacağı tahmin edilmektedir.

## Ekonomik Yapı

Brezilya'nın, Rusya, Hindistan ve Çin (BRIC Ülkeleri) ile beraber 2050'li yıllarda dünyanın ekonomik kaderini belirleyecek ülkelerden biri olacağı tahmin edilmektedir. Yeni petrol rezervleri bulunan ve gelecekte petrol devi olması beklenen Brezilya'nın krize rağmen BRIC ülkeleri arasında varlığını sürdürmesinde, tedarikçi ülke olması ve zengin doğal kaynaklarının rolü unutulmamalıdır.

Brezilya'da hizmetler sektörü ağırlık taşımakta olup, öne çıkan sektörler: telekomünikasyon, bankacılık, enerji, ticaret ve

bilgi işlemidir.

Tarım sektörü açısından öne çıkan ürünler: kahve, soya, şeker kamışı, kakao, pirinç, et, tavuk, mısır, portakal, pamuk, buğday, tütündür.

Sanayide öne çıkan sektörler: çelik, sivil havacılık, kimyasallar, petrokimyasallar, ayakkabı, makine, motorlar, taşıt araçları, oto yedek parçaları, dayanıklı tüketim malları, çimento ve kerestedir.

Brezilya, Latin Amerika ve Karayipler bölgesindeki en büyük ve ürün çeşitliliği en fazla olan sanayi merkezidir. Brezilya, tarım ürünleri (kahve, soya, şeker kamışı, kakao, pirinç, mısır, portakal, pamuk, buğday, tütün), canlı hayvan ürünleri (et, tavuk eti), ağaç ürünleri (kağıt, kağıt hamuru), deri ve ayakkabı ile mineral ve metal ürünlerinde (demir-çelik ve alüminyum) dünya çapında karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir.

Brezilya'nın temel sanayi sektörleri/ürünleri; lüks turistik gemilerden yarı botlarına ve 300.000 tonluk tankerlere kadar gemi inşası, motorlu araçlar, araba, araç ve kamyon, her tip otobüs, ağır nakliye araçları, arazi araçları, metaller (çelik, alaşımlar ve alüminyum dahil), gıda, hava-

## Temel Ekonomik Göstergeler

	2012 a	2013 a	2014a	2015a	2016 b	2017 c	2018 c
GSYİH (milyar \$)	2.471,0	2.455,4	2.416,5	1.801,1	1.851,9	2.057,3	2.063,1
Reel GSYİH Artış Oranı (%)	1,9	3,0	0,5	-3,8	-3,5	0,5	1,8
Sınai Üretim Artış Hızı (%)	-0,7	2,2	-1,5	-6,3	-5,5	1,5	2,5
Nüfus	199,2	201,0	202,8	204,5	206,1 a	207,7	209,2
Kişi Başına GSYİH (satın alma gücü paritesine göre)	15.491	16.073	16.474	15.865	15.417	15.668	16.229
İşsizlik Oranı (yıl sonu)	6,9	6,2	6,5	9,0	12,6	13,0	12,5
Tüketici Fiyatları Enflasyonu (yıl sonu)	5,8	5,9	6,4	10,7	6,3 a	4,7	4,5
Döviz Kuru (Real/\$)	2,04	2,34	2,66	3,90	3,26 a	3,46	3,62
İhracat (FOB; milyon \$)	242.283	241.577	224.098	190.092	191.301	202.219	203.803
İthalat (CIF; milyon \$)	224.864	241.189	230.727	172.422	152.059	162.506	173.640
Cari İşlemler Dengesi (milyon \$)	-74.219	-74.839	-104.181	-58.882	-21.752	-20.255	-35.201
Dış Borç (yıl sonu; milyon \$)	440.515	483.766	556.922	543.399	559.255	588.577	613.579

a: Gerçekleşen b: EIU tahmini c: EIU öngörüsü.  
Kaynak: Economist Intelligence Unit

## GSYİH'nın Sektörlere Göre Dağılımı (Faktör maliyetlerine göre)

	2011 a	2012 a	2013 a	2014 a	2015 a	2016 b	2017 b	2018 b	2019 b	2020 b
<b>Tarım</b>	5,1	5,3	5,6	5,6	5,9	6,3	6,4	6,5	6,5	6,5
<b>Sanayi</b>	27,2	25,4	24,4	23,4	22,2	21,8	21,4	21,1	20,7	20,3
<b>Hizmetler</b>	67,7	69,4	70,0	71,0	71,9	71,9	72,2	72,4	72,8	73,2

a: Gerçekleşme b: E.I.U. tahminleri  
Kaynak: EIU - Economist Intelligence Unit

cılık ve uzay (tarımsal ilaçlama uçaklarından, 90 kişilik jet uçaklarına, askeri eğitim ve kargo uçakları Tucano ve uyduları araştıran seston hızlı AMX'e kadar), bilişim sistemleri (donanım ve yazılım, özellikle bankacılık sistemleri ve bilgisayarlar), oyuncaklar, ofis ve ev eşyaları, ahşap ve ahşap ürünler, mobilya, radar ve uzaktan kumandalı alıcı sistemleri, ilaçlar, eczacılık ürünleri ve her tür tıbbi donanım, inşaat sanayi için gerekli her türlü ürün, tarım araçları ve teknolojisi, iletişim (ses ve veri), kağıt, matbaa malzemeleri, makineler, demiryolu lokomotif ve vagonları ve her türlü önemli sanayi ihtiyaçları için sermaye malları, ağır iş makineleri, donanımı ve teknolojisi.

Brezilya, 1990'lı yıllardaki liberalizasyon çabalarının sonucunda özellikle otomotiv sanayi ve altyapı modernizasyonunda özelleştirme ve doğrudan yabancı yatırımlar sayesinde önemli gelişmeler sağlamıştır. Ürün çeşitliliğini artıran Brezilya, görevli olarak kapalı ekonomi niteliğini halen korumaktadır.

Son yıllarda ülkenin ekonomi politikaları üç hedefe kilitlenmiş durumdadır:

1. Enflasyonun kontrolü,
2. Dış ticaret dengesi,
3. Ekonomik kalkınmanın desteklenmesi.

## Ekonomide Geleceğe Yönelik Beklentiler

The Economist'in 2017 yılı ülke risk raporunda da ifade edildiği üzere Brezilya bağımsızlık, döviz kuru, bankacılık, ekonomik yapı ve ülke riski açısından "BB" risk notu ile 2017 yılında da istikrar arayışını sürdürmektedir.

BRIC (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin) ülkeleri arasında büyüme performansı açısından geride kalan Brezilya'nın sosyal ve ekonomik reformlarının devamlılığı büyük önem taşımaktadır.

Brezilya'nın ilk kadın Başkanı olan Dilma Rousseff 2018 yılına kadar ikinci kez başkan seçilmiştir. Ancak yolsuzluk iddiaları nedeniyle geçici olarak Başkan Yardımcısı Michel TEMER 23 Mayıs 2016'dan itibaren görevi devralmıştır.

2016 yılında ekonomik durgunluk nedeniyle ülke ekonomisi %- 3,2'de daralmış olup, 2017 yılı için %-0,2, 2018 yılı için %1,5 civarında büyüme beklenmektedir.

Brezilya küresel aktör olma yönünde önemli aşamalar kaydetmiştir. Yapılan bazı araştırmalara göre 2020 yılında Brezilya tüketici pazarının 3,5 trilyon ABD Dolar'la dünyanın 5. büyük pazarı haline geleceği tahmin edilmektedir.

Havaalanlarında yolcu sayısının geçtiğimiz beş yılda yaklaşık iki kat artması havaalanlarına yatırım ihtiyacını beraberinde getirmektedir. Dış ticaret hacminin son yıllarda hızlı bir şekilde artması limanların iş yükünü artırmış ve liman yatırımları ihtiyacını doğurmuştur. Trafiğe yeni giren araç sayısının ciddi artış göstermesi trafik yoğunluğunu artırmış ve özellikle otoyollara yatırım yapılmasını gerektirmiştir.

Lojistik Yatırım Programı açıklanmış ve bu kapsamda karayolları, demir yolları, limanlar, havaalanları ve enerji alanında özel firmalarca yatırım yapılmasına yönelik ihaleler serisi başlatılmıştır. Söz konusu programlar çerçevesinde özel sektörün yatırım yapması, devletin ise uygun koşullarda finansman sağlaması ve genel ekonomik istikrarı sürdürerek ekonomik büyümenin artırılması hedeflenmektedir.

## Dış Ticaret

Brezilya, geleneksel pazarı olan Amerika kıtası ve Avrupa Birliği'nin yanında son dönemde Afrika, Orta Doğu ve Körfez, Doğu Avrupa ve Asya pazarlarına ihracatını önemli ölçüde artırmıştır. Güney-Güney ticareti olarak tanımlanan ve dünya ticaretinde giderek daha ağırlık kazanan eğilimde Brezilya'nın payı büyüktür.

Brezilya ihracatta sergilediği başarısını ihracat mallarını çeşitlendirerek ve geleneksel pazarlarının dışında kalan pazarlara açılarak elde etmiştir. Tarım ürünlerinin yanı sıra uçak, otomotiv, demir, kimyasallar, makine, ayakkabı, kağıt, elektrik ve elektronik gibi endüstri ürünleri de önemli ihracat kalemleri arasına girmiştir.

## İhracat

Brezilya'nın ihracatında başlıca ürünler; soya, demir cevherleri, ham petrol, şeker, binek otomobil, tavuk eti, odun hamuru, soya küspesi, mısır, kahve, dondurulmuş sığır eti, uçaklar, turbojetler, turbopropeller ve diğer gaz türbinleri, demir-çelik ürünleri, alüminyum hidroksit, kamyon-kamyonet, altın, buldozer

#### Dış Ticaret Göstergeleri (Milyon ABD Dolar)

	2013	2014	2015	2016	2017
İhracat	242.032	225.098	191.126	185.235	217.739
İthalat	239.747	229.154	171.446	137.552	150.479
Denge	2.285	-4.056	19.680	47.683	66.989

Kaynak: ITC TradeMap (www.trademap.org)

#### Türkiye-Brezilya İkili Ticareti (Bin ABD Dolar)

Yıl	İhracat	İthalat	Hacim	Denge
2007	229,914	1.172,669	1.402,583	-942,756
2008	318,027	1.423,868	1.741,895	-1.105,840
2009	388,244	1.105,890	1.494,134	-717,646
2010	614,551	1.347,525	1.962,076	-732,974
2011	883,471	2.074,354	2.957,825	-1.190,883
2012	1.002,759	1.770,094	2.772,854	-767,335
2013	936,096	1.408,806	2.344,902	-472,710
2014	794,186	1.728,745	2.522,932	-934,559
2015	458,367	1.792,241	2.250,608	-1.333,875
2016	333,741	1.788,012	2.121,754	-1.454,271
2017	384,904	2.545,015	2.929,919	-2.160,111
2017 / (1-5)	146,146	934,853	1.080,999	-788,708
2018 / (1-5)	199,064	1.323,951	1.523,015	-1.124,887

Kaynak: TÜİK

ve greyderler, kara taşıtlarının aksam ve parçaları, tütün ile meyve ve sebze sularıdır.

Brezilya'nın ihracatı iki ana kategoriye ayrılmaktadır: (1) Ham ve yarı işlenmiş ürünler; demir, alüminyum, manganez ve diğer madenler; soya, şeker, kahve, kakao, pamuk, mısır, yaprak tütün, meyveler ve diğer tarım ürünleri, her tür et; (2) İmal edilmiş mallar, uçaklar, motorlu araçlar, gemiler, lokomotifler ve vagonlar, bu araçlara ait yedek parçalar, demir ve çelik alaşımları ve ürünleri, kağıt, mekanik sistemler, buhar veya elektrik ve elektronik motorları, makine ve donanımları, fiber optik dahil iletişim sistemleri, eczacılık ürünleri, kozmetik ve ilaçlar, hastane tıp ve diş tedavisi donanımları, tekstil, ayakkabı, müzik aletleri, oyuncaklar, mobilya ve ev eşyaları, bilgisayarlar ve yazılım dahil büro makineleri, plastik ürünler, işlenmiş sığır eti, tavuk ve diğer etler, portakal suyu, meyveler, sebzeler, kahve, balık ve diğer gıdalar.

Yarı mamul malların ihracatı artmakta ve daha fazla ikincil petrokimya ürünleri kullanıma hazır tutulmaktadır. Öte yandan sermaye malları, petrol arama ve üretim platformlarından dev hidroelekt-



#### İthalat

Brezilya'nın ithalatında ağırlığı olan ürünler, petrol yağları, kara taşıtları aksam ve parçaları, mobil telefonlar, elektronik devreler, taşkömürü, ilaçlar, ham petrol, binek otomobiller, serum ve aşilar, kimyasal gübreler, haşarat öldürücü, dezenfekte ediciler, doğal gaz, kamyon, kamyonet, olarak sıralanmaktadır.

Brezilya'nın ithalatında en önemli ticaret ortakları Çin, ABD, Arjantin, Almanya ve G. Kore'dir. İthalatındaki 5 ülkenin toplam ithalatı içindeki payı %50,6'dır. Ülkemiz ise Brezilya'nın ithalat yaptığı ülkeler arasında %0,3 pay ile 48. sırada yer almaktadır.

#### Dış Ticaret Mevzuatı

Brezilya, Dünya Ticaret Örgütü (WTO)'ne üyedir. Ayrıca DTÖ mekanizmalarını en etkin ve aktif kullanan ülkelerden biridir. SPS-Sağlık ve Bitki Sağlık Önlemlerini oldukça etkin kullanmaktadır. Gümrük tarife yapısı Armonize Sistem (HS-Harmonized Commodity Coding-Description System)'dir. Ayrıca, gümrük değerlendirme ve anti dumping, bio-güvenlik ile ilgili anlaşmaları da imzalamıştır.

#### Türkiye ile ticaret

Coğrafi uzaklığın fazla olması ve ülkelerin birbirini iyi tanımaması nedeniyle bugüne kadar çok düşük seviyelerde seyreden Türkiye-Brezilya ekonomik ilişkileri, özellikle aynı konularda iş yapan firmaların ve kurumların işbirliğine giderek ortak üretim ve pazarlama yapmaları halinde büyük bir potansiyel taşımaktadır. Genel

#### Türkiye'nin Brezilya'ya İhracatında Başlıca Ürünler, (Bin ABD Dolar)

GTİP No	GTİP TANIMI	2015	2016	2017
	Toplam	458.367	333.741	384.904
1	'8708 Karayolu taşıtları için aksam, parça ve aksesuarlar	45.883	33.630	36.758
2	'2836 Karbonat; peroksikarbonat; amonyum karbonat içeren ticari amonyum karbonat	350	3.300	21.124
3	'0802 Diğer kabuklu meyveler (taze/kurutulmuş) (kabuğu çıkarılmış/soyulmuş)	30.647	16.987	18.053
4	'8707 Karayolunda kullanılan motorlu taşıtlar için karoseriler (şoför mahalleri dahil)	5.774	16.690	17.877
5	'5510 Suni devamsız lifden iplikler (dikiş ipliği hariç)	16.931	34.741	16.145
6	'2004 Diğer sebzeler (sirke/asetik asitten başka usulde hazırlanmış veya konserve edilmiş) (dondurulmuş)	0	6.465	13.681
7	'0813 Meyve (kurutulmuş) (0801, 0806'de kiler hariç)08. fasıldaki sert ve kabukluların karşılımları	11.233	12.925	11.331
8	'2523 Çimento	14.989	8.603	11.142
9	'4011 Kauçuktan yeni dış lastikler	8.328	4.594	8.902
10	'8409 Sadece veya esas itibarıyla 84.07 veya 84.08 pozisyonlarındaki motorların aksam ve parçaları	9.454	6.873	8.263
11	'2401 Yaprak tütün ve tütün döküntüleri	14.009	11.621	7.277
12	'7013 Sofra, mutfak, tuvalet, yazhane, ev tezyinatı ve benzeri işler için cam eşya	4.776	3.557	6.772
13	'8483 Transmisyon milleri, kranklar; yatak kovanları ve mil yatakları; dişliler ve sistemleri; vidalar;dışlı kutular volan vb	3.152	3.061	5.733
14	'5702 Dokunmuş halılar ve dokumaya elverişli maddelerden diğer yer kaplamaları	2.043	2.994	5.167
15	'3926 Plastikten diğer eşya	1.834	1.422	4.085
16	'5603 Dokunmamış mensucat (emdirilmiş, sıvanmış, kaplanmış veya lamine edilmiş olsun olmasın)	2.682	3.252	4.029
17	'7219 Paslanmaz çelikten yassı hadde mamulleri (genişliği 600 mm. veya fazla olanlar)	2.843	646	3.768
18	'7311 Demir veya çelikten sıkıştırılmış veya sıvı hale getirilmiş gazlar için kaplar	1.436	0	3.659
19	'7005 Float cam ve yüzeyi taşlanmış veya parlatılmış cam (plakalar halinde)	2.968	1.267	3.341
20	'9401 Oturmaya mahsus mobilyalar ve bunların aksam ve parçaları	2.792	2.891	3.060
21	'0910 Zencefil, safran, zerdeçal, kekik, defne yaprakları, köri ve diğer baharat	1.674	1.744	2.993
22	'0712 Kurutulmuş sebzeler (bütün, kesilmiş, dilimlenmiş, kırılmış, toz halinde)	1.588	1.523	2.939
23	'3920 Plastikten diğer levha, plaka, şerit, film, folye (gözeneksiz)	2.022	1.891	2.859
24	'2528 Tabii boratlar ve bunların konsantreleri	2.630	2.054	2.851
25	'5902 Naylon, poliamid, poliester vb.esaslı iç ve dış lastiği için mensucat	4.698	4.953	2.775
26	'5402 Sentetik filament iplikleri (dikiş ipliği hariç) (perakende olarak satılacak hale getirilmemiş)	2.826	3.393	2.729
27	'8301 Adi metallerden kilit, sürgü ve asma kilit (anahtarlı, şifreli veya elektrikli) ve bunların adi metallerden anahtarları	2.344	1.682	2.655
28	'8302 Adi metallerden donanım, tertibat vb. eşya (mobilya, kapı, pencere, bavul, askılık vb için)	1.183	1.915	2.546
29	'8421 Santrifüjler; sıvıların veya gazların filtre edilmesine veya arıtılmasına mahsus makina ve cihazlar	1.823	2.290	2.529
30	'8413 Sıvılar için pompalar (ölçü tertibatı olsun olmasın) ve sıvı elevatörleri	2.893	2.351	2.489
31	'7217 Demir veya alaşımsız çelikten teller	1.047	790	2.455
32	'8504 Elektrik transformatörleri, statik konvertörler (örneğin; redresörler) ve endüktörler	769	2.831	2.392
33	'7318 Demir veya çelikten vidalar, civatalar, somunlar, tirfonlar, perçin çivileri, pimler, kamlar, rondelalar vb eşya	1.689	1.337	2.314
34	'7216 Demir veya alaşımsız çelikten profiller	3.100	1.590	2.031
35	'5509 Sentetik devamsız lifden iplik (dikiş ipliği hariç) (toptan)	328	847	2.008
36	'8511 Motorlarda kullanılan elektrikli ateşleme veya hareket ettirme tertibat ve cihazları (ateşleme-dinamo manyetoları, vb)	1.828	2.841	1.954
37	'7228 Diğer alaşımsız çelikten çubuk ve profiller;alaşımsız veya alaşımsız çelikten sondaj işleminde kullanılan içi boş çubuklar	1.172	630	1.899
38	'6802 Yontulmuş veya inşaata elverişli işlenmiş taşlar (kayagan taşı hariç), mozik için küp şeklinde taşlar, granüller	1.981	1.283	1.855
39	'0806 Üzümler (taze/kurutulmuş)	1.097	3.496	1.848
40	7323 Demir/çelikten ev işlerinde kullanılan eşya ve aksamı	1.936	2.707	2.514

Kaynak: Trade Map (www.trademap.org)

olarak Brezilya tarafı Türkiye ile işbirliği yapmak açısından konuya olumlu yaklaşmaktadır. Türk işadamlarının Brezilya'ya daha iyi tanıyıp, aktif bir şekilde konuya eğilmeleri, ülkeler arasındaki ticaret hacminin artmasında ve Türkiye açısından ekside olan dengeyi düzeltmesinde önemli rol oynayacaktır.

2017 yılında ticaret hacmimiz yaklaşık 2,9 milyar Dolar düzeyinde gerçekleşmiş olup, bir önceki yıla göre Brezilya'ya olan ihracatımızın % 15,4 arttığı, Brezilya'dan ithalatımızın da %42,3 arttığı görülmektedir. 2017 yılında ihracatımız 385 milyon Dolar, aynı dönemde ithalatımız ise 2,5 milyar Dolar olarak gerçekleşmiştir.

Brezilya ile ülkemiz arasındaki ticaret dengesine bakıldığında ise, 2017 yılında ticaret açığımız artmaya devam ettiği ve 2,1 milyar Dolar olarak gerçekleştiği görülmektedir.

İhracatımızda; kamyon, minibus, otomotiv yedek parça, demir ve çelik ürünleri, sondaj platformları, çimento, kuru kayısı, fındık, gübre, tütün, iplik, araba lastiği, mobilya aksamı, araba koltuğu, kuru incir, maya, kesme ve düzeltme makineleri, kauçuktan eşyalar, alüminyum hidroksit, mermer ve traverten önemli yer tutarken, ithalatımızda; demir cevheri, demir, soya fasulyesi, soya yağı, pamuk, kurtarma gemisi, buğday, tütün, odun hamuru, kahve, greyderler, buldozerler, kontrplaklar, kompresörler, polipropilen, polietilen, sıgır, araba aksam ve parçaları, çinko, kağıt, deri, ayakkabı ve kağıt ön sıralarda gelmektedir.

Dış ticaret açığının büyük oranda ülkemiz aleyhine oluşu nedeniyle; karşılıklı ticari ve ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi önem kazanmaktadır.

**Kaynak:** <http://www.ekonomi.gov.tr/portal/faces/home/dislliskiler/ulkeler/ulke-detay>



# GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE MESLEKLER - 3

Prof. Dr. Bayram ÜREKLİ • Doç. Dr. Hüseyin MUŞMAL

## 3-İSLAMİYET VE KURAN-I KERİM'DE MESLEKLER

İslamiyet'te çalışmanın önemi ve mesleklerle ilgili Kuran-ı Kerim ve Hz. Peygamber'in çeşitli konulardaki hadislerine bakmak gerekir. Kuran'da çalışmak, gayret etmek, çabalamak ve peşinden koşmak anlamlarına gelen "sa'y" ve elde etmek anlamındaki "kesb" kelimeleri sıkça kullanılmaktadır. Rızkı veren Allah'tır. Ancak, kulun da çaba sarf etmesi gerekmektedir<sup>1</sup>.

Kuran'da çalışmanın önemi ve çalışana mükâfat verileceği ile ilgili çeşitli ayetler vardır. Örneğin, Allah (c.c.) Necm Suresi'nin 39, 40 ve 41. ayetlerinde: "İnsan için ancak çalıştığı vardır, şüphesiz onun çalışması ileride görülecektir. Sonra çalışmasının karşılığı kendisine tastamam verilecektir" buyrulmaktadır<sup>2</sup>.

Kuran-ı Kerim'de diğer kutsal kitaplarda olduğu kadar çok fazla meslek ismi zikredilmese de bazı meslek isimleri geçmektedir. Aşağıda Kuran-ı Kerim'de geçen bir kısım meslek isimlerine yer verilecektir.

Kasas Suresi, 23: "Medyen suyuna varınca, suyun başında (hayvanlarını) sulamakta olan bazı insanlar gördü. Bunların yanında da koyunlarını suya salmamak için uğraşan iki kız gördü. Mûsâ onlara, "(Koyunlarınızı burada tutmaktaki) maksadınız ne?" dedi. Onlar, "Çobanlar sulayıp çekilinceye kadar biz koyunlarımızı sulayamayız. Babamız ise çok yaşlı bir adamdır" dediler."<sup>3</sup>

Kasas Suresi, 39: "O ve askerleri yeryü-

zünde haksız yere büyüklük tasladılar ve gerçekten bize döndürülmeyeceklerini sandılar<sup>4</sup>."

Fetih Suresi 29: "Muhammed, Allah'ın Resûlüdür. Onunla beraber olanlar, inkârcılara karşı çetin, birbirlerine karşı da merhametlidirler. Onların, rükû ve secde hâlinde, Allah'tan lütuf ve hoşnutluk istediklerini görürsün. Onların secde eseri olan alametleri yüzlerindedir. İşte bu, onların Tevrat'ta ve İncil'de anlatılan durumlarıdır: Onlar filizini çıkarmış, onu kuvvetlendirmiş, kalınlaşmış, gövdesi üzerine dikilmiş, ziraatçıların hoşuna giden bir ekin gibidirler. Allah, kendileri sebebiyle inkârcıları öfkelenirmek için onları böyle sağlam ve dirençli kılar. Allah, içlerinden iman edip salih amel işleyenlere bir bağışlama ve büyük bir mükâfat vaad etmiştir."<sup>5</sup>

Hadid Suresi, 20: "Bilin ki, dünya hayatı ancak bir oyun, bir eğlence, bir süs, aranızda karşılıklı bir övünme, çok mal ve evlat sahibi olma yarışından ibarettir. (Nihayet hepsi yok olur gider). Tıpkı şöyle: Bir yağmur ki, bitirdiği bitki çiftçilerin hoşuna gider. Sonra kurumaya yüz tutar da sen onu sararmış olarak görürsün. Sonra da çer çöp olur. Ahirette ise (dünyadaki amele göre ya) çetin bir azap ve (ya) Allah'ın mağfiret ve rızası vardır. Dünya hayatı, aldanış metaından başka bir şey değildir."<sup>6</sup>

Tevbe Suresi, 60: "Sadakalar (zekâtlar), Allah'tan bir farz olarak ancak fakirler, düşkünler, zekât toplayan memurlar, kalpleri İslâm'a ısındırılacak olanlarla (özgürlüğüne kavuşturulacak) köleler, borçlular, Allah yolunda cihad edenler ve yolda kalmış yolcular içindir. Allah, hakkıyla bi-

lendir, hüküm ve hikmet sahibidir"<sup>7</sup>.

Nisa Suresi 29: "Ey iman edenler! Mallarınızı aranızda batıl yollarla yemeyin. Ancak karşılıklı rıza ile yapılan ticaretle olursa başka. Kendinizi helâk etmeyin. Şüphesiz Allah, size karşı çok merhametlidir."<sup>8</sup> Bakara, 171: "(İnkâr edenleri imana çağıran Peygamber ile) inkâr edenlerin durumu, bağırpıp çağırmadan başka bir şey duymayan hayvanlara seslenen (çoban) ile hayvanların durumu gibidir. Onlar sağırdırlar (gerçekleri işitmezler), dilsizdirler (gerçekleri konuşmazlar), kördürler (gerçekleri görmezler)... Bundan dolayı anlamazlar."<sup>9</sup>

Kuran-ı Kerim'deki bu ve benzeri ayetlerin yanında İslam'ın çalışmaya verdiği önemi gösteren bazı hadisler de zikredilebilir. Hz. Peygamber her fırsatta çalışma ve kazanmayı teşvik etmiştir. Hz. Peygamber bu konuda:

"Korkak ve çekingen tacir mahrum, cesur tacir ise merzuktur."<sup>10</sup>

"Doğru ve kendine güvenilir tüccar, yarın kıyamet günü peygamberler, sıddıklar ve şehitlerle haşrolunacaktır."<sup>11</sup>

Kişinin elinin emeğiyle yediğinden daha temiz bir şey yoktur. Kişinin kendi nefsi-ne, ehline, çocuklarına ve hizmetinde çalışanlarına verdiğinden daha hayırlı bir sadaka yoktur<sup>12</sup>.

"Kazancın en temiz ve güzeli kişinin kendi eliyle elde ettiği kazanç iş ve hileden, hainlikten uzak meşru alış-veriştir."<sup>13</sup>

7 Kuran-ı Kerim, Tevbe, 9/60, s. 212.

8 Kuran-ı Kerim, Nisa, 4/87, s. 92.

9 Kuran-ı Kerim, Bakara, 2/171, s. 31.

10 Suyûtî, Cem'ül-Cemâvi', nr. 10344; Kenzü'l-Ummâl, nr. 9293; el-Aclûni, Keşfü'l-Hafâ, I, 349.

11 Tirmizî, Büyü, nr. 1252.

12 İbn Mace, Ticaret, nr. 222; Günay, "Kur'an-ı Kerim'de", s. 75.

13 İbn Ebî Şeybe, Musannef, XIV, 196; Ahmed İbn Hanbel, Müsned, VI, 31, 42, 127, 193, 220.



"Helalinden çalışıp kazanan Allah'ın sevdiği kuludur."<sup>14</sup>

"Helal kazanç temin etmek için çalışmak cihattır."<sup>15</sup>

"Dünya işlerimizi ıslah edip yoluna koyunuz. Ahretinizi de ihmal etmeyip onun için çalışınız"<sup>16</sup> gibi hadisler bunlardan bazılarıdır.

Hz. Peygamber kendisine bir şeyler istemek için gelen bir sahabeye: "Çarşıda-pazarda hamallık yaparak, çalışarak bir şeyler kazanmasının dilencilik yapmasından çok daha iyi olduğunu"<sup>17</sup> söylemiştir. Rasulullah ayrıca şöyle buyurmuştur: "Allah'a yemin ederim ki, sizden birinizin organını alıp, arkasında dağdan odun yüklenerek getirmesi ve onu satıp geçinmesi, bir zengine gelerek sadaka istemesinden çok daha hayırlıdır. Kim bilir o da eğer verirse minneti altına girersen, vermezse zillet ve mahrumiyet içinde

14 Suyuti Cemül Cevami, nr. 10344.

15 Kudai Müsnedi Şibab I.83.

16 İbn-i Mace, nr. 2142.

17 Buhârî, Zekât, 50; Müslim, Zekât 35 nr. 106.

kalırsın."<sup>18</sup> "Kişinin sırtında odun taşıyarak geçimini sağlaması, dilencilikten hayırlıdır."<sup>19</sup>

Peygamberimizin hayatı ve öğütleri çalışmanın ve bir meslek sahibi olmanın önemi ile ilgili pek çok örnekle doludur. Peygamberimiz "Kişi kendi elinin emeğinden daha temiz bir kazanç elde etmemiştir." buyurmuştur<sup>20</sup>. "Dâvüd ... Kendi el emeğiyle kazandığından başka bir şey de yemezdi"<sup>21</sup>. "Hiç kimse elinin emeğinden daha hayırlı bir ta'âmı asla yememiştir. Allah'ın peygamberi Dâvud a.s. elinin emeğini yedi"<sup>22</sup>. Ayrıca Hz. Peygamber tarafından buyrulan: "Kim herhangi meşru bir şeyde rızıklandıysa onu yapsın, mesleğini sevsin ve bu konuda ilerlesin"<sup>23</sup> hadisi mesleğin önemine işaret etmektedir. Hz. Peygamber: "Seyahat edin, ti-

18 Tecrid Terc. VI, 95.

19 Buhârî Büyü' nr. 15.

20 İbn-i Mace, Ticaret 1.

21 Buhârî, Enbiya 37; Büyü' 15, 4309;

22 Buhârî, Büyü, 15. 5129; Günay, "Kur'an-ı Kerim'de" s. 75.

23 Kenzü'l-Ummâl, nr. 9286.

caret yapın, hem sağlıklı hem de zengin olursunuz, maddi kazanç elde edersiniz."<sup>24</sup> Buyurmuştur. Hz. Muhammed bir gün: "Allah Teâlâ'nın gönderdiği her peygamber, mutlaka koyun gütmüştür." buyurdu. Bunun üzerine sahabeleri: "Siz de mi koyun güttünüz, yâ Rasulallah? Diye sordular. Hz. Muhammed: "Evet, ben de ücret karşılığında Mekkelilerin koyunlarını güderdim." buyurmuştur<sup>25</sup>.

Peygamberimiz bazı hadislerinde şöyle buyurmuştur. "Musa (a.s.) peygamber olarak gönderilmişti, kendisi koyun güderdi. Davud (a.s.) peygamber olarak gönderilmişti, O da koyun güderdi. Ben de peygamber olarak gönderildim ve Ecyad'da ailemin koyunlarını güderdim"<sup>26</sup>. Allah hiçbir peygamber göndermedi ki, koyun çobanlığı yapmamış olsun... Ben de bir miktar kırat mukabili Mekke halkına koyun güttüm."<sup>27</sup>. "Hiç koyun gü-

24 Kudâi, Müsnedü's-Şihâb, I, 364 nr. 403; el-Aclûni, Keşfü'l-Hafâ, I, 539 nr. 1455.

25 Buhârî, İcâre, 2, Enbiyâ, 29; İbn-i Mace, Ticâret, 5.

26 İbn-i Sa'd, I, 126.

27 Buhârî, İcâre 2

meyan peygamber var mı?<sup>28</sup>. Ayrıca Hz. Peygamber "Ekiniz, biçiniz, ziraatla meşgul olunuz. Çünkü ziraat bereketli ve güzel meşgaledir."<sup>29</sup> buyurmuştur.

Görüldüğü üzere Kuran-ı Kerim'de ve hadislerde mesleğin önemi sıkça vurgulanmış, insanlar üretmeye ve zamanı iyi değerlendirmeye teşvik edilmiştir. Hz. Peygamber uygulamaları ile Müslümanların daima çalışarak, ellerinin emeklerini yemeleri gerektiğini ifade buyurmuş, tembelliği ve dilencililiği kötüleştirmiştir.

#### IV-PEYGAMBERLERİN MESLEKLERİ

Esnaf ve zanaatkarların İslam kural ve terbiyesine göre uymakla yükümlü oldukları yasaların yazılı olduğu kitaplar olan Fütüvvetnamelerde bütün peygamberlerin bir meslek sahibi oldukları ve sahip oldukları mesleklerin de piri oldukları belirtilirdi.<sup>30</sup>

İnsanların önderleri ve rehberleri olan peygamberler, hem kendi emekleriyle geçmişler hem de bunu teşvik etmişlerdir. Hz. İsmail'in avcılığı, Hz. Yusuf'un hizmetçiliği ve bakanlığı, Hz. Musa'nın saray çocukluğu ve çobanlığı, Hz. Davud'un çobanlığı, demirciliği ve krallığı, Hz. Zekeriya'nın marangozluğu, Hz. Muhammed'in çobanlığı ve tacirliği, peygamberlerin farklı meslekler icra ettiklerini göstermektedir.<sup>31</sup>

Kuran-ı Kerim'de her kavme bir peygamberler gönderildiği ifade edilmekle beraber yalnızca yirmi beş tanesinin ismi geçmektedir. Allah, peygamberlerine bunlardan bir kısmının isimlerini, vazifelerini, vazife esnasında onlara karşı kavim ve ümmetlerin durumlarını bildirmiştir. Böylece onların peygamberlik hayatlarından örnekler vermiştir.

"Andolsun, senden önce de peygamberler gönderdik. Onlardan sana anlattıklarımız da var, anlatmadıklarımız da var. Hiçbir peygamber, Allah'ın izni olmadan bir mucize getiremez. Allah'ın emri gelince de hak yerine getirilir. İşte o zaman bunu

28 Buhârî, Et'ime 50; Günay, "Kur'an-ı Kerim'de", s. 75.  
29 Buhari Edeb 27.

30 Özden Süslü, Nur Urfaloğlu, "Bir Osmanlı El Yazmasına Göre XVI. Yüzyıl Osmanlı İmparatorluğunda Meslekler", Uluslararası Asya ve Kuzey Afrika Çalışmaları Kongresi 10-15 Eylül 2007 Ankara Bildiriler Kitabı, Tarih ve Medeniyetler Tarihi, VI. Cilt, Atatürk Kültür, Dil ve Tarih Yüksek Kurumu, Ankara 2012, s. 2873.

31 Günay, "Kur'an-ı Kerim'de", s. 75.



batıl sayanlar hüsrana uğrarlar..."<sup>32</sup> âyetinden Kur'an'da isimleri zikredilen peygamberler dışında birçok peygamberler gönderildiği ama bunların sayısının bilinmediği anlaşılmaktadır<sup>33</sup>. Kur'an-ı Kerim'de isimleri zikredilen peygamberler, sanat, ticaret, ziraat ve çeşitli meslekleri topluma öğretmek suretiyle medeniyete, kültüre ve toplumsal gelişmeye katkıda bulunmuşlardır. Ümmetlerini hem bu dünyada hem de ahrette mutlu kılmaya çaba göstermişlerdir<sup>34</sup>. Çalışmanın ve el emeğiyle kazanmanın değerini vurgula-

32 Kur'an-ı Kerim, Mü'min, 40/78, s. 525.

33 Köksal Tavşan, Kur'an-ı Kerim'e Göre Nübüvvet ve Nübüvvetin İnsanlık İçin Önemi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Temel İslâm Bilimleri Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara 2005, s.11.

34 Tavşan, Nübüvvet, s.137.

mak için peygamberlerin de çalıştıkları, zanaat sahibi oldukları bilinmektedir<sup>35</sup>. Kur'an-ı Kerim'den ve Peygamberler tarihi kitaplarından peygamberlerin çeşitli meslekleri olduğunu öğrenmekteyiz. Allah Hz. Âdem'i yarattıktan sonra ona eşyanın isimlerini öğretmiştir. "Allah, Âdem'e bütün varlıkların isimlerini öğretti. Sonra onları meleklere göstererek, "Eğer doğru söyleyenler iseniz, haydi bana bunların isimlerini bildirin" dedi."<sup>36</sup> Kur'an'da meleklerin, insanoğlunu yeryüzünde fesat çıkaran ve kan döken varlık olarak nitelendirmeleri üzerine Allah'ın Âdem'e

35 M. Asım Köksal, Peygamberler Tarihi, I, İstanbul 2005, s. 38; Mustafa Yıldırım, Sümeyye Çelik, "Peygamberlerin Sanatsal Faaliyetleri Üzerine", Selçuk Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi, 29, Konya 2010, s. 68.

36 Kur'an-ı Kerim, Bakara, 2/30-33, s. 8

bütün isimleri öğrettikten sonra bunları meleklere sorduğu, onlar bilemeyince Âdem'e, "Ey Âdem, onlara eşyanın isimlerini bildir!" dediği ve Âdem'in isimleri onlara bildirdiği açıklanmıştır<sup>37</sup>. İlk insan ve ilk peygamber olarak kabul edilen Hz. Âdem bütün eşyanın isimlerini bildiğine göre, onun yeryüzündeki bütün mesleklerin babası olduğunu söyleyebiliriz<sup>38</sup>.

Hz. Âdem yeryüzüne iner inmez çiftçilikle uğraşmıştır. O'nun ekin ektiği, suladığı, zamanı gelince biçtiği, sonra onu dövenle sürdürdüğü, rüzgârda savurup tanelerini samanından ayırdığı ve bu taneleri öğütüp, un yapıp, hamur yoğurup ekmek yaptığı zikredilmektedir. Hz. Âdem'e örs, çekiç, kerpeten ve külünk gibi bazı aletler ile kızıl tüylü bir öküzün verildiği ve bunlarla çalıştığı bilinmektedir. Ayrıca demircilik sanatının öğretildiği, demirden yapıp kullandığı ilk şeyin bıçak olduğu da kaynaklarda ifade edilmektedir. Ayrıca Taberî'de Hz. Âdem'in Hz. Havva ile birlikte elbise dokudukları, Âdem'in kendisi için cübbe; Havva'nın ise gömlek ve başörtü dokuduğu konusunda bilgi verilmektedir. Hz. Âdem'in bu mesleklerinin yanı sıra sakkalık, debbaçılık, kasaplık, keçecilik yaptığı bilinmektedir<sup>39</sup>. Hz. Âdem Ahilikte çiftçilerin piri olarak kabul edilir<sup>40</sup>. Hz. Âdem'in dili İslamî telakkiye göre Arapça, Yahudi ve Hıristiyanlara göre ise Aramice idi. Cennette Arapça, yeryüzüne inince de Süryanice konuştuğu öne sürülmüştür. Tevrat'a göre 930 yıl yaşamış olan Hz. Âdem ölmeden önce oğlu Şit'e son vasiyetini yapar ve bir cuma günü vefat eder. Rivayete göre Cenab-ı Hak Âdem'e ileride türeyecek bütün soyunu göstermiştir<sup>41</sup>.

Hz. Âdem'den sonra gelen diğer peygamberler de meslek sahibidir. M.Ö. 4000'li yıllarda yaşamış olduğu tahmin edilen Hz. İdris Hz. Kabil oğullarına peygamber olarak gönderilmiştir. Kaynaklarda Hz. İdris'in iğne ile diktiği, terziliği öğrendiği insanlara elbise ve kaftan dik-

37 Süleyman Hayri Bolay, "Âdem" Türkiye Diyanet Vakfı İslam Ansiklopedisi (DİA), C.1, İstanbul 1998, s. 360; Kur'an-ı Kerim, Bakara, 2/33, s. 8

38 Yıldırım, Çelik, "Peygamberler", s. 69.

39 Yıldırım, Çelik, "Peygamberler", s.68-69.

40 Mehdi Çiftçi, "Âdem", Ahilik Ansiklopedisi, C. I, Ankara 2014, s. 21-22.

41 Bolay, "Âdem", s. 363.

tiği belirtilmektedir<sup>42</sup>. Belki de bu yüzden Hz. İdris terzilerin piri sayılmaktadır<sup>43</sup>. Ahilikte terzi ve yazıcıların piri olarak kabul edilir<sup>44</sup>.

Yine Hz. İdris'e ilgili olarak çiftçilik yapıp, ziraatı geliştirdiği, ayakkabıcı olduğu, meşin ve deriden eyer takımı yaptığı, ibadet yapmak amacıyla evler inşa ettiği rivayet edilmektedir<sup>45</sup>. Ayrıca Hz. İdris'in, çok sayıda talebesinin bulunduğu ve onun yeryüzünde yazı yazan, demiri keşfedip ondan aletler yapan, ziraatı geliştiren, deri ve kumaşlardan elbise dikip giyen, yıldızlar ve hesap ilmiyle uğraşan ilk kişi olduğu belirtilmektedir<sup>46</sup>.

İdris Aleyhisselam'dan sonra insanlara Hz. Nuh peygamber olarak gönderildi. Lakin insanlar onun sözlerine riayet etmeyince Hz. Allah, tufanı meydana getirdi<sup>47</sup>. Hz. Nuh Tufandan önce gemi inşa etmiş, bunun için gerekli zift vb. malzemeleri hazırlamış ve çivi yapmıştır. Hz. Nuh'un en çok dikkat çeken özelliği, Kur'an-ı Kerim'de ifade edildiği üzere gemi ustası olmasıdır. Bu nedenle Hz. Nuh gemicilerin ve marangozların piri sayılır. Çünkü bu işleri Allah'ın ihsanıyla ilk defa o yapmıştır<sup>48</sup>. Hz. Nuh'un marangozluk sanatının yanında gençliğinde bir müddet kavminin sürülerini otlattığı ve zaman zaman ticaretle meşgul olduğu belirtilmektedir. Kitab-ı Mukaddes'te ise Hz. Nuh'un çiftçi olduğu ve bağ diktiği bilgisi yer almaktadır. Ayrıca Hz. Nuh'un kamıştan ev yaptığı belirtilmektedir<sup>49</sup>.

Hz. Hud ve Hz. Salih ticaretle uğraşmışlardır. Hz. Hud helal para kazanmak için ticareti âdet edinmişti. O bütün tüccarların piri sayıldı<sup>50</sup>. Kaynaklarda Hz. Salih'in ticaretle uğraştığı, saraç, çantacılık, semercilik, sakkalık, ve eskicilik yaptığı ve

42 Yıldırım, Çelik, "Peygamberler", s.70

43 Köksal, Peygamberler, I, s. 80.

44 Mehdi Çiftçi, "İdris", Ahilik Ansiklopedisi, C. II, Ankara 2014, s. 24

45 Yıldırım, Çelik, "Peygamberler", s.70

46 Çiftçi, "İdris", s. 24.

47 "Gözlerimizin önünde ve vahyimiz uyarınca gemiyi yap ve zulmedenler hakkında bana bir şey söyleme! Onlar mutlaka boğulacaklardır. Kuran-ı Kerim, Hud, s. 37-39.

48 Yıldırım, Çelik, "Peygamberler", s.71; Köksal, Peygamberler, I, s.94.

49 Yıldırım, Çelik, "Peygamberler", s. 72.

50 Köksal, Peygamberler, I, s. 117,125

hamam işleticisi olduğu ifade edilmektedir<sup>51</sup>. Ahilik geleneğinde ise deveçilerin piri olarak kabul edilir. Kuran-ı Kerim'de anlatıldığına göre kavmi ondan mucize olarak kaya içinden deve çıkarmasını istemiş, bu olay gerçekleşince bir kısmı iman etmiş, bir kısmı ise küfründe devam etmişti. Bir müddet sonra içlerinden azgın bir grup Hz. Salih'e mucize olarak verilen deveyi öldürmüş, bunun neticesinde ilâhî gazaba uğramışlardır<sup>52</sup>.

MÖ XX-XVII. yüzyıllar arasında yaşadığı tahmin edilen Hz. İbrahim Kur'an'da kendinden sıkça söz edilen büyük peygamberlerdendir. Kitab-ı Mukaddeste Suriye'nin kuzeyinde bulunan Keldanilerin Ur şehrinde doğduğu belirtilmektedir (Tekvin, 11 / 28). Bazı rivayetlerde ise onun Babil medeniyetinin kurulduğu Irak'ta yaşadığı zikredilmektedir. Kitâb-ı Mukaddes geleneği İbrahim'in memleketi olarak Kuzey Mezopotamya'yı, yani Güneydoğu Anadolu'ya tekabül eden bölgeyi gösterir. Bugün artık Hz. İbrahim ve ailesinin anayurdunun, içinde Harran'ın da bulunduğu bu bölgenin olduğu kabul edilmektedir<sup>53</sup>. Hz. İbrahim'e Allah, Mekke'de kendisine ibadet için ilk ev olan Kâbe'yi yapmayı emretmiştir. Hz. İbrahim oğlu İsmail ile bir nevi mimar gibi Kâbe'yi yeniden inşa etmiştir. Ayrıca kaynaklarda Hz. İbrahim'in bezzaz, bakkal, kasap, aşçı, ekmeççi, keçecilik ve ayakkabıcılık yaptığı rivayet edilmektedir<sup>54</sup>. Hz. İbrahim Ahilikte sütçülerin ve düğünler / marangozların piri olarak kabul edilir<sup>55</sup>.

Berberlik mesleğinin ortaya çıkışı ile ilgili en eski bilgiler, İslam geleneği içerisinde, Hz. İbrahim'e dayandırılmaktadır. Bazı Fütüvvetnâmelerde berberlerin kullandığı bu aletlerin ortaya çıkmasıyla ilgili efsaneler anlatılır. Buna göre, Cenab-ı Hak Hz. İbrahim'e Kâbe'yi bina etmesini buyurunca, Hz. İbrahim hacc farzasını eda eyledikten sonra Mina pazarında tüylerini

51 Yıldırım, Çelik, "Peygamberler", s. 73.

52 Ahmet Güç, "Salih", DİA, C. 36, s. 32-33; Mehdi Çiftçi, "Salih", Ahilik Ansiklopedisi, C. II, Ankara 2014, s. 215.

53 Ömer Faruk Harman, "İbrahim", DİA, C. 21, s. 266-272; Ahmet Türkan, "İbrahim", Ahilik Ansiklopedisi, C. II, Ankara 2014, s.19.

54 Yıldırım, Çelik, "Peygamberler", s. 76.

55 Türkan, "İbrahim", s. 19.



kesip tıraş olmuş ve sonra oğulları İsmail ve İshak'ı da tıraş etmiştir. Bundan dolayı Hz. İbrahim berberlerin ilk piri, peygamberimizin saçını tıraş eden Selman-ı Fârisî de ikinci piri olarak kabul edilmiştir<sup>56</sup> MÖ. 970 civarında yaşadığı tahmin edilen Hz. Davud demirciydi ve zırh gömlek yaparak giyen ilk insandı<sup>57</sup>. Ahilikte zırhçıların / demircilerin piri olarak kabul edilir. Hz. Davud kendisine Zebur adlı kitap verilen peygamberdir. Babasının koyunlarını otlatırken aslan yahut ayı geldiğinde bunları vurup kaptıkları kuzuyu ağzlarından kurtarmakta, onları tutup yere çalmakta, sapanıyla attığı her şeyi vurmakta, rastladığı aslanın üzerine binip kulaklarından tutmakta, fakat aslan ona bir şey yapmamaktadır<sup>58</sup>.

Allah tarafından Hz. Dâvud'a demiri işleme, zırh ve silah yapma gibi meziyetler verildiği kutsal kitaplarda geçer. Nitekim Kur'an'da bu durum şöyle ifade edilir: "Andolsun, Dâvud'a tarafımızdan

bir üstünlük verdik. 'Ey dağlar ve kuşlar! Onunla beraber tesbih edin' dedik. Ona demiri yumuşattık. Geniş zırhlar imal et, dokumasını ölçülü yap. (Ey Dâvud hanedanı!) İyi işler yapın. Kuşkusuz ben, yaptıklarınızı görmekteyim, diye (vahyettik).<sup>59</sup> Bir de Davud'a, sizin için, zırh yapma sanatını öğrettik ki, savaşlarınızda sizi korusun. Şimdi siz şükrediyor musunuz?<sup>60</sup> Kaynaklarda Hz. Süleyman'ın M.Ö. 970-930 yılları arasında İsrail oğullarına hükümdarlık yaptığı belirtilmektedir. Kur'an-ı Kerim'de ona, cinlere hükmetme, kuşların dilinden anlama yeteneğinin verildiğinden bahsedilmektedir. Hz. Süleyman'ın zenbil örme mesleğinin yanı sıra balıkçılık ve kalaycılık yaptığı da bilinmektedir<sup>61</sup>.

Kaynaklarda Hz. İbrahim'in oğlu Hz. İsmail'in çobanlık, avcılık, keçecilik ve hallaçlık yaptığı bildirilmektedir. Hz. İbrahim'in kardeşinin oğlu olan Hz. Lut'un ise ziraatla uğraşarak kendi el emeği ile geçimini

sağladığı rivayet edilmektedir.<sup>62</sup> Ahilik geleneğinde tarihçilerin piri olarak kabul edilir. Hz. Lut, Hz. İbrahim'in Kur'an'da bildirilen uzun yolculuğu sırasında yanında olmuş ve Mısır'daki melikle konuşmasında onun sözcülüğünü üstlenmiştir. Hitabet konusundaki bu kabiliyeti, fütüvvet geleneğinde tarihçilerin piri olarak kabul edilmesine vesile olduğunu düşündürmektedir<sup>63</sup>.

Hz. İlyas Ahilik kültüründe çulhacıların piri olarak kabul edilir. Kur'an'da adı zikredilen peygamberlerdendir. Kur'an'da iki defa İlyâs (el-En'âm 6/85; es-Sâffât 37/123), bir defa da İlyâsîn (es-Sâffât 37/130) şeklinde ismen zikredilmekte, mümin kullardan olduğu, kavminin taptığı Ba'l inancıyla mücadele ettiği ve daha sonra gelenler arasında hayırla anıldığı belirtilmektedir. Kur'an'da, Hz. İlyas hakkında başka bir haber bulunmazken, tarih, tefsir ve kısas-ı enbiyâ kitaplarında çeşitli rivayetler yer alır. Bu rivayetlerde onun şeceresi İlyâs b. Yâsîn b. Finhas b. Ayzar b. Harun b. İmran şeklinde veril-

56 M. Murat Öntü, "Berber", Ahilik Ansiklopedisi, C. I, Ankara 2014, s. 304; Yayla, Çağdaş, "Erkek Berberliğinde Tıraş Geleneği", s. 502.

57 Köksal, "Peygamberler", II, s.187.

58 Ömer Faruk Harman, "Davud", DİA, C. 9, s. 21-24; Ahmet Türkan, "Davud", Ahilik Ansiklopedisi, C. I, Ankara 2014, s. 344.

59 Kur'an-ı Kerim Meâli, Sebe Suresi, 34/10-11; Ahmet Türkan, "Davud", I, s. 344.

60 Kuran-ı Kerim Meâli, Enbiya Suresi, 80; Yıldırım, Çelik, "Peygamberler", s. 82.

61 Kur'an-ı Kerim Meâli, Neml Suresi, 27/16-17; Sebe, 34/12; Yıldırım, Çelik, "Peygamberler", s. 84.

62 Yıldırım, Çelik, "Peygamberler", s.76

63 Ömer Faruk Harman "Lût", C. 27, DİA, s. 227-229, Selami Erdoğan, "Lût", Ahilik Ansiklopedisi, C. II, Ankara 2014, s. 89.

mektedir<sup>64</sup>.

Hz. İshak ve Hz. Yakub ise çobandır. Kitab-ı Mukaddes'te Hz. İshak'ın Filistin'de ekin ekip biçtiği ve çok fazla hayvanlarının olduğu ifade edilmektedir<sup>65</sup>. Yani Hz. İshak, hem çiftçilik hem de çobanlık mesleğiyle uğraşmıştır. Hz. İbrahim'in Sâre adlı eşinden oğlu olan İshâk Tevrat ve Kur'an'da adı geçen bir peygamberdir, yahudilerin İbrahim'den sonra ikinci atasıdır ve yaklaşık olarak milâttan önce XIX-XVIII. yüzyıllarda yaşamıştır<sup>66</sup>. Hz. Yakup da dayısının yanında 20 yıl kadar çobanlık yapmıştır<sup>67</sup>. Hz. Yusuf'un ise saatçi olduğu zikredilmektedir. Hz. Yusuf zindana girdiğinde namaz vakitlerinin tespitinde zorluk çekiyordu. Çünkü zindan karanlıktı. Gece ve gündüzü birbirinden ayırt etmek güç oluyordu. Bunun üzerine, namaz vakitlerinin tayini için Allah, Yusuf'a saat yapmayı ilham etti. Böylece Hz. Yusuf ilk saat yapan kimse oldu. Saat daha sonra Mısır'dan tüm dünyaya yayıldığı, yine Hz. Yusuf'un ipek tüccarı olduğu ve ayrıca kerpiç yaptığı rivayetler arasındadır<sup>68</sup>.

Kaynaklarda Hz. Eyüp'ün de kazaz (İpekçi) olduğu zikredilmektedir. Hz. Eyüp'ten sonra yaralara bez bağlama geleneği başlamıştır. Hz. Eyüp'ün ipek dokumasını bir sanat olarak değerlendirebiliriz<sup>69</sup>. Yine Kaynaklarda Hz. Zekeriya'nın dülgere olduğu geçmektedir. Ebu Hureyre'den gelen bir rivayete göre Hz. Peygamber şöyle buyurmuştur: "Zekeriya (a.s.) marangozdu. O kendi yiyeceğini marangozluk zanaatı ile kazanırdı"<sup>70</sup>. Hz. Şuayib ziraat işleri ile meşgul olmuştur. Hz. Şuayb çobanlık ve Keçecilik meslekleriyle de uğraşmıştır. Kur'an-ı Kerim'de Hz. Musa'nın çoban olduğu belirtilmektedir. Hz. Musa bir dönem çobanlık yapmış ve mukabi-

64 Ömer Faruk Harman, "İlyas", C. 22, DİA, s. 160-162; Selami Erdoğan, "İlyas, Ahilik Ansiklopedisi, C. II, Ankara 2014, s. 30.

65 Kitâb-ı Mukaddes, s. 25.

66 Ömer Faruk Harman, "İshak", DİA, C. 22, s. 519-521

67 Kitâb-ı Mukaddes, s. 30-31; Yıldırım, Çelik, "Peygamberler", s.78

68 Yıldırım, Çelik, "Peygamberler", s.78

69 Yıldırım, Çelik, "Peygamberler", s.85

70 Müslim, Kitabü'l-Fedâil, 2379; Mahmut Aydın, "Zekeriya", DİA, C. 44, s. 210-211; Köksal, "Peygamberler", II, s.291.

linde koyunlarını güttüğü Şuayb'in kızıyla evlenmiş ve arkasından Tür-i Sina'da ilahi hitaba mazhar olmuştur<sup>71</sup>.

Rivayetler arasında Hz. Musa'nın keçeden külah ve koyun yününden kilim dokuduğu yer almaktadır. Hz. Musa'nın bu mesleklerinden başka cullah, attar, bahçıvan, mücellit ve sakka olduğu ifade edilmektedir. Hz. Musa çeşitli sanat ve zanaatlarla uğraşmakla birlikte ayrıca kimya ilmiyle de meşgul olmuştur<sup>72</sup>. Hz. Harun vezir, Hz. Zülkifl ise fırıncıların piridir. Hz. Üzeyir bahçıvanıdır. Meyve ağaçlarını ilk defa aşıl原因, fidan yetiştiren, budama işlerini insanlara öğretendir. Kaynaklarda Hz. Üzeyir ile ilgili şu bilgiler yer almaktadır: Hz. Üzeyir sakin bir köyde oturuyordu. Bahçesinin sulanması gerektiğini hatırladı. Üzeyir onları sulamak için bahçeye gitmeye karar verdi. Güneş tam tepedeyken köyünden çıktı. Merkebine binerek yola koyuldu. Bahçeye vardığında ağaçların susadığını ve toprağın susuzluktan yanlıp kurduğunu gördü. Bahçeyi suladı. Biraz incir ve üzüm toplayıp sepetine koydu ve bahçeden ayrıldı<sup>73</sup>.

Ahilik kültüründe balıkçıların piri olarak kabul edilen Hz. Yunus Kur'an'da, Balık sahibi olarak zikredilen bir peygamberdir (el-Kalem 68/50). Kur'an'ın onuncu sûresi, Yunus adını taşımaktadır. Bu surede, kendilerine azap geleceği bildirilince iman eden ve bu sayede azaptan kurtulan yegâne kavmin, Yunus kavmi olduğu beyan edilir. Hz. Yunus'un bir müddet balığın karnında yaşadığı bilinmektedir<sup>74</sup>. Hz. Lokman doktorluk ve eczacılık mesleğinin piridir. Kendisinin peygamber oluşuyla ilgili farklı görüşler olsa da Hz. Lokman Kuran'ın 31. Suresine isim olarak verilmiş bir kişidir. Çok uzun yaşadığı rivayet edilir. Peygamberliğinde olduğu gibi mesleği konusunda da görüş ayrılıkları vardır. Marangozluktan kadılığa çeşitli meslekler yaptığı rivayet edilir. Kuran'da Hz. Lokman'a hikmet verildiği şeklinde bahsedilse de mesleğiyle ilgili bir şey söylenmez. Ancak halk arasında kendisi

71 Özdemir, Kaplan, "Çoban", s. 443

72 Yıldırım, Çelik, "Peygamberler", s. 79-81.

73 Yıldırım, Çelik, "Peygamberler", s. 85.

74 Ömer Faruk Harman, "Yunus", DİA, C. 43, s. 597-599, Selami Erdoğan, "Yunus", Ahilik Ansiklopedisi, C. II, s. 350-351.

şifa dağıtan olarak görülmüştür<sup>75</sup>. Nihayetinde Hz. Lokman'ın geçimini temin etmek için pek çok meslek icra ettiği ve yaptığı işler arasında hekimlik, halı, kilim dokuyuculuğu, kadılık, terzilik, marangozluk, çobanlık, tamircilik, tüccarlık, yorgancılık, çiftçilik, hamallık, gibi meslekler sayılır<sup>76</sup>.

Ahilik geleneğinde çok seyahat yaptığının dolayısı ile Hz. İsa seyyahların piri olarak kabul edilir<sup>77</sup> İncil'de onun dülgere mesleği ile uğraştığına dair bilgiler vardır<sup>78</sup>. Bazı kaynaklarda Hz. İsa'nın boyacılıkla uğraştığı bildirilmiştir. Hz. İsa'yla ilgili rivayetlerde Hz. Meryem boyacılık öğrenmesi için Hz. İsa'yı bir boyacının yanına çırak olarak vermiştir. Ayrıca Hz. İsa'nın ticaretle uğraştığı, ekmekçi ve ayakkabıcı olduğu, eski ayakkabıları tamir ettiği kaynaklar arasında geçmektedir<sup>79</sup>.

Son Peygamber Hz. Muhammed'in hayatına baktığımızda çobanlık ve tüccarlık mesleğini icra ettiğini görüyoruz. Hz. Peygamber çok küçükken çobanlık yapmıştır. Yine kaynaklarda Hz. Muhammed'in 9 yaşından beri amcaları Ebu Talip ve Zübeyir ile Arabistan'ın çeşitli yerlerine ticaret kervanlarıyla gidip geldiği ve tecrübe sahibi olduğu bildirilmiştir<sup>80</sup>.

Hz. Peygamber'in hayatı anlatılırken kaynaklarda bazı mesleklerin ismi geçmektedir:

Yazı yazma ve Kur'an öğretmenliği, müstensihlik, tercümanlık, demircilik, silah yapımı, gemi yapımı, oyuncak yapımı, hekimlik, baytarlık, dokumacılık, açıcılık, fırıncılık, berberlik, marangozluk, duvarcılık, tüccarlık, mezatçılık, dellallık, simsarlık, kuyumculuk, boyacılık, nakkaşlık, iplik eğirimi, ağıtçılık, terzilik, debbağlık, sepet-küfe-hasır, kap kacak, yatak yapımı, sakalık, sarraflık, nakliyecilik, kervancılık, kılavuzluk, ziraatçılık ve çobanlık<sup>81</sup>

75 Mevlüt Güngör, "Kur'an'da Hz. Lokman'ın Şahsiyeti", Ankara Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi, C. XXXV, Ankara 1996, s.167-178.

76 Yıldırım, Çelik, "Peygamberler", s. 88.

77 Ahmet Türkan, "İsa", Ahilik Ansiklopedisi, C. II, s. 33.

78 Ömer Faruk Harman, "İsa", DİA, C. 22, s.465-472.

79 Yıldırım, Çelik, "Peygamberler", s.86-87.

80 Yıldırım, Çelik, "Peygamberler", s.89.

81 Geniş Bilgi için bkz. Muhammed Hamidullah, İslam Peygamberi, (Çev. Salih Tuğ), II, Ankara 2003.

## TÜRKİYE HAYVANCILIĞINA YENİ YAKLAŞIM: RFID-RF (YANKI) SİSTEMİ, HİS (HAYVANCILIK İZLEME VE KONTROL SİSTEMİ)

Buluş Sahibi:

Selçuk Üniversitesi Veteriner Fakültesi mezunu olan Selim Özkök, iş hayatına Konya'da 1992 yılında 4 elektronik mühendisi arkadaşıyla birlikte kurduğu 5C elektronik&otomasyon şirketiyle başlamıştır. Çeşitli özel projelerden sonra çalışmalarını anaerobik biyoteknolojiler konusuna kaydırmış, bir holding bünyesinde enerji sistemleri Ar-Ge'sinde biyogaz konusunda proje sahibi olarak görev yapmıştır. 2000 yılında kendi bireysel imkanları ile yaptığı biyogaz çalışmaları için kullanılan DAGS (deneysel araştırma-geliştirme similatör sistemi) halen Türkiye'de konusunda yapılmış en gelişmiş sistemdir. Bir süre yurt dışında çalıştıktan sonra 2010 yılında Türkiye'ye dönmüş, hemen akabinde hayvancılık alanında yeni inovatif teknolojiler konusunda ki çalışmalarına başlamıştır. 2018 yılında inovatif bir fikirle geliştirdiği 3dbek.com.tr girişimi, en iyi girişimlerden biri olma yolundadır. Havacılık alanında da çalışmaları olan Selim Özkök; Türkiye'nin ilk havacılık arkeoloğudur. 2014 yılında Selçuk Üniversitesi Teknokentinde kurulan Algifarm şirketi, daha önce uygulanmamış hayvancılık teknolojileri geliştirmeyi hedef edinmiştir. Bu teknolojilerden birisi olan RFID-RF, ticari ismiyle YANKI sistemi, prototip çalışmaları gerçekleştirilmiş ve patenti tescillenmiş bir proje çalışmasıdır. Sistemin büyükbaş

hayvancılıkta kızgınlık takibinde kullanılan YANKI modülü, 2017 Mayıs ayında Sanayi Bakanlığı Verimlilik Proje ödülü almıştır. Bu sistem tek bir metottan hareketle, büyükbaş ve küçükbaş hayvancılıkta düşük maliyetli bir kızgınlık takibi imkânı sunarken, kullandığı metot sayesinde bir hayvanda ömür boyu kalıcı ve değiştirilemez bir kimliklendirme imkânı sunmaktadır. GSM alt yapısıyla birlikte çalışan bu sistemler nesnelerin interneti veya kısa adıyla IOT uygulamaları konusunda geniş çaplı imkânlar sunmaktadır. YANKI sisteminin sunduğu yenilikler başlıklar altında;

### YANKI (RFID-RF) Büyükbaş Hayvan Kızgınlık Takip Sistemi

Türkiye hayvancılığının en temel sorunlarından birisi üreme verimliliği problemleridir. Bir inekte bir kızgınlığı kaçırmanın işletmeye maliyeti 112-185 \$ aralığındadır. Türkiye'de büyükbaş hayvanlarda kızgınlığı yakalama oranı %40 ve altındadır. Bu problemin çözümünde, her kesimden yetiştiricinin ulaşabileceği, yüksek doğruluk oranında ve tohumlama zamanını tam olarak bildirebilecek bir sistem geliştirilmesi öngörülmüştür. YANKI büyükbaş kızgınlık takip sisteminin temeli, arama boğaları olarak kullanılacak hayvanların hareketlerinin elektronik olarak tespitine dayanmaktadır. Kızgınlık takibinde, klinik



Resim 1: YANKI Büyükbaş kızgınlık takip sistemi

belirti göstermeyen kızgınlıklarda dâhil olmak üzere en yüksek başarıyı (%100) doğal bir şekilde arama boğaları sağlamaktadır. Bu metotla kızgınlıklar %100 tespit edilebilmekte ve en uygun tohumlama zamanı net bir şekilde ortaya konulabilmektedir. Bu durum ineklerde gebelik oranını yükseltecek eşsiz bir hamle sunmaktadır. Arama boğasına takılmış olan RFID-RF modül (Resim 1) aşım hareketleri sırasında ineğe enjekte edilmiş olan RFID çiplerin okumasını gerçekleştirmektedir.

Kimlik bilgileri alınan inekler, GSM modül aracılığıyla suni tohumlama görevlerine iletilmektedir. Sistem diğer teknolojik kızgınlık takip sistemlerinden daha düşük maliyette olmasına karşın, kullandığı metot sayesinde daha yüksek oranda kesinlik sunmaktadır. Sistemin Türkiye hayvancılığında her kesime ulaşabilecek yapısından dolayı gelecek 10 yıl içerisinde pazarın %39'luk bir dilimine ulaşabileceği hesaplanmaktadır.

### YANKI Küçükbaş Yetiştiriciliği Kızgınlık Takip Sistemi

Koyunlarda kızgınlık tespitinde yegâne yöntem, işaretçi arama koçlarının kullanılarak kızgınlık fazına girmiş olan koyunların saptanmasıdır. Arama koçlarının ön göğüs bölgesine gelecek şekilde boyama aparatı takılmakta ve atlama yapılan koyunlar koç tarafından boyayla işaretlenmektedir. Ancak günde bir veya iki kez bu boya izlerinin gözlenmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Bu teknik östrüsün başlangıcını kesin olarak veren bir teknik değildir. Bu nedenle tohumlamanın en uygun zamanı bilinmemektedir. Bunlara ek olarak işaretçi aparatların çalışmaya devam etmesi için arama koçlarının yalananması ve boyalarının değiştirilmesi gerekmektedir. Bu nedenlerden dolayı, kesinliği olmayan, zaman alıcı ve zahmetli bir işlemdir.

YANKI sistemde her koyununun sırt bölgesine gelecek RFID çipler yapıştırılmaktadır. Arama koçunun veya tekesinin göğüs bölgesine gelecek şekilde RFID-RF modül takılmaktadır. YANKI sisteminde RFID-RF modülün görevi, okunan kimlik bilgilerini analiz ederek pozitif kızgınlıkları alıcılara iletmektir. Koyun ve keçi yetiştiriciliğinde verimli sürü oluşturulması çalışmalarında karşılaşılan sorunların giderilmesi amacıyla YANKI küçükbaş sistemi geliştirilmiştir. Bu metot farklı sınıf aşımalarında verimliliği ve ıslah çalışmalarını üst düzeye taşıyarak farklı ve kontrollü bir üreme metodu sunabilecektir.



Resim: YANKI küçükbaş sistemi

rilmesi amacıyla YANKI küçükbaş sistemi geliştirilmiştir. Bu metot farklı sınıf aşımalarında verimliliği ve ıslah çalışmalarını üst düzeye taşıyarak farklı ve kontrollü bir üreme metodu sunabilecektir.

### HİS (Hayvancılık İzleme ve Kontrol Sistemi)

HİS sistemi RFID-RF (YANKI) kızgınlık takip sisteminin AR&GE süreçlerinde ortaya çıkmış, hayvanlarda ömür boyu kalıcı ve değiştirilemez bir "küpe güvenliği" sistemidir. Büyükbaş hayvanların kimliklendirilmesi amacıyla vücutları dışına takılan her türlü kimliklendirme yöntemi, usulsüzlükler için açık bir hedef oluşturmakta ve kolaylıkla manipüle edilebilmektedir. Hayvan hırsızlığının karşısındaki en büyük engellerden birisi de değiştirilemez ve müdahale edilemez bir kimliklendirme sistemidir.

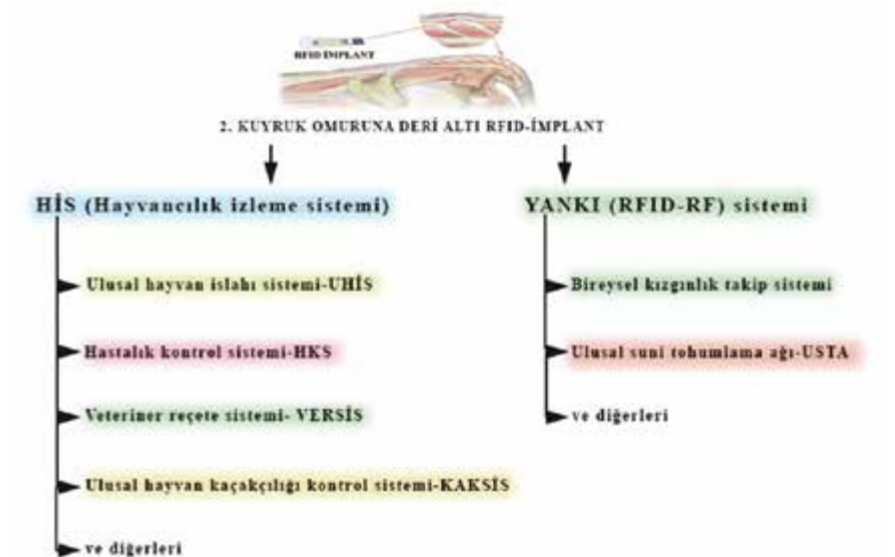
Küpe kullanımı nispeten yüksek bir risk taşıyıcı ve etiketlerin istek dışı değiştirilmesi ihtimali yüksektir. Hayvanların nakilleri, hastalıkların yayılmasında potansiyel risk oluştururken aynı zamanda sahtekârlık fırsatı yaratabilmektedir. Hayvanların ömrü boyunca izlenebilirliğini sağla-

yabilecek bir sistemin, kalıcı, uygulama yapılan hayvana zarar vermeyen, kimlik bilgileri birbirine benzemeyen, kolay uygulanabilir ve okuma kayıplarına meydan vermeyen ve hızlı erişim sağlayabilecek bir kapasitede olması gerekir. Bu sistemler içerisinde RFID implantlar yegâne kimliklendirme sistemleridir.

YANKI büyükbaş kızgınlık takip sisteminde RFID çipler hayvanların kuyruklarına deri altı enjekte edilmektedir. Bu durum gıda güvenliği riski oluşturmayan eşsiz bir kimliklendirme sistemi sunar. Kesim sonrası kuyruk karkastan ayrılmaktadır. Dolayısı ile çipin karkasta kalarak gıda güvenliği riski bulunmamaktadır. Deri altına enjekte edilmiş çipin çıkarılması çok zordur. Çıkarılan çip bir başka hayvanda kullanılamaz. Değiştirilemez bir elektronik çipin kullanılıyor olması, Türkiye hayvancılığında pek çok kontrol mekanizmasının kurulmasına olanak sunmaktadır. Aşağıdaki şekilde bunlardan bazıları verilmiştir.

### USUTA (ulusal suni tohumlama ağı)

Kısaltılmış adıyla USUTA sistemi, Türkiye'de dağınık yapıda ki işletmelerin kızgınlık takiplerinin bölgesel merkezlerden yapılabileceği, kızgınlık takibi ve hızlı hayvan ıslahı için geliştirilmiş YANKI sistemi temelli bir suni tohumlama ağıdır. Türkiye genelinde lokal bölgelere ayrılmış olan bu tip bir yapılanma sayesinde, süt sığırcı işletmelerinin tohumlamada kullanılan payet seçimleri, E-ıslah çalışmaları ve suni tohumlama hizmetlerinin tek elden verilebilmesi amaçlanmaktadır.



# DÜNYADAN İŞBİRLİĞİ TEKLİFLERİ

## Kimyasal maddeler, kimyasal ürünler ve yapay elyaflar HİNDİSTAN

201800155-- Alım

Kayıt Tarihi: 31.07.2018

Firma Adı: Chemex Organochem Pvt Ltd  
Adres:107, Udyog Kshetra, Link Road, Mumlund West, Mumbai, 400080, Maharashtra  
Yetkili Kişi: Tejas Thakker / Marketing Head  
Tel: .; Faks:.; e-mail: tvt\_4892@yahoo.co.in  
; web: www.chemexchemicals.com  
Firmanın katkı maddeleri ve kimyasal maddeler ithal etmek istediği bildirilmiştir.

## Tarım, bahçevanlık, avcılık ve ilgili ürünler RUSYA

201800145-- Satım

Kayıt Tarihi: 05.07.2018

Firma Adı: FARM TEMIRBULATOV  
Adres:.,  
Yetkili Kişi: Ruslan Temirbulatov  
Tel: +7.937.633 93 93; Faks:.; e-mail: n-m999@mail.ru ; web: Buğday, arpa, yemlik arpa, mısır üreticisi firmanın, ürünlerini Türkiye'ye de ihraç etmek istediği bildirilmiştir. Söz konusu teklif Birliğimize, Rusya Federasyonu Türkiye Temsilciliği tarafından iletilmiştir.

201800146-- Satım

Kayıt Tarihi: 05.07.2018

Firma Adı: Artis Line LLC  
Adres:379/2 Pionerskaya Str., 14, Maikop, Republic of Adygeya, Russian Federation, ,  
Yetkili Kişi: Denis Balitsky / Director  
Tel: +7.8772.57-44-14; Faks:.; e-mail: info@artislina.com ; web: http://artislina.com

Rusya'da üretilen tahıl ve tahıl dışında çeşitli tarım ürünlerinin ihracatına aracılık eden Ar-

tis Line LLC Şirketinin arpa ve buğday ürünlerini Türkiye'ye de ihraç etmek istediği bildirilmiştir. Söz konusu teklif Birliğimize, Rusya Federasyonu Türkiye Temsilciliği tarafından iletilmiştir.

201800148-- Satım

Kayıt Tarihi: 05.07.2018

Firma Adı: ACK Group LLC  
Adres:49/65, Bolshaya Kazachya Street, Saratov, Russian Federation, ,  
Yetkili Kişi: Ms. Victoria Krivosheyeva  
Tel: .; Faks:.; e-mail: ; web: www.group-ack.ru

Rusya'da üretilen çeşitli tarım ürünlerinin ihracatına aracılık eden ACK Group LLC Şirketinin nohut, arpa, kolza tohumu, soya fasulyesi, sarı mısır, ayçiçeği tohumu vb. ürünlerini Türkiye'ye de ihraç etmek istediği bildirilmiştir. Söz konusu teklif Birliğimize, Rusya Federasyonu Türkiye Temsilciliği tarafından iletilmiştir.

## Gıda maddeleri ve içecekler RUSYA

201800147-- Satım

Kayıt Tarihi: 05.07.2018

Firma Adı: Yug LLC  
Adres:352902, the Russian Federation, Krasnodar Territory, Armavir, Zheleznodorozhnaya street, 63/1, ,  
Yetkili Kişi: Oksana Artyuhova  
Tel: +7.8613.3-56-00; Faks:.; e-mail: art-yuhova\_ov@sppuyug.ru ; web: www.sppuyug.ru  
Ayçiçeği yağı ve mısır yağı üreticisi firmanın, ürünlerini Türkiye'ye de ihraç etmek istediği bildirilmiştir. Söz konusu teklif Birliğimize, Rusya Federasyonu Türkiye Temsilciliği tarafından iletilmiştir.

201800152-- Satım

Kayıt Tarihi: 12.07.2018

Firma Adı: Altaiskaya krupa JSC  
Adres:659540, Russia, Altai Territory, Sovetsky region, Sovetskoye village, Altaisky pereulok, 21., ,  
Yetkili Kişi: Elena Bolotova / Director as Department of Sales  
Tel: +7.3854.306-604 ext: 20; Faks:.; e-mail: 9231670992@goodwill-tm.ru ; web: http://en.altkrupa.ru/  
Rusya Federasyonu Türkiye Ticaret Temsilciliği; Agroholding "Goodwill" veya JSC «Altaiskaya krupa» olarak adlandırılan Rus firmasının; sağlıklı beslenme için yulaf gevreği, değişik tahıllardan besinler ürettiğini ve Türkiye'den bir ithalatçı aradığını bildirmiştir. Ürünlerin 0.4 kg ila 5 kg arasında ve hatta kahvaltılık amaçlı olanların 40 g'lık küçük poşetlerle ambalajlandığı belirtilmiştir. ABD, Kanada, İsrail, Çin, Moğolistan ve Avrupa Birliği ülkelerine ihracat yapan firmanın ürünlerini Sibiryada (Rusya'nın ekolojik bölgesi) yetiştirdiği belirtilmiştir.

## UKRAYNA

201800144-- Satım

Kayıt Tarihi: 02.07.2018

Firma Adı: ATS Ukraine LLC  
Adres:37, Murmanskaya str., Kropyvnytskyi, 25014 Ukraine, ,  
Yetkili Kişi:  
Tel: +380.522.271535 / 271565; Faks:.; e-mail: atsukraine@ukr.net ; web: www.ats-ukraine.com  
Ukrayna'nın Ankara Büyükelçiliği tarafından, ATS Ukraine LLC Firmasının doğal bal ihraç etmek istediği bildirilmiştir.

## Kimyasal maddeler, kimyasal ürünler ve yapay elyaflar HİNDİSTAN

201800151-- Satım

Kayıt Tarihi: 09.07.2018

Firma Adı: Jaya Household Products Private Limited  
Adres:'Poddar Court' 4th floor, Gate No. 4 18, Rabindra Sarani, ,  
Yetkili Kişi: Tarashanker Kumar / Head-Marketing(Binders)  
Tel: +91.33.2225 8056; Faks:+91.33.2225 8055 ; e-mail: sales@aparnacarbons.com ; web:http://www.indiamart.com/aparnacarbons/  
Firmanın rafine toz naftalin (% 99.4 saflıkta) ve 12-38 mm arası güve kovucu naftalin topları (HS 29029040) ihraç etmek istediği bildirilmiştir.

## RUSYA

201800154-- Satım

Kayıt Tarihi: 19.07.2018

Firma Adı: RUSLAN TUKAEV  
Adres:.,  
Yetkili Kişi: Ruslan Tukaev  
Tel: .; Faks:.; e-mail: ruslanbest@mail.ru ; web:

Türkçe Konuşan Girişimciler Programı kapsamında TOBB tarafından her yıl düzenlenen etkinliklerden birisine Rusya Federasyonu'nun Ufa Bölgesi'nden katılan Ruslan Tukaev; benzersiz bir boya sökücü üreten Ufalı bir kimya firmasının Türkiye'de kimyasal maddeler üreten, pazarlama yapan ve ülke çapında şubeleri ve bayilikleri olan büyük firmalarla işbirliği yapmak amacıyla kendisinden yardım istediklerini bildirmiştir. Firma ve ürünün tanıtımı amacıyla yakın zamanda Türkiye'ye gelmeyi planladıklarını belirten Ruslan Tukaev, çok büyük talep olduğu takdirde Türkiye'de üretim tesisleri kurmak ve TÜRK MARKASI olarak dünyaya satmak gibi planlama yaptıklarını ifade etmiştir. Türkiye ziyaretinin organizasyonu bakımından, ilgilenen firmaların görüşme

taleplerini bildirirken kendilerini ve ürünlerini tanıtıcı bilgiler göndermelerinde yarar bulunmaktadır. Ruslan Bey ile bağlantılar Türkçe yapılabilir.

## UKRAYNA

201800153-- Satım

Kayıt Tarihi: 18.07.2018

Firma Adı: OmniFarma Kyiv LLC  
Adres:Aleksandra Mishugi st., 10A 2nd floor 02140, Kiev, Ukraine, ,  
Yetkili Kişi: Tarasyuk Vasily / Deputy Director for Strategic Development of LLC AktiPharm  
Tel: .; Faks:.; e-mail: Tarasyuk@actipharm.com.ua ; web: http://omnifarma.kiev.ua/en/  
Ukrayna'nın Ankara Büyükelçiliği tarafından, Ukrayna pazarında ilk 100 ilaç şirketinden birisi olduğu ifade edilen OmniFarm Kyiv Eczacılık Şirketinin Türkiye pazarına girmek için ortak aradığı bildirilmiştir. Şirketin ünlü ilaçlarından Carbowhite'in basit ishallerden, uzun süreli sorbent kullanımı gerektiren kronik hastalıklara kadar çeşitli durumlarda kullanılabilen en etkili sorbent olduğu, Alba'nın da oldukça etkili bir tiroid bezi ilacı olduğu belirtilmiştir.

## Gıda maddeleri ve içecekler PAKİSTAN

201800142-- İşbirliği

Kayıt Tarihi: 02.07.2018

Firma Adı: Shishli Dış Ticaret  
Adres:Büyükdere Cad. Levent Plaza No:173, Levent - İstanbul, ,  
Yetkili Kişi: Suzan Aykol / Marketing Dpt  
Tel: .; Faks:.; e-mail: marketing@shishli.com ; web:  
İstanbul merkezli dış ticaret firmasının, Pakistan'a ihracat yapmak üzere gıda üreticisi Türk firmalarıyla işbirliği yapmak istediği bildirilmiştir.

## Kauçuk, plastik ve pelikülfilm ürünler İRAN

201800143-- İşbirliği

Kayıt Tarihi: 02.07.2018

Firma Adı: Azaran Plastic Sahand Co.  
Adres:Tebriz - İRAN, ,  
Yetkili Kişi: Mehdi GHANAËI (TKG 16 gurup)  
Tel: .; Faks:.; e-mail: mehdi.ghanaei@yahoo.com ; web: www.azaran-plastic.com  
Azaran Plastic Sahand Co. Firması'nın, Tebriz şehrine yakın 1.000.000 m2/ay kapasiteli PVC duvar ve tavan panelleri üreten fabrikasına yatırımcı arandığı bildirilmiştir. ilgilenenler, "TOBB Türkçe Konuşan Girişimciler 16. Grubu" üyesi olan Mahdi Ghanaei ile Türkçe iletişim kurabilirler.

## Makineler, ekipmanlar, aletler, cihazlar ve ilgili ürünler ARJANTİN

201800150-- İşbirliği

Kayıt Tarihi: 06.07.2018

Firma Adı: Corcement Group SRL  
Adres:.,  
Yetkili Kişi: Alberto Rufino  
Tel: .; Faks:.; e-mail: corcementgroup@gmail.com ; web:  
Arjantin Cumhuriyeti Büyükelçiliği Ticaret ve Ekonomi Bölümünden alınan bir yazıda; çimento endüstrisinin çeşitli alanlarında faaliyet gösteren, tasarım, montaj yönetimi, Start-up, eğitim, optimizasyon ve özel ekipman bakımı gibi konularda faaliyetlerde bulunan bir mühendislik firması olan Corcement Group SRL'nin ürün ve optimizasyon teknolojisi hizmetlerini ülkemize de sunmak istediği bildirilmiştir. Firmanın Dünya çapında başarılı ve sürdürülebilir optimizasyonlar gerçekleştirdiği ve bu sayede maliyetlerin en aza indirildiği, verim ve kapasite kullanım artışı ve enerji tasarrufu sağlandığı ve çevreye olumsuz etkilerin azaltıldığı belirtilmiştir.



Hakan KARAGÖZ

KTO-Ekonomik Araştırmalar ve Proje Uzmanı

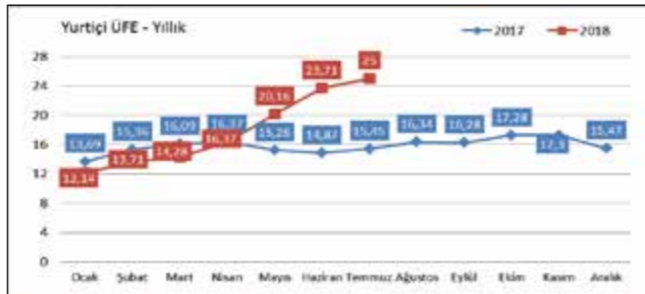
### ENFLASYON

**Temmuz ayında TÜFE, aylık %0,55 arttı.**

2018 yılı Temmuz ayında bir önceki aya göre %0,55, bir önceki yılın Aralık ayına göre %9,77, bir önceki yılın aynı ayına göre %15,85 ve on iki aylık ortalamalara göre %12 artış gerçekleşti.

**Yurt İçi ÜFE, aylık %1,77 arttı.**

2018 yılı Temmuz ayında bir önceki aya göre %1,77, bir önceki yılın Aralık ayına göre %17,56, bir önceki yılın aynı ayına göre %25 ve on iki aylık ortalamalara göre %17,41 artış gösterdi.



En Fazla Artan			En Az Artan		
S	Sektör Adı	Oran	S	Sektör Adı	Oran
1	Tütün ürünleri	11,09	1	İçecekler	-0,33
2	Kağıt ve kağıt ürünleri	3,84	2	Basım ve kayıt hizmetleri	-0,12
3	Kimyasallar ve kimyasal ürünler	3,45	3	Diğer mamul eşyalar	0,03



En Fazla Artan			En Fazla Azalan		
S.	Ürün Adı	Oran(%)	S.	Ürün Adı	Oran(%)
1	Limon	12,86	1	Erik	-23,66
2	Rakı	12,35	2	Şeftali	-20,09
3	Domates	11,88	3	Dolmalık Biber	-17,37



### İSTİHDAM VE İŞSİZLİK

**Nisan 2018 döneminde işsizlik oranı %9,6**

Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaşta kişilerde işsiz sayısı 2018 yılı Nisan döneminde geçen yılın aynı dönemine göre 201 bin kişi azalarak 3 milyon 86 bin kişi oldu. İşsizlik oranı 0,9 puanlık azalış ile %9,6 seviyesinde gerçekleşti. Aynı dönemde; tarım dışı işsizlik oranı 1 puanlık azalış ile %11,4 olarak tahmin edildi. Genç nüfusta (15-24 yaş) işsizlik oranı 2,9 puanlık azalış ile %16,9 olurken, 15-64 yaş grubunda bu oran 0,9 puanlık azalış ile %9,8 olarak gerçekleşti.

**İşgücüne katılma oranı ise %53.**

İşgücü 2018 yılı Nisan döneminde 32 milyon 95 bin kişi, istihdam oranı ise %47,9 olarak gerçekleşti. İşgücüne katılma oranı erkeklerde %72,4, kadınlarda ise %34 oldu.

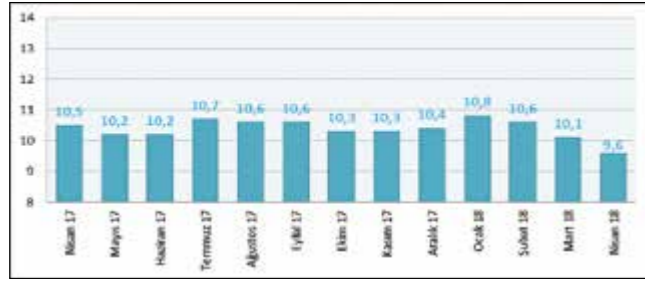
# HAZIR BETON KONYA



"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



## DIŞ TİCARET

### Haziran ayında ihracat %1,3, ithalat %3,8 arttı.

İhracat 2018 yılı Haziran ayında, 2017 yılının aynı ayına göre %1,3 artarak 12 milyar 954 milyon dolar, ithalat %3,8 artarak 18 milyar 451 milyon dolar olarak gerçekleşti. Haziran ayında dış ticaret açığı %9,1 azalarak 5 milyar 497 milyon dolara geriledi.

İhracatın ithalatı karşılama oranı 2017 Haziran ayında %68,5 iken, 2018 Haziran ayında %70,2'ye yükseldi.

### Avrupa Birliği'ne ihracat %6,4 arttı.

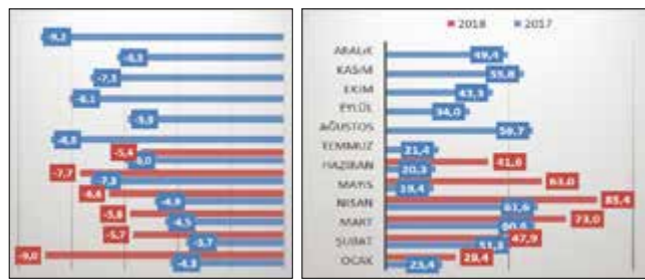
Avrupa Birliği'ne (AB-28) yapılan ihracat, 2017 yılının aynı ayına göre %6,4 artarak 6 milyar 630 milyon dolar olarak gerçekleşti. AB'nin ihracattaki payı 2017 Haziran ayında %47,5 iken, 2018 Haziran ayında %51,2 oldu.

### En çok ihracat yapılan ülke Almanya oldu

Almanya'ya yapılan ihracat 2018 Haziran ayında 1 milyar 308 milyon dolar olurken, bu ülkeyi sırasıyla 882 milyon dolar ile Birleşik Krallık, 815 milyon dolar ile İtalya ve 627 milyon dolar ile ABD takip etti.

### İthalatta ilk sırayı Çin aldı.

Çin'den yapılan ithalat, 2018 yılı Haziran ayında 1 milyar 838 milyon dolar oldu. Bu ülkeyi sırasıyla 1 milyar 794 milyon dolar ile Rusya, 1 milyar 793 milyon dolar ile Almanya ve 1 milyar 149 milyon dolar ile ABD izledi.



## MERKEZİ YÖNETİM BÜTÇESİ

2017 yılı Haziran ayında 13,7 milyar TL açık veren bütçe, 2018 yılı Haziran ayında 25,6 milyar TL açık vermiştir.

- 2017 yılı Haziran ayında 12,5 milyar TL faiz dışı açık verilmiş iken 2018 yılı Haziran ayında 23,2 milyar TL faiz dışı açık verilmiştir.
- Bütçe gelirleri bir önceki yıla göre %17,3 artarak 51,5 milyar TL olmuştur.
- Bütçe giderleri ise %33,8 artarak 77,2 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.



## TÜKETİCİ GÜVEN ENDEKSİ

### 2018 Temmuz ayında tüketici güveni arttı.

Tüketici güven endeksi, Temmuz ayında bir önceki aya göre %4 oranında arttı; Haziran ayında 70,3 olan endeks Temmuz ayında 73,1 oldu. Tüketici Güven endeksindeki artış; hane maddi durum, genel ekonomik durum, işsiz sayısı ve tasarruf etme ihtimali beklentileri değerlendirmelerinin iyileştiğini göstermektedir.



## SANAYİ ÜRETİM ENDEKSİ

### 2018 Haziran ayında sanayi üretimi yıllık %3,2 arttı.

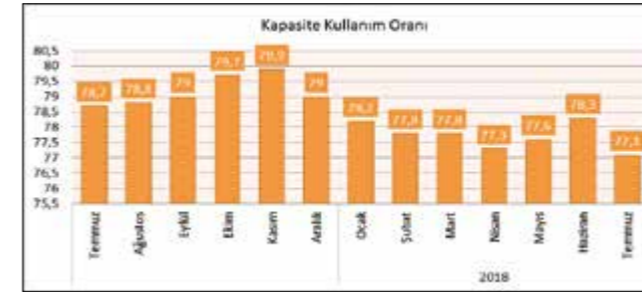
Sanayinin alt sektörleri incelendiğinde, 2018 yılı Haziran ayında bir önceki yılın aynı ayına göre;

- madencilik ve taşocakçılığı sektörü endeksi %7,2,
- imalat sanayi sektörü endeksi %2,9
- elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi %4,6 arttı.



## KAPASİTE KULLANIM ORANI

2018 Temmuz ayında imalat sanayi genelinde kapasite kullanım oranı, bir önceki aya göre 1,2 puan azalarak %77,1 seviyesinde gerçekleşmiştir.

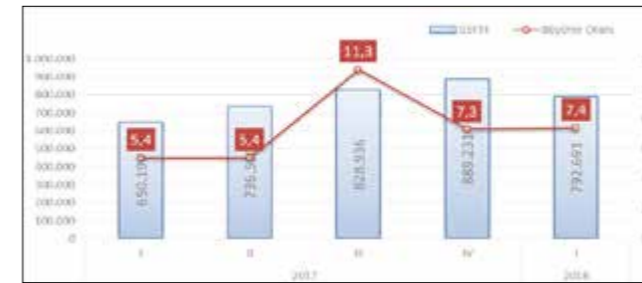


## DÖNEMSEL GAYRİ SAFİ YURT İÇİ HASILA

### Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYH) %7,4 arttı.

Gayrisafi yurtiçi hasıla tahmini; zincirlenmiş hacim endeksi olarak (2009=100), 2018 yılının birinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre %7,4 arttı.

Üretim yöntemiyle gayrisafi yurtiçi hasıla tahmini, 2018 yılının birinci çeyreğinde cari fiyatlarla %21,9 artarak 792 milyar 691 milyon TL oldu. 2018 yılının birinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre zincirlenmiş hacim endeksi olarak; tarım sektörü toplam katma değeri %4,6, sanayi sektörü %8,8, inşaat sektörü %6,9 arttı. Ticaret, ulaştırma, konaklama ve yiyecek hizmeti faaliyetlerinin toplamından oluşan hizmetler sektörünün katma değeri ise %10 arttı.



## CARİ AÇIK

Cari açık, Haziran ayında bir önceki yılın aynı ayına göre 818 milyon \$ azalarak 2,9 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Bunun sonucunda yıllık bazda cari açık ise 57,3 milyar \$ olarak gerçekleşti.

Cari açığın artmasında; dış ticaret açığı ve birincil gelir dengesi açığının azalması etkili olmuştur.



## FİNANSAL YATIRIM ARAÇLARI

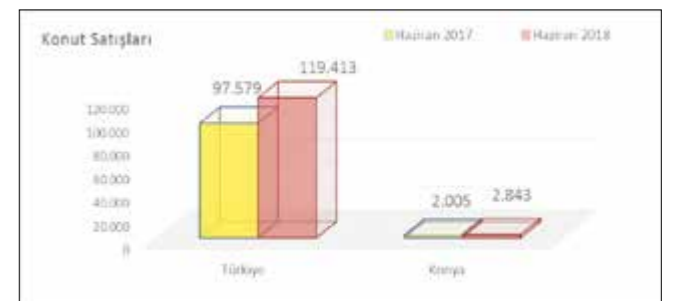
2018 Temmuz ayında finansal yatırımlar araçları arasında en yüksek getiriye %2,30'luk getiri oranı ise Euro'da gerçekleşti. TÜFE ile indirildiğinde ise Amerikan Doları %2,27 ve mevduat faizi (brüt) %0,63 oranında yatırımcısına kazandırırken; külçe altın %0,70, BIST 100 endeksi %1,84 ve DİBS %3,17 oranında yatırımcısına kaybettirdi.



## KONUT SATIŞLARI

### Türkiye'de 2018 Haziran ayında 119.413 konut satıldı.

Türkiye genelinde konut satışları 2018 Haziran ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %22,4 oranında artarak 119.413 oldu. Türkiye genelinde ipotekli konut satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %35,3 oranında artış göstererek 47.648 oldu. Toplam konut satışları içinde ipotekli satışların payı %39,9 olarak gerçekleşti.



# KONYA EKONOMİK GÖSTERGELERİ

Ağustos 2018



## Perakende Güven Endeksi



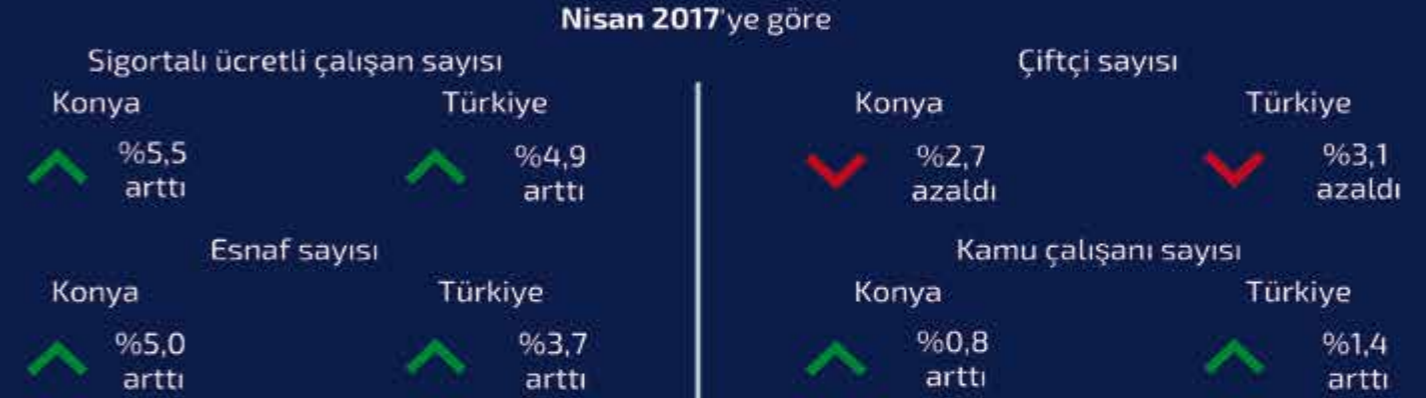
## Hizmetler Sektörü Güven Endeksi



## İnşaat Sektörü Güven Endeksi



## İstihdam İzleme Bülteni (Nisan 2018)



## Dış Ticaret Bülteni (Haziran 2018)



\*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 TİCARET ODASI  
KONYA CHAMBER OF COMMERCE  
www.kto.org.tr

tepav

www.tepav.org.tr

KONYA PERAKENDE  
GÜVEN ENDEKSİKONYA'DA PERAKENDECİLERİN  
İŞLERİNDE İYİLEŞME YAŞANIR-  
KEN SATIŞ BEKLENTİLERİ AZALDI

Konya Perakende Güven Endeksi (KOPE) Temmuz 2018'de geçen aya ve geçen yıla kıyasla artış gösterdi. Geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu hem Temmuz 2017'ye hem de Haziran 2018'e kıyasla artarken, önümüzdeki 3 ayda satış beklentisi göstergesi azaldı. Konya perakende sektörü, Temmuz 2018'de Türkiye genelinden daha iyi performans sergiledi.

## Konya'da perakende güveni geçen aya ve geçen yıla kıyasla arttı:

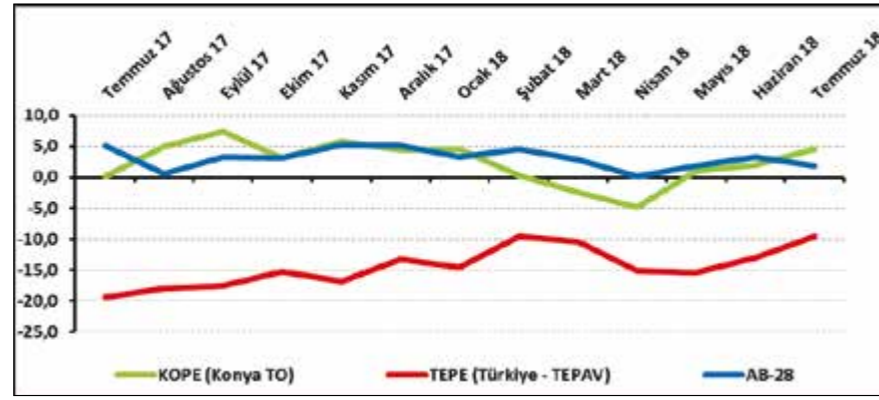
Temmuz 2018'de TEPAV Perakende Güven Endeksi (TEPE) -9,6 puan değerini alırken, KOPE 4,5 puan değerini aldı. Geçen yılın aynı dönemine göre KOPE 4,4 puan, TEPE 9,9 puan arttı. KOPE geçen aya göre 2,6 puan, TEPE ise 3,4 puan artış gösterdi. Konya perakendesi, Türkiye geneli ve AB-28'den daha iyi performans gösterdi. KOPE değerinin geçen aya ve geçen yıla kıyasla artışında, geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu göstergesindeki yükseliş etkili oldu.

## Konyalı perakendecilerin satış beklentileri Türkiye genelinden daha yüksek:

Temmuz 2018'de Konya'da faaliyet gösteren perakendecilerin yüzde 38,7'si önümüzdeki 3 ayda satışlarının artmasını beklerken, satışlarının düşmesini bekleyenlerin oranı yüzde 22,3 düzeyinde oldu. Satışlarında bir değişiklik bekleyenlerin oranı ise yüzde 39 olarak belirlendi.

Gelecek 3 aydaki satış beklentileri Temmuz 2017'ye göre 5,7 puan, Haziran 2018'e göre 0,8 puan azaldı. Gelecek 3 aya ilişkin satış beklentilerinde Konya, Temmuz 2018'de Türkiye genelinden ve AB-28'den daha iyi performans sergiledi.

Şekil-1. KOPE ile TEPE karşılaştırılması\* (Temmuz 2017 - Temmuz 2018)

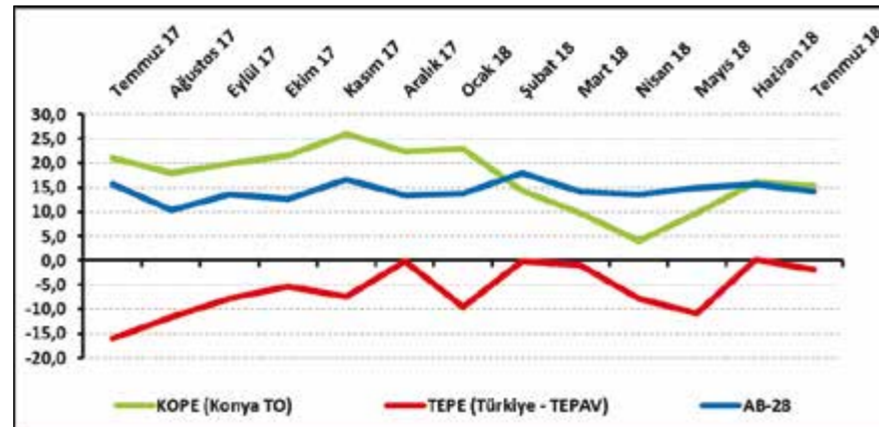


\*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Tablo-1. Konya Perakende Güven Endeksi\*

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2016	1,8	-1,7	-3,9	-1,6	-2,1	-2,7	-1,7	2,4	-1,1	0,1	-4,3	-6,7
2017	-7,7	-4,1	-0,6	-1,7	1,2	4,7	0,1	5,0	7,3	3,2	5,8	4,5
2018	4,6	0,2	-2,4	-4,9	1,0	1,9	4,5					

Şekil-2. Önümüzdeki 3 aya ilişkin satış beklentisi\* (Temmuz 2017 - Temmuz 2018)



\*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Tablo-2. Önümüzdeki 3 aya ilişkin beklenti\*

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2016	19,8	14,8	6,4	18,3	11,1	11,8	5,7	19,9	12,3	15,6	9,3	6,4
2017	9,8	15,4	12,8	14,0	19,1	23,5	21,0	17,9	19,9	21,6	25,9	22,4
2018	22,8	14,4	9,8	4,0	9,8	16,1	15,3					

## Konya'da perakendecilerin işlerdeki toparlanma algısı arttı:

Temmuz 2018'de işlerdeki toparlanma algısı geçen aya göre 2,0 puan artarak -19,1 değerini aldı. İşlerdeki toparlanma algısı geçen yılın aynı ayına göre ise 1,2 puan arttı.

İşlerinin geçen yılın aynı dönemine göre arttığını belirtenlerin oranı Temmuz 2018'de yüzde 19,7 olurken, azaldığını belirtenlerin oranı yüzde

44 oldu. KOPE anketine katılanların yüzde 36,3'ü 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 en çok "elektrikli ev aletleri, radyo**

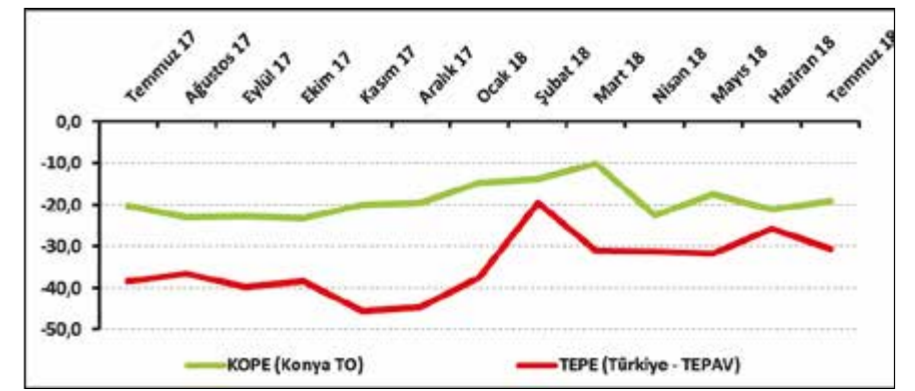
## ve televizyonlar" sektöründe arttı:

Konya'da perakende sektörüne alt sektörler itibarıyla bakıldığında temmuz ayında geçen yılın aynı dönemine göre "elektrikli ev aletleri, radyo ve televizyonlar", "motorlu taşıtlar", "mobilya, aydınlatma ekipmanı ve ev içi kullanım ürünleri", "birden fazla türde ürün satan bakkal, market ve büyük mağazalar", "yiyecek, içecek ve tütün ürünleri" ve "diğer (akaryakıt istasyonu, eczane, parfümeri, nalbur, züccaciye, kırtasiye, vb.)" sektörlerinde perakende güveni artarken, "tekstil, hazır giyim ve ayakkabı" sektörlerinde perakende güveni azaldı. "Elektrikli ev aletleri, radyo ve televizyonlar", "motorlu taşıtlar", "mobilya, aydınlatma ekipmanı ve ev içi kullanım ürünleri", "birden fazla türde ürün satan bakkal, market ve büyük mağazalar", "yiyecek, içecek ve tütün ürünleri" sektörlerindeki değişim ortalamasının üzerinde gerçekleşti. "Tekstil, hazır giyim ve ayakkabı" sektörü temmuz ayında da perakende güveninde en fazla düşüşü sergileyen sektör oldu.

## Konya perakendesinde işlerin durumu iyileşirken satış beklentisi azaldı:

KOPE ve TEPE değerleri sorular bazında karşılaştırıldığında, Temmuz

Şekil-3. İşlerin geçen yılın aynı dönemine göre durumu\* (Temmuz 2017 - Temmuz 2018)

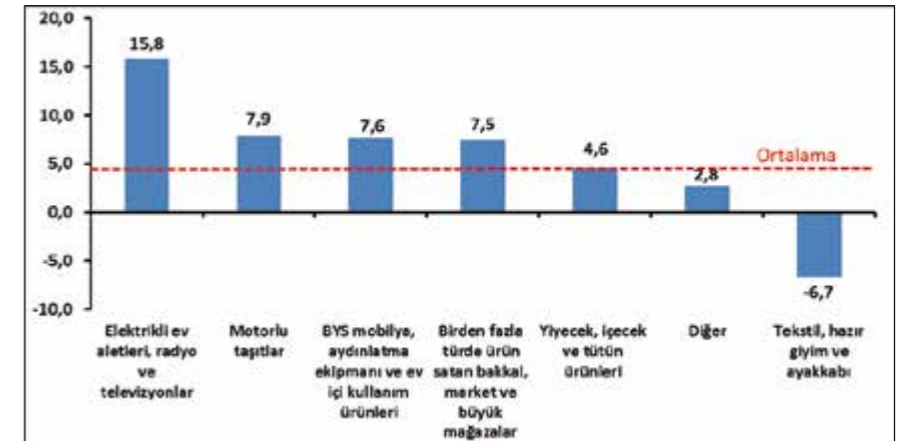


\*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

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

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2016	-29,7	-29,0	-34,0	-32,1	-34,2	-33,1	-26,8	-29,4	-33,9	-31,6	-34,1	-48,9
2017	-42,6	-48,3	-38,4	-36,1	-20,6	-18,9	-20,3	-23,0	-22,9	-23,3	-20,1	-19,6
2018	-14,7	-13,9	-10,0	-22,5	-17,4	-21,1	-19,1					

Şekil-4. Alt sektör bazında KOPE'nin Temmuz 2018'de bir önceki yıla göre değişimi\* (puan)



\*Mevsimsellikten arındırılmış seriler



2018'de "geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu", "önümüzdeki 3 ayda tedarikçilerden sipariş, satış ve istihdam beklentileri" ve "geçen yıla göre işlerin durumu" göstergelerinde Konya'nın Türkiye'ye göre daha iyi bir performans sergilediği görüldü. Konya perakendesinde "geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu" ve "geçen yıla göre işlerin durumu" göstergeleri hem Temmuz 2017'ye hem de Haziran 2018'e göre artarken; "önümüzdeki 3 ayda satış ve satış fiyatı beklentileri" göstergesi azaldı. "Önümüzdeki 3 ayda tedarikçilerden sipariş beklentisi" ve "gelecek yıl mağaza sayısı beklentisi" göstergeleri Temmuz 2017'ye göre azalış, Haziran 2018'e göre artış gösterdi. "Önümüzdeki 3 ayda istihdam beklentisi" göstergesi ise Temmuz 2017'ye göre azalırken, Haziran 2018'e kıyasla değişmedi.

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

AB-28 ülkeleri ve Türkiye'nin Perakende Güven Endeksi değerlerine Yunanistan'ın temmuz ayında geçen yıla göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Yunanistan; Malta, Türkiye ve Litvanya takip etti. Slovenya, Belçika ve Avusturya ise perakende güveninde geçen yıla göre en fazla düşüş yaşanan ülkeler oldu. Euro Bölgesi ve AB-28'de perakende güveni geçen yıla göre azaldı. Türkiye, geçen yıla göre perakende güveni değişiminde AB-28 ve Euro Bölgesine göre daha iyi performans sergiledi.

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

Sorular	KOPE (Konya) 07/2017	KOPE (Konya) 06/2018	KOPE (Konya) 07/2018	Bir önceki aya göre değişim 07/2018	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 07/2018	TEPE (Türkiye) 07/2018
Geçtiğimiz üç ayda işlerinizin gelişimi ne yönde oldu?	-23,7	-17,3	-10,0	7,3	13,7	-38,7
Mevcut stok düzeyiniz hakkında ne düşünüyorsunuz?	3,0	7,0	8,3	1,3	5,3	11,8
Tedarikçilerden siparişlerinizin önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	13,8	0,4	3,8	3,4	-10,0	-11,5
Satışlarınızın önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	21,0	16,1	15,3	-0,8	-5,7	-1,8
İstihdam ettiğiniz personel sayısının önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	10,0	7,3	7,3	0,0	-2,7	1,4
Satış fiyatlarınızın önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	27,5	31,0	23,2	-7,8	-4,3	48,5
İşlerinizin geçen yılın aynı dönemine göre bu yıl nasıl gelişti?	-20,3	-21,1	-19,1	2,0	1,2	-30,5
Mağaza sayınızın gelecek yıl nasıl değişmesini bekliyorsunuz?	3,3	-2,7	-1,7	1,0	-5,0	5,9

\*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 2017'ye göre)

Ülkeler/ (Puan)	Temmuz 2017'ye göre Perakende Güven Endeksi'ndeki Değişim	Temmuz 2018	Ülkeler/ (Puan)	Temmuz 2017'ye göre Perakende Güven Endeksi'ndeki Değişim	Temmuz 2018
Yunanistan	16,2	14,9	Estonya	-1,5	8,1
Malta	12,4	12,3	Güney Kıbrıs Rum Yönetimi	-1,7	4,6
Türkiye	9,9	-9,6	İspanya	-2,0	11,0
Litvanya	6,5	9,3	Fransa	-2,4	-2,8
Karadağ	6,5	17,5	Makedonya Cumhuriyeti	-3,0	3,7
Danimarka	5,3	7,8	Euro Bölgesi-19	-3,2	-0,1
Slovakya	4,9	23,1	AB-28	-3,3	1,8
Letonya	3,7	9,1	Sırbistan	-3,3	14,2
Bulgaristan	2,5	18,8	Almanya	-3,6	-6,6
Macaristan	1,9	8,5	İtalya	-4,8	4,8
Romanya	1,0	6,2	İngiltere	-5,8	4,0
Polonya	0,8	5,8	İsveç	-5,9	11,4
Hırvatistan	0,7	14,8	Hollanda	-6,1	6,1
Çek Cumhuriyeti	0,7	20,7	Avusturya	-6,9	-14,5
Finlandiya	-0,3	14,9	Belçika	-10,9	-14,9
Portekiz	-0,9	1,4	Slovenya	-11,7	10,9

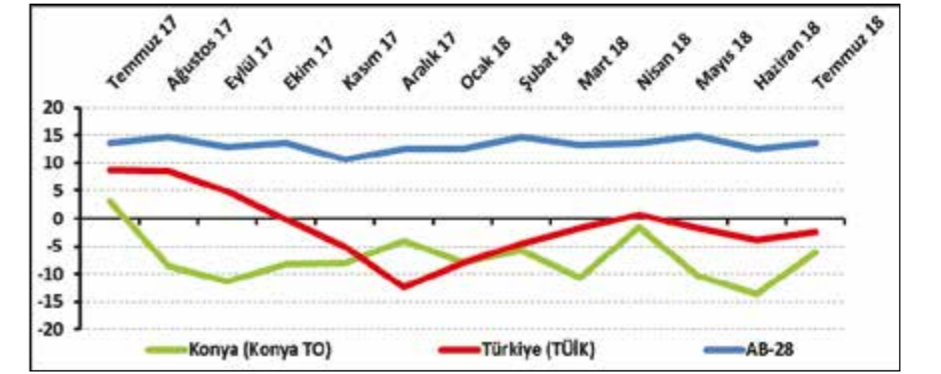
\*Mevsimsellikten arındırılmış seriler



#### KONYA HİZMETLER SEKTÖRÜNÜN ÇALIŞAN SAYISI BEKLENTİSİ DÜŞTÜ

Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, geçen aya göre yükselirken, geçen yılın aynı ayına göre düştü. Önümüzdeki 3 ayda hizmetlere olan talep beklentisi Haziran 2018'e göre yükselirken, Temmuz 2017'ye göre düştü. Konya hizmetler sektörünün önümüzdeki dönemde hizmetlere olan talep beklentisi, Türkiye genelinden daha yüksek bir değer aldı. Önümüzdeki 3 ayda çalışan sayısı beklentisinde ve fiyat beklentisinde geçen aya göre düşüş gözlemlendi.

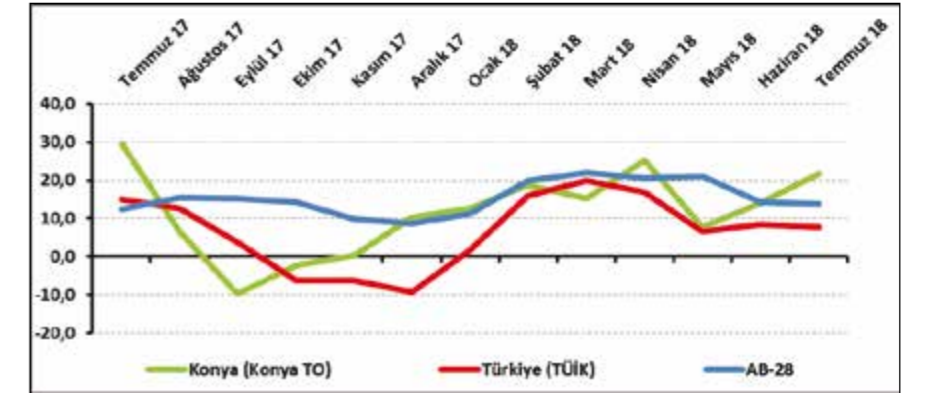
Şekil-1. Hizmetler Sektörü Güven Endeksi karşılaştırması\* (Temmuz 2017 – Temmuz 2018)



Tablo-1. Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi\*

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
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	-8,5	-11,3	-8,3	-8,0	-4,0
2018	-7,9	-5,7	-10,7	-1,6	-10,3	-13,7	-6,2					

Şekil-2. Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere talep beklentisi\* (%arttı - %azaldı) (Temmuz 2017 – Temmuz 2018)



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

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
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	6,7	-9,7	-2,3	0,3	10,3
2018	12,7	18,7	15,3	25,3	7,7	14,0	21,7					

#### nemden umutlu:

Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere olan talep beklentisinin denge değeri Temmuz 2018'de bir önceki aya göre 7,7 puan yükselirken, geçen yılın aynı dönemine göre 8 puan düşerek 21,7 puan değerini aldı. Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere olan talep beklentisi bir önceki aya göre Konya'da yükselirken, Türkiye genelinde

ve AB-28'de düştü. Temmuz ayında Konya, Türkiye genelinden daha iyi performans sergiledi. Temmuz 2018'de Konya'da hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 39,7'si önümüzdeki 3 ayda verdikleri hizmetlere olan talepte artış beklerken, yüzde 18'i talepte düşme beklediklerini ifade etti.

#### Konya hizmetler sektörünün yüzde 39,7'si önümüzdeki dö-

### Temmuz ayının lideri hizmet faaliyetleri sektörü oldu:

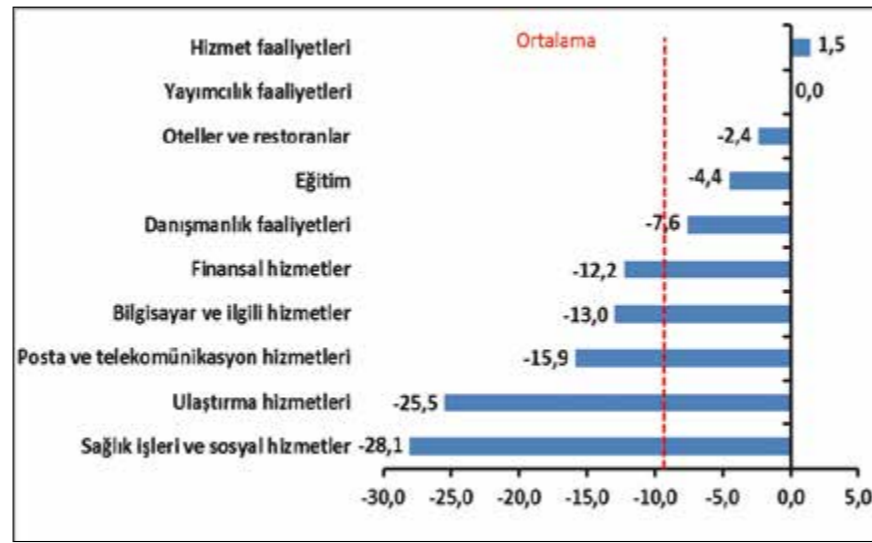
Temmuz ayında Konya'da hizmetler sektörüne alt sektörler itibarıyla bakıldığında, "hizmet faaliyetleri" sektörünün en iyi performans gösteren sektör olduğu görüldü. Bu sektörde geçen yıla göre artış yaşandı. "Yayımcılık faaliyetleri" sektöründe ise geçen yıla göre değişim olmadı. "Oteller ve restoranlar", "eğitim", "danışmanlık faaliyetleri", "finansal hizmetler", "bilgisayar ve ilgili hizmetler", "posta ve telekomünikasyon hizmetleri", "ulaştırma hizmetleri" ve "sağlık işleri ve sosyal hizmetler" sektörleri geçen yıla göre düşüş yaşanan sektörler oldu. Endeks değerine göre bir önceki yıla göre gözlenen azalmanın en yüksek olduğu sektör "sağlık işleri ve sosyal hizmetler" sektörü oldu.

### Firmaların yüzde 35,7'si finansal kısıtlardan şikâyet ediyor:

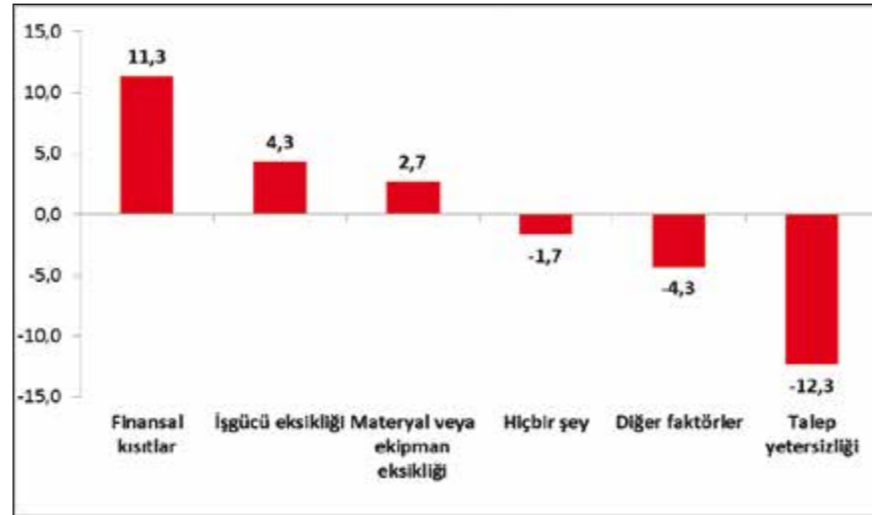
Konya'da hizmetler sektöründe faaliyetleri kısıtlayan faktörlerin geçen yıla göre değişimleri incelendiğinde finansal kısıtlardan, işgücü eksikliğinden ve materyal veya ekipman eksikliğinden şikâyet edenlerin oranında geçen yıla göre artış yaşanmıştır. Diğer faktörlerden, talep yetersizliğinden şikâyet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

Temmuz ayında hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 35,7'si faaliyetlerini kısıtlayan temel etmenin finansal kısıtlar olduğunu dile getirmiştir. Firmaların yüzde 26,7'si talep yetersizliğinin, yüzde 7,7'si diğer faktörlerin, yüzde 7'si işgücü eksikliğinin ve yüzde 4,3'ü materyal veya ekipman eksikliğinin faali-

Şekil-3. Alt sektörler bazında endeksin Temmuz 2018'de bir önceki yıla göre değişimi (puan)



Şekil-4. Faaliyetleri kısıtlayan temel etkenlerin Temmuz 2018'de bir önceki yıla göre değişimi (puan)



Tablo-3. Soru bazında detaylı sonuçlar\* (puan)

Sorular	Konya (Konya T0) 07/2017	Konya (Konya T0) 06/2018	Konya (Konya T0) 07/2018	Bir önceki aya göre değişim 07/2018	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 07/2018	Türkiye (TÜİK) 07/2018
Geçtiğimiz üç ayda işleriniz nasıl değişti?	-14,0	-28,7	-23,0	5,7	-9,0	-7,2
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlere olan talep nasıl değişti?	-6,0	-26,3	-17,3	9,0	-11,3	-8,0
Gelecek üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlere olan talebin ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	29,7	14,0	21,7	7,7	-8,0	7,8
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısı nasıl değişti?	-8,0	-6,3	-4,3	2,0	3,7	-9,3
Gelecek üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	8,7	6,7	5,7	-1,0	-3,0	2,6
Gelecek üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlerin fiyatlarının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	19,0	28,7	25,0	-3,7	6,0	16,6
Geçen yılın aynı dönemine göre iş hacminizde (hizmet satışlarınızda) nasıl bir gelişme oldu?	-26,3	-21,4	-17,0	4,4	9,3	

yetlerini kısıtladığını vurgulamıştır. Faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şeyin olmadığını ifade edenlerin oranı ise yüzde 18,7 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 döneme ilişkin tüm göstergelerde Türkiye'ye göre daha iyi bir performans sergilediği görüldü. Gelecek üç ayda "çalışan sayısı" ve "verilen hizmetlerin fiyatları" göstergelerinde geçen aya göre düşüş yaşanırken, diğer tüm göstergelerde geçen aya göre artış yaşandı.

### Temmuz ayında hizmetler sektöründe AB, Türkiye'ye göre daha iyi performans sergiledi:

AB-28 ülkeleri ve Türkiye'nin Hizmetler Sektörü Güven Endeksi

Tablo-4. AB-28 Ülkeleri ve Türkiye'nin Hizmetler Sektörü Güven Endeksi karşılaştırmaları (Temmuz 2017'ye göre)

Ülkeler/ (Puan)	Temmuz 2017'ye göre Hizmetler Sektörü Güven Endeksi'ndeki Değişim	Temmuz 18
Litvanya	11,6	31,0
Almanya	5,1	23,7
Polonya	3,8	7,3
Bulgaristan	3,6	18,1
Macaristan	1,9	17,6
Makedonya	1,7	16,9
Portekiz	1,6	24,3
Fransa	1,6	6,8
Danimarka	1,3	11,2
Hollanda	1,1	14,9
İtalya	0,8	11,0
Euro Bölgesi-19	0,8	16,2
Çek Cumhuriyeti	0,6	37,4
Slovenya	0,2	26,6
AB-28	-0,1	13,6
Malta	-0,1	41,6

değerlerine bakıldığında, Litvanya'nın geçen yıla göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Litvanya'yı; Almanya, Polonya, Bulgaristan ve Macaristan takip etti. Geçen yıla göre en fazla düşüş ise Belçika'da yaşandı.

Belçika'yı, Güney Kıbrıs Rum Yönetimi ve Slovakya takip etti. Türkiye Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, geçen yıla göre AB-28 ve Euro bölgesine kıyasla daha kötü performans sergiledi.



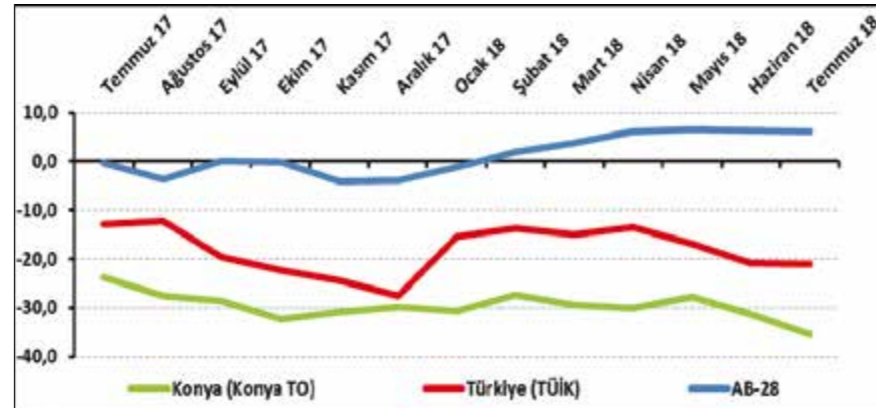
KONYA İNŞAAT SEKTÖRÜ  
GÜVEN ENDEKSİKONYA İNŞAAT SEKTÖRÜNÜN  
ÇALIŞAN SAYISI BEKLENTİSİ  
DÜŞTÜ

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi geçen yılın aynı dönemine göre ve geçen aya göre düştü. Mevcut siparişler ise; Temmuz 2017'ye göre düşerken, Haziran 2018'e göre yükseldi. Konya inşaat sektörünün önümüzdeki dönem işlere olan talep beklentisinde, fiyat beklentisinde ve çalışan sayısı beklentisinde geçen aya göre düşüş gözlemlendi.

## Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi geçen aya göre düştü:

Konya İnşaat Sektörü Güven En-

Şekil-1. İnşaat Sektörü Güven Endeksi karşılaştırılması\* (Temmuz 2017 – Temmuz 2018)



\*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Tablo-1. Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi\*

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
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	-27,5	-28,5	-32,3	-30,8	-29,9
2018	-30,6	-27,3	-29,5	-30,1	-27,8	-31,3	-35,6					

deksi, Temmuz 2018'de geçen aya ve geçen yılın aynı dönemine göre düştü. Endeks değeri, geçen yılın aynı dönemine göre 11,9 puan, geçen aya göre 4,3 puan düştü ve -35,6 puan değerini aldı. Temmuz 2018'de Türkiye genelini temsil eden inşaat sektörü güven endeksi -21 puan, AB-28'i temsil eden güven endeksi ise 6,2 puan değerini aldı. Temmuz ayında inşaat sektörü güven endeksi, geçen aya göre Konya'da, Türkiye genelinde ve AB-28'de düştü. Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi, temmuz ayında Türkiye genelinden daha kötü performans sergiledi.

Konya'da inşaat sektörünün  
yüzde 56,3'ü mevcut siparişlerin  
normal seviyede olduğunu ifade etti:

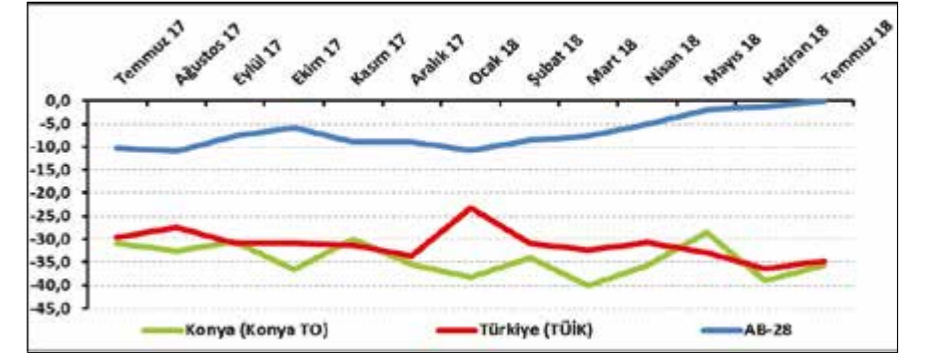
Mevcut sipariş durumunun denge değeri, bir önceki aya göre yükselirken, geçen yılın aynı dönemine göre düştü. Böylelikle söz konusu değer, Temmuz 2018'de -35,7 puan değerini almış oldu.

Temmuz 2018'de Konya'da inşaat sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 4'ü mevcut siparişlerinin normalin üzerinde olduğunu belirlerken, yüzde 39,7'si normalin altında olduğunu ifade etti. Mevcut siparişlerinin normal seviyede olduğunu belirtenlerin oranı ise yüzde 56,3 oldu.

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

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

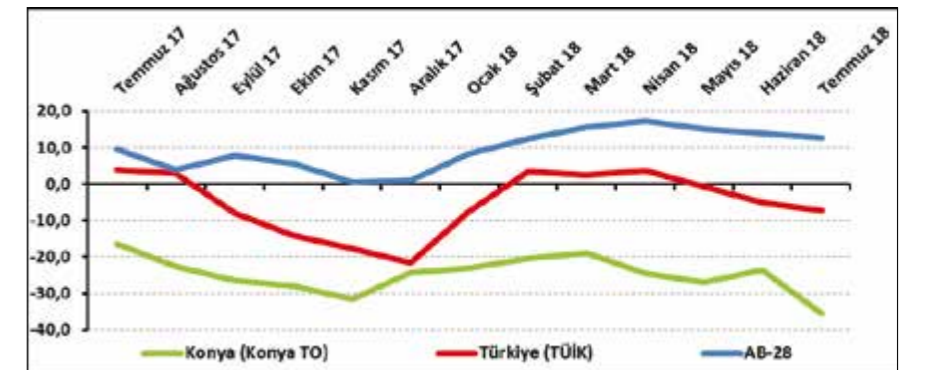
Önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısı

Şekil-2. Mevcut siparişlerin durumu\* (%normalin üzeri – %normalin altı)  
(Temmuz 2017 – Temmuz 2018)

\*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

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

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
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	-32,5	-30,5	-36,5	-30,0	-35,5
2018	-38,2	-34,0	-40,0	-35,7	-28,5	-39,0	-35,7					

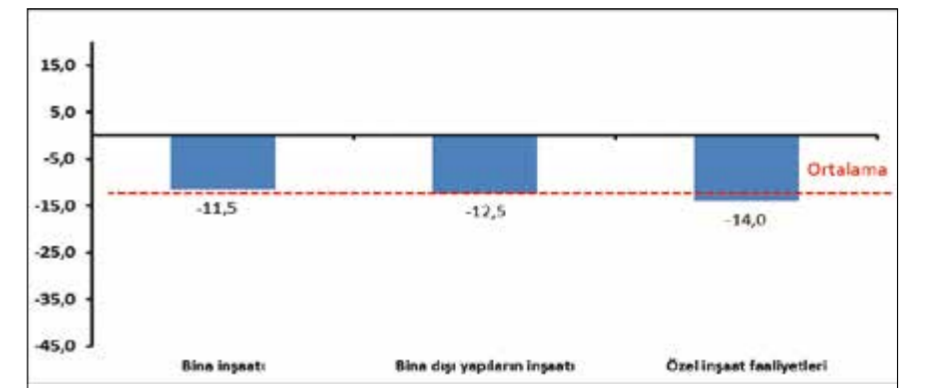
Şekil-3. Önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısı beklentisi\* (%arttı – %azaldı)  
(Temmuz 2017 – Temmuz 2018)

\*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Tablo-3. Önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısı beklentisi\* (%arttı – %azaldı)

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
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	-22,5	-26,5	-28,0	-31,5	-24,2
2018	-23,0	-20,5	-19,0	-24,5	-27,0	-23,6	-35,5					

Şekil-4. Alt sektörler bazında endeksin Temmuz 2018'de bir önceki yıla göre değişimi (puan)



\*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

beklentisi Temmuz 2018'de bir önceki aya göre 11,9 puan, geçen yılın aynı dönemine göre 19 puan düştü. Böylelikle istihdam beklentisinin denge değeri -35,5 puan oldu.

Temmuz 2018'de, Konya'da inşaat sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 4,5'i önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısında artış beklerken, çalışan sayısında düşüş bekleyenlerin oranı yüzde 40 oldu.

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

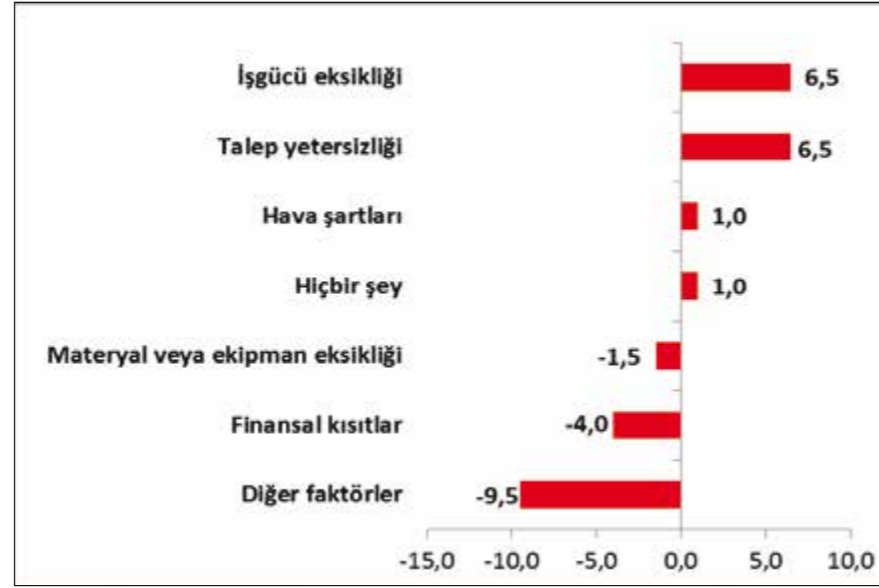
#### Temmuz ayında en fazla düşüş özel inşaat faaliyetleri sektöründe oldu:

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi alt sektörler itibarıyla incelendiğinde, Temmuz 2018'de geçen yılın aynı dönemine göre tüm alt sektörlerde düşüş olduğu gözlemlenmiştir. "Bina dışı yapıların inşaatı" ve "özel inşaat faaliyetleri" sektörlerinde Temmuz 2017'ye göre gözlenen düşüş ortalama düşüşün üzerinde gerçekleşirken, "bina inşaatı" sektöründeki düşüş ortalama düşüşün altında gerçekleşmiştir.

#### Firmaların yüzde 42'si talep yetersizliğinin faaliyetlerini kısıtladığını söylüyor:

Konya'da inşaat sektöründe faaliyetleri kısıtlayan faktörlerin geçen yıla göre değişimi incelendiğinde Temmuz 2018'de işgücü eksikliğinden, talep yetersizliğinden, hava şartlarından şikayet edenlerin oranında ve faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şeyin olmadığını söyleyenlerin oranında geçen yıla göre artış yaşandığı görülmüştür. Materyal veya ekipman eksikliği, finansal kısıtlar ve diğer faktörler gibi unsurlardan şikayet edenlerin oranında ise geçen yıla göre düşüş yaşanmıştır.

Şekil-5. İnşaat faaliyetlerini kısıtlayan temel etkenlerin Temmuz 2018'de bir önceki yıla göre değişimi (puan)



\*Mevsimsellikten arındırılmış seriler



Faaliyetleri kısıtlayan faktörler dile getirilme sıklığına göre ele alındığında Temmuz 2018'de firmaların, en çok talep yetersizliğinden şikayet ettiği görülmüştür. Bu dönemde talep yetersizliğinden şikayet eden firmaların toplam içindeki payı yüzde 42'dir. Dile getirilen diğer kısıtların yüzdesel dağılımları sırasıyla şöyledir: hava şartları (yüzde 16,5), işgücü eksikliği (yüzde 12), materyal veya ekipman eksikliği (yüzde 11,5), finansal kısıtlar (yüzde 10,5), diğer faktörler (yüzde 1). Firmaların yüzde 6,5'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 aya göre artış olduğu gözlenmiştir. Diğer tüm göstergelerde düşüş yaşanmıştır.

#### Macaristan, 1 yılda inşaat sektörü güven endeksini en fazla artıran ülke oldu:

AB-28 ülkeleri ve Türkiye'nin inşaat sektörü güven endeksi değerlerine bakıldığında, Macaristan'ın geçen yılın aynı ayına göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Macaristan'ı; Çek Cumhuriyeti, Malta, Güney Kıbrıs Rum Yönetimi ve Litvanya takip etti. Geçen yıla göre en fazla düşüş ise Türkiye'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) 07/2017	Konya (Konya TO) 06/2018	Konya (Konya TO) 07/2018	Bir önceki aya göre değişim 07/2018	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 07/2018	Türkiye (TÜİK) 07/2018
Geçtiğimiz üç ayda inşaat (yapma) faaliyetleriniz nasıl değişti?	-23,5	-36,5	-28,5	8,0	-5,0	-11,4
Mevcut siparişlerinizin (mevsim normallerine göre) ne durumda olduğunu düşünüyorsunuz?	-31,0	-39,0	-35,7	3,3	-4,7	-34,7
Gelecek üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	-16,5	-23,6	-35,5	-11,9	-19,0	-7,3
Gelecek üç ayda satış fiyatlarınızın ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	-12,5	-16,0	-24,5	-8,5	-12,0	11,5
Gelecek üç ayda şirketinizin yaptığı işlere olan talebin ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	-14,0	-22,0	-27,0	-5,0	-13,0	
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısı nasıl değişti?	-17,5	-30,0	-31,5	-1,5	-14,0	
Geçen yılın aynı dönemine göre iş hacminizde nasıl bir gelişme oldu?	-36,5	-37,0	-39,0	-2,0	-2,5	

Tablo-5. AB-28 Ülkeleri ve Türkiye'nin İnşaat Sektörü Güven Endeksi karşılaştırmaları (Mayıs 2017'ye göre)

Ülkeler/ (Puan)	Temmuz 2017'ye göre İnşaat Sektörü Güven Endeksi'ndeki Değişim	Temmuz 18	Ülkeler/ (Puan)	Temmuz 2017'ye göre İnşaat Sektörü Güven Endeksi'ndeki Değişim	Temmuz 18
Macaristan	17,8	33,2	Euro Bölgesi-19	6,4	8,3
Çek Cumhuriyeti	16,6	-1,6	İtalya	5,8	-7,6
Malta	15,7	24,6	Sırbistan	5,4	2,0
Güney Kıbrıs Rum Yönetimi	14,5	-12,3	Slovenya	4,6	29,6
Litvanya	11,8	-2,5	Makedonya	4,6	-2,8
Hollanda	10,9	37,6	Danimarka	3,4	6,8
Fransa	10,5	9,7	Bulgaristan	2,9	-7,3
İngiltere	9,2	-1,5	Slovakya	1,5	3,0
Hırvatistan	9,0	10,2	Romanya	1,0	-4,5
Avusturya	8,9	23,5	Finlandiya	0,5	2,0
Portekiz	8,7	-10,2	Lüksemburg	-1,3	16,9
Belçika	8,3	4,2	Estonya	-1,5	18,3
Letonya	8,2	7,1	İspanya	-2,5	-17,9
Polonya	7,4	-5,6	Karadağ	-3,8	-5,5
Almanya	7,2	25,4	İsveç	-7,0	25,5
AB-28	6,5	6,2	Yunanistan	-7,7	-50,7





### KONYA'DA SİGORTALI ÇALIŞAN SAYISI 316 BİN OLDU:

Konya İstihdam İzleme Bülteni; SGK verilerine göre "sigortalı ücretli çalışan sayısı, işyeri, esnaf, çiftçi ve kamu çalışan sayılarına" yer vermektedir. Nisan 2018 verilerine göre Konya'da bir yılda sigortalı ücretli çalışan sayısı 16 bin artarak 316 bin oldu.

### Konya'da, istihdam 1 yılda 16 bin arttı:

SGK verilerine göre Nisan 2018'de sigortalı ücretli (4/a) çalışanların sayısı Türkiye genelinde 14 milyon 527 bin, Konya'da ise 316 bin olmuştur.

Nisan 2017'den Nisan 2018'e sigortalı

ücretli çalışan sayısı Türkiye'de 678 bin (yüzde 4,9), Konya'da 16 bin (yüzde 5,5) artmıştır.

Konya, Nisan 2018 verilerine göre son bir yılda sigortalı ücretli çalışan sayısı artışına katkıda bulunan iller arasında 10'uncu sırada yer almıştır.

Nisan 2017'den Nisan 2018'e sigortalı ücretli çalışan sayısı değişiminde Konya, yüzde 5,5'lik artış oranı ile 81 il arasında 33'üncü sıradadır. Konya, nisan ayında sigortalı ücretli çalışan sayısı en fazla olan iller arasında 7'nci sıradadır. Son bir yıldaki artış oranında ise sigortalı ücretli çalışan sayısı en fazla olan 15 il arasında 8'inci sırada yer almaktadır.

### Konya'da 1 yılda kadın istihdamı azaldı:

SGK verilerine göre Nisan 2018'de sigortalı ücretli (4/a) kadın çalışan sayısı Türkiye genelinde 4 milyon 96 bin, Konya'da ise 62 bin olmuştur. Nisan 2017'den Nisan 2018'e sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı Türkiye'de 124 bin (yüzde 3,1) artarken, Konya'da 123 (yüzde 0,2) azalmıştır. Toplam istihdam içerisinde kadın istihdamının payı Nisan 2017'de yüzde 20,8 iken bu oranın Nisan 2018'de yüzde 19,7'ye gerilediği görülmektedir.

Nisan 2017'den Nisan 2018'e sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı değişiminde Konya, yüzde 0,2'lik azalış oranı ile 81 il

**Tablo 1. Sigortalı Ücretli (4/a) Çalışan Sayısı (Nisan 2017'ye göre yüzde değişim)**

	Konya	Türkiye
Nisan 2017	299.289	13.849.359
Nisan 2018	315.730	14.527.332
Nisan 2018 - Nisan 2017 (Fark)	16.441	677.973
Nisan 2018 - Nisan 2017 (Artış, %)	5,5	4,9
Nisan 2018 - Nisan 2016 (Artış, %)	4,9	6,3
Nisan 2018 - Nisan 2015 (Artış, %)	8,9	8,0
Nisan 2018 - Nisan 2014 (Artış, %)	16,7	14,1
Nisan 2018 - Nisan 2013 (Artış, %)	22,4	19,7

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

**Tablo 2. Sigortalı Ücretli (4/a) Kadın Çalışan Sayısı (Nisan 2017'ye göre yüzde değişim)**

	Konya	Türkiye	Konya'daki Kadın İstihdamının Konya'daki Toplam İstihdamına Oranı (%)
Nisan 2017	62.197	3.971.915	20,8
Nisan 2018	62.074	4.095.570	19,7
	8.222	433.076	
Nisan 2018 - Nisan 2017 (Fark)	-123	123.655	
Nisan 2018 - Nisan 2017 (Artış, %)	-0,2	3,1	
Nisan 2018 - Nisan 2016 (Artış, %)	13,0	5,9	
Nisan 2018 - Nisan 2015 (Artış, %)	22,7	11,1	
Nisan 2018 - Nisan 2014 (Artış, %)	38,6	23,2	
Nisan 2018 - Nisan 2013 (Artış, %)	52,2	32,7	

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

arasında 46'inci sıradadır. Konya, nisan ayında sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı en fazla olan iller arasında 12'nci sıradadır.

### Konya'da 1 yılda işyeri sayısı 2 bin arttı:

Nisan 2018'de işyeri sayısı Türkiye genelinde 1 milyon 881 bin olurken, Konya'da 46 bin olmuştur. Nisan 2017'den Nisan 2018'e işyeri sayısındaki artış, Türkiye'de 98 bin (yüzde 5,5), Konya'da ise 2 bin (yüzde 4) olmuştur. Son beş yılda Türkiye'deki işyeri sayısı yüzde 20,2, Konya'da yüzde 19,9 artmıştır.

Konya, Nisan 2018 verilerine göre son bir yılda işyeri sayısı artışına katkıda bulunan iller arasında 10'uncu sırada yer almıştır.

Nisan 2017'den Nisan 2018'e işyeri sayısı değişiminde Konya, yüzde 4'lük artış ile 81 il arasında 57'inci 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 sonuncu sırada yer almaktadır.

### Konya'da kayıtlı esnaf sayısı 4 bin arttı:

SGK verilerine göre Nisan 2018'de kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf (4/b) sayısı Türkiye genelinde 2 milyon 107 bin olurken, Konya'da 63 bin olmuştur.

Nisan 2017'den Nisan 2018'e kayıtlı esnaf sayısında, Türkiye'de 75 bin (yüzde 3,7), Konya'da ise 4 bin (yüzde 5) artış olmuştur. Son beş yılda Türkiye'deki kayıtlı esnaf sayısı yüzde 8,1, Konya'da yüzde 11,8 artmıştır.

Konya, Nisan 2018 verilerine göre son bir yılda kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf sayısı artışına katkıda bulunan iller arasında 5'inci sırada yer almıştır.

Nisan 2017'den Nisan 2018'e kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf sayısı değişiminde Konya, yüzde 5'lik artış ile 81 il arasında 32'inci sıradadır. Konya, nisan ayında kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf sayısı en fazla olan iller arasında 6'ncı sırada yer almıştır. Son bir yıldaki artış oranında ise esnaf sayısı en fazla olan 15 il arasında 7'inci sırada yer almaktadır.

### Konya'da çiftçi sayısı 41 bin oldu:

SGK verilerine göre Nisan 2018'de tarım

**Tablo 2. İşyeri Sayısı (4/a) (Nisan 2017'ye göre yüzde değişim)**

	Konya	Türkiye
Nisan 2017	44.505	1.783.276
Nisan 2018	46.272	1.880.801
Nisan 2018 - Nisan 2017 (Fark)	1.767	97.525
Nisan 2018 - Nisan 2017 (Artış, %)	4,0	5,5
Nisan 2018 - Nisan 2016 (Artış, %)	8,0	8,3
Nisan 2018 - Nisan 2015 (Artış, %)	12,4	10,5
Nisan 2018 - Nisan 2014 (Artış, %)	17,2	16,1
Nisan 2018 - Nisan 2013 (Artış, %)	19,9	20,2

\*Mevsimsellikten arındırılmış rakamlar

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

**Tablo 4. Kayıtlı Çiftçi (Tarım) (4/b) Sayısı (Nisan 2017'ye göre yüzde değişim)**

	Konya	Türkiye
Nisan 2017	42.291	728.918
Nisan 2018	41.161	706.409
Nisan 2018 - Nisan 2017 (Fark)	-1.130	-22.509
Nisan 2018 - Nisan 2017 (Artış, %)	-2,7	-3,1
Nisan 2018 - Nisan 2016 (Artış, %)	-2,3	-4,6
Nisan 2018 - Nisan 2015 (Artış, %)	-12,7	-15,8
Nisan 2018 - Nisan 2014 (Artış, %)	-17,4	-22,4
Nisan 2018 - Nisan 2013 (Artış, %)	-26,5	-31,3

\*Mevsimsellikten arındırılmış rakamlar

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

**Tablo 3. Kayıtlı Esnaf (Kendi Hesabına Çalışan) (4/b) Sayısı (Nisan 2017'ye göre yüzde değişim)**

	Konya	Türkiye
Nisan 2017	60.120	2.031.171
Nisan 2018	63.150	2.106.552
Nisan 2018 - Nisan 2017 (Fark)	3.585	75.381
Nisan 2018 - Nisan 2017 (Artış, %)	5,0	3,7
Nisan 2018 - Nisan 2016 (Artış, %)	9,9	9,1
Nisan 2018 - Nisan 2015 (Artış, %)	11,4	8,0
Nisan 2018 - Nisan 2014 (Artış, %)	14,0	10,7
Nisan 2018 - Nisan 2013 (Artış, %)	11,8	8,1

\*Mevsimsellikten arındırılmış rakamlar

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

**Tablo 5. Kamu Çalışanı (4/c) Sayısı (Nisan 2017'ye göre yüzde değişim)**

	Konya	Türkiye
Nisan 2017	76.363	2.969.930
Nisan 2018	76.968	3.011.373
Nisan 2018 - Nisan 2017 (Fark)	605	41.443
Nisan 2018 - Nisan 2017 (Artış, %)	0,8	1,4
Nisan 2018 - Nisan 2016 (Artış, %)	-3,3	-1,7
Nisan 2018 - Nisan 2015 (Artış, %)	2,9	2,8
Nisan 2018 - Nisan 2014 (Artış, %)	8,0	5,9
Nisan 2018 - Nisan 2013 (Artış, %)	15,5	13,7

\*Mevsimsellikten arındırılmış rakamlar

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

kapsamında çalışan kayıtlı çiftçi (4/b) sayısı Türkiye genelinde 706 bin, Konya'da ise 41 bin olmuştur. Nisan 2017'den Nisan 2018'e kayıtlı çiftçi sayısı Türkiye'de 23 bin (yüzde 3,1), Konya'da bin (yüzde 2,7) azalmıştır. Son beş yılda Türkiye'de kayıtlı çiftçi sayısı yüzde 31,3 oranında, Konya'da ise yüzde 26,5 oranında azalmıştır.

Konya, nisan ayında kayıtlı çiftçi sayısı en fazla olan iller arasında 41 bin çiftçi ile ilk sırada yer almıştır. Konya'da kayıtlı çiftçiler Nisan 2018 verilerine göre Türkiye genelindeki kayıtlı çiftçilerin yüzde 5,8'ini oluşturmaktadır.

Nisan 2017'den Nisan 2018'e kayıtlı çiftçi sayısı değişiminde Konya, yüzde 2,7'lik azalış ile 81 il arasında 35'inci sırada yer almıştır.

### Konya'da kamu çalışan sayısı 77 bin oldu:

SGK verilerine göre Nisan 2018'de kamu çalışanlarının (4/c) sayısı Türkiye genelinde 3 milyon 11 bin olurken, Konya'da 77 bin olmuştur.

Nisan 2017'den Nisan 2018'e kamu çalışanı sayısı Türkiye'de 41 bin (yüzde 1,4), Konya'da 605 (yüzde 0,8) artmıştır. Son beş yılda Türkiye'de kamu çalışanı sayısı yüzde 13,7 oranında, Konya'da ise yüzde 15,5 oranında artmıştır.

Nisan 2017'den Nisan 2018'e kamu çalışanı sayısı değişiminde Konya, yüzde 0,8'lik artış ile 81 il arasında 40'inci 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 8'inci sırada yer almaktadır.



Konya Ticaret Odası (KTO) tarafından Türkiye İstatistik Kurumu'ndan ve Türkiye İhracatçıları 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 yıla göre arttı:

Konya'da ihracat 2018 Mayıs ayında 144,5 milyon dolar seviyesinde iken Haziran ayında bir önceki aya kıyasla yaklaşık 14,6 milyon dolar azalırken, bir önceki yılın aynı ayına kıyasla 4,8 milyon dolar artarak 129,9 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. Türkiye'nin Haziran 2018 ihracatı ise 13 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti.

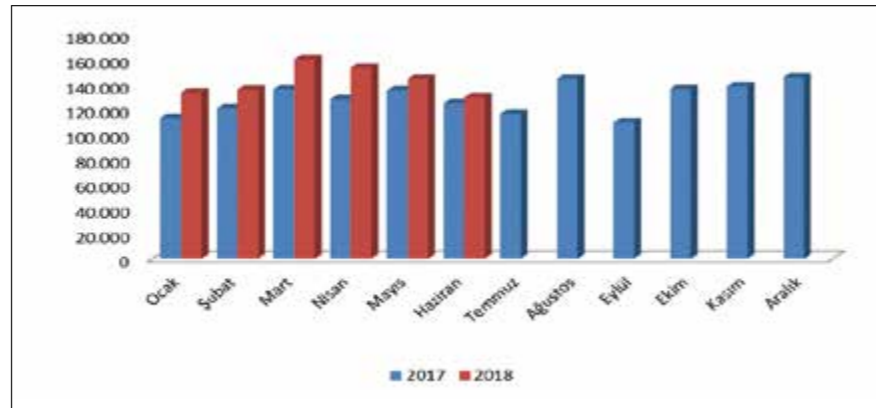
#### Konya'nın ithalatı geçen yıla

Tablo-1: Aylara Göre Konya'nın İhracatı (2017-2018) (1000\$)

İhracat (1000 \$)												
	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2017	113.252	120.963	136.395	128.515	135.365	125.111	116.575	144.595	109.672	136.723	138.588	145.882
2018	133.606	136.000	160.298	153.776	144.492	129.885						

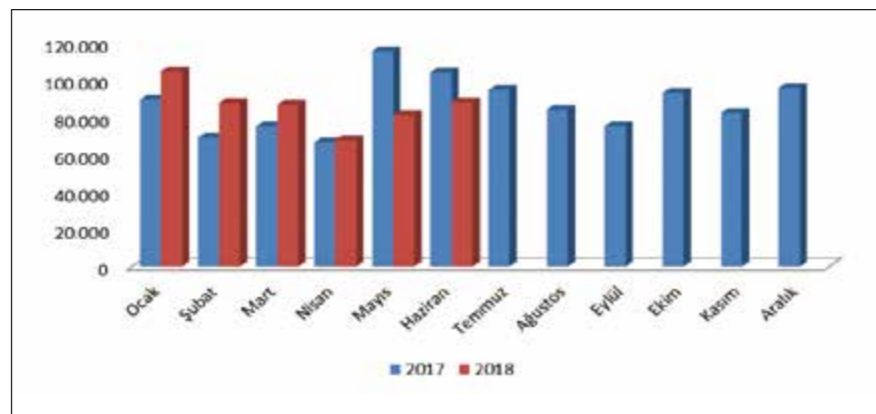
Kaynak: TÜİK

Şekil-1: Aylara Göre Konya'nın İhracatı 2017-2018 (1000\$)



Kaynak: TÜİK

Şekil-2: Aylara Göre Konya'nın İthalatı 2017-2018 (1000\$)



Kaynak: TÜİK

Tablo-2: Aylara Göre Konya'nın İthalatı (2017-2018) (1000\$)

İthalat (1000 \$)												
	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2017	89.673	69.288	75.503	66.743	115.832	104.547	94.999	84.338	75.521	93.572	82.638	96.203
2018	105.055	88.026	86.942	68.049	81.348	88.260						

Kaynak: TÜİK

#### göre azaldı:

Mayıs 2018'de 81,3 milyon dolar seviyesinde olan ithalat rakamları, Haziran 2018'de bir önceki aya göre yüzde 8,5 artarken, geçen yılın aynı ayına göre ise yüzde 15,6 azalarak 88,3 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. Türkiye ithalat rakamlarına bakıldığında ise Haziran 2018'de bir önceki aya göre 3,6 milyar dolarlık bir azalma olduğu ve ithalatın 18,5 milyar dolar seviyesine gerilediği görülmektedir.

2018 Haziran ayı itibarıyla Konya'nın Türkiye'nin toplam ihracat ve ithalatından aldığı pay sırasıyla, yüzde 1 ve yüzde 0,48 olarak gerçekleşmiştir. Konya'nın Haziran 2018'deki 218 milyon dolarlık dış ticaret hacmi ise Türkiye'nin toplam dış ticaret hacminin yüzde 0,69'unu oluşturmaktadır. Türkiye 2018 Haziran ayı itibarıyla 5,5 milyar dolarlık dış ticaret açığı verirken, Konya 42 milyon dolarlık dış ticaret fazlası vermiştir. Haziran ayında Türkiye için ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 70 iken Konya için bu oran yüzde 147 olmuştur.

Konya'nın Haziran ayı ihracatı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 3,8 artarken, Türkiye'nin ihracatı aynı dönemde yüzde 1,3 azalmıştır. Öte yandan Konya'nın Haziran ayı ithalatı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 15,6 azalırken, Türkiye'nin Haziran ayı ithalatı yüzde 3,8 azalmıştır. Konya'nın dış ticaret verilerine göre, bir önceki aya oranla 2018 Haziran ayı ithalatında yüzde 8,5'lik bir artış gözlenirken, ihracatında ise yüzde 10,1'lik bir azalma gözlenmiştir. Türkiye'nin bir önceki aya oranla 2018 Haziran ayı ithalatında yüzde 16,4'lük bir azalma gözlenirken, ihracatında da

Tablo-3: Türkiye - Konya Karşılaştırmalı Dış Ticaret İstatistikleri - 2018 Haziran (milyon \$)

	İhracat (milyon \$)	İthalat (milyon \$)	Dış Ticaret Dengesi (milyon \$)	Dış Ticaret Hacmi (milyon \$)	İhracatın İthalata Karşılama Oranı (%)	İhracat (Aralık; 2016-2017) Fark (%)	İthalat (Aralık; 2016-2017) Fark (%)
Türkiye	12.954	18.451	-5.497	31.405	70%	-1,3%	-3,8%
Konya	130	88	42	218	147%	3,8%	-15,6%

Kaynak: TÜİK

Tablo-4: İhracatın Sektörel Dağılımı (Haziran; 2017-2018)

	Haziran -İhracat (\$)		Değişim	Konya'nın Toplam İhracatı İçindeki Pay (%) - Haziran 2018
	2018	2017		
Kazanlar, makinalar, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları	40.159.008	43.276.314	-7,2%	30,9%
Motorlu kara taşıtları, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıtları, bunların aksam, parça, aksesuarı	20.057.317	21.839.299	-8,2%	15,4%
Alüminyum ve alüminyumdan esya	10.793.027	4.839.147	123,0%	8,3%
Demir veya çelikten esya	7.937.319	7.200.503	10,2%	6,1%
Hububat, un, nişasta veya süt müstahzarları, pastacılık ürünleri	5.309.112	5.601.932	-5,2%	4,1%
Süt ürünleri, yumurtalar, tabii bal, diğer yenilebilir hayvansal menşeli ürünler	4.897.920	8.037.585	-39,1%	3,8%
Plastikler ve mamulleri	4.891.506	5.199.351	-5,9%	3,8%
Silahlar ve mühimmat, bunların aksam, parça ve aksesuarı	3.813.317	2.888.177	32,0%	2,9%
Elektrikli makina ve cihazlar, ses kaydetme-verme, televizyon görüntü-ses kaydetme-verme cihazları, aksam-parça-aksesuarı	2.680.302	2.144.517	25,0%	2,1%
Değirmencilik ürünleri, malt, nişasta, inülin, buğday gluteni	2.675.313	2.493.967	7,3%	2,1%
<b>Toplam</b>	<b>129.885.235</b>	<b>125.111.356</b>	<b>3,8%</b>	<b>100,0%</b>

Kaynak: TÜİK

Tablo-5: İhracat Partnerleri (Haziran -2018)

	Partner	İhracat (\$)	Pay
1	Irak	13.893.648	11%
2	Almanya	8.757.270	7%
3	Cezayir	7.626.402	6%
4	İtalya	6.454.552	5%
5	Rusya Federasyonu	4.825.468	4%
6	İran	4.133.687	3%
7	Polonya	3.874.745	3%
8	ABD	3.677.191	3%
9	Suudi Arabistan	3.398.208	3%
10	Yunanistan	3.376.498	3%
	Diğer	69.867.566	54%
	<b>Toplam</b>	<b>129.885.235</b>	<b>100%</b>

Kaynak: TÜİK

Tablo-6: İthalat Partnerleri (Haziran -2018)

	Partner	İhracat (\$)	Pay
1	Çin	18.154.637	21%
2	Paraguay	15.083.862	17%
3	Rusya Federasyonu	9.005.617	10%
4	Ukrayna	5.464.345	6%
5	Almanya	3.987.802	5%
6	İtalya	3.572.467	4%
7	Endonezya	2.448.711	3%
8	Güney Kore	2.237.007	3%
9	İspanya	2.077.431	2%
10	Brezilya	1.520.905	2%
	Diğer	24.707.567	28%
	<b>Toplam</b>	<b>88.260.351</b>	<b>100%</b>

Kaynak: TÜİK

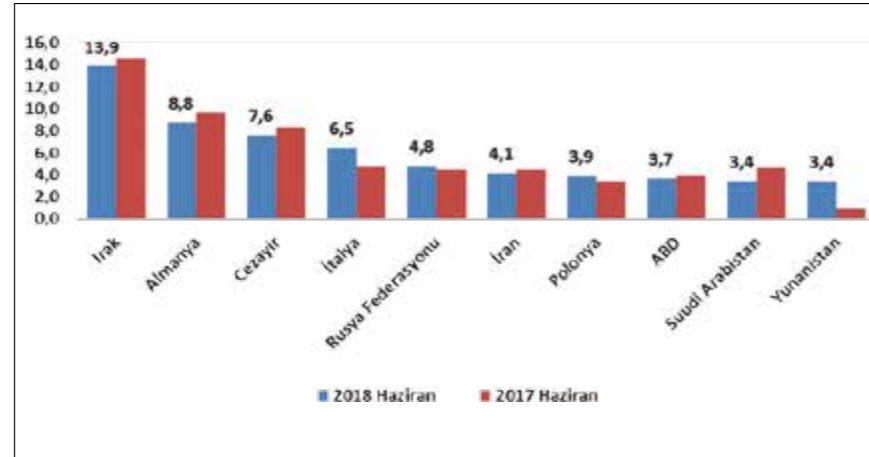
yüzde 9,2'lik bir azalma gözlenmiştir. Sektörlere göre ihracat verileri incelendiğinde, 2018 Haziran ayında Konya'nın en fazla ihracat yaptığı ilk 10 sektörde bir önceki aya kıyasla çok fazla değişiklik olmadığı gözlenmiştir. Mayıs 2018'de listede yer almayan ancak Haziran 2018'de yer alan sektörlerin; "Elektrikli makina ve cihazlar, ses kaydetme-verme, televizyon görüntü-ses kaydetme-verme cihazları, aksam-parça-aksesuarı" ve "değirmencilik ürünleri, malt, nişasta, inülin, buğday gluteni" sektörleri olduğu görülmektedir. "Kazanlar, makinalar, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları" sektörü 40,2 milyon dolarlık ihracatı ile Haziran ayında Konya'nın toplam ihracatının yüzde 30,9'unu oluşturmaktadır; geçen yılın aynı ayına göre sektörün ihracatı yüzde 7,2 azalmıştır. Geçen yılın aynı ayına göre listedeki ürünler arasında ihracatı en çok artan ürün grubu "alüminyum ve alüminyumdan eşya" sektörü olmuştur. İhracatı en çok azalan sektör ise, "süt ürünleri, yumurtalar, tabii bal, diğer" sektörü olmuştur.

### Konya'nın ithalatında Çin'in payı yüzde 21 seviyesinde

Ülkeler bazında Konya'nın ihracat rakamlarına bakıldığında, Haziran 2018'de, ilk sırada 13,9 milyon dolarlık ihracat hacmi ile Irak yer almaktadır. Konya'nın Irak'a olan ihracatı geçen yılın aynı ayına göre yaklaşık 671 bin dolar azalarak 13,9 milyon dolara gerilemiştir. Irak, Konya'nın toplam ihracatının yüzde 11'ini oluşturmaktadır. Irak'ın ardından 8,8 milyon dolarlık ihracat hacmi ile Almanya gelmektedir. Almanya'ya yapılan ihracat, geçen yılın aynı ayına göre yaklaşık 895 bin dolar azalmıştır. Konya'nın en fazla ihracat yaptığı diğer ülkeler sırasıyla, Cezayir, İtalya, Rusya, İran, Polonya, ABD, Suudi Arabistan ve Yunanistan'dır. Konya, Haziran ayında en fazla itha-

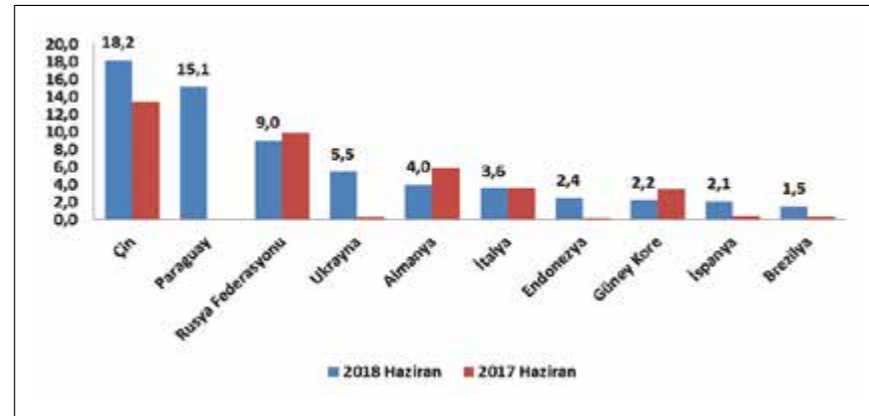


Şekil-3: Ülkelere Göre Konya'nın İhracatı (milyon \$) – İlk 10 Ülke (Haziran -2018)



Kaynak: TÜİK

Şekil-4: Ülkelere Göre Konya'nın İthalatı (milyon \$) – İlk 10 Ülke (Haziran -2018)



Kaynak: TÜİK

latı ise Çin'den yapmıştır. Konya'nın Çin'den yaptığı ithalat, yaklaşık 18,2 milyon dolar seviyesindedir ve yapılan toplam ithalatın yüzde 21'ini oluşturmaktadır. Konya'nın Çin'den sonra en fazla ithalat yaptığı ülke ise Paraguay olmuştur. Konya'nın Paraguay'dan yap-

tığı ithalat, yaklaşık 15,1 milyon dolar seviyesinde olup toplam ithalatın yüzde 17'sini oluşturmaktadır. Konya'nın en fazla ithalat yaptığı diğer ülkeler sırasıyla Rusya, Ukrayna, Almanya, İtalya, Endonezya, Güney Kore, İspanya ve Brezilya'dır.



KTO KARATAY  
ÜNİVERSİTESİ

# İŞ HAYATINA AÇILAN KAPI



Tıp Fakültesi



Hukuk Fakültesi



Mühendislik Fakültesi

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



İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi

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



Sosyal ve Beşeri Bilimler Fakültesi

İletişim Tasarımı ve Yönetimi  
Mütercim - Tercümanlık (Arapça)  
Psikoloji  
Sosyal Hizmet  
Sosyoloji  
Tarih



Güzel Sanatlar ve Tasarım Fakültesi

Geleneksel Türk Sanatları  
Grafik Tasarım  
İç Mimarlık  
Mimarlık  
Resim



Sağlık Bilimleri Yüksekokulu

Beslenme ve Diyetetik  
Çocuk Gelişimi  
Ebelik  
Fizyoterapi ve Rehabilitasyon  
Hemşirelik  
Odyoloji



Adalet Meslek Yüksekokulu



Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu

Anestezi  
Çocuk Gelişimi  
Diyaliz  
Fizyoterapi  
İlk ve Acil Yardım  
Tıbbi Görüntüleme Teknikleri



Sosyal Bilimler Enstitüsü

Sosyoloji (Tezli Y.L.)  
Özel Hukuk (Tezli Y.L.)  
Kamu Hukuku (Tezli Y.L.)  
İşletme (Doktora)  
İşletme (Tezli / Tezsiz Y.L.)  
Muhasebe ve Denetim (Tezsiz Y.L.)  
İnsan Kaynakları ve Sosyal Güvenlik (Tezli Y.L.)  
Uluslararası Ticaret (Tezli Y.L.)  
Grafik Tasarımı (Tezli Y.L.)  
Enerji Yönetimi (Tezli / Tezsiz Y.L.)  
Aile Danışmanlığı (Tezli Y.L.)



Fen Bilimleri Enstitüsü

Adli Bilişim Mühendisliği (Tezli Y.L.)  
Elektrik ve Bilgisayar Mühendisliği (Tezli / Tezsiz Y.L.)  
İnşaat Mühendisliği (Doktora)  
İnşaat Mühendisliği (Tezli / Tezsiz Y.L.)  
Mimarlık (Doktora)  
Mimarlık (Tezli / Tezsiz Y.L.)



Sağlık Bilimleri Enstitüsü

Odyoloji (Tezli Y.L.)

HUKUK	TIP	ENERJİ YÖNETİMİ	İSLAM EKONOMİSİ VE FİNANS	İŞLETME	ULUSLARARASI TİCARET VE LOJİSTİK
SİGORTACILIK VE SOSYAL GÜVENLİK	MÜTERCİM TERCÜMANLIK ( ARAPÇA)	MÜTERCİM TERCÜMANLIK ( İNGİLİZCE)	PSİKOLOJİ	SOSYAL HİZMET	SOSYOLOJİ
TARİH	İLEHİSİM TASARIMI VE YÖNETİMİ	GELENEKSEL TÜRK SANATLARI	GRAFİK TASARIM	İÇ MİMARLIK	MİMARLIK

*İŞ Hayatına Açılan KAPİ*

BİLGİSAYAR MÜHENDİSLİĞİ



**KTO KARATAY  
ÜNİVERSİTESİ**

ELEKTRİK ELEKTRONİK MÜHENDİSLİĞİ

ENDÜSTRİ MÜHENDİSLİĞİ

İNŞAAT MÜHENDİSLİĞİ

MAKİNE MÜHENDİSLİĞİ

MEKATRONİK MÜHENDİSLİĞİ

METALURJİ VE MALZEME MÜHENDİSLİĞİ

BESLENME VE DİYETETİK

ÇOCUK GELİŞİMİ

EBELİK

FİZİOTERAPİ VE REHABİLİTASYON

HEMŞİRELİK

ODYOLOJİ

ADALET  
(2 YILLIK)

ÇOCUK GELİŞİMİ  
(2 YILLIK)

DİYALİZ  
(2 YILLIK)

FİZİYOTERAPİ  
(2 YILLIK)

ANESTEZİ  
(2 YILLIK)

İLK VE ACİL YARDIM  
(2 YILLIK)

TIBBİ GÖRÜNTÜLEME TEKNİKLERİ  
(2 YILLIK)

**% 15 AHİLİK BURSU**

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğine bağlı Ticaret Odaları, Sanayi Odaları, Ticaret ve Sanayi Odaları ile Ticaret Borsalarının üniversitemiz ile protokol yapmaları şartı ile üyelerinin, birinci derece yakınlarının ve eşlerinin TYT, YKS ve DGS ile ön lisans veya lisans programlarına kayıt yaptırmaları hâlinde % 15 oranında destek bursu sağlanmaktadır.