



BAŞLARKEN >

Değerli Üyelerimiz

Bu ay Arakanlı Müslümanlara yardım çağrısıyla sözlerime başlamak istiyorum. Myanmar ya da Burma olarak adlandırılan ülkenin Arakan bölgesinde 2 milyona yakın Müslüman, Budistler tarafından baskı ve zulüm altındadır. Bölgede yaşanan çatışmalarda binlerce Müslüman hayatını kaybederken 10 binlerce Müslümanın ise yerlerinden ayrılmak zorunda kaldı. Müslüman halka karşı, son dönemde iyice artan şiddet hareketleri nedeniyle yurtlarını terk eden binlerce insan barınma, açlık, susuzluk ve salgın hastalık tehlikesi ile karşı karşıya bulunuyor. Yıllarca İngiliz sömürgesinde olan bölge bugün de Myanmar'ın Budist halkı tarafından zulüm görmektedir. Arakan Müslümanlarını Myanmar hükümeti vatandaş olarak kabul etmiyor ve Bangladeş'e göç etmelerine zorluyor. En kötüsü hiçbir yardım kuruluşunun bölgeye girmesine izin verilmiyordu. Dışişleri Bakanımız Ahmet Davutoğlu'nun ziyaretinin ardından Türkiye ile bölge arasında köprünün kurulduğuna ve yardımların ulaştırılacağına inanıyoruz.

Birçok insanımızın ismini ilk defa duyduğu Arakan aslında bize hiç de uzak bir yer değil: Birinci Dünya Savaşı sırasında İngilizler tarafından Mısır, Filistin ve Irak cephesinden esir alınıp Arakan'a götürülen on binden fazla askerimiz burada şehit oldu. Sahabe Saad bin Ebu Vakkas'ın 1400 yıl önce İslamiyet'i getirdiği bu bölgeye yardım yaparak hem Peygamberimizin emanetine sahip çıkacağız hem de ülkemizin varlığını orada göstererek şehitlerimize olan görevimizi yerine getireceğiz.

Derin üzüntüsünü hissettiğimiz bu topraklarda yaşanan felakete sessiz kalamazdık. Yardımda bulunmak isteyen üyelerimiz Başbakanlık Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı'nın (AFAD) Başbakanlığımız talimatıyla başlattığı yardım kampanyasına katılabilirler.

Başta Suriye olmak üzere Ortadoğu bölgesinde yaşanan istikrarsızlık ülkemizin terör belasından kurtulmasına izin vermiyor. Suriye'ye karşı ülkemizin haklı duruşuna karşılık terör örgütünden geliyor. Türkiye'ye karşı dış güçlerin terör örgütünü taşeron olarak kullandıklarını biliyoruz. Gaziantep'teki sivil halka yapılan saldırıda da bu ihtimalin olduğunu düşünüyoruz. Suriye'nin geçmişte ülkemize yönelik terör saldırılarına destek verdiğini, terör örgütünün elebaşına yataklık yaptığını hatırlıyoruz. Bizler çok iyi biliyoruz ki; tüm dünya, yüzyıllardır örs ve çekiç arasındaki bu bölgede milletimizin ateşle raksını seyretmektedir. Yüzyıllarca birlikte yaşadığımız, doğusuyla batısıyla omuz omuza koruduğumuz Anadolu coğrafyasında olmamızın bedelini ödeyen milletimiz bugün de bu bedeli ödemeye devam edecektir, fakat her türlü tehlide rağmen bölgemizde üstlendiğimiz liderlik misyonundan taviz vermeyeceğiz.

Bu açıdan Türkiye bir milyona yakın yerleşik Türk nüfusunun olduğu Suriye'de yaşananlara sessiz kalamazdı. Toprak bütünlüğüne saygı duyduğumuz Suriye'nin barış ve huzur ortamı içerisinde yönetileceği güne kadar Türkiye üzerine düşeni yerine getirecektir.

Değerli Üyelerimiz;

Oda olarak ihracatçı firmalarımızın daha fazla ihracat gerçekleştirmeleri için önündeki engelleri kaldırmak ve ihracat işlemlerini hızlandırmak amacıyla çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Konya Organize Sanayi Bölgemizde faaliyet gösteren ihracatçı firmalarımızın Odamız dış ticaret servisindeki hizmetlerden yararlanmaları mesafe uzaklığı nedeniyle önemli bir zaman kaybına neden oluyordu. Odamıza uzak kalan üyelerimizin işlemlerini kolaylaştırmak için Konya Organize Müdürlüğü'nde Konya Ticaret Odası temsilciliğini hizmete açtık. Temsilciliğimizde ihracatla ilgili her türlü belge verilebilmektedir.

Bu duygular içerisinde Eylül ayının hayırlı olmasını temenni ediyorum bol kazançlı bereketli günler diliyorum.

Selçuk ÖZTÜRK
Konya Ticaret Odası
Yönetim Kurulu Başkanı

Değerli Üyelerimiz;

Bu ay Arakanlı Müslümanlara yardım çağrısıyla sözlerime başlamak istiyorum. Derin üzüntüsünü hissettiğimiz bu topraklarda yaşanan felakete sessiz kalamazdık. Yardımda bulunmak isteyen üyelerimiz Başbakanlık Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı'nın (AFAD) Başbakanlığımız talimatıyla başlattığı yardım kampanyasına katılabilirler.



KONYA TİCARET ODASI
yeni **ipek yolu**
d e r g i s i

İMTİYAZ SAHİBİ Konya Ticaret Odası Adına
Yönetim Kurulu Başkanı
Selçuk ÖZTÜRK

GENEL YAYIN YÖNETMENİ Özhan SAY

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ Mustafa AKGÖL

YAYIN KURULU Nurettin OK
Mesut İNCE
Servet KAHVECİ
Mehmet SOYLU
Osman ÖZTÜRK

BİLİM KURULU Prof. Dr. Haşim KARPUZ
Prof. Dr. Saim SAKAOĞLU
Prof. Dr. Orhan ÇEKER
Prof. Dr. Sami KARAHAN
Prof. Dr. Adem ÖGÜT
Prof. Dr. Çağatay ÜNÜSAN
Prof. Dr. Şahin AKINCI
Prof. Dr. Ali OKATAN
Doç. Dr. Caner ARABACI
Doç. Dr. İbrahim DÜLGER
Yrd. Doç. Dr. Nazım KOÇU
Yrd. Doç. Dr. Bahtiyar EROĞLU
Yrd. Doç. Dr. Osman KUNDURACI
Yrd. Doç. Dr. Yaşar ERDEMİR
Yrd. Doç. Dr. Bilge AFŞAR
Dr. Hasan ÖZÖNDER

**GÖRSEL YÖNETMENİ
KAPAK** M. Fatih ÖZSOY
Kemal SİĞİNDİM

GRAFİK TASARIM Kemal SİĞİNDİM

REKLAM VE HALKLA İLİŞKİLER İbrahim ÇAKIR

YAPIM Post Ajans A.Ş.
Tel: 0 332 238 32 60
Fax: 0 332 236 38 48
Web: www.postajans.com.tr
E-mail: postajans@postajans.com.tr

BASKI-CİLT Damla Ofset A.Ş.
Büsan Organize San. Kosgeb Cad.
10631 Sk. No: 4 Karatay/KONYA
Tel: (0332) 345 00 10
Web: www.damlaofset.com.tr

Sertifika No: 14972 / EYLÜL / 2012

DAĞITIM Ekin Dağıtım Kurye ve Aracılık Hizmetleri
Tel: 0 332 236 36 12
Fax: 0 332 237 78 08
E-mail: ekinlojistik@hotmail.com

YAYIN TÜRÜ Yerel, Süreli, Aylık

Ayda bir yayınlanır.
Dergimizdeki yazılar kaynak
gösterilerek alınabilir.
Dergimizde yayınlanan yazılardaki
görüşler yazarlarına aittir.
Dergimize yayınlanmak üzere
gönderilen yazılar yayınlanırsın
veya yayınlanmasın iade edilmez.

**BASIN ve HALKLA
İLİŞKİLER MÜDÜRLÜĞÜ** Vatan Caddesi No: 1
42040 Selçuklu/KONYA
Tel: +90 332 221 52 94 - 95
Fax: 0 332 221 52 96

INTERNET www.kto.org.tr

E-MAIL basin@kto.org.tr
basyay@kto.org.tr

İÇİNDEKİLER EYLÜL 2012



Prof. Dr. Davutoğlu: "Konya son bir yılda birlik ve beraberlikte büyük mesafe kaydetti" /04



Şehitler diyarı Arakan'da /12
Müslümanlar zulüm altında



KTO Eski Yönetim Kurulu Başkanlarından /16
Kazım KAHVECİOĞLU Vefat Etti



İşsizlik Oranlarına Yaş /26
Gruplarına Göre Bakış



Adım Adım Dış Ticaret 12 • İhracat Türleri /32



Mauritius /34



Diaspora Stratejileri ve /40
Türk Diasporası İçin Öneriler



60 Soruda Türk Ticaret Kanunu'nun /56
Getirdiği Yenilikler



Temel Ekonomik Göstergeler /46

Prof. Dr. Davutoğlu:
"Konya son bir yılda birlik
ve beraberlikte büyük
mesafe kaydetti"

Konya ve Almanya
arasında protokol
imzalanıyor

Şehitler diyarı
Arakan'da
Müslümanlar zulüm
altında

KTO Eski Yönetim Kurulu
Başkanlarından Kazım
Kahvecioğlu Vefat Etti

Rapor
"YENİ TEŞVİK
SİSTEMİNDE
TÜRKİYE' NİN VE
KONYA' NİN GÜNCEL

Araştırma
İşsizlik Oranlarına Yaş
Gruplarına Göre Bakış

Ülke Panorama
Mauritius

Kültür
Önümüzdeki 15 Yıl İçinde
Öne Çıkacak Temel
Teknoloji Alanları



40 **Gündem**
Diaspora Stratejileri ve
Türk Diasporası
İçin Öneriler

46 Temel Ekonomik
Göstergeler

50 II. Meşrutiyet Döneminde
Şirketleşme Faaliyetleri,
Konyada Şirketleşme
Faaliyetlerinin Başlaması
ve Konya Belediyesi Atlı
Tramvay Şirketi

54 **Başarı Hikayeleri**
1972'De Küçük Bir Torna
Atölyesi İle İş Hayatına Başladı,
Bugün 23 Ülkeye İhracat Yapıyor

57 **Kitap Tanıtım**
"KARATAY" Kitabı Yayınlandı
"Türkçe Konuşacaksak Türkçe
Konuşalım"

63 İstatistiklerle Konya

04

06

12

16

22

26

34

36



Konyalı bürokratlar Ankara'da iftar yemeğinde bir araya geldi

Prof. Dr. Davutoğlu: "Konya son bir yılda birlik ve beraberlikte büyük mesafe kaydetti"

Ankara'da "Konyalı Bürokratlar ile 7. Geleneksel İftar Buluşması" gerçekleştirildi. İftar programının onur konuğu Dışişleri Bakanı ve Ak Parti Konya Milletvekili Prof. Dr. Ahmet Davutoğlu yaptığı konuşmada Konya'nın tüm kurumlarıyla son bir yıl içerisinde gösterdiği birlik ve beraberliğin merkez şehir hedefine daha yaklaştırdığını söyledi.

Konya Ticaret Odası, Konya Ticaret Borsası, Konya Sanayi Odası ve MÜSİAD Konya Şubesi'nin ortaklaşa düzenlediği 'Konyalı Bürokratlar ile 7. Geleneksel İftar Buluşması' Ankara'da gerçekleştirildi.

Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Ticaret Borsası Başkanı Uğur Kaleli, Konya Sanayi Odası Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil ve MÜSİAD Konya Şubesi Başkanı Aslan Korkmaz'ın ev sahipliğinde gerçekleştirilen programa Dışişleri Bakanı Ahmet Davutoğlu, Konya Valisi Aydın Nezih Doğan, Konya Milletvekilleri, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakan Yardımcısı Halil Etyemez, Dışişleri Bakan Yardımcısı Naci Kuru, MHP Genel Başkan Yardımcısı Faruk Bal, ÖSYM Başkanı Ali Demir, YÖK Başkan Vekili Prof. Dr. Şaban Çalış, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Müsteşarı Ziya Altunyalız, İller Bankası Genel Müdürü

Ahmet Candan, Başbakanlık Personel ve Prensipier Genel Müdürü Faruk Özçelik, Maden İşleri Genel Müdürü Hamdi Yıldırım ile Ankara'da görevli çok sayıda bürokrat katıldı.

Türkiye'nin büyümesi için Konya'nın büyümesi gerekir. Konya'yı merkeze alan, batısıyla doğusunu, kuzeyiyle güneyini bir bütün olarak gören daha yaşanır bir Türkiye, daha huzurlu bir bölge ve daha adaletli bir dünya için Konya'mıza hizmet etmek hepimizin boynunun borcudur.

Programın açılışında konuşan Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk Selçuk Öztürk şu ifadelerle yer verdi:

"Konya tüm kurumlarıyla birlikte oluşturduğu birlik ruhuyla ekonomik, sosyal ve kültürel anlamda gelişmesini sağlamak adına büyük bir sinerji oluşturmuştur. Bu sinerjiyi daha da genişletmek amacıyla, geleneksel hale getirdiğimiz bu iftar yemeğiyle,





Ramazan ayının bereketinden faydalanarak şehrimizin yetiştirdiği müstesna insanlarla bir araya geliyoruz. "İki kişi bir kişiden, üç kişi iki kişiden hayırlıdır. O halde birlik olun" hadisindeki emre riayet ederek düzenlediğimiz bu toplantı birlikteliğimize vesile olması açısından da çok anlamlıdır.

Ülke olarak hedeflerimize ilerlerken, Konya da birlik içerisinde hedefleri için çalışmaktadır. Şehrimizin iş âlemi temsilcileri olarak 2023'te 15 milyar dolar ihracat ve Türkiye ortalamasında milli gelir hedefliyoruz. 2001 yılında Türkiye ihracatı 31 milyar dolar iken Konya 100 milyon dolar ihracat yaptı. 2011 yılına geldiğimizde Türkiye ihracatı 134 milyar dolar Konya'nın ihracatı 1,2 milyar dolar olduğunu görüyoruz. Türkiye son on yılda ihracatını 4,5 misli artırırken Konya 12 misli artırmıştır. Konya 2001 yılında yaptığı toplam ihracattan fazlasını 2012 yılında bir ayda yapar hale gelmiştir. Son on yıldaki rakamlar gösteriyor ki; Konya kendisine verilen fazlasıyla geri vermektedir. Konya paylaşmasını bilen aldığı karşılığını fazlasıyla ödeyen bir il yani Belde-i Muhayyare'dir. Bu açıdan bizler diyoruz ki; Türkiye'nin büyümesi için Konya'nın büyümesi gerekir. Konya'yı merkeze alan, batısıyla doğusunu, kuzeyiyle güneyini bir bütün olarak gören daha yaşanır bir Türkiye, daha huzurlu bir bölge ve daha adaletli bir dünya için Konya'mıza hizmet etmek hepimizin boynunun borcudur.

Biz Konya olarak; Sayın Bakanımızla beraber O'nun vizyonu ve önderliğinizde Konya'yı "merkez şehir" yapma hedefini ortaya koyup, bunun için gerekli her türlü çalışmayı yapmaya hazırız. Burada bulunan Ankara'da olsun Konya'da olsun tüm hemşerilerimizin Konyalılık bilinci ile birlik ve beraberlik içinde daha fazla çalışacağına inancımız tamdır. Değerli bürokratlarımızın deneyim ve tecrübeleri ile oluşturacağımız ortak aklın şehrimizin gelişip büyümesine, Konya'nın merkez şehir olmasına büyük katkılar sağlayacağına inanıyoruz.

Ben büyük bir iftiharla şunu ifade etmek isterim ki, son bir yıl içinde geçen Ramazan'dan bu Ramazan'a kadar Konya'da birlikteliğimiz, beraberliğimiz çok büyük mesafeler kat etti. Konya'mıza her gittiğimde bu birlik ve beraberlik ruhunun daha da sinmiş olduğunu görmekten büyük mutluluk duyuyorum.

İftar programının onur konuğu Dışişleri Bakanı ve AK Parti Konya Milletvekili Prof. Dr. Ahmet Davutoğlu şöyle konuştu:

"Dış politikamızın ilhamı Konya'mızda mevcuttur. Hazreti Mevlana'nın insanlığı banısa çağırın felsefesi, anlayışı aslında bu dış politikamızın temelini teşkil etmektedir. Aynı şekilde Selçuklu Devletini kuran iradenin bugüne yansımaları, bu dış politikamızın arkasındaki iradeyi temsil etmektedir. Nasıl Selçuklu Devleti Anadolu'yu ebediyete kadar bizim yurdumuz yapmıştır, nasıl Osmanlı Devleti bu yurttan, bu felsefeden hareketle bütün dünyaya adaleti yaymaya gayret etmiştir, Türkiye Cumhuriyeti devletinin hedefi de nihai olarak bu tarihin birikiminin üzerinde yeni bir yükselen Türkiye inşa etmektir. Türkiye'nin yükselen bir güç olarak dünya siyasetinde yer almasıyla, Konya'mızın merkez bir şehir olarak yükselen şehirler arasında yer alması birbirine paralel gelişmelerdir. Ben büyük bir iftiharla şunu ifade etmek isterim ki, son 1 yıl içinde geçen Ramazan'dan bu Ramazan'a kadar Konya'da birlikteliğimiz, beraberliğimiz çok büyük mesafeler kat etti. Sivil toplum kuruluşlarımıza teşekkür ediyorum, bu konuda emeği geçen valimiz, belediye başkanlarımıza, üniversitemize

teşekkür ediyorum. Konya'mıza her gittiğimde bu birlik ve beraberlik ruhunun daha da sinmiş olduğunu görmekten büyük mutluluk duyuyorum.

Ve mega projeleri başlattık, bunları da sürdüreceğiz. Geçen sene burada vurgulamıştım, Konya bir merkez şehirdir; kültür ve medeniyetimiz açısından bir merkez şehirdir, tarım kapasitemiz açısından bir merkez şehirdir, yükselen bir sanayi sektörü açısından bir merkez şehirdir, lojistik taşımacılık açısından bütün ulaştırma hatlarının üzerinden geçtiği bir merkez şehirdir. Böyle bir şehrin temsilcisi olmak bizim için büyük bir onurdur. Bunun hakkını vermek boynumuzun borcudur.

Hamd olsun ki manevi derinliğiyle ekonomik kapasitesini böylesine birleştirecek bir şehrin milletvekilleriyiz, böyle bir şehre hizmet ediyoruz. Onun için, geçen sene hızlı trenin devreye girmesiyle ulaştırma açısından merkez niteliğimiz güçlendi. Bunu en kısa zamanda Konya-Karaman-Mersin, üçlü çalışmamızla Ekonomi Bakanımız Sayın Zafer Çağlayan'la birlikte Konya'mızın Akdeniz'de bir lojistik aks olarak akması ve lojistik hattın tamamlanması için ortak çalışmalar yürüteceğiz üç vilayet olarak.

Yine geçen sene başlattığımız Konya organize hayvancılık bölgesi ciddi aşamalar kaydetti. Türkiye'nin en büyük organize hayvancılık bölgesini Konya'mızda kurmaya kararlıyız. Daha iki hafta önce Karapınar enerji endüstrisi sanayi bölgesi projesi bütün teknik süreçlerden geçti, tamamlandı, Karapınar'da sadece Konya'mıza değil bütün Türkiye'ye büyük bir katkı sağlayacak yepyeni bir enerji bölgesi inşa edeceğiz. Mavi Tünel ve onunla birlikte KOP projesi, Konya'mızı sulama ve tarım alanında Türkiye'nin büyük bir potansiyelini barındıran bir vilayet haline zaten getirecek. Ve yine köprü tarihimizden gelen o güzel mimarimizi, şehir dokumuzu muhafaza etmek üzere bir kentsel dönüşüm projesi hayata geçirildi, Büyükşehir Belediye Başkanımızla birlikte bu çalışmaların yakından takip ediyoruz.

Benim buradaki ricam, bu akşamın bir bereketi olarak ricam, bütün Konyalı hemşerilerimizin bu projelere ve yeni devreye girecek olan projelere sahip çıkması ve bizi, Ankara'da Konya'ya hizmet eden milletvekillerimizi, Bakan olarak bendenizi ve bütün bürokratlarımızı sürekli bu projelerle muhatap kılmaktır. Konya'dan gelecek her projeyi sonuna kadar yakından takip etmek hepimizin borcu.

Hamd olsun ki böylesine bir güçlü bürokrat lobisi var Konya'nın Ankara'da, bu bürokrat hemşerilerimizi hiç boş bırakmamamız lazım. Konya'dan, yerelden gelecek bütün projeleri tek tek hayata geçireceğiz. Milletvekillerimiz olarak, bakan yardımcılarımız olarak, Ankara'daki bürokratlar olarak Konya'mızın bu yeni vizyonunu hayata geçirmek için gece ve gündüz çalışmaya kararlıyız.

Birlikte Konya'yız. Hep beraber hangi siyasi görüşe sahip olursak olalım Konya'ya hizmet etmek büyük bir onurdur. Hep beraber inşallah bu yükselen Türkiye'de yükselen ve merkezi konumunu gittikçe pekiştiren Konya'yı geleceğe taşıyacağız.



Konya ve Almanya arasında protokol imzalanıyor



Hannover ticaret ataşeliğimizizin büyük destek verdiği Almanya uluslararası fuar organizasyonları Hannover ve Konya arasında işbirliğini artırma noktasında büyük fayda sağladı.

Konya Ticaret Odası ve Hannover Sanayi ve Ticaret Odası arasında işbirliği protokolü imzalanacak. KTO Başkanı Selçuk Öztürk imza töreni için Almanya'ya gidiyor. Temmuz ayı meclis toplantısına konuk olarak katılan Hannover Ticaret Ataşesi Kudret Ceran, Alman Ekonomi Bakanı'nın Konya ziyaretinin ardından iki şehir arasında ticari işbirliğinin artırılmasına yönelik çalışmaların hız kazandığını söyledi.

Konya Ticaret Odası'nın temmuz ayı meclis toplantısı gerçekleştirildi. Meclis toplantısına konuk olarak katılan Hannover Ticaret Ataşesi Kudret Ceran, Hannover ve Konya arasında gelişen ikili ticari ilişkileri değerlendirdi. Almanya'nın en büyük eyaletlerinden biri olan Aşağı Saksonya'nın önemli bir dış ticaret potansiyeli bulunduğunu söyleyen Ceran, "Yıllık 80 milyar Avro ihracatı olan Aşağı Saksonya eyaletinde otomotiv sektöründe dünya çapında markalar üretim yapmaktadır. Ayrıca eyalette düzenlenen uluslararası fuarlar dünyanın önde gelen fuarlarıdır. Konya Ticaret Odası'nın bu fuarlara katılımı ile başlayan ikili işbirliği ortamı Alman Ekonomi Bakanı Jörg Bode'nin başkanlığında düzenlenen Konya ziyaretiyle üst seviyeye çıktı. İkili işbirliği ortamında Alman Bakan Bode'nin talebiyle Hannover ve Konya arasında işbirliği protokolü imzalanacak. Hannover, Aşağı Saksonya eyaletinin en önemli ticaret şehirlerinden biridir. İki şehir arasındaki işbirliği büyük fayda sağlayacaktır" dedi.

Avrupa Birliği ülkelerinin yaşadığı krize rağmen büyümesini sürdüren Almanya'yla ilişkilerin geliştirilmesine önem verdiklerini söyleyen KTO Başkanı Selçuk Öztürk, imzalanan protokolün iki ülke arasındaki vize sorununun çözümünde örnek oluşturacağını belirtti.

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk de Konya'nın dış ticaretinde önemli yeri olan Almanya'nın Türkiye'nin önemli bir ticaret partneri olması ve son dönemde AB'de yaşanan krize rağmen büyümesini sürdürmesi sebebiyle Almanya ile ilişkilere büyük önem verdiklerini söyledi. Başkan Öztürk, "İhracatımızı artırmak için şehrimizin yurt dışında tanıtımı ve bu çerçevede iş bağlantılarının sağlanmasına büyük önem vermekteyiz. Bu kapsamda dış ticaretinin büyük bölümünü fuarlarla sağlayan Almanya'da düzenlenen uluslararası fuarlara katılım sağladık. Hannover Ticaret Ataşeliği' mizin de büyük desteğini gördüğümüz fuar ziyaretleri Hannover ve Konya arasında işbirliğini artırma noktasında büyük fayda sağladı. Odamızın ev sahipliğinde düzenlenen ikili görüşmeleri organizasyonu ile Almanya ve Konya arasında firmalar karşılıklı işbirliği konusunda görüş alışverişinde bulundular. Bu toplantı Konya ve Almanya arasında işbirliği potansiyelinin değerlendirilmesi açısından önem taşımaktadır. Toplantıya başkanlık eden Aşağı Saksonya Eyaleti Ekonomi Bakanı Jörg Bode'nin iki şehir arasında işbirliği protokolü imzalanmasına öncülük etmesi bizler açısından mutluluk vericidir. Ayrıca imzalanan protokolün Almanya sistemini inceleyerek kurmayı planladığımız mesleki eğitim merkezi projemize de büyük fayda sağlayacaktır" dedi.



Konya Ticaret Odası'nın fuarlara katılımı ile başlayan ikili işbirliği ortamı Alman Ekonomi Bakanı Jörg Bode'nin başkanlığında düzenlenen Konya ziyaretiyle üst seviyeye çıktı.

Başkan Öztürk, Almanya ve Türkiye arasındaki vize sorununun iki ülke arasındaki ticari ilişkilerde en önemli problemi oluşturduğunu belirterek Konya ve Hannover arasındaki işbirliğinin bu sorunun çözümünde örnek teşkil edeceğini söyledi.

Girişimler sonuç verdi:

“THY Sefer Sayısını Artırıyor”

Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Sanayi Odası Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil, MÜSİAD Konya Şube Başkanı Aslan Korkmaz'ın, Türk Hava Yolları (THY) Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi Başkanı Hamdi Topçu'yu ziyaretlerinde gündeme gelen Konya İstanbul sefer sayısının artırılması konusu hayata geçiriliyor. Türk Hava Yolları, Konya-İstanbul seferlerinin sayısını 1 Eylül tarihinden itibaren 5'e çıkartıyor.

THY Konya Bölge Müdürlüğü'nden yapılan açıklamaya göre, halen 4 olan Konya-İstanbul seferlerine yeni bir sefer ekleniyor. THY, Konya'dan İstanbul'a, İstanbul'dan Konya'ya sabah 2, akşam 2 olmak üzere 4 sefer gerçekleştiriyor. Konya kamuoyu, her iki şehirde işlerini öğle vaktine kadar bitiren ve dönmek isteyen yolcular için THY'den iki şehir arasında öğle saatlerinde bir uçuş düzenlenmesini talep ediyordu. Talepleri dikkate alan THY, Konya-İstanbul-Konya arasında 1 Eylül tarihi itibarıyla yeni bir sefer başlatıyor. THY'nin yeni Konya uçağı İstanbul Atatürk Hava Limanı'ndan saat 13.00'te havalanacak, 14.10'da Konya'da olacak. Aynı uçak Konya'dan saat 14.55'te havalanacak ve saat 16.10'da İstanbul



Atatürk Hava Limanı'na varacak.

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk Konya'nın uçak seferleriyle ilgili değerlendirmesinde şu ifadelere yer verdi:

“Konya, İç Anadolu Bölgesi'nin merkezi şehri olarak kuzey - güney, doğu - batı bölgeleri arasında

bağlantı özelliği gösteren konumdadır. Giderek artan sanayi ve ticaret faaliyetleri Konya'nın merkezi özelliğini artırmaktadır. Konya-Ankara hızlı tren hattının şehrimize katkısı ortadadır. Bir şehrin ulaşım ağını tek boyutlu düşünemeyiz. Ulaşım altyapısını genişletmek üç alternatifin de olabildiğince geliştirilmesiyle mümkün olmaktadır. Örneğin hızlı tren veya karayoluyla Ankara'dan Konya'ya gelen bir ziyaretçi aynı gün istediği saatte İstanbul'a veya İzmir'e gidebilmelidir. Konya olarak uluslararası ticaretimizin artması için ulaşım projelerine büyük önem vermekteyiz. Başlattığımız girişimlerimizle THY'nin Konya-İstanbul arasındaki sefer sayısını artırması şehrimiz adına olumlu bir gelişmedir. Diğer taraftan, İzmir'den Konya üzerinden aktarmalı Karadeniz, Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu'ya seferlerin de en kısa sürede başlamasını bekliyoruz. Bu olumlu gelişmelerin yeterli olmadığı gerçeğiyle, orta vadede Konya'dan uluslararası direkt uçuşların başlaması için çalışmalarımızı sürdüreceğiz”

KTO Başkanı Selçuk Öztürk ticaretin geliştirilmesinde ulaşım alt yapısının en iyi seviyeye getirilmesinin büyük önem taşıdığını belirterek bu kapsamda girişimler sonucunda THY'nin Konya-İstanbul arasındaki sefer sayısının artırılmasının olumlu karşıldığını İzmir'den Konya üzerinden aktarmalı Karadeniz, Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu'ya seferlerin de en kısa sürede başlayacağını söyledi.

İşte THY'nin Konya-İstanbul arasındaki günlük karşılıklı uçak tarifesi

Kalkış	Varış
07:05 İSTANBUL	08:15 KONYA
09:00 KONYA	10:15 İSTANBUL
21:10 İSTANBUL	22:20 KONYA
23:05 KONYA	00:20 İSTANBUL
23:05 İSTANBUL	00:15 KONYA
06:15 KONYA	07:30 İSTANBUL
YENİ SEFER	
13:00 İSTANBUL	14:10 KONYA
14:55 KONYA	16:10 İSTANBUL



Mehmet Tuza Pakpen Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi kapılarını açıyor

Pakpen Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Tuza tarafından yaptırılan Mehmet Tuza Pakpen Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi tamamlandı.

Konya Organize Sanayi Bölgesi'nde yapılan okulda okuyacak olan öğrenciler bölgedeki fabrikalarda staj yapabilecekler. 800 öğrenci kapasiteli okulda bu yıl Plastik Teknolojisi Bölümü açılıyor. Konya Organize Sanayi Bölgesi'ndeki firmaların faaliyet alanlarını göz önünde bulundurarak Makine Teknolojisi, Metal Teknolojisi, Metalürji Teknolojisi, Mobilya ve İç Mekân Tasarımı alanlarının açılması için müracaat yapıldı.



Okulun tanıtımı amacıyla Konya Organize Sanayi Bölgesi'nde düzenlenen basın toplantısına katılan Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Sanayi Odası ve Konya Organize Sanayi Bölgesi Yönetim Kurulu Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil, Pakpen Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Tuza ile Mehmet Tuza Pakpen Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi Müdürü Ali Hakan Yorgancılar, okulun Konya sanayisi için büyük önem taşıdığını belirterek, destek çağrısı yaptılar.

Basın toplantısında konuşan Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk Türkiye ekonomisinin gelişmesi ve güçlenmesi için üreten bir nüfusa ihtiyaç olduğunu



vurgulayarak şunları söyledi: "Dünyanın 16. büyük ekonomisi olan ülkemiz tarihinde ilk defa uzun projeksiyonlu bir hedef belirleyerek, tüm kurumları ile bu hedef doğrultusunda çalışmaktadır. Kısa vadede Türkiye'de önemli ticaret şehirleri ortaya çıkacaktır. Konya bu şehirlerin başında gelmektedir. Ekonomiye, sanayiye, teknolojiye göre nitelikli eleman yetiştirecek eğitim planlamamızı gerçekleştirmeliyiz. Türkiye'de şu an işsizlik oranı % 9, Konya'da ise % 7 oranındadır. Bu oran dünya ortalamasının üzerinde, özellikle genç işsizlik oranlarımız çok yüksek. Bu okul aracılığıyla genç nüfusumuzu iyi değerlendirerek iş hayatına dahil etmeliyiz. 2012-2013 yılında eğitime başlayacak Mehmet Tuza Pakpen Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi'nin Konya'nın üretime dayalı büyümesini sürdürebilmesi için çalışan, üreten nüfustan yeterince faydalanması amacına hizmet edeceğine inanıyoruz."

Konya Organize Sanayi Bölgesi'nde yapılan okulda okuyacak olan öğrenciler bölgedeki fabrikalarda staj yapabilecekler. 800 öğrenci kapasiteli okulda bu yıl Plastik Teknolojisi Bölümü açılıyor. Konya Organize Sanayi Bölgesi'ndeki firmaların faaliyet alanlarını göz önünde bulundurarak Makine Teknolojisi, Metal Teknolojisi, Metalürji Teknolojisi, Mobilya ve İç Mekân Tasarımı alanlarının açılması için müracaat yapıldı.





Türkiye'nin Tek Tohum Fuarı Konya'da Açıldı

Konya Ticaret Odası Uluslararası Fuar Merkezinde düzenlenen törenle açılan 'Konya Tohum 2012' 2. Tohumculuk, Fıdanlık, Bahçe Bitkileri, Zirai Mücadele, Sulama, Gübreleme ve Ekipmanları Fuarında sektör firmaları üreticilerle buluştu.

Açılış törenine Konya Vali Vekili Tayyar Şaşmaz, AK Parti Konya Milletvekilleri Mustafa Kabakçı, Gülay Samancı, İlhan Yerlikaya, Konya Ticaret Odası (KTO) Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Ticaret Borsası (KTB) Başkanı Uğur Kaleli ve davetliler katıldı.

Fuarın açılışında konuşan KTO Başkanı Selçuk Öztürk, 50 milyar dolar büyüklüğe sahip dünya tohum sektöründe 2023 hedefleri doğrultusunda daha fazla yer almanın gerektiğini kaydetti. Öztürk, "Her bölgemizin kendi ekonomik değerlerini en verimli şekilde ülke ekonomisine kazandırması büyük önem taşımaktadır. Şehrimizin ülke çapında önemli bir üretime sahip olması, uygun iklim ve toprak avantajı ile birlikte tarımsal araştırma enstitümüzün çalışmaları ile Türkiye'nin tohum merkezi olan Konya'da yerli ve yabancı yatırımcıları tohum üretmeye davet ediyoruz" şeklinde konuştu.



Gıda, Tarım ve Hayvancılık İl Müdürü Bülent Alparslan, Türkiye'de tohum üretiminin en fazla yapıldığı ilin Konya olduğunu hatırlattı. Alparslan, Bakanlık tarafından verilen desteklemelerin yanı sıra Konya Ovasının sahip olduğu gece ve gündüz arasındaki sıcaklık farklılığının Konya'nın tohumculukta önemli bir avantaj sağlamasına neden olduğunu belirtti.

Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Tarımsal Üretim ve Geliştirme Genel Müdürlüğü (TU-GEM) Genel Müdür Yardımcısı Talat Şentürk, Konya'nın tahılın ardından tohum ambarı da olduğunu söyledi.

KTB Başkanı Uğur Kaleli, Türk tarımı ve hayvancılığına 100 yıldır hizmet veren kurumlarının sektör için çalışmalarını sürdürdüğünü anımsatarak, "Konya'da tohumluk sertifikasyonuyla ilgili ihtiyaç duyulan merkez olarak KTB laboratuvarı tek yetkili olarak faaliyete başlamıştır" diye konuştu.

AK Parti Konya Milletvekili İlhan Yerlikaya, Cumhuriyet'in kuruluşunun 100. yılında Türkiye'nin gıda sektöründe en büyük ihracatçı olma hedefine kaliteli ürün yetiştirilmesiyle ulaşabileceğini, bunun da sertifikalı tohumla mümkün olacağını vurguladı.

AK Parti Konya Milletvekili Mustafa Kabakçı da, Konuklar Devlet Üretim Çiftliği'nin KTB organizasyonunda oluşacak bir sivil toplum başkanlığı devredilmesini, burada oluşturulacak Tarım ve Teknoloji Üniversitesi ile tarım sektörüne yönelik çalışmalar yapılabileceğini söyledi.

Konya Vali Vekili Tayyar Şaşmaz, Türkiye'de sertifikalı tohumun 3'te 1'ini üreten Konya'da sektörle ilgili fuarın açılmasının önemli olduğunu dile getirdi.

Konuşmalarının ardından protokol üyeleri kurdele keserek Konya Tohum 2012 Fuarını ziyarete açtı. Fuardaki stantları gezen heyet, sertifikalı tohumlar ve bu tohumlar kullanılarak yetiştirilen ürünler hakkında bilgi aldı.

Bu yıl ikincisi düzenlenen fuar 1 Eylül'e kadar açık kalacak.



KTO Başkanı Selçuk Öztürk TÜRKAK Yönetiminde

TÜRKAK Yönetim Kurulu Üyeleri atandı. Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk de yönetimde yer aldı. AB Bakanı Egemen Bağış, yeni atanan yönetim kurulu üyelerini tebrik ederek her bir ismin alanında yetkin, başarılı ve saygın kişiler olduğunu söyledi.

Avrupa Birliği Bakanı ve Başmüzakereci Egemen Bağış, Türk Akreditasyon Kurumu'nun (TÜRKAK) yenilenen kanunu ve yapısıyla bundan sonra sanayicilerin artan ihtiyaçlarına daha hızlı ve etkin bir hizmet sunacağını belirtti.

Avrupa Birliği Bakanlığı'ndan yapılan yazılı açıklamada, 10 Nisan 2012 tarihinde Cumhurbaşkanlığı tezkeresi ile Avrupa Birliği Bakanlığı'nın ilgili kuruluşu olan TÜRKAK'ın, çağın gereklerine göre gelişmekte olan akreditasyon uygulamalarına uyum sağlayabilmesi amacıyla kabul edilen kanunun 5 Temmuz 2012 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdiği anımsatıldı.

Söz konusu kanun ile gıdadan sanayiye, tanımdan hizmetlere kadar çok geniş bir yelpazede hemen her sektörde faaliyet gösteren TÜRKAK'ın, değişen dünya koşulları ve kurum hedefleri çerçevesinde yeni bir yapıya kavuştuğu belirtilen açıklamada, kanun değişikliği ile kamu ve özel sektörün dengeli bir şekilde temsil edildiği yeni bir TÜRKAK Yönetim Kurulu yapısının oluşturulduğu kaydedildi.

TÜRKAK Yönetim Kurulu üyeliklerine Maliye Bakanlığı'ndan Müsteşar Yardımcısı İsa Coşkun, Kültür ve Turizm Bakanlığı'ndan Genel Müdür Abdurrahman Çelik, İstanbul Ticaret Odası'ndan Meclis Üyesi Mehmet Akif Özyurt, Türkiye İhracatçılar Meclisi'nden Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Keleş ve Konya Ticaret Odası'ndan Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk'ün atandıkları bildirilen

açıklamada, Yönetim Kurulu Başkanlığı'na ise Avrupa Birliği Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Ahmet Yücel'in getirildiği belirtildi.

Yeni Yönetim Kurulu ile birlikte TÜRKAK'ın vizyonunun daha da genişleyerek akreditasyon ve dolayısıyla uygunluk değerlendirme alanında yeni bir dinamizm getirileceği vurgulanan açıklamada, "TÜRKAK, yenilenen kanunu ve yapısıyla bundan sonra sanayicilerimizin artan ihtiyaçlarına daha hızlı ve etkin bir hizmet sunacaktır. TÜRKAK, ayrıca helal gıda standartlarının belgelendirilmesi faaliyetlerinin uluslararası kabulü için bir akreditasyon mekanizması kurulması çalışmalarını önümüzdeki dönemde daha da yoğunlaştıracaktır" denildi.

TÜRKAK'ın değişen yasası ve yenilenen kadrosunu değerlendiren AB Bakanı ve Başmüzakereci Egemen Bağış, şunları kaydetti: "Öncelikle yeni atanan arkadaşlarımı tebrik ediyorum, kendilerine başarılar diliyorum. Yönetim Kurulumuzdaki her bir isim alanında yetkin, başarılı ve saygın kişilerdir. Her biri TÜRKAK'a ve TÜRKAK'la birlikte Türkiye'nin AB sürecine yeni bir dinamizm ve güç katacaktır.

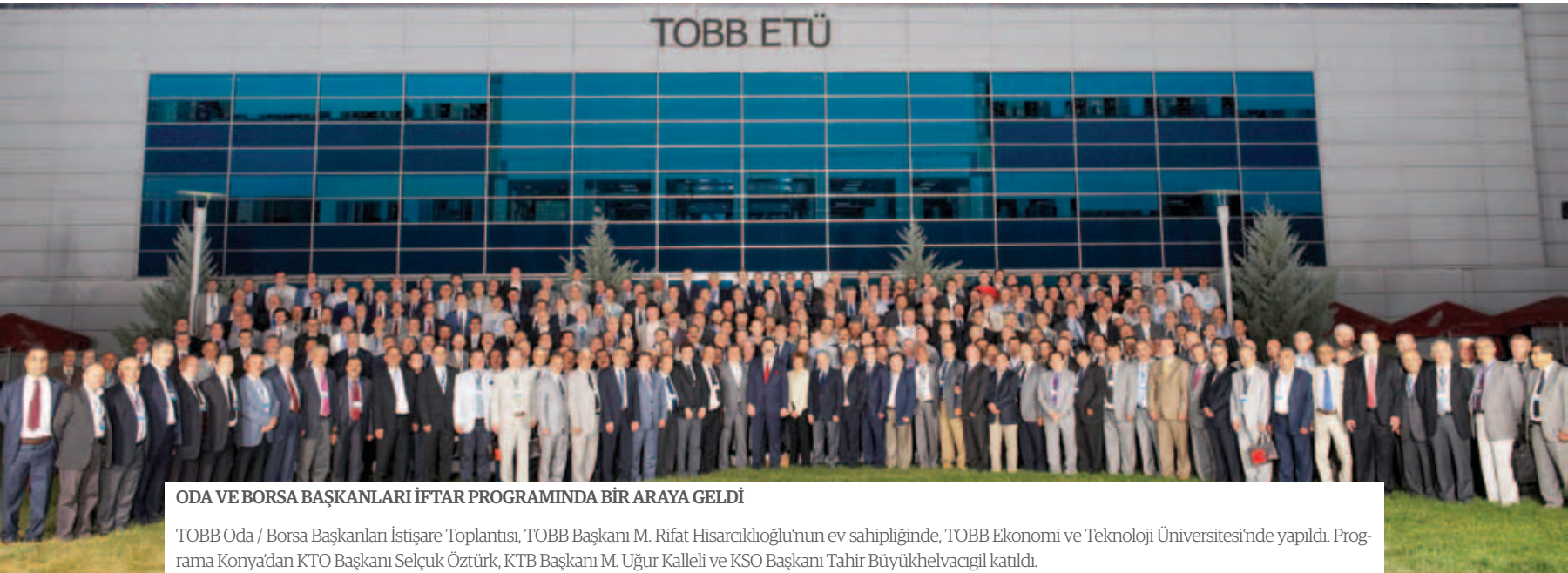


TİCARET ODASI ORGANİZE SANAYİ BÖLGE TEMSİLCİLİĞİ AÇILDI

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, Konya'nın ihracatta var olan potansiyelini iyi değerlendirerek 2023'te 15 milyar dolar ihracat yapan bir şehir haline gelmesi için çalışıldığını söyledi. Başkan Öztürk, "Şehrimiz son on yıllık dönemde Türkiye ortalamasının üzerinde yaptığı ihracatla gelecek hedeflerine ulaşacak potansiyele sahiptir. İhracatımız açısından önemli bir rakam da; ihracatçı firma sayısı bakımından Türkiye'de ilk beş şehir içerisinde yer almaktayız. Bu rakamın ihracatımıza yeterli kadar yansımadığını düşünüyoruz. Bu açıdan ihracatçı firmalarımızın daha fazla ihracat gerçekleştirmeleri için önündeki engelleri kaldırmak ve ihracat işlemlerini hızlandırmak amacıyla çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Konya Organize Sanayi Bölgemizde faaliyet gösteren ihracatçı firmalarımızın Odamız dış ticaret servisindeki hizmetlerden yararlanmaları mesafe uzaklığı nedeniyle önemli bir zaman kaybına neden oluyordu. Odamıza uzak kalan üyelerimizin işlemlerini kolaylaştırmak için Konya Organize Müdürlüğü'nde Konya Ticaret Odası temsilciliğini hizmete açtık. 381 firmanın yer aldığı KOS bölgesinde açılan temsilciliğimizde ihracatla ilgili her türlü belge verilebilmektedir" dedi.



Konya Ticaret Odası Temsilciliği'nin (0332) 239 22 49 no.lu irtibat telefonundan ve www.kto.org.tr internet adresinden ayrıntılı bilgi alınabileceği bildirildi.



ODA VE BORSA BAŞKANLARI İFTAR PROGRAMINDA BİR ARAYA GELDİ

TOBB Oda / Borsa Başkanları İstişare Toplantısı, TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu'nun ev sahipliğinde, TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi'nde yapıldı. Programa Konya'dan KTO Başkanı Selçuk Öztürk, KTB Başkanı M. Uğur Kalleli ve KSO Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil katıldı.



KONYA AYAKKABI SEKTÖRÜ İFTARDA BULUŞTU

Konya Ticaret Odası'nın 19. 20. ve 21. Meslek Komitelerinden, komite üyeleri ve meclis üyeleri Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk'ün ev sahipliğinde düzenlenen iftar programında bir araya geldi.

KTO PERSONELİ İFTARDA BULUŞTU

Konya Ticaret Odası personeli iftar programında bir araya geldi. Oldukça samimi bir ortamda gerçekleşen iftar programında konuşan Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk Oda personelinin aile birlikteliği içerisinde bu tür organizasyonlarda bir araya gelmesini önemli bulduklarını ifade ederek iftar yemeğine katılan personele teşekkür etti.



GENÇ GİRİŞİMCİLER KURULU İFTAR PROGRAMI DÜZENLEDİ

KTO Genç Girişimciler Kurulu üyeleri Konya Ticaret Odası'nda düzenlenen iftar programına katıldı. Programa Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk ile beraber KTO Genç Girişimciler Kurulu Başkanı Bekir Aydoğan ve kurul üyeleri katıldı.

Şehitler diyarı Arakan'da Müslümanlar zulüm altında



Resmi verilere göre nüfusu 55 milyon olan Myanmar'ın yüzde 90'ını Budistler, yüzde 10'unu Müslümanlar oluşturuyor. Myanmar'da Müslümanlar ayrı bir etnik grup olarak tanınmıyor ve ülke genelinde dağınık halde yaşıyorlar.

Ülkenin batısında Bangladeş sınırındaki Arakan (Rakhine) eyaletinde yaşayan, değişik verilere göre sayılan 800 bin ile 2 milyon arasında değişen Rohingya Müslümanları ile aynı bölgedeki Budistler arasında son dönemde yaşanan çatışmalarda binlerce Müslümanın öldüğü, 10 binlerce Müslümanın ise yerlerinden edildiği belirtiliyor.

BM'NİN GİREMEDİĞİ BÖLGEYE TÜRKİYE GİRDİ

BM Genel Sekreteri Ban Ki-Mun'un Myanmar Özel Danışmanı Vijay Nambiar. Dışişleri Bakanı Ahmet Davutoğlu ve Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'ın eşi Emine Erdoğan'ın, İslami İşbirliği Teşkilatı (İİT) yetkilileriyle birlikte Arakan'daki Rohingya Müslümanlarını ziyaretine gitti.

Nambiar, Myanmar hükümetinin daveti üzerine gerçekleştirilen ziyaretin, bölgede son aylarda yükselişe geçen şiddet olaylarının ardından "önemli" bir gelişme olduğunu kaydetti. Bölgeye Türkiye tarafından ulaştırılan insani yardımın, "Myanmar hükümetinin şimdiye kadar Bm'ninkiler dışında kabul ettiği ilk uluslararası yardımlardan biri olduğunu" belirten Nambiar, söz konusu yardımın, Myanmar hükümetinin "kendi insanların acılarını azaltma





yönünde uluslararası toplumla işbirliği yapma konusundaki istekliliğini” de yansıttığını belirtti. Nambiar, böylesi olumlu adımların Myanmar’ın süregelen demokratikleşme ve reform sürecine katkı sağlayacağını ifade etti. Bm Genel Sekreteri Ban Ki-Mun’la birlikte, yardımların Arakan’a ulaştırılması hususunda Myanmar hükümetiyle devamlı irtibat halinde olduklarını belirten Nambiar, Bm’nin, uluslararası toplumla işbirliği içerisinde, Myanmar’daki reform ve ulusal uzlaşma sürecine destek vermeyi sürdürdüğünü de sözlerine ekledi.

Dışişleri Bakanı Ahmet Davutoğlu, Başbakan Recep Tayyip Erdoğan’ın eşi Emine Erdoğan ve kızı Sümeyye Erdoğan ile birlikte 8-10 EYLÜL’de Myanmar’ı ziyaret etmiş, ziyarette, Myanmar hükümeti ile temasların yanı sıra kamplarda yaşayan müslümanlara yardım götürülmüştü.

ŞEHİTLER DİYARI ARAKAN

Arakan ziyaretini Konya’da değerlendiren Dışişleri Bakanı Prof. Dr. Ahmet Davutoğlu şunları anlattı: “Her şehrin yerin altında sahipleri vardır. Onlardan destur alınız. Bu yönüyle bir ziyareti bahsetmek istiyorum. Mart ayında Arakan’a ilk büyükelçimizi gönderdiğimizde benden ilk talimatı almaya geldiğinde, söylediğim iki talimat vardı. Bir, oraya İngilizler tarafından, Mısır, Filistin ve Irak cephesinden esir alınıp götürülen şehitlerimiz var. O iki bine yakın şehidin büyük bir kısmı Arakan’da vefat etti. Onları bulacaksınız, o şehitlerin ne şartlarda olduğunu tespit edeceksin ve onlara gidip manevi şahsiyetlerine, ruhani kimliklerine hitaben şunu de: ‘Biz geldik. Sizin uğrunda can verdiğimiz al bayrağı size getirdik. Uğrunda can verdiğimiz Kur’an-ı Kerim’i okumak üzere garip olarak öldüğünüz bu diyarlara sizin izninizle geliyoruz ve ebediyen dalgalanmak üzere bu bayrağı sizin başınızın ucuna dikece-

ğiz.’ Şimdi birileri Arakan ziyaretimi tenkit edebilir. Tenkit edebilir herkesin hakkı. Ama yüreğinde biraz kıpırtı, zihninde tarih bilinci olan, bu ülkeye bu millete aidiyet hissedene birisi Arakan’da ne yapıldığını önce öğrenir, ondan sonra tenkit eder. Şunu diyorlar, Türkiye’de terör varken, Dışişleri Bakanı nasıl gitti. Biz Arakan’da şehit düşenlere sahip olmayı biliriz, Bir tek şehidimizin olduğu dahi bir toprak varsa, onlara ulaşacağız. Hem kendi buradaki şehitlerimize sahip çıkacağız, hem de o şehitlerimize gideceğiz, vazifemizi yapacağız.”

KTO BAŞKANI SELÇUK ÖZTÜRK’TEN ARAKANA YARDIM ÇAĞRISI

Tarihten gelen emanet olan İslam coğrafyasında yaşanan felaketlerin toplum olarak derin üzüntüsünü hissettiklerini ifade eden Öztürk, “Dünya üzerinde bugüne kadar hiçbir Müslüman ülkenin yaşadığı sıkıntılara sessiz kalamayan halkımız, Arakan için de aynı duygulan yaşamaktadır. Toplum olarak yardımlaşma ve dayanışmaya büyük önem vermekteyiz. Arakan’ın İslam coğrafyası da bizlere bir emanettir. Derin üzüntüsünü hissettiğimiz bu topraklarda yaşanan felaketlere sessiz kalamayız. Bu bölgeye yardımda

bulunmak hepimizin vicdani sorumluluğudur. Tüm işadamlarımızı ve Konyalı hemşerilerimizi yardım kampanyalarına katılmalarını bekliyoruz” dedi.

Başkan Öztürk, yardımda bulunmak isteyenlerin Başbakanlık Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı (AFAD) tarafından açılan banka hesap numarasına yardımda bulunabileceklerini sözlerine ekledi.

Kaynak: TUIÇ Arakan Raporu

ARAKAN

Arakan, Bangladeş ve Myanmar olarak isimlendirilen ülkelerin sınırında 50 bin kilometrekarelik bir alana sahiptir. Köklü bir tarihi miras sahip olan Arakan’ın geçmişi, milattan önce 3. yüzyıla kadar uzanır. Arakan toprakları bu süre zarfında çeşitli ülkelerle etkileşim içine girmiş özellikle Hint tesiri gözden kaçırılmaması gereken önemli bir etkidir. Arakan, Hindistan ve Çin gibi iki büyük Asya medeniyeti arasında uzanan bir toprak parçası olarak kalmayıp aynı zamanda Hint-Çini’nden güneye ve Asya-Pasifik Adaları’nı kapsayacak şekilde genişleme göstermiştir. Bu coğrafi özellikler içerisinde, Arakan bölgesinde yaşayan iki farklı etnik toplumsal gruptan bahsetmek mümkündür. Bunlardan birincisi Rohingya ırkına mensup oldukları için Müslüman Rohingyalılar ve ikincisi ise Budist Rakhingler.

İslam Arakan’a 618 yılında Saad bin Ebu Vakkas’ın komutasındaki bir geminin Arakan sahillerine kısa bir süre uğramasıyla yayılmaya başlamıştır. Deniz ticaretinde önemli bir yere sahip olan Müslüman Araplar, Güney Asya, Güneydoğu Asya ve Uzakdoğu ile ticari ilişkiler geliştirmiş, Arakan’dan Sumatra Adası’na, oradan Java’ya kadar küçük ticaret şehirleri kurmuşlardır. Özellikle Hint alt kıtasının doğu bölgesi Bengal’in İslamlaşmasının etkisiyle Arakan da İslam, 1203 yılında hızla yayılmıştır. 1430 yılında Arakan İslam Devleti kurulmuş, İslam devleti 1782 yılına kadar bu topraklara hâkim olmuştur. Bölgede neredeyse 350 yıl İslam hukuku uygulanmıştır.

Öztürk'ten Hakimiyet'e kutlama



Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, 16. kuruluş yıl dönümü nedeniyle Hakimiyet Gazetesi'ni ziyaret etti.

Hakimiyet Gazetesi İmtiyaz Sahibi Yusuf Gürbüz, Genel Yayın Yönetmeni Ahmet Tapu ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü Mustafa Uğurlu ile görüşen Öztürk, "Hakimiyet Gazetesi Konya basın camiasının önde gelen gazetelerinden bir tanesi. Konya'nın sosyal, siyasal ve kültürel hayatını titizlikle inceleyen ve aktaran bir gazete. Hakimiyet Gazetesi'nin nice 16 yıllarını görmesini temenni ediyorum" dedi.

EXIMBANK, KOSGEB, ABİGEM, UND ve KOMPASS İRTİBAT BÜROLARI KTO BİNASINDA HİZMET VERİYOR

Türk Eximbank, KOSGEB, ABİGEM, UND ve KOMPASS Konya İrtibat Bürosu üyelerimize Konya Ticaret Odası zemin katında hizmet veriyor.

Uzun süredir KTO binasında hizmet veren ABİGEM,UND ve KOSGEB ile VERGİ DAİRESİ tahsilat bürosundan sonra Türk Eximbank ve KOMPASS'da KTO binası zemin katında Konya tüccar ve sanayicisine hizmet vermeye başladı.

KTO Yetkilileri üyelerin dış ticaret işlemlerinden kredilere, vergi borcundan proje çalışmalarına kadar pek çok alanda hizmet veren irtibat bürolarının üyelerine kolaylık sağlamak amacıyla açıldığını ifade ettiler.



Konya fuarları yüzde 30 büyüyecek



TÜYAP Konya Fuarçılık A.Ş. basın mensupları ve çözüm ortaklarıyla iftar yemeğinde bir araya geldi. Program KTO Başkan yardımcısı İsmail Haydaroğlu ve TÜYAP Anadolu Fuarları Genel Müdürü İlhan ERSÖZLÜ ile davetliler katıldı.

TÜYAP'ın Konya'daki faaliyetleri konusunda katılımcıların bilgilendirilen TÜYAP Anadolu Fuarları Genel Müdürü İlhan ERSÖZLÜ yılın ilk altı ayında gerçekleştirdikleri 7 fuarda 33 ülkeden bin 166 katılımcı firma ile Türkiye'nin tüm bölgelerini kapsayan 71 farklı il ve 43 ülkeden 254 bin 610 ziyaretçiyi Konya'da bir araya getirdiklerini belirtti. Bu rakamların 2011 yılına nazaran yüzde 25'lik bir büyümenin gerçekleştiğini gösterdiğine işaret eden ERSÖZLÜ, "Fuarlarımızın büyümesine paralel olarak 2013 yılı yurt içi ve yurt dışı ziyaretçi sayımızda yüzde 30 bir artış bekliyoruz. 2013 yılında toplam 10 fuar gerçekleştireceğiz" dedi.



Konya Protokolü Bayramlaşma Programında Bir Araya Geldi

Konya Valiliği, Konya Büyükşehir Belediyesi, Konya Ticaret Odası, Konya Sanayi Odası, Konya Ticaret Borsası, Konya Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği ve Konya Gazeteciler Cemiyeti'nin ortak bayramlaşma programı Mevlana Kültür Merkezi'nde gerçekleştirildi. Programa Dışişleri Bakanı Ahmet Davutoğlu ile beraber Konya protokolü ve vatandaşlar katıldı.



Ortak programın ardından Dışişleri Bakanı ve AK Parti Konya Milletvekili Prof. Dr. Ahmet Davutoğlu'nun katılımı ile AK Parti Konya İl Teşkilatı'nın düzenlediği bayramlaşma programı gerçekleştirildi. Programa Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk ve yönetim kurulu üyeleri katıldı.



Bayramlaşma programı Saadet Partisi Konya İl Teşkilatı'nda devam etti. Genel Başkan Başkanını Mustafa Özkafa, Genel Başkan Yardımcısı Lütfi Yalman, SP İl Başkanı Mehmet Şen ve davetlilerin katıldığı programda konuşan KTO



Başkanı Selçuk Öztürk yaptığı konuşmada bayramın Müslümanlar için kurtuluşa vesile olmasını ve zulüm gören Müslümanların zulümden kurtulmasını istediklerini söyledi.

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Ticaret Odası Meclis Başkanı Seyit Karaca ve yönetim kurulu üyeleri MÜSİAD Konya Şubesinin geleneksel bayramlaşma programına katıldı.

Konya Ticaret Odası heyeti ASKON Konya Şubesi'nin bayramlaşma programına katıldı. Anadolu Aslanları İşadamları Derneği Konya Şubesi Başkanı Yakup Yıldırım'ın karşıladığı heyet davetlilerle sohbet etti.

KTO YÖNETİMİ PERSONELLE BAYRAMLAŞTI

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu başkanı Selçuk Öztürk, Meclis Başkanı Seyit Karaca ve yönetim kurulu üyeleri, Konya Ticaret Odası'nda düzenlenen bayramlaşma programında KTO personeliyle bir araya geldi. Başkan Öztürk personelin bayramını kutlayarak çalışmalarında başarılar diledi.





KTO Karatay Üniversitesi'nde Ek Yerleştirmede Yeni Bölümler

KTO Karatay Üniversitesi rektörü Prof. Dr. Ömer Torlak, ilk tercihlerde yerleşemeyen üniversite adayları için ek yerleştirmelerle ikinci bir imkanın da kendilerine sunulduğunu hatırlatarak ek yerleştirmelerde açacakları yeni bölümlere öğrenci alacaklarını ifade etti.

Rektör Torlak, "İlk yerleştirmelerde üniversitemize ilgi yoğun oldu ve şu an itibarıyla kontenjanlarımızda %70 doluluk oranına sahibiz. Ayrıca üniversitemiz sahip

olduğu misyon gereği toplumun ihtiyaç duyduğu yeni bölümler açarak hem akademik olarak hem de fiziki olarak hızla büyümektedir. Amacımız nezih bir ortamda kaliteli bir eğitimle toplumun ihtiyaç duyduğu nitelikli mezunlar vermektir. Bu bağlamda yerleşemeyen üniversite adayları mevcut bölümlerimizin yanında, ilk defa ek yerleştirmelerde öğrenci alacağımız Sosyal Hizmet, İnşaat Mühendisliği, Turizm ve Otel İşletmeciliği, İç Mimarlık ve Çevre Tasarımı bölümlerimizi tercih edebilirler" açıklamasında bulundu.

KTO ESKİ YÖNETİM KURULU BAŞKANLARINDAN KAZIM KAHVECİOĞLU VEFAT ETTİ

KAZIM KAHVECİOĞLU KİMDİR?

Kazım Kahvecioğlu 12 Ekim 1926 yılında Konya'da doğdu. İlkokulu Hakimiyet-i Milliyet İlkokulu'nda, ortaokulu Karma Ortaokulu'nda, ve Liseyi Ticaret Lisesi'nde 1946 yılında bitirdi. Yükseköğrenimini ise İstanbul Yüksek İktisat ve Ticaret Okulu'nda tamamladı. Daha sonra Konya'ya geldi. 10 yıl mali müşavirlik yaptı. Ticarete atıldı. Konya'da ilk ihracatı başlatan isimlerden birisi de Kazım Kahvecioğlu. 1961-63 yılları arasında Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanlığı yaptı. Daha sonra sırasıyla Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanlığı, Meclis Başkanlığı, Belediye Meclis Başkan Vekilliği ve Üyeliği, Çimento Sanayi Yönetim Kurulu üyeliği, murakıp üyelik yaptı. Evli ve iki çocuk babası olan Kahvecioğlu bir çok yardım derneklerinde görev aldı.



1961-63 yıllarında Konya Ticaret Odası Başkanlığı yapan Kazım Kahvecioğlu vefat etti. Meslek hayatı boyunca Konya ticaretinin geliştirilmesi amacıyla çalışmalarına imza atan Kahvecioğlu, 2007 yılında dergimiz Yeni İpek Yolu'nda yayınladığımız röportajında Konya'nın 1940'lı yıllardan günümüze ticaret hayatındaki gelişmeleri Konya'daki değişimi anlatmıştı.

O dönemde imkânsızlıklar içinde hizmet vermeye gayret ettiklerini belirten Kahvecioğlu "1960'lı yıllarda üç bin üyemiz bulunmaktaydı. Tüccar ve sanayici işadamlarımıza üretimlerini artırmalarını ihracata yönelmelerini tavsiye ediyorduk. Oda olarak maddi imkânımız çok azdı, proje üretmiyorduk. O zamanlar odaların yetkileri azdı. Ama Konya'nın gelişmesi için çabalarımız devam ediyordu. Sanayisinin gelişmesini, çeşitlenmesini istiyorduk. Bugünkü gibi organize sanayi bölgeleri yoktu. Sanayi ticarete yön veren kuruluşlar çok azdı. Ticaret Odası Başkanlığı dönemimde Selçuk Üniversitesi'nin kuruluş çalışmalarında yer aldık. Milli Eğitim Bakanı ile görüşmelerde bulunduk. Selçuk Üniversitesi ilk olarak Gazi Lisesi yanındaki binada açıldı. Daha sonra Cıvaoğlu'nda eğitim vermeye başladı" diyerek yaptıkları çalışmalarını anlatmıştı.

Kahvecioğlu'na yüce Allah'tan rahmet ailesine ve sevenlerine başsağlığı diliyoruz.

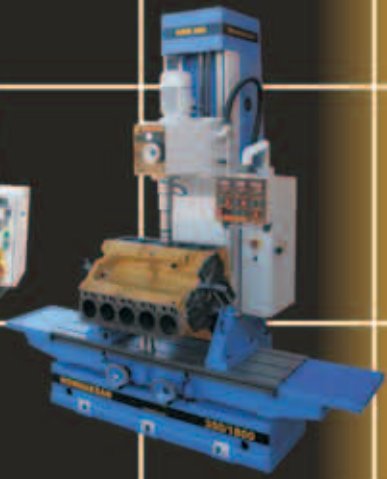
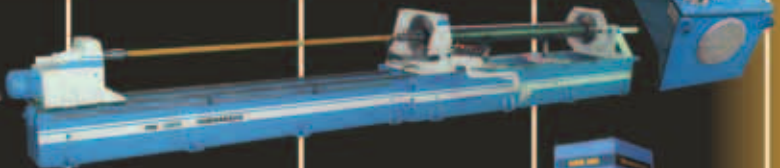
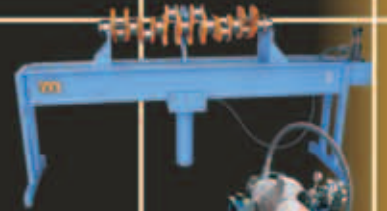
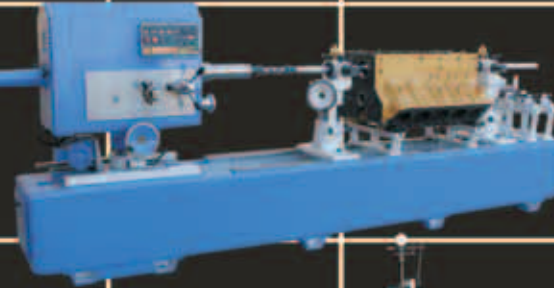
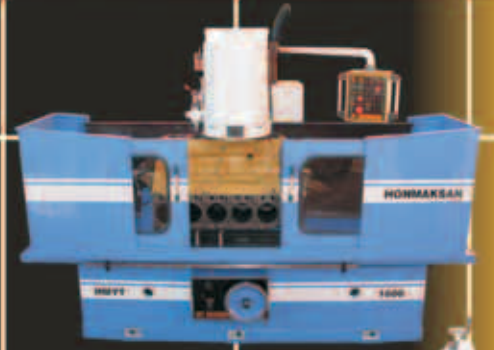
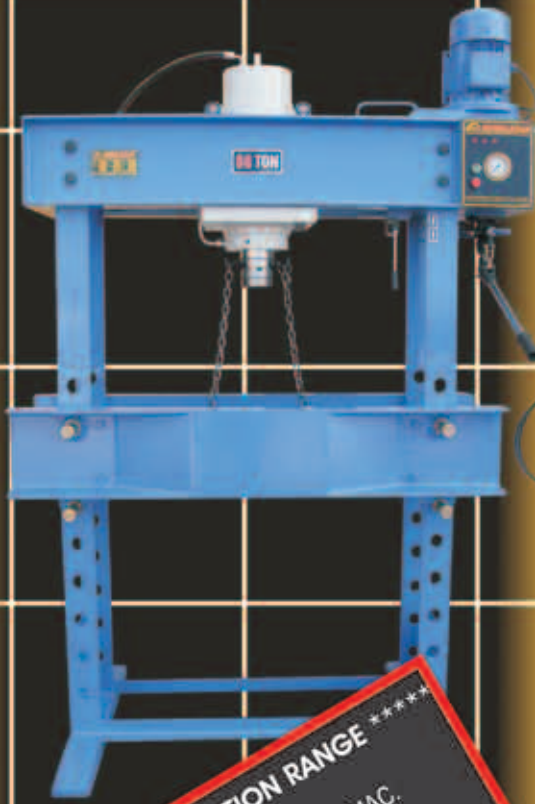


HONEKS

MACHINE INDUSTRY AUTOMOTIVE TRADE CO.

HONMAKSAN®

ENGINE RECONDITIONING MACHINE INDUSTRY TRADE COMPANY



**** OUR PRODUCTION RANGE ****

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

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

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

KONYA İLİ UYGUN YATIRIM ALANLARI ARAŞTIRMASI (2)

KONYA'NIN YENİ YATIRIM ALANLARI BELİRLENDİ

Hazırlayan: Feyzullah ALTAY
KTO - Etüd Araştırma - Uzman

ÖNERİLEN YATIRIM KONULARI DEĞERLENDİRME KRİTERLERİNE GÖRE SINIFLANDIRILMASI Değerlendirme Kriterleri

Konya ili için önerilen yatırım konularının değerlendirilmesinde, tarım ve sanayi sektörüne yönelik olmak üzere iki ayrı değerlendirme kriteri uygulanmıştır. Madencilik, enerji ve hizmetler sektörlerinde yer alan yatırım konuları için de sanayi sektörüne uygulanan değerlendirme kriterleri dikkate alınmıştır.

Tarım sektörü için önerilen yatırım konuları; Pazar Olanakları, Yardımcı Malzeme ve Hammadde Kaynaklarına Yakınlık, Taşıma, İşgücü, Enerji, Yakıt ve Su, Arazi Durumu, Sosyal ve Kültürel Çevre, İklim Koşulları, Özendirme Önlemleri ve Toplam Yatırım Tutarı, İşletme Sermayesi İhtiyacı ve Finansman Olanakları olmak üzere 10 kriter açısından değerlendirilmiştir. Her bir yatırım konusu için toplam faktör puanı; 1-3 arası faktör ağırlıkları ile söz konusu yatırım göz önünde bulundurularak 1-10 arası verilen puanların çarpılması sonucu oluşan rakamların toplamından oluşmaktadır.

Sanayi sektörü için önerilen yatırım konuları ise; Pazar Olanakları, Yardımcı Malzeme ve Hammadde Kaynaklarına Yakınlık, Taşıma, İşgücü, Enerji ve Yakıt, Su, Arazinin Maliyeti, Topoğrafik Yapısı ve İnşaat Maliyeti, Sosyal ve Kültürel Çevre, İklim Koşulları, Artıkların Atılması, Özendirme Önlemleri, Yan Sanayiye Yakınlık, Üst Düzey Yöneticilerin ve Teknik Personelin Sağlanması, İletişim İmkânları, Toplam Yatırım Tutarı, İşletme Sermayesi İhtiyacı, Finansman İmkânları ve Bankacılık Hizmetlerinden Yararlanma ve Diğer (Güvenlik ve Milli Savunmaya Uygunluk vs.) gibi 16 faktör üzerinden değerlendirilmiştir. Yine her bir yatırım konusu için toplam faktör puanı; 1-3 arası faktör ağırlıkları ile söz konusu yatırım göz önünde bulundurularak 1-10 arası verilen puanların çarpılması sonucu oluşan rakamların toplamından oluşmaktadır.



Ayrıca önerilen yatırım konuları kendi içlerindeki görelî üstünlüklerini yansıtmak üzere üç grupta değerlendirilmiştir;

A Grubu: Gerek talep-pazar-kaynak, gerekse yatırım boyutları, karlılık ve risk derecesi bakımından sorunlu bulunmadığı düşünülen girişim alanlarını kapsamaktadır.

B Grubu: Bölgesel olanaklar ve hazırlık derecesine göre birinci gruptaki yatırımlar gibi sorunsuz konular olarak düşünülmekle birlikte kuruluş yeri, pazarlama, kapasite, işgücü vb. unsurlar açısından daha ayrıntılı çalışmayı gerektiren girişim alanlarını kapsamaktadır.

C Grubu: Bölge ve ülkenin gereksinim duyabileceği, girdi çıktı değerlendirilmesi bakımından anlamlı potansiyel gösteren yatırım alanlarıdır. Ancak, bölgede belirli bir altyapı ile ekonomik oluşum ve gelişmelere bağlı olarak öteki gruplara oranla daha ciddi hazırlık dönemi gerektiren girişim alanlarını kapsamaktadır.

Buna göre,

Tarım sektörü için;

0 - 120 arası puan C Grubu

121 - 160 arası puan B Grubu

161 - 200 arası puan A Grubu

İmalat sanayi, madencilik, enerji ve hizmetler sektörü için;

0 - 150 arası puan C Grubu

151 - 200 arası puan B Grubu

201 - 250 arası puan A Grubu

yatırım konularını ifade etmektedir.

ÖNERİLEN YATIRIM KONULARI

Konya ili için uygun yatırım konuları önerilirken, Konya ilinin coğrafi konumu, sosyo-ekonomik gelişmişlik düzeyi, doğal kaynak potansiyeli, tarımsal üretim potansiyeli, sanayi üretimi ve ticari faaliyetlerin yoğunluğu, iç talep, dış talep ve ilin gelişme dinamikleri gibi faktörler dikkate alınmıştır. Büyükşehir ve birkaç ilçe dışında ağırlıklı olarak tarımsal faaliyetlerin egemen olduğu **Konya ilinde tarımsal potansiyele dayalı olarak önerilen yatırım konuları ilin tamamında sorunsuz olarak uygulanabileceği düşünülen yatırım konularıdır. Madencilik ve enerji sektöründe önerilen yatırım konuları, ilin doğal kaynakları ve potansiyelleri dikkate alınarak önerilen yatırım konularıdır. İmalat sanayi ve hizmetler sektöründe önerilen yatırım konuları ise, ilin üretim ve alt yapısı, iç ve dış talebi, ticaret hacmi, dış ticarete sektörel yoğunlaşma analizlerinde öne çıkan sektörlerden hareketle ihracat ve ithalatın bileşimi, ithal ikameci ürünlerin üretimi, ilin gelişme dinamikleri ve nitelikli niteliksiz iş gücü potansiyeli, sosyo ekonomik durumu**

gibi faktörler dikkate alınarak önerilen yatırım konularıdır.

Konya ilinin coğrafi, sosyal, ekonomik durumu, alt başlıklar halinde, gerek yerinde yapılan inceleme, araştırma ve görüşmelerle gerekse ilgili kaynaklardan toplanan veriler ve yapılan araştırmalarla derinlemesine incelenmiş olup, elde edilen veri, bulgu ve yapılan analizler ve değerlendirmeler çerçevesinde, Konya iline yönelik olarak yatırım konuları önerilmiştir. İl için önerilen yatırım konuları ana sektör başlıkları altında aşağıda verilmektedir.

1. Madencilik Sektörüne Yönelik Yatırımlar

Konya ili maden rezervleri açısından oldukça zengin bir ildir. İlde halen işletilen ve gerek il gerekse ülke ekonomisine katkı sağlayan pek çok maden söz konusudur. İlde madencilik sektöründe yatırım yapılabilecek yatırım konuları aşağıdaki gibidir:

• **Madencilik-İstihraç ve İşleme: Mermer istihracı ve işleme,**

• **Madencilik-İstihraç ve İşleme: Linyit istihracı,**

• **Madencilik-İstihraç ve İşleme: Kum-çakıl istihracı ve işlenmesi,**

• **Madencilik-İstihraç ve İşleme: Bentonit istihracı,**

• **Madencilik-İstihraç ve İşleme: Kil istihracı,**

• **Madencilik-İstihraç ve İşleme: Kaolen istihracı.**

2. Enerji Sektörüne Yönelik Yatırımlar

Konya ilinin elektrik enerjisi ihtiyacı mevcut durumda hidrolik ve termik santrallarda yapılan üretimlerle karşılanmaktadır. Yenilenebilir enerji kaynaklarından rüzgâr ve güneş enerjisi Konya için potansiyel enerji kaynaklarıdır. Enerji alanında aşağıdaki yatırım konuları önerilmektedir:

• **Enerji-Enerji: Rüzgâr Enerjisi Santrali (RES). Konya için RES kurulabilecek potansiyel toplam kurulu güç 1,860 MW ve toplam alan 372 km² olarak belirlenmiş olup, RES yatırımları için fizibilite etütlerine gerek vardır.**

• **Enerji-Enerji: Güneş Enerjisi Santrali (GES). Türkiye'de güneş enerjisi yatırımları 2013 yılı sonuna kadar toplam 600 MW ile sınırlandırılmış olup, bunun 92 MW'lık bölümü Konya'ya tahsis edilmiştir.**

3. Tarım Sektörüne Yönelik Yatırımlar

Konya ilinde ana tarımsal faaliyet kolu bitkisel üretdir. İlde bitkisel üretim doğal koşullara ve arazinin topografik yapısına göre biçimlenmiş olup, yaygın olarak tahıl üretimi yapılmaktadır. Sulamaya açılan alanların artması ile birlikte endüstriyel bitkiler ve sebze- meyve üretiminde gelişmeler sağlanmıştır.

Tarımsal faaliyetler içinde hayvancılık özel bir ağırlığa sahiptir. Geniş bir alana yayılan il toprakları

hayvancılık için uygun bir ortam oluşturmaktadır. İlde yağışların yetersizliğine bağlı olarak bitkisel üretim yapan çiftçiler ikinci bir faaliyet kolu olarak hayvancılığa yönelmişlerdir. Konya, hayvan varlığı bakımından Türkiye içinde önemli bir paya sahiptir. Konya'da tarımsal üretimin nitelik ve niceliksel yapısı dikkate alınarak, tarım sektöründe önerilen yatırım konuları aşağıdaki gibidir:

• **Tarım-Bitkisel Üretim: Serada bitkisel ürünler yetiştiriciliği,**

• **Tarım-Bitkisel Üretim: Yem bitkileri yetiştiriciliği,**

• **Tarım-Hayvancılık: Süt inekçiliği,**

• **Tarım-Hayvancılık: Büyükbaş besiciliği,**

• **Tarım-Hayvancılık: Küçükbaş besiciliği.**

4. İmalat Sanayi Sektörüne Yönelik Yatırımlar

Konya, kuzey ve güney illeri ile doğu ve batı illeri arasında ulaşımı sağlayan önemli bir üretim ve ticaret merkezi olup, tarıma elverişli arazileri ile zengin tarımsal ve hayvansal üretimin yanında imalat sanayiinin de geliştiği bir ildir. İmalat sanayiinin gelişmesine paralel olarak ilde sınav ürün çeşitliliği artmış, iç ve dış ticarete konu olan ürün yelpazesi genişlemiştir. Konya'da ticarete konu olan mallar açısından, tarımsal ve hayvansal ürünler önemini devam ettirmekte olup, tarımsal makineler, otomotiv yan sanayii, lastik-plastik ürünleri, tarıma dayalı işlenmiş ürünler, demir-çelik ürünleri, imalat makineleri, dokuma-giyim, tuz, alüminyum, mermer ilde ticaret konusu olan sanayi ürünlerindedir. İlde üretim ve ticaret, il merkezinde yoğunlaşmış olmakla birlikte, Akşehir, Ereğli, Seydişehir gibi büyük ilçelerde de üretimin ve ticaret gelişmiş durumdadır.

Konya'da imalat sanayiinin gelişmesi, dış ticaretin de gelişmesini beraberinde getirmiştir. Konya imalat sanayi ihracatı üzerine yapılan sektörel yoğunlaşma analizine göre; ihracatın, makine ve teçhizat, motorlu kara taşıtı, römork ve yan römork, gıda ve içecek, ana metal, metalik olmayan diğer ürünler, metal eşya sanayi (makine ve teçhizatı hariç) ile plastik ve kauçuk ürünleri alt sektörlerinde yoğunlaştığı görülmektedir. Konya ekonomisinde bu sektörler, üretim, tüketim, istihdam, yaratılan katma değer, geri ve ileri bağlantılı sektörlerde yaratılan etkiler vb. ekonomik değerler açısından büyük önem arz etmektedir.

Konya imalat sanayi ithalatı üzerine yapılan sektörel yoğunlaşma analizine göre de ithalatın, kimyasal madde ve ürünleri, makine ve teçhizat, kağıt ve kağıt ürünleri, ana metal sanayi, elektrikli makine ve cihazlar, gıda ürünleri ve içecek ile kağıt ve kağıt ürünleri alt sektörlerinde yoğunlaştığı görülmektedir.

Konya'da imalat sanayii ve imalat sanayi alt yapı-

sının gelişmişlik düzeyleri ve özellikle dış ticaret analizleri ve gelişme dinamikleri dikkate alınarak imalat sanayii için önerilen yatırım konuları aşağıdaki gibidir:

- Gıda Ürünleri ve İçecek İmalatı: Süt ve süt ürünleri,
- Gıda Ürünleri ve İçecek İmalatı: Kırmızı et ve et ürünleri,
- Gıda Ürünleri ve İçecek İmalatı: Beyaz et ve et ürünleri,
- Gıda Ürünleri ve İçecek İmalatı: Çikolata ve kakaolu ürünler, muhtelif şekerlemeler,
- Gıda Ürünleri ve İçecek İmalatı: Sebze-meyve kurutma, işleme ve paketleme tesisi,
- Gıda Ürünleri ve İçecek İmalatı: Sebze ve meyve suları,
- Derinin Tabaklanması ve İşlenmesi: Ayakkabı üretimi,
- Derinin Tabaklanması ve İşlenmesi: Bavul, el çantası vb. üretimi,
- Kâğıt ve Kâğıt Ürünleri imalatı: Oluklu mukavva, mukavva kutu üretimi,
- Kâğıt ve Kâğıt Ürünleri imalatı: Oluksuz kâğıt veya kartondan katlanabilir kutu, koli vb. üretimi,
- Kimyasal Madde ve Ürünlerin İmalatı: Muhtelif yapıştırıcılar, gaz beton, kimyasal dübel, poliüretan mastik,

- Kimyasal Madde ve Ürünlerin İmalatı: CMC-Karboksümetil selüloz,
- Kimyasal Madde ve Ürünlerin İmalatı: Sıvı deterjan, toz deterjan,
- Kimyasal Madde ve Ürünlerin İmalatı: Azotlu mineral veya kimyasal gübreler,
- Plastik ve Kauçuk Ürünleri İmalatı: Plastik yağmurlama ve sulama ekipmanları,
- Plastik ve Kauçuk Ürünleri İmalatı: PVC doğrama,
- Plastik ve Kauçuk Ürünleri İmalatı: Plastikten damacana, şişe vb. diğer ambalaj ürünleri,
- Plastik ve Kauçuk Ürünleri İmalatı: Plastiklerden kutu, kasa, sandık vb. eşyalar,
- Tıbbi Aletler; Hassas ve Optik Aletler ile Saat İmalatı: Rot balans makineleri ve test cihazları imalatı,
- Tıbbi Aletler; Hassas ve Optik Aletler ile Saat İmalatı: Diyalizör,
- Tıbbi Aletler; Hassas ve Optik Aletler ile Saat İmalatı: Plastik oksijen maskesi, plastik nazal oksijen kanülü, nebulizatör seti,
- Makine ve Teçhizatı Hariç; Fabrikasyon Metal Ürünleri İmalatı: Panel radyatör,
- Makine ve Teçhizatı Hariç; Fabrikasyon Metal Ürünleri İmalatı: Motorlu kara taşıtları, demiryolları ve zırhlı savunma araçları için demir veya çelikten dövme aksam ve parçalar,

- Makine ve Teçhizatı Hariç; Fabrikasyon Metal Ürünleri İmalatı: Alüminyum iletken imalatı,
- Makine ve Teçhizatı Hariç; Fabrikasyon Metal Ürünleri İmalatı: Alüminyum korkuluk sistemleri,
- Makine ve Teçhizatı Hariç; Fabrikasyon Metal Ürünleri İmalatı: Metalden prefabrik yapı elemanları,
- Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Teçhizat İmalatı: Güneş enerjisi sistemleri (kollektörleri),
- Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Teçhizat İmalatı: Muhtelif tarım alet ve makineleri,
- Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Teçhizat İmalatı: Su arıtma ve mineralize cihazı,
- Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Teçhizat İmalatı: Değirmen ve un makineleri,
- Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Teçhizat İmalatı: Çikolata ve şekerleme makineleri, kalıpları,
- Başka Yerde Sınıflandırılmamış Makine ve Teçhizat İmalatı: Plastik, alüminyum, metal kalıp imalatı,
- Başka Yerde Sınıflandırılmamış Elektrikli Makine ve Cihazların İmalatı: Oto far ve sinyalizasyon elemanları,
- Başka Yerde Sınıflandırılmamış Elektrikli Ma-



kine ve Cihazların İmalatı: Fişli kablo, izolasyonlu elektrik kablosu,

- **Metalik Olmayan Diğer Mineral Ürünlerin İmalatı:** Hazır beton,
- **Metalik Olmayan Diğer Mineral Ürünlerin İmalatı:** Briket ve asmolon üretimi,
- **Metalik Olmayan Diğer Mineral Ürünlerin İmalatı:** Bims blok ve beton parke,
- **Metalik Olmayan Diğer Mineral Ürünlerin İmalatı:** Prefabrik yapı elemanları,
- **Metalik Olmayan Diğer Mineral Ürünlerin İmalatı:** Isı yalıtımlı cam çift cam, temperli cam,
- **Motorlu Kara Taşıtı, Römork ve Yarı Römork İmalatı:** Motorlu kara taşıtlarının motorlarıyla ilgili parça ve aksesuarlar,
- **Motorlu Kara Taşıtı, Römork ve Yarı Römork İmalatı:** Dorse, römork, damper, karoser sacı,
- **Motorlu Kara Taşıtı, Römork ve Yarı Römork İmalatı:** Ticari araç klimaları ve soğutucu sistemleri, makine soğutma sistemleri,
- **Motorlu Kara Taşıtı, Römork ve Yarı Römork İmalatı:** Jant, römork dönerleri, römork liftleri,
- **Motorlu Kara Taşıtı, Römork ve Yarı Römork İmalatı:** Diferansiyel, motor, şanzuman ve fren yedek parçaları,
- **Motorlu Kara Taşıtı, Römork ve Yarı Römork İmalatı:** Traktör parçaları ve aksesuarları.

5. Hizmetler Sektörüne Yönelik Yatırımlar

Konya'nın mevcut üretim yapısı, alt yapı olanakları, ticari faaliyetleri, lojistik sektöründe gelişmeler, turizm potansiyeli, eğitim sektöründe sağlanan önemli gelişmeler ve sağlık alanında gelişen illerden biri olması gibi faktörler dikkate alınarak hizmetler alanında önerilen yatırım konuları aşağıdaki gibidir:

- **Hizmetler-Ticaret-Depolama:** Soğuk hava depoları,
- **Hizmetler-Ticaret-Depolama:** Bakliyat paketlenme, depolama,
- **Hizmetler-Ticaret-Depolama:** Tohum depolama, sınıflama ve ambalajlama,
- **Hizmetler-Ticaret-Depolama:** Tahıl ambarlama hizmetleri,
- **Hizmetler-Ticaret-Depolama:** Ambalajlama ve etiketleme hizmetleri,
- **Hizmetler-Ticaret-Depolama:** Yumurta tasnif ve paketlenme,
- **Hizmetler-Turizm:** Öğrenci yurtları,
- **Hizmetler-Turizm:** Beş yıldızlı otel,
- **Hizmetler-Turizm:** Dört yıldızlı otel,
- **Hizmetler-Sağlık:** Cerrahi hastane hizmetleri,
- **Hizmetler-Diğerleri:** Tıbbi atık sterilizasyonu,
- **Hizmetler-Diğerleri:** Plastik geri kazanımı.

Değerlendirme Kriterlerine Göre Önerilerin Sınıflandırılması

Konya ilinin ekonomik, sosyal ve doğal koşulları ve gelişme dinamikleri dikkate alınarak belirlenen 69 yatırım konusunun 19'u A grubunda, 50'si B grubunda yer almaktadır.

A grubu içerisinde bulunan ve sorunsuz yatırım konuları arasında yer alan yatırım konularından 3'ü tarım ve hayvancılık sektöründe, 10'u imalat sanayii sektöründe ve 6'sı da hizmetler sektöründe yer almaktadır.

B grubundaki belirli koşullara ve ön hazırlıklara bağımlı yatırım konularından 6'sı madencilik sektöründe, 2'si enerji sektöründe, 2'si tarım ve hayvancılık sektöründe, 35'i imalat sanayiinde ve 5'i de hizmetler sektöründe bulunmaktadır.

Konya ili ve yöresi için önerilen A ve B grubu yatırım konuları, ön değerlendirme niteliğinde olup, uygulanabilirlikleri, teknik, ekonomik ve mali yapılabirlik çalışmaları sonucuna bağlıdır.

Söz konusu yatırım önerilerinin gerçekleşme oranı ise şüphesiz ki, potansiyel yatırımcıların Konya ili ve yöresinde yatırım yapmaya motive edilmesine bağlıdır.

Konya için önerilen yatırım konularının görece üstünlüklerine göre sınıflandırılması ve önerilen yatırım konularının kuruluş yeri faktörlerine göre değerlendirilmesi tarım ve hayvancılık sektörü, madencilik sektörü, enerji sektörü, imalat sanayii ve hizmetler sektörü için aşağıdaki tablolarda verilmiştir.



"YENİ TEŞVİK SİSTEMİNDE TÜRKİYE' NİN VE KONYA' NIN GÜNCEL DURUMU"

"Yılın ilk yarısında yeni teşvikler, yatırımlarda beklentiye yeterince cevap veremedi"
Yatırımlarda yaşanan düşüşe nisan ayında açıklanan ve hazıranda resmen yürürlüğe giren yeni teşvikler de engel olamadı. Teşvik belgesi alınan yatırımlardaki düşüş devam ederken, getirilen süper teşviklerle "Yeni teşvik sisteminin yıldızları" olacağı söylenen 6. Bölgede yer alan en yoksul 15 ile yönelik yatırım girişimlerinde bir hareketlenme olmadı. En gelişmiş 8 ili kapsayan 1. Bölge yeni teşvik sisteminde de yıldız olmaya devam ediyor.

Hazırlayan: Feyzullah ALTAY
KTO - Etüd Araştırma Uzman



Haziran ayı verileri, teşvik paketinin yürürlüğe girmesiyle beraber “birikmiş teşvik başvurularında patlama” beklentisinin gerçekleşmediğini gösteriyor. Yatırımlarda, aylardır süren yeni paket beklentisinin yol açtığı erteleme sürecine dayandırılan düşüş trendi, paketin yürürlüğe girmesine rağmen haziran ayında da devam etti.

Haziran ayında, Yatırım Teşvik Belgesi sayısı geçen yıl aynı aya göre %18 düşüşle 362 adet, yatırım tutarı da %38.9 azalarak 3 milyar 61 milyon liraya geriledi. Alınan teşvik belgeleri kapsamında bu yıl ocak ayında geçen yılın aynı ayına göre %66.6 düşüşle 2 milyar 836 milyon liraya gerileyen yatırım tutarı, Şubat'ta %25.3'lük artışla 5 milyar 576 milyon liraya yükseldi, ancak sonraki aylarda ise kesintisiz bir düşüş süreci yaşandı. Martta %17.1 düşüşle 3 milyar 359 milyon lira olan teşvikli yatırım tutarı, yeni teşvik paketinin ilanına rağmen Nisanda %35.8 azalışla 2 milyar 904 milyon, Mayıs'ta da %21.3 düşüşle 3 milyar 758 milyon lira oldu. Paketin yürürlüğe resmen girdiği Haziranda ise yatırım tutarı 3 milyar dolayında gerçekleşirken geçen yıla göre düşüş %39'a ulaştı.

“1. Bölge “yıldız” olmaya devam ediyor”

Getirilen cazip teşviklerle “Yeni teşvik sisteminin yıldızları” olacağı öngörülen Ağrı, Ardahan, Batman, Bingöl, Bitlis, Diyarbakır, Hakkari, Iğdır, Kars, Mardin, Muş, Siirt, Şanlıurfa, Şırnak ve Van olmak üzere en yoksul 15 ili kapsayan 6. Bölge'ye yönelik yatırım girişimlerinde henüz bir hareketlenme olmazken, Ankara, Antalya, Bursa, Eskişehir, İstanbul, İzmir, Kocaeli ve Muğla olmak üzere en gelişmiş 8 ili kapsayan 1. Bölge yeni dönemin de “yıldız” olmaya devam etti.

İçeriği nisandan bu yana bilinen yeni teşvik sisteminin resmen yürürlükte olduğu ilk 11 günlük dönemde (19-30 Haziran) alınan teşvik belgeleri ve yatırım tutarında en gelişmiş 8 ilin yer aldığı 1. Bölge açık farkla en büyük payı almaya devam ederken, 6. Bölge'nin payının artış bir yana daha da düşüşü dikkati çekti.

Eski teşvik sisteminin geçerli olduğu 1-19 Haziran arasında 6. Bölgeye yönelik toplam yatırım tutarı 120 milyon lira olan 33 teşvik belgesi alınırken, 20-30 Haziran'da ise 11 milyon liralık yatırımı kapsayan sadece 2 teşvik belgesi düzenlendi. En gelişmiş 8 ilin yer aldığı 1. Bölge 1-19 Haziran arasında 882 milyon liralık 134 ve 20-30 Haziran arasında da 567 milyon liralık 13 yatırımla en büyük payı almaya devam etti. 1-19 Haziran arasında düzenlenen teşvik belgelerindeki yatırım tutarında 1. Bölge'nin %39.3 olan payı, 20-30 Haziran döneminde %47.3'e çıkarken, 6.

Bölgenin payı %5.4'ten %4.3'e düştü.

“Altı aylık yatırım geçen yılkinin üçte ikisi kadar”

Ocak-Haziran döneminde ülke genelinde alınan teşvik belgesi sayısı geçen yılın aynı dönemine göre %24.4 düşüşle 1.965'e, belgelerdeki yatırım tutarı %31.3 düşüşle

21 milyar 494 milyon liraya, yatırımlarda öngörülen istihdam da %22.4 düşüşle 57 bin 33'e geriledi. Teşvik belgesi ve yatırım tutarı tüm bölgelerde gerilerken, toplam teşvik belgelerinde 1. Bölgenin geçen yıl ilk yarıda %31.6 olan payı, bu yıl aynı dönemde %36.3'e çıktı. Altı aydaki teşvik belgesi sayısında 2. Bölge %19.3, 3. Bölge %15.2,

Teşvikli Yatırımların Aylara Göre Seyri

	2011			2012			Değişim (%)		
	Belge (Adet)	Yatırım (Milyon TL)	İstihdam (Kişi)	Belge (Adet)	Yatırım (Milyon TL)	İstihdam (Kişi)	Belge (Adet)	Yatırım (Milyon TL)	İstihdam (Kişi)
Ocak	412	8.482	12.262	277	2.836	8.057	-32.8	-66.6	-34.3
Şubat	353	4.449	11.014	307	5.576	8.195	-13.0	25.3	-25.6
Mart	464	4.053	11.349	354	3.359	10.654	-23.7	-17.1	-6.1
Nisan	444	4.521	12.385	306	2.904	8.305	-31.1	-35.8	-32.9
Mayıs	483	4.775	14.933	359	3.758	9.138	-25.7	-21.3	-38.8
Haziran	442	5.011	11.552	362	3.061	12.684	-18.1	-38.9	9.8
Ocak-Haz	2598	31.291	73.495	1.965	21.494	57.033	-24.4	-31.3	-22.4

Ocak Haziran Dönemine Göre Teşvikli Yatırımlar

	Belge (Adet)	Yatırım (Milyon TL)	İstihdam (Kişi)	Belge (Adet)	Yatırım (Milyon TL)	İstihdam (Kişi)	Değişim (%)	Değişim (%)	Değişim (%)
1. Bölge	822	13.492	25.863	714	7.702	22.193	-13.1	-42.9	-22.3
2. Bölge	493	5.379	13.716	380	4.866	9.349	-22.9	-9.5	-31.8
3. Bölge	405	4.218	10.017	299	2.527	5.973	-26.2	-40.1	-40.4
4. Bölge	354	3.484	8.378	241	2.553	7.002	-31.9	-26.7	-16.4
5. Bölge	250	2.643	6.671	140	1.748	4.844	-44.0	-33.9	-27.4
6. Bölge	268	1.946	6.104	189	1.158	7.585	-29.5	-40.5	24.3
Tanım	6	129	46	2	940	87	-66.7	6270	89.1
Toplam	2.598	31.291	73.495	1.965	21.494	57.033	-24.4	-31.3	-22.4

Teşvikli Yatırımların Sektöre İ Dağılımı (Ocak-Haziran)

	Belge (Adet)	Yatırım (Milyon TL)	İstihdam (Kişi)	Belge (Adet)	Yatırım (Milyon TL)	İstihdam (Kişi)	Değişim (%)	Değişim (%)	Değişim (%)
Enerji	105	8.484	2.965	100	6.390	1.820	-4.8	-24.7	-32.5
Hizmetler	680	6.595	21.369	506	7.096	20.947	-25.6	7.6	-2.0
İmalat	144	14.073	39.949	1180	6.839	30.299	-18.3	-51.4	-24.2
Madencilik	179	975	4.014	115	773	2.241	-35.8	-20.7	-44.2
Tarım	190	1.165	5.468	64	396	1.726	-66.3	-66.0	-68.4
Toplam	2.598	31.291	73.495	1.965	21.494	57.033	-24.4	-31.3	-22.4

Haziran Ayı Teşvikleri

	Eski Teşvik Sisteminde Göre (1-19 Haziran)			Yeni Teşvik Sisteminde Göre (20-30 Haziran)			Haziran Ayı Toplamı		
	Belge (Adet)	Yatırım (Milyon TL)	İstihdam (Kişi)	Belge (Adet)	Yatırım (Milyon TL)	İstihdam (Kişi)	Belge (Adet)	Yatırım (Milyon TL)	İstihdam (Kişi)
1. Bölge	134	882	3.097	13	567	2487	147	1.449	5.584
2. Bölge	51	370	882	10	49	250	61	419	1.132
3. Bölge	39	312	658	10	188	506	49	500	1.164
4. Bölge	42	206	2.458	3	3	8	45	209	2.466
5. Bölge	25	353	819	0	0	0	25	353	819
6. Bölge	33	120	669	2	11	850	35	161	1.519
Toplam	324	2.243	8.583	38	818	4.101	362	3.061	12.684



4. Bölge % 12.3 pay aldı. Teşvik belgelerinde 5. Bölge'nin payı %9.6'dan %7.1'e, 6. Bölge'nin payı% 10.3'ten %9.6'ya geriledi. Altı ayda teşvik belgesine bağlanan yatırım tutarında ise 1. Bölge'nin payı %43.1'den %35.8'egerilerken, 2. Bölge'nin payı %17.2'den %22.6'ya yükseldi. 3. Bölge'nin yatırım tutarındaki payı %13.5'ten %11.8'e düşerken, 4. Bölge'nin payı %11.1'den %11.9'a yükseldi. Aynı dönemde yatırımlarda 5. Bölge'nin payı %8.4'ten %8.1'e, 6. Bölge'nin payı da %6.2'den %5.4'e düştü. Ocak-haziran döneminde teşvik belgesine bağlanan yatırımlarda öngörülen istihdamın ise sadece 6. Bölge'de artış gösterdiği görüldü. Bu bölgeye yönelik yatırımların emek-yoğun niteliği bu noktada etkili oldu. Ancak sayı olarak ise en fazla istihdam değişmeyerek 1. Bölge'ye yönelik yatırımlarda öngörüldü. Toplam yatırımlarda öngörülen istihdamda 1. Bölge %38.9 ile en yüksek, 5. Bölge ise %8.5'le en düşük payı aldı.

"Hizmetler dışında yatırım tutarlarında sert düşüş"

Yılın ilk yarısında tüm sektörler için teşvik belgesi sayısı düşerken, yatırım tutarında ise sadece hizmetlerde artış, diğer sektörlerde sert düşüşler yaşandı. Enerjiye yönelik teşvik belgesi sayısı %4.8'lik düşüşle 100 adede, yatırım tutarı %24.7 düşüşle 6 milyar 390 milyon liraya, imalat sanayinde belge sayısı %18.3 düşüşle 1.180'e, yatırım

tutarı %51.4 düşüşle 6 milyar 839 milyon liraya geriledi. Hizmetlerde ise teşvik belgesi sayısı %25.6 azalışla 506'ya gerilerken, yatırım tutarı %7.6 artışla 7 milyar 96 milyon liraya ulaştı. Hizmetler, ilk yarıda tutar olarak en fazla yatırımın teşvike bağlandığı sektör oldu. Madencilik sektörüne yönelik teşvik belgesi sayısı %35.8 düşüşle 115'e, yatırım tutarı %20.7 düşüşle 2 milyar 241 milyon liraya geriledi. Yatırımlarda en hızlı düşüş ise tarımda yaşandı. Bu sektöre yönelik belge sayısı %66.3 azalarak 64 adede, yatırım tutarı da %66 düşüşle 396 milyon liraya indi.

"Konya'da ve Komşu İllerinde Durum Nedir?"

Bilindiği gibi Konya bir önceki teşvik paketinde 3. Bölge kapsamında iken, SEGE 2011 Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Endeksi'ne göre yeni pakette 2. Bölge kapsamına girmiştir. Konya'nın komşularına bakacak olursak; Ankara, Eskişehir ve Antalya 1. Bölgede, Isparta 2. Bölgede, Karaman ve Mersin 3. Bölgede, Afyonkarahisar 4. Bölgede ve Aksaray, Niğde 5. Bölgede yer almıştır.

"Konya'da yatırım tutarı geçen yıla göre yaklaşık %5 azaldı."

Ocak-Temmuz döneminde Konya genelinde alınan teşvik belgesi sayısı geçen yılın aynı dönemine göre %13.4 düşüşle 58'e, belgelerdeki yatırım tutarı %4.7 düşüşle 405 milyon liraya, yatırımlarda öngörülen istihdam da %35.2 düşüşle 1.698'e geriledi.

Yatırımlardaki en fazla azalışın istihdam alanında olduğu görülmektedir. Ekonomik konjoktüre göre yıl sonunda, geçen yıla göre yatırım miktarının dengede olması öngörülmürken, belge sayısının ve istihdam kaleminin artması öngörülmektedir.

2. bölge içerisinde bulunan 13 il içerisinde Konya 405 milyon TL yatırım miktarı ile birinci olurken, Tekirdağ 170 milyon TL ile ikinci, Aydın 125 milyon TL üçüncü sırada yer almaktadır. Edirne 3 milyon TL yatırım miktarı ile 2. Bölgede bulunan iller arasında son sırada yer almaktadır.

Konya'ya 148 km uzaklıkta olan Aksaray 5. Bölgede, 223 km uzaklıkta olan Afyonkarahisar 4. Bölgede, 119 km uzaklıkta olan Karaman 3. Bölgede ve 255 km uzaklıkta olan Niğde 5. Bölgede yer almaktadır. Şimdi bu illerdeki son teşvik durumuna bakacak olursak;

Aksaray;

Tabloya baktığımızda, geçen yılın aynı dönemine göre Aksaray'da Yatırım Teşvik Belgesi sayısında %25'lik bir düşüş olmasına rağmen yatırım miktarının %33.3 ve istihdamın da %304.6 oranında arttığını görüyoruz. Bu çerçevede Aksaray'ın 5. Bölgede olma avantajını yavaş yavaş kullanmaya başladığı ortadadır. Aksaray, coğrafi konumu itibarıyla İç Anadolu'daki büyük merkez şehirlere yakın olmasından, gelişmekte olan sanayi altyapısından ve birçok teşvik kaleminden yararlanmasından dolayı önümüzdeki dönemlerde de yatırımcılar için tercih edilen bir adres olacağı aşikardır.

Niğde;

Niğde, Konya'ya komşu olup da Yeni Teşvik Sisteminde Aksaray'dan sonra 5. Bölgede yer alan bir diğer ildir. Niğde'deki durum; Yatırım Teşvik Belgesi sayısında %44.4'lük, yatırım miktarında %61.8'lik ve istihdamda %42.9'luk bir düşüş söz konusudur. Önümüzdeki dönemlerde de yatırımlar konusunda pozitif geçme yönünde bir değişiklik beklenmemektedir.

Afyonkarahisar;

Afyonkarahisar, Konya'ya komşu olup da Yeni Teşvik Sisteminde 4. Bölgede yer alan tek ildir. Afyonkarahisar'daki durum; Yabancı sermaye yatırımına baktığımızda 2012'de mevcut durum itibarıyla (Ocak-Temmuz) %100'lük bir düşüş olmuştur. Tabloya baktığımızda geçen sene 40 milyon TL miktarında, 169 kişilik istihdam düzeyinde bir yabancı sermaye yatırımının gerçekleştirildiğini görmekteyiz. Diğer yandan yerli sermaye yatırımına bakacak olursak, geçen yılın aynı dönemine göre Afyonkarahisar'da Yatırım Teşvik Belgesi sayısında %38.8'lik bir düşüş olmasına rağmen yatırım miktarı

KONYA									
	2011 (Ocak-Temmuz)			2012 (Ocak Temmuz)			Değişim (%)		
	Belge (Adet)	Yatırım (Milyon TL)	İstihdam (Kişi)	Belge (Adet)	Yatırım (Milyon TL)	İstihdam (Kişi)	Belge (Adet)	Yatırım (Milyon TL)	İstihdam (Kişi)
Yabancı Sermaye	3	8	93	1	3	3	-66.6	-62.5	-96.7
Yerli Sermaye	64	417	2.528	57	402	1.695	-10.9	-3.5	-32.9
Genel Toplam	67	425	2.621	58	405	1.698	-13.4	-4.7	-35.2

AKSARAY									
	2011 (Ocak-Temmuz)			2012 (Ocak Temmuz)			Değişim (%)		
	Belge (Adet)	Yatırım (Milyon TL)	İstihdam (Kişi)	Belge (Adet)	Yatırım (Milyon TL)	İstihdam (Kişi)	Belge (Adet)	Yatırım (Milyon TL)	İstihdam (Kişi)
Yabancı Sermaye	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Yerli Sermaye	4	15	65	3	20	263	-25	33.3	304.6
Genel Toplam	4	15	65	3	20	263	-25	33.3	304.6

NİĞDE									
	2011 (Ocak-Temmuz)			2012 (Ocak Temmuz)			Değişim (%)		
	Belge (Adet)	Yatırım (Milyon TL)	İstihdam (Kişi)	Belge (Adet)	Yatırım (Milyon TL)	İstihdam (Kişi)	Belge (Adet)	Yatırım (Milyon TL)	İstihdam (Kişi)
Yabancı Sermaye	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Yerli Sermaye	9	55	221	5	21	126	-44.4	-61.8	-42.9
Genel Toplam	9	55	221	5	21	126	-44.4	-61.8	-42.9

AFYONKARAHİSAR									
	2011 (Ocak-Temmuz)			2012 (Ocak Temmuz)			Değişim (%)		
	Belge (Adet)	Yatırım (Milyon TL)	İstihdam (Kişi)	Belge (Adet)	Yatırım (Milyon TL)	İstihdam (Kişi)	Belge (Adet)	Yatırım (Milyon TL)	İstihdam (Kişi)
Yabancı Sermaye	1	40	169	0	0	0	-100	-100	-100
Yerli Sermaye	18	107	388	11	112	419	-38.8	4.6	7.9
Genel Toplam	19	147	548	11	112	419	-42.1	-23.8	-23.5

KARAMAN									
	2011 (Ocak-Temmuz)			2012 (Ocak Temmuz)			Değişim (%)		
	Belge (Adet)	Yatırım (Milyon TL)	İstihdam (Kişi)	Belge (Adet)	Yatırım (Milyon TL)	İstihdam (Kişi)	Belge (Adet)	Yatırım (Milyon TL)	İstihdam (Kişi)
Yabancı Sermaye	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Yerli Sermaye	9	31	313	2	16	57	-77.7	-48.3	-81.7
Genel Toplam	9	31	313	2	16	57	-77.7	-48.3	-81.7

%4.6 ve istihdam da %7.9 oranında artmıştır. Teşvik durumunda, yılsonu itibarıyla özellikle yerli sermaye yatırımlarında çok fazla bir artış beklenmemekle birlikte bu dengenin korunacağı öngörülmektedir.

Karaman;

Karaman, Konya'ya komşu olup, Yeni Teşvik Sisteminde 3. Bölgede yer alan 3 ilden birisidir. Karaman özellikle gelişmiş olan gıda imalat sanayi ve tarımda elma üreticiliği ile yurtiçi ve yurtdışında adını duyurmuş, ihracat potansiyeli artmakta olan bir ildir. Ancak yatırımlar konusunda aynı gelişmişlik durumu an itibarıyla görülmemekte aksine azalan bir ivme ile düşüş söz konusudur. Karaman'daki durum; Yatırım Teşvik Belgesi sayısında %77.7'lik, yatırım miktarında %48.3'lük ve istihdamda %81.7'lik bir azalma görülmektedir.

"Konya beklenenden daha iyi durumda"

Genel olarak değerlendirirsek, Konya bir önceki teşvik paketinde 3. Bölgede yer alarak, yatırım teşvikleri ve reel yatırımlar konusunda oldukça iyi bir sıçrama yapmıştı. Her ne kadar yatırım miktarı beklenenin altında olursa da teşviklere talep ve istihdam konularında gelişmeler tatmin edici olmuştur. Yeni teşvik paketinde Konya, sosyo-ekonomik gelişmişliğine göre 2. bölgede yer almıştır. Yani teşvik kalemlerinden en az yararlanabilen ikinci bölgededir. 3. Bölgeden 2. Bölgeye geçişle birlikte teşvik kalemlerinin azalması sonucu yatırımların düşeceği kaygısı Konya için olumsuz bir durum idi. Ancak son verileri incelediğimizde (Ocak-Temmuz 2011/2012), yeni sistemle birlikte yatırımlardaki düşüşün beklenenden daha az olduğu görülmektedir. Evet 2012 verileri yılı 2011 yılına göre azalmıştır ancak tablo beklendiği kadar kötü değildir. Yılsonu itibarıyla yatırım miktarı ve istihdam konularının daha iyi durumda olacağını öngörmekteyiz.

Konya'nın komşularını incelediğimizde gördüğümüz şu ki, teşvik kalemlerinin çokluğu ve coğrafi stratejik konumu itibarıyla Aksaray ili 5. Bölgede yer aldığı için Konya'ya göre daha çok teşvik kalemlerinden faydalanmaktadır. Aksaray'ın verilerini incelediğimizde de görünen odur ki, geçen yıla göre yatırımlar ve paralelinde istihdam oldukça artmıştır. Şuanda %33 yatırım miktarının artması ve %300 civarında istihdamın artması da bunun bariz göstergesidir. Bu durum, Konya'ya gelebilecek yatırımların Aksaray'a kayabilme ihtimalinin yüksek olduğunu göstermektedir.

Kaynak:

<http://www.dunya.com/yeni-tesvikler-yatirimlardaki-kan-kaybina-henuz-ilac-olmadi-162608h-p5.htm>

T.C. Ekonomi Bakanlığı





İşsizlik Oranlarına Yaş Gruplarına Göre Bakış

Bengi Yanık İlhan • Kemerburgaz Üniversitesi, bengi.ilhan@kemerburgaz.edu.tr
İnsan Tunalı • Koç Üniversitesi, itunali@ku.edu.tr



Bu yazıda, 1988-2012 yılları arasındaki işsizlik oranlarının zaman içerisindeki değişimi ele alınacaktır. Bu konuyu ele alırken öncelikle işsizliğin iki ana boyutunu birbirinden ayırmak gerekir. Konjonktürel boyut iktisadi dalgalanmalara paralel olarak işsizlik oranında gözlemlenen değişimlere, yapısal boyut ise işsizliğin diğer nedenlere bağlı kısmına işaret etmektedir. İncelenen yıllarda, Türkiye ekonomisi önemli şoklar ve yapısal değişikliklere maruz kalmıştır: 1991 yılındaki Körfez Savaşı, 1994 krizi, 1999 yılının ilk yarısında Rusya'da yaşanan kriz, aynı yılın ikinci yarısında Marmara bölgesinde yaşanan deprem, 2001 ve 2009 yılındaki krizler, 1996 ve 2001 yılında ticaret rejimindeki değişiklikler bunların en önemlileridir.

Talep yanlı olarak niteleyebileceğimiz bu şoklara ek olarak, arz yönünden gelen etkiler de gözlemlenmektedir. 1997 yılında zorunlu eğitim süresinin 5 yıldan 8 yıla çıkarılması, 2002 yılında meslek liselerinden üniversiteye geçişi zorlaştıran katsayı değişikliği ve 2005 yılında lise eğitiminin 4 yıl olarak yeniden düzenlenmesi (ki bunun sonucu olarak 2006 yılında Anadolu Liseleri ve Özel Liseler, 2008 yılında ise Genel Liseler mezun vermedi). Dolayısıyla, yıllar itibarıyla işsizlik oranlarına bakarken bütün bu bahsi geçen değişikliklerin işgücü piyasasına yansımaları olabileceğini de düşünmek gerekmektedir.

1990'lı yıllar ile 2000'li yılları karşılaştığımızda öne çıkan bir nokta 1990'lı yıllarda yaşanan ekonomik istikrarsızlığa rağmen işsizlik oranlarının 2000'li yıllara göre daha düşük değerlere sahip olmasıdır. Rakamlarla konuşacak olursak, Türkiye ölçeğinde işsizlik oranı 1990'lı yıllarda %10'un altında seyretmiştir. 2000 yılında % 6,5 olan işsizlik 2001 krizinin hemen sonrasında % 10,3'e çıkmıştır, sonrasında ise %10 civarında değerler almıştır. Ancak bu oran 2009 yılında vuran krizle %13,2'ye çıkmış ve hızlı büyümenin istihdam artışlarına yansımalarıyla birlikte 2011 yılında %9,8'e inmiştir. Yakın döneme baktığımızda 2001 krizinin etkisi işsizlikte süregelen artışlar şeklinde gerçekleşmişken, oranda gözlenen daha büyük sıçramaya rağmen 2009 krizinin hemen ertesindeki işsizlik düşmeye başlamıştır. Bu gelişme büyüme ile istihdam artışı arasındaki ilişkiye yönelik endişeleri gidermekle beraber, 2002-2004 dönemindeki büyümenin işsizliği neden düşürmediği sorusu yanıtızsız kalmıştır.

Yaşa göre işsizlik oranı ve ekonomik dalgalanmalar

Bu bölümde yaş gruplarına göre kadın ve erkeklerin işsizlik oranlarını ayrı ayrı ele alacağız (Şekil 1-2). Verilere ilişkin olarak kutu içinde verdiğimiz açıklamalar ışığında serideki sürekliliğin bozulduğu 2000 ve 2004 yıllarını bütün şekillerde işaretledik.

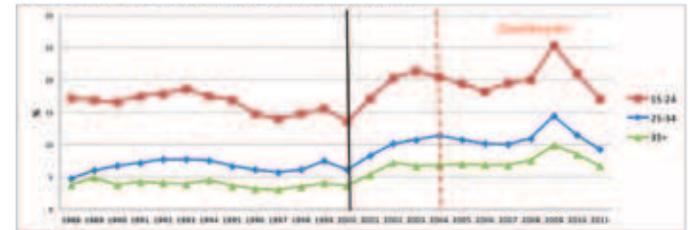
Hanehalkı İşgücü Anketleri: Bu çalışmada yapacağımız değerlendirmeler, Hanehalkı İşgücü Anketlerinden (HİA) derlenen gruplandırılmış verilerle dayanmaktadır. Bu verilere Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) web sayfasından ulaşmak mümkündür. Şekilleri incelemeye başlamadan önce unutulmaması gereken üç nokta vardır. Bunlardan birincisi, 1988-1999 dönemindekilerle 2000 sonrası anketlerin uygulanma sıklığının farklılaşmasıdır. Ayrıca işsizlik tanımı da değişmektedir. Önceden işsiz olarak tanımlandırılmak için "son altı ayda" iş aramış olmak gerekirken, 2000 sonrasında bu 3 aya inmektedir. Üçüncü olarak dikkat edilmesi gereken ise 2004 yılı öncesi ve sonrasındaki farklılıktır. Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemine geçilmesiyle birlikte 2007 yılı Türkiye toplam nüfusunun, genel nüfus sayımlarına dayalı olarak yapıla gelen projeksiyonlardan yaklaşık 3,7 milyon kişi daha düşük

olduğu tespit edilmiştir. Bu da, nüfus projeksiyonlarının yenilenmesi ihtiyacını gündeme getirmiştir. Şekiller oluşturulurken kullandığımız veriler TÜİK tarafından 2004'e kadar yenilenmiştir. Dolayısıyla 2004'ten önceki veriler eski nüfus projeksiyonlarına göre elde edilen verilerdir. Kısacası, yıllar itibarıyla karşılaştırma yaparken değişikliklerin yapıldığı yılları temel alarak, dönemleri kendi içinde karşılaştırmak gerekmektedir.

Çalışma çağındaki nüfusu üç yaş grubuna ayırdık: 15-24, 25-34 ve 35 üstü. Şekillerde görüleceği gibi, işsizlik oranı 15-24 yaş grubunda en yüksek olup, yaşla birlikte azalmaktadır. Bu durum hem kadınlar, hemde erkekler için, kentte ve kırdaki geçerlidir. İşsizlik riskinin işgücü piyasasına yeni girenler için en yüksek düzeyde olması tecrübe eksikliğinden kaynaklanan bir olgudur. Yaşla birlikte tecrübenin ve piyasanın istediği niteliklere sahip olmanın önemi daha da artmakta, bu niteliklere sahip olmayanlar işgücüne katılmaktan vazgeçmekte, katılanların iş bulma şansı yükselmektedir.

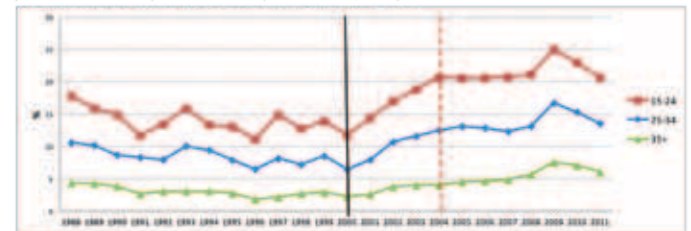
2000 yılından sonra gözlenen yıllık artış ve azalış örüntülerinin bütün yaş gruplarında aynı yönde eğilimler halinde gerçekleştiğinden yola çıkarak alt

Şekil 1. Erkeklerde Yaş Grubuna Göre İşsizlik Oranları, Türkiye



Kaynak: HİA, 1988-2011

Şekil 2. Kadınlarda Yaş Grubuna Göre İşsizlik Oranları, Türkiye



Kaynak: HİA, 1988-2011

grupların ekonomik dalgalanmalardan benzer şekilde etkilendiği söylenebilir. Giderek 2001 krizini takiben gözlenen yıldan yıla artan işsizlik örtüntüsü ile 2009 krizinin hemen ardından gelen iyileşme arasındaki çarpıcı zıtlık da her üç yaş grubu için bütün şekillerde gözlenebilmektedir. Öte yandan, işsizlik oranında artışlar yaşanan dönemlerde 15-24 yaş grubunun daha fazla etkilendiği de net olarak ortaya çıkmaktadır.

İzlenen yıllarda erkeklerde 25-34 yaş grubu işsizlik oranı 35+ grubuna yakın bir düzeyde seyretmektedir. Bu iki yaş grubundaki işsizlik oranları arasında fark 5 puanı aşmazken, 15-24 ile 35+ yaş grubu işsizlik oranları arasındaki fark minimum 7,5 puandır. Kadınlarda ise izlenen yılların çoğunda 25-34 yaş grubu örtüntüleri 15-24 yaş grubuna daha yakın durmaktadır. Dahası 25-34 yaş grubu işsizlik oranı 2001 yılı hariç her yıl erkeklerinkinden daha yüksektir. Bazı yıllarda kadın-erkek işsizlik oranlarındaki fark 1 puanın altına inmiş olsa da 0,2 ile 6 puan aralığında değişmektedir. Bilindiği üzere, bu yaş grubundaki kadınlar çoğunlukla küçük çocuklu olanlardır. Aile içi işbölümünde kadına düşen görevler işgücüne katılımın düşük olmasına yol açan bir faktör olarak düşünlür. İşsizlik rakamları piyasaya adım atıp annelikle iş piyasası yükümlülüklerini bağdaştırmaya çalışan kadınların uygun iş bulmakta zorlandıklarına işaret etmektedir. Çalışmaya ara verdikten sonra piyasaya geri dönmeyi getirdiği handikaplar da işsizlik oranlarını olumsuz yönde etkilemektedir. İstihdam kreş imkânları artmadığı sürece bu yaş grubundaki kadınların içinde buldukları kısıtlı yaşam alanları zor olacaktır.

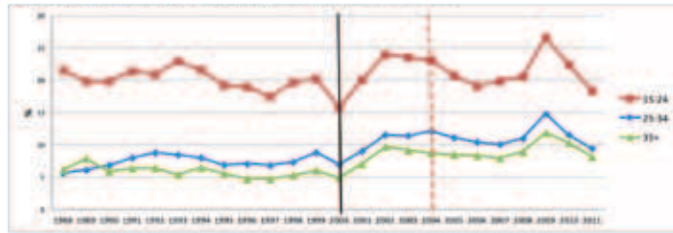
Öne çıkan bir başka nokta da 2001 krizinde piyasaya yeni girenlerin işsizlik oranının diğerlerinden daha hızlı bir artış göstermiş olmasıdır. Oysa 2009 krizinde bütün yaş grupları benzer oranlarda etkileneştir. Bu farklılığın arz yanlı gelişmelerle alakalı olduğunu düşünüyor, bir başka araştırma notunda ele almayı planlıyoruz.

Kırsal alanlarda 2000 yılından itibaren artış gösteren işsizlik oranları 2009 yılından sonra azalma eğilimi gösteriyor

Bu bölümde yaş gruplarına has işsizlik serilerini cinsiyet ayrımında sırasıyla kentsel (Şekil 3-4) ve kırsal bölgeler için (Şekil 5-6) ayrı ayrı inceleyeceğiz. Uzun vadedeki en önemli ortak gelişme tarımsal istihdamın giderek önemini kaybetmesi ve kırsal alandaki işsizlik olgusunun giderek kenttekinen benzeridir. Bu durum, 25-34 ve 35+ yaş grubu için 2004, 15-24 yaş grubu için ise 2006 yılından itibaren gözlemlenmektedir. Bunun yansımaları, kentsel alanlarda işgücü piyasasını etkileyen faktörlerin kırsal alanlarda da etkisini benzer şekilde göstermesi olacaktır.

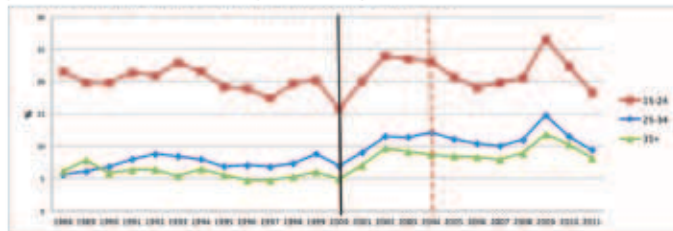
Türkiye ölçeğinde, 2004-2009 yılları arasında, 15-24 yaş grubu erkeklerde işsizlik oranları önce iniyor ardından çıkıyor. Diğer gruplarda bu iniş ve çıkışlar o kadar belirgin olmasa da benzerlik göstermekte. Kadınlarda ise bütün yaş gruplarında geçerli olmak üzere işsizlik oranları bir değişiklik göstermemektedir. Kent-kır ayrımına bakıldığında ise kentsel alanlarda düşüş, kırsal alanlarda ise artış gözlenmektedir (Şekil 6). Bu artış özellikle 15-24 yaş grubu ve 25-34 yaş grubunda göze çarpmaktadır. Kent ve kırdaki zıt yönlü hareket Türkiye ölçeğindeki işsizlik oranlarının yıldan yıla oynaklığını azaltmış, neredeyse aynı kalmasına neden olmuştur. İşsizlik oranlarındaki kent ve kırdaki zıt yönlü hareketler erkekler için de geçerlidir. Kentsel alanlarda yaşayan erkeklerdeki düşüş kırsal alanlardaki artışa baskın gelmiştir ve Türkiye ölçeğine düşüş olarak yansımıştır.

Şekil 3. Erkeklerde Kentsel Alanlarda Yaş Grubuna Göre İşsizlik Oranları



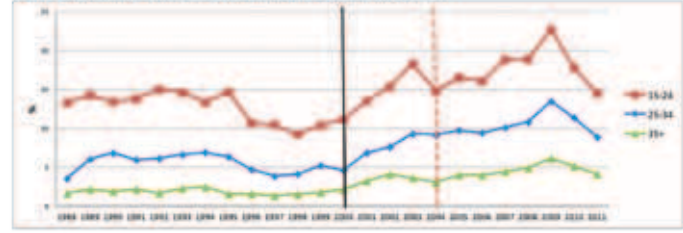
Kaynak: HİA, 1988-2011

Şekil 4. Kadınlarda Kentsel Alanlarda Yaş Grubuna Göre İşsizlik Oranları



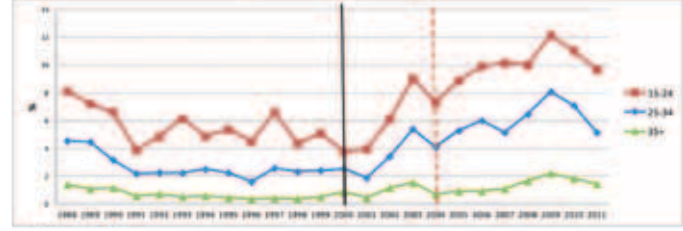
Kaynak: HİA, 1988-2011

Şekil 5. Erkeklerde Kırsal Alanlarda Yaş Grubuna Göre İşsizlik Oranları



Kaynak: HİA, 1988-2011

Şekil 6. Kadınlarda Kırsal Alanlarda Yaş Grubuna Göre İşsizlik Oranları



Kaynak: HİA, 1988-2011

Kırsal alanlarda görülen eğilimler Şekil 5 ve Şekil 6'da verilmektedir. İncelediğimiz dönemde kırsal alanlardaki işsizlik oranları kentsel alanlardaki oranlara göre önemli ölçüde daha düşüktür. İşlerin fazla vasıf gerektirmemesi nedeniyle kırsal kesimde yaşayanların işsiz kalma olasılıkları görece daha düşüktür.

Cinsiyet farkına bakıldığında ise kadınlardaki işsizlik oranının erkeklerde daha düşük olduğu görülmektedir. Bu duruma açıklık getirmek gerekirse: kadınların aile çiftliklerinde geleneksel olarak çalışmakta olduğu, erkeklerin ise aile gelirine ek sağlamak için tarım dışı işler aramakta olduğu söylenebilir. Kırsal kesimde, 1999 yılından başlayarak tarım kesimine sağlanan sübvansiyonların azalması ve ithalatın getirdiği rekabet nedeniyle işsizlik oranlarında artış söz konusudur. İlkaracan ve Tunalı'nın (2010) altını çizdiği üzere, tarımdan çıkan vasıfsız bireyler için yeterli kadar istihdam yaratılamaması nedeniyle kentsel yerlerdeki işgücü piyasası da etkilenecektir.

Tarımda yaşanan bu dönüşüm, yaş grupları karşılaştırıldığında, 35 ve daha yukarı yaşta olanları en az etkilemiştir. 15-24 yaş grubu ile 25-34 yaş grubuna bakıldığında, 1999 sonrası işsizlik oranlarında hızlı bir artış gözlemlenmektedir ancak bu noktada unutulmaması gereken incelenen dönem içerisinde eğitimle ilgili değişikliklerin bu iki grubu etkilemiş olmasıdır. Ki bu etkilerden daha sonraki araştırma notunda bahsetmeyi düşünüyorum. 1999'dan itibaren süregelen işsizlik oranlarındaki artış 2009 yılından itibaren tersine dönmüştür.

Düşüş özellikle 15-24 yaş grubundakilerde göze çarpmaktadır. Buradan çıkarılan sonuç bu yaş grubundakilerin 1999 sonrası tarım dışı sektörlerde iş aradıklarını ancak bu durumun 2009 yılından itibaren tersine dönmüş olduğudur.

Kaynakça

İlkaracan, İ. ve İ. Tunalı (2010) "Agricultural Transformation and the Rural Labor Market in Turkey" Rethinking

Structural Reform in Turkish Agriculture: Beyond the World Bank's Strategy, (derleyenler Barış Karapınar, Fikret Adaman ve Gökhan Özertan) içinde, Ch.7. Hampshire: NOVA.



KTO Meclis ve 15. Meslek Komitesi Üyesi Kemal İNAL, “TEKSTİL KONFEKSİYON LİSESİ VE EĞİTİM MERKEZİ KURMAK İSTİYORUZ”



Ali İhsan ERGÜL
Komite Başkanı



Ahmet ELDEN
Komite BşkYrd.



Kemal İNAL
Meclis Üyesi



Abdurrahman TEKİN
Meclis Üyesi



İbrahim TAŞTEKİN
Komite Üyesi



Kemal İNAL Kimdir?

1956 yılında Konya'da doğdum. İlkokul, ortaokul, lise Konya'da okudum. Eğitim fakültesi Matematik öğretmenliğinden mezun olarak dört yıl Matematik öğretmenliği yaptım. İstifa ederek ayrıldım ve hazır giyim işine atıldım. Üç kuşak tüm sülalemiz gömlekçilik, terzilik gibi giyim işiyle uğraşmış bir ailenin çocuğu olarak gördüklerimizin değişimine ayak uydurarak hazır giyim işine atıldık. 1998 yılında on beş arkadaşla KOTİAD (Konya Tekstil Konfeksiyon Sanayi ve İş Adamları Derneği) kurduk. Kurucu başkan olarak çalışırken 2002 yılında Konya Ticaret Odası meclis üyeliğine seçildim. KTO içerisinde mümkün olduğu kadar sektöre hizmet olarak kabul ettiğim bir çok çalışmayı yaptım. KTO öncülüğünde ilk AB destekli istihdama katkı sağlaması amacıyla büyük bir projenin koordinatörlüğü yaptım. Projenin sürdürülebilirliği kapsamında KTO bünyesinde 5 ayrı kurs düzenleyerek eleman ihtiyacının karşılanmasına destek olmaya çalıştım. Kalıp kursları, eleman üretici, makineci, kalite kontrol elamanı yetiştirdim. KOTİAD Başkanı olarak ve KTO ile birlikte Japonlarla orta kademe yöneticisi ve üretim teknikleri kursu düzenledik. Daha sayısız eğitim çalışmalarım vardır. Bugün KTO meclis üyesi olarak tüm toptan perakende ve imalatçı arkadaşımızın sıkıntılarının giderilmesi için hem KTO meclis üyesi hem de KOTİAD Başkanı olarak tüm tekstil komiteleriyle ortak olarak üretmeye hayata geçirmeye çalışıyoruz. Ayrıca KTO bünyesinde tüketici hakem heyeti üyeliği il güvenlik kurulu üyeliği hesapları inceleme komisyonu üyeliği yapmaktayım.

Değerli okuyucularımız, dergimizin bu sayısında Konya Ticaret Odası 15. Meslek Komitesi'nin yer aldığı "Tuhafiye ve Konfeksiyon Ürünleri Toptan Ticareti" sektörünü tanıtacağız.

Sektörün doğru yönetildiği takdirde işsizliği yok eden bir sektör olduğunu belirten Kemal İnal, sektörün gelişmesi için Mesleki Eğitim Merkezi ve Tekstil Konfeksiyon Lisesi kurmak istediklerini söyledi. Doğalgazı sanayiye getirerek rekabet imkanını yükseltmek istediklerini belirten İnal, perakende sektörünün yeniden düzenlenmesi gerektiğini, üyelerinin perakende alanında çok büyük sıkıntılarının bulunduğunu AVM'lerle rekabet etmelerini mümkün olmadığını belirtti.

Kişi başına düşen milli gelirle 30-40 dolarla teşvik yarasından faydalanamayan Konya bugün komşu illerinin teşvik almaları nedeniyle milli gelirden o iller gerisinde kaldığını ifade eden Kemal İnal sorularımıza şu şekilde cevaplandırdı.





SEKTÖRÜNÜZÜ TANITIR MISINIZ?

Hazır giyim sektörünün tanıtılması oldukça kolay, işsizliğin önlenmesi, yeni üretim alanlarının açılması, üretimin ve o ülkeyi yönetenin kazandığı emek yoğun bir sektördür. Bana göre geri kalmış ülkelerin tercih edeceği bir sektör olması özelliğiyle değil de nüfusu oldukça fazla olan iş alanlarının açılmasının önemli olduğu Türkiye gibi 80 milyon nüfusa doğru giden bir ülkenin sanayi ve teknolojiyi tercih ederek o yöne doğru yönelirken geçiş sürecinde ekonomik dengelerin korunmasında, ulusal ekonomide, barışın sağlanmasında dimdik ayakta tutulması gereken bir sektördür. Hatta teknolojiye geçiş sürecinde bugün tekstil sektörünün Türkiye'de genel anlamda kumaş üretimi, hazır giyim üretimi üretim ordusu büyüklüğü göz önüne bulundurularak Bakanlık düzeyinde temsil edilmesi gereken stratejik önemi yüksek bir sektördür. Bugün birçok Avrupa ülkesi 10-15 yıl önce teknolojiye, tanıma yöneliyoruz diyerek sektörü ucuz iş gücüne kaydırmış olmalarına rağmen üç beş, on makineli küçük atölyelere (konfeksiyon) destek vermek zorunda kalmışlar gönderdikleri sektörü bugün geri çağırılmışlardır. Çünkü sektörümüz doğru yönetildiği takdirde işsizliği yok eden bir sektördür. Örneğin; 100-150 bin TL değerinde yatırımın alınan birçok sektörde teknolojiyi kullanılması sebebiyle çok işçi çalıştırması mümkün değildir. Örneğin; hangi sektörde, hangi makine olursa olsun tam zamanlı çalışmak suretiyle



aymı yatırımla günlük 24 saatte 3 kişi istihdam eder. Fakat aynı yatırımı göz önünde bulundurursak hazır giyimde yine tam zamanlı düşünersek en az 200 kişi istihdam eder. Sektörün böyle bir özelliği vardır.

SEKTÖRÜNÜZÜN ÜLKE VE KONYA EKONOMİSİNE KATKISI NEDİR?

Sektörün ülke ekonomisi bakımından düşündüğümüzde zaman oldukça yüksek bir katma değer sağlar. Ülke ekonomisi bakımından tekstil, kumaş üretimiyle oldukça yüksektir, hazır giyimde ise markalarımızla oldukça yüksektir. Tekstil ve hazır giyim sektörü döviz girdisi bakımından ihracatta ikinci üçüncü sıralarda olmaya devam etmektedir. AB birliği ülkeleri içerisinde bulunduğu krizin ve Ortadoğu'da yaşamın iş kaybı sadece Afrika pazarında bırakmış olmasına rağmen bu sıralamayı yakalamaktadır. Konya'da ise sektörün Konya ekonomisine katkısı oldukça yüksektir. Üretimde istihdam katkısı yüksek değildir. Ama bunun nedeni de yüksek olan devlet vergi oranları sektöre istenilen esnekliği vermiyor. Ekonomik olarak katkısı yine Konya'da bulunduğu konuyla ters orantılı olarak gerçeğin görünmesine engeldir. Kişi başına düşen milli gelirle 30-40 dolarla teşvik yasasından faydalanamayan Konya bugün komşu illerinin teşvik almaları nedeniyle milli gelirde o iller gerisinde kalmıştır.

SEKTÖRÜNÜZÜN İHRACATI VAR MIDIR? VARSA HANGİ ÜLKELERE İHRACAT YAPILMAKTADIR?

Konya'dan ihracat üretimi yapan firmamız yok denecek kadar azdır. Lokal olarak üretim yaparak ihracata gönderen firmalar vardır. Fakat üretimde fasonculuk marifetleriyle dolaylı olarak ihracat yapan firmalarımız vardır.

SİZCE ÜÇ BÜYÜK SORUNU NEDİR, BU SORUNLAR NEREDEN KAYNAKLANMAKTADIR

Üç önemli sorunumuzdan birincisi tüm Konya sanayisinin ortak sorunudur.

1. Göçmen nüfusun olmayışı veya çok az oluşu. Bu sorun tüm Konyalı üreticimiz en büyük ve en önemli olarak sorunudur.

Aileler Konya'ya gelip yerleşmeli, çocuk çocuk çalışmalı aile ve ülke bütçesine katkı sağlamalıdır. Bunun en önemli nedeni Konya teşvik alamadı ve bir çanak içerisinde kaldı. Göç ederek aileler hayatını idame ettirecek iş bulabileceği yerlere gelecek, işte teşvik bölgelerindeki milli gelir artışından da görüldüğü üzere bu göçler ailelere olmuştur. Aksaray, Karaman, Afyon gibi illerde yatırım yapanların cazibe merkezleri haline gelmiş adaletsiz bir durum ortaya çıkmıştır. Gelişen iller içerisinde bir şehrin sayılması için nüfus hareketlerinin kontrol edilmesi gerekmektedir. Bugün Konya bu konuda benim tezimi doğruluyor. Nüfus artışı olmuyor, göç almıyor. Dolayısıyla yükselme trendi içerisinde olabilecek jet yapısı olan sektörler yok olmuyor. Ama hazır giyim sektörü olarak bizler bu direnci gösterebilecek önemli birikimlere sahibiz. Bu tecrübelerimizi biraz destekle rahatlıkla kullanabiliriz.

2. İkinci unsur öz sermayeye dayalı büyüme öngörmemiz. İnancımız nedeniyle banka kredisiyle büyümeye çok sıcak bakmayız dolayısıyla projelerin hayata geçmesi oldukça müşkül olmakta ve uzun zamana yayılmaktadır. Öz sermayenin izin verdiği kadar büyüme göz önüne alınmaktadır. Konya sanayisi için söylenen büyüme bence söylendiği gibi çarpıcı değildir. Biliyoruz ki Konya iç ve dış gümrüklerden yapılan ihracat 1.2 milyar dolardır. Bir Gaziantep'in 5 milyar dolar civarında olduğunu göz önüne alırsak gerçeklerle rahatlıkla karşı karşıya gelebiliriz. Ayrıca Türkiye'de oldukça enteresan gelişmeler olmaktadır. Bu verilen ihracat rakamları, ulusal pazarlarda da oldukça oranlar çok pazarda da yakındır veya Gaziantep dekinden yüksektir. Fakat dikkat ediniz son teşvik düzenlemelerinde Konya 2.bölgede Gaziantep 3.bölgede çıkmıştır. Yani başka bir deyişle Konya iş hacmi yönüyle Gaziantep den büyüktür denmektedir.

3. Marka çıkaramamamız, marka yatırımlar alamamamız. Sektörümüzde markalara üretim yapan tüm teknolojiyi kullanan sağlıklı ve gerekli atölyelerimiz vardır. Fakat bunu kendi markalarımızdan yapamadığımız için fasoncu olarak kalmaktayız. Gelişme çok yavaş olmaktadır. Markalar etrafında birleşme sağlıklı büyümenin en önemli gereğidir. Bizde bu eksiktir. Son dönemlerde üç beş yıldır bu tür isimli (markalar) yatırımlar almakta ve ilerlemektedir. Çoğaldığı zaman gelişme hızı da artmaktadır.

SEKTÖRÜN SORUNLARININ SİZCE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ NELERDİR?

1- Sektörün en önemli ve birinci sorunu adaletsiz vergi sisteminin kurbanı olmasıdır. Devlet yükleri altında kalmış ve rekabet edemeyen çok zor durumda bir sektör bulunmaktadır. Bu konuda hükümetin gayretlerini görüyor ve ümitleniyoruz. Çalışılmakta olan vergi reformları bizi yine ayağa kaldıracak üretken, çalışan, ihracat yapan bir sektör haline getirecektir. Biz inanıyoruz ki gerekli düzenlemeler yapıldığında hem teknolojik gelişimini tamamlayan hem de emek yoğun sektörleriyle işsizliğe çare bulmuş bir ülke durumuna geleceğiz. Türkiye'de bugün geline nokta belki de Cumhuriyet tarihimiz boyunca uygulanamayan adaletli bir vergi sistemidir. Bu sistem bu olayları bugün yaşamamıza sebebdir. Rekabet edemeyen üretici yaşanamaz rekabet edemez.

2- Yüksek girdi maliyetleri enerji gibi giderlerde girdi maliyetlerimizin azaltılması gerekmektedir. Oldukça azaltılmış olmasına rağmen OECD ülkeleri içerisinde liderliğimizin mevzuatları kaldırmaya devam edilerek kolaylıklar sağlanmalıdır. Bu konuda hükümetimizin hakkını teslim ediyor ve teşekkür ediyoruz. Bu konuda iyileştirmelere devam etmesini diliyoruz.

3- Mutlaka kayıt içerisine girmeliyiz. Vergi oranları düşürülerek tüm esnaf kesimi kayıt içerisine girmelidir. Adaletsizlik ortadan kalkmalıdır.

4- Perakende sektörünün mutlaka yeniden düzenlenmesi gerekmektedir. Çünkü bizim üyelerimizin perakende üzerinde çok büyük sıkıntılar vardır ve AVM ile rekabet etmeleri mümkün değildir.

5- Alt yapının bulunduğu sektörlerde o şehrin teşvik şartlarıyla desteklenmelidirler.

6- İthalat kesinlikle kontrol altına alınmalı kalitesiz ürünlerin girişine izin verilmemeli veya yüksek vergilendirilmelidir. Çok kalitesiz boyalar kimyasallarına bakılmaksızın kanserojen maddeler ihtiva eden ürünlere izin verilmemeli insan sağlığımız korunmalıdır. Sektörümüzle birlikte kundura, oyuncak, hediye eşyada aynı durumda

7- Kosgeb, Mevka gibi destekler devam etmeli ve daha da yaygınlaştırılmalı üretici desteklerde birinci sıraya oturulmalıdır.

8- Eğitim reformunun mümkün olduğu kadar hızlı olarak uygulanmalı 4+4+4 eğitim sistemimize hızla oturtulması üniversite önündeki birikim yönlendirilmeyle eritilmeli, eleman bulabilme adına kolaylaştırıcı çalışmalar yapılmalıdır. Türkiye'de hem eğitimi hem de sanayiye kurtaracak işsizlere iş imkanı sağlayacak sistem derhal uygulanmalıdır.

9- Yapmakta olduğumuz çalışmalarda KTO ile doğalgazı sanayimize getirerek rekabet şansımızı yükseltmek istiyoruz.

10- Bir eğitim merkezi oluşturarak tekstil, konfeksiyon lisesi teminli atmak istiyoruz. KTO yönetiminin desteğinin devamını istiyoruz.

11- Tasarım ve Araştırma anlamında bir ARGE birimi kurarak marka ve markalar çıkarılabilir çalışmaların yapılmasını istiyoruz.

12- Yoğun bir şekilde moral bozukluğu içerisindeki üretici ve üyelerimizin moral motivasyonunu sağlayacak ufuk açıcı çalışmalar yapmak zorundayız.

Kobi Proje Destek Programı

ERKAN YILMAZ
KTO-KOSGEB

Bu programın amacı; küçük ve orta ölçekli işletmelerde proje kültürü ve bilincinin oluşturulması, işletmelerin proje yapabilme kapasitelerinin geliştirilmesi suretiyle ulusal ve uluslararası rekabet güçlerinin ve ülke ekonomisine sağladıkları katma değer arttırılması amacı ile hazırlayacakları projelerin desteklenmesine yönelik olarak, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı tarafından uygulanacak KOBİ Proje Destek Programı ile ilgili iş ve işlemlerin esaslarını düzenlemektir.

Destek Programına İlişkin Hususlar Programdan yararlanma koşulu, başvuru ve değerlendirme

- (1) Programdan yararlanmak isteyen işletmelerin KOSGEB Veri Tabanında yer alması koşulu aranır.
- (2) İşletmelerin programdan yararlanmak için ilgili KOSGEB Birimine proje başvurusu yapmaları esastır.
- (3) Yapılan proje başvurusu, bilgi, belge ve şekil yönünden incelemeye tabi tutulur ve nihai değerlendirme için Kurula sunulur.
- (4) Kurul tarafından yapılan değerlendirme sonucunda; proje kabul edilebilir, reddedilebilir veya projenin düzeltilmesi istenebilir. Kurulun kabule ve redde ilişkin verdiği kararlar nihaidir.
- (5) Değerlendirme sonucu işletmeye bildirilir.
- (6) Projesi kabul edilen işletmeden taahhütname istenir. Taahhütnamenin KOSGEB Biriminde kayda alındığı tarih, projenin başlangıç tarihi olarak kabul edilir. İlk projenin başlangıç tarihi, Programın başlangıç tarihidir.

Desteklenecek proje konuları

İşletmelerin; üretim, yönetim-organizasyon, pazarlama, dış ticaret, insan kaynakları, mali işler ve finans, bilgi yönetimi ve bunlarla ilişkili alanlarda sunacakları projeler desteklenir.

Desteklenecek proje giderleri

- (1) Bu program kapsamında desteklenecek proje giderlerine Kurul karar verir. Ancak, arsa, bina, inşaat, tadilat, tefrişat ve benzeri, taşıt aracı, vergi, resim ve harçlar, sosyal güvenlik primleri, haberleşme giderleri, proje ile ilgili olmayan personel giderleri, enerji ve su giderleri, kira giderleri, finansman giderleri, proje ile ilişkilendirilmemiş diğer maliyetler desteklenmez.
- (2) Proje ile ilişkilendirilmiş makine-teçhizat, hammadde ve malzemeye ilişkin KOSGEB desteği, Kurul tarafından karar verilen toplam KOSGEB destek tutarının % 10 (on)'unu aşamaz. Proje kapsamında alınacak yazılım için sağlanacak KOSGEB desteği bu sınırlamaya dahil değildir.

Program süresi, destek üst limit ve oran

- (1) Program süresi işletme için 3 (üç) yıl olup, program kapsamında işletmeye verilecek geri ödemesiz desteğin üst limiti 150.000 (yüze bin) TL'dir.
- (2) Programın destek oranı 1. ve 2. Bölgelerde % 50 (elli) olup; 3. ve 4. Bölgelerde bu oran % 60 (altmış) olarak uygulanır. (Konya 3. Bölgededir.)
- (3) Program kapsamında desteklenecek projenin destek süresi proje bazında en az 6 (altı) ay, en fazla 24 (yirmidört) aydır. Kurul kararı ile 12 (oniki) aya kadar ek süre verilebilir.

Program Süresi	3 yıl
Proje Süresi	6-24 ay(+12ay)
Destek Üst Limiti	150.000 TL
Destek Oranı	% 60

Proje Destek Süreci İzleme

Proje faaliyet aşamalarına ilişkin olarak işletme tarafından hazırlanan raporların Kurul tarafından kabul edilen proje dokümanına uygunluğu ve proje sonucunun izlenmesi ve değerlendirilmesi, KOSGEB personeli tarafından ve/veya hizmet alımı yolu ile yapılır.

Destek ödemeleri

- (1) İşletme, proje dokümanında yer alan faaliyetlere ilişkin raporlar ile bu faaliyetler için yapılan giderlere ilişkin belgeleri ilgili KOSGEB Birimine sunar.
- (2) KOSGEB Birimi tarafından faaliyet raporu ile harcama belgeleri incelenir, değerlendirilir.
- (3) Faaliyet raporu ile harcama belgelerinin uygun bulunması halinde, işletmenin banka hesabına destek ödemesi yapılır.

Dünya İş Konseyleri

Türk - Gana İş Konseyi



Kuruluş Yılı: 2011

Türk Tarafı Başkanı: Pelin GÜNEŞOĞLU

Firma ve Unvanı: Demeter Dış Ticaret Ltd. Şti/ Yönetim Kurulu BAŞKANI

Karşı Kanat Başkanı: Seth Adjei Baah

Kurum / Firma ve Unvanı: Gana Ulusal Ticaret Ve Sanayi Odası Başkanı

Muhatap Kuruluş: Gana Ulusal Ticaret Ve Sanayi Odası

Web Adresi: www.ghanachamber.org



Türk-Gana İş Konseyi 23-26 Mart 2011 tarihinde T.C Cumhurbaşkanı Sayın Abdullah Gül Başkanlığında Gana'ya düzenlenen resmi ziyaret vesilesiyle Gana Ulusal Ticaret ve Sanayi Odası ile imzalanan anlaşma ile kurulmuştur.

Sahra Altı Afrika'da en fazla ticaret yaptığımız ülkeler arasında yer alana Gana'da petrol ve doğalgaz çıkarma faaliyetlerinin başlamasıyla birlikte yakın zamanda piyasada genel bir canlanma beklenmekte olup maden

işleme ve tarım alanlarında yatırım olanakları mevcuttur. Altyapı yatırımları giderek artan, telekomünikasyon sektöründe liberalizasyona gidilen ülkede bu gelişmelere paralel olarak inşaat malzemeleri ile haberleşme sistemleri, telefon, faks ve televizyon gibi elektronik cihazlara yönelik talepte de artış beklenmektedir.

Kaynak: http://www.deik.org.tr/Konsey/18/Türk_Fas.html

Türkiye'ye Vize Uygulamayan Ülkeler



Brezilya

Ülke Adı	: Brezilya Federal Cumhuriyeti
Başkenti	: Brasilia
Hükümet	: Federal Cumhuriyet
Resmi Dili	: Portekizce
Yüzölçümü (km²)	: 8.514.877
Nüfusu	: 198.739.269
Para Birimi	: Real

İKİLİ TİCARETTE BAŞLICA MADDELER

İhracat: Kara taşıtları aksam ve parçaları, demir-çelik sıcak hadde yassı mamulleri, kağıttan yeni dış lastikleri, yaprak tütün ve tütün döküntüleri, elektrik transformatörleri.

İthalat: Demir cevherleri, traktörler, yaprak tütün ve tütün döküntüleri, soya fasulyesi, sodalı ve sülfatlı odun hamuru, kahve, pamuk, dozer, greyder, hava-vakum pompası.

Dış Ticaretindeki Başlıca Ürünler ve Ülkeler

Başlıca İhrac Ürünleri: Taşıt araçları, demir cevheri, soya fasulyesi, ayakkabı, kahve, otomobil.

İhracatında Başlıca Ülkeler (2007): ABD % 15,8, Arjantin % 9, ÇHC % 6,7, Almanya % 4,5.

Başlıca İthal Ürünleri: Makine, elektrikli gereçler, otomotiv aksam ve yedek parçaları, kimyasal ürünler, petrol.

İthalatında Başlıca Ülkeler (2007): ABD % 15,7, Arjantin % 8,6, ÇHC % 10,5, Hollanda % 0,9.



Temel Ekonomik Göstergeler

Yıl	İhracat	İthalat	Hacim	Denge
2000	41.679	302.506	344.185	-260.827
2001	89.819	212.120	301.939	-122.301
2002	48.805	233.011	281.816	-184.206
2003	50.165	401.826	451.991	-351.661
2004	69.355	566.293	635.648	-496.938
2005	103.458	798.576	902.034	-695.118
2006	121.882	915.624	1037.506	-793.742
2007	229.867	1172.602	1402.469	-942.735
2008	318.049	1423.163	1741.212	-1105.114

Türkiye-Brezilya Ticari ve Ekonomik İlişkileri

Yıl	GSYİH (Milyar \$)	Kişi Başına Gelir (\$)	Büyüme Oranı (%)	Enflasyon Oranı (%)	İhracat (Milyon\$)	İthalat (Milyon\$)
2000	580	3550	4,5	6	55	56
2001	510	2957	1,3	6,8	58	56
2002	461	2630	1,9	8,5	60	47
2003	552	3084	1,2	14,7	73	48
2004	664	3648	5,7	6,6	97	63
2005	882	4794	2,9	6,9	118	74
2006	1.072	5706	3,7	4,2	138	91
2007	1.314	6.677	4,7	3,6	161	127
2008	1.537	7.784	5,8	5,7	201	184



Adım Adım Dış Ticaret İhracat Türleri 12

A- Genel Esaslar

İhracat işleminin başlaması için ihracatçıların, İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine onaylattıkları gümrük beyannamesi ile ihracatın yapılacağı gümrük idaresine başvurmaları gerekir.

B- Ön İzne Bağlı İhracat

İhracı uluslararası anlaşma, kanun, kararname ve ilgili sair mevzuat uyarınca belli bir merciin ön iznine bağlı malların ihracatında, ilgili mercilerden ön izin alındıktan sonra ihracat mevzuatı hükümleri uygulanmak suretiyle yapılmaktadır.

C- Kayda Bağlı İhracat

İhracı kayda bağlı mallar, Müsteşarlıkça yayımlanacak Tebliğ ile belirlenir. Kayda Bağlı Mallar listesi kapsamındaki malların ihracatından önce gümrük beyannamelerinin İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince kayda alınması gerekir. İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince kayda alınmış gümrük beyannamesinin gümrük idarelerine sunulma süresi, İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğinin onay tarihinden itibaren uzatılmamak üzere otuz gündür. Ancak, ülkemiz

ihrac ürünlerine miktar kısıtlaması uygulayan ülkelere yapılan, kısıtlama kapsamındaki malın ihracına ait kayıt meşruhatı düşülerek onaylanmış gümrük beyannamelerinin gümrük idarelerine sunulma süresi, otuz günden daha kısa veya daha uzun olarak Müsteşarlıkça belirlenebilir.

D- Konsinye İhracat

Konsinye ihracat başvurusu ilgili İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine yapılır.

Madde ve/veya ülke politikası açısından Müsteşarlıkça getirilebilecek düzenlemeler kapsamındaki mallarla ilgili konsinye ihrac talepleri; Müsteşarlığın görüşü alındıktan sonra, bunun dışında kalan mallara ilişkin talepler ise doğrudan İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince sonuçlandırılır.

İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince konsinye olarak onaylanmış gümrük beyannamelerinin otuz gün içinde gümrük idarelerine sunulması gerekir.

İhracatçılar, konsinye olarak gönderilen malların kesin satışının yapılmasından sonraki otuz gün içinde durumu, kendileri tarafından düzenlenmiş kesin satış faturası veya örneği ve gerekli diğer belgeler ile birlikte izni veren İhracat-

çı Birlikleri Genel Sekreterliğine bildirir.

Konsinye olarak gönderilen malın ihrac tarihinden itibaren bir yıl içinde kesin satışının yapılması gerekir. Bu süre, haklı ve zorunlu nedenlere istinaden müracaat edilmesi hâlinde, izni veren İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince iki yıl daha uzatılabilir.

Konsinye olarak gönderilen malın, konsinye ihrac izin süresi içinde satılmaması halinde, malın gümrük mevzuatı çerçevesinde yurda getirilmesi gerekir.

E- İthal Edilmiş Malın İhracı

Gümrük mevzuatı çerçevesinde serbest dolaşıma girmiş yeni veya kullanılmış malın ihracı genel esaslar çerçevesinde yapılır. Ancak, ihracatın desteklenmesine yönelik mevzuat, yatırım mevzuatı ile gümrük mevzuatının mahrecine iade hükümleri saklıdır.

F- Serbest Bölgelere Yapılacak İhracat

Serbest bölgelere yapılacak ihracat, ihracat mevzuatı hükümlerine tabidir. Ancak, Dâhilde İşleme Rejimi, KDV uygulamaları ve Türkiye İhracat Kredi Bankası uygulamalarına dair mevzuat hükümleri saklıdır.

G- Bedelsiz İhracat

Bedelsiz olarak ihrac edilebilecek mallar aşağıda belirtilmiştir.

a) Gerçek veya tüzel kişiler tarafından götürülen veya gönderilen hediyeler, miktarı ticari teamüllereye uygun numuneler ile reklam ve tanıtım malları, yeniden kullanıma veya geri dönüşüme konu ithal edilmiş mal ve ambalaj malzemeleri,

b) Daha önce usulüne uygun olarak ihrac edilmiş malların bedelsiz gönderilmesi ticari örf ve adetlere uygun parçaları, fireleri ile garantili olarak ihrac edilen malların garanti süresi içinde yenilenmesi gereken parçaları,

c) Yabancı misyon mensuplarının, Türkiye'de çalışan yabancıların, yurt dışına hane nakli suretiyle gidecek Türk vatandaşlarının, daimi veya geçici görevle yurt dışına giden kamu görevlilerinin, bu durumlarının ilgili mercilerce belgelenmesi şartıyla, beraberlerinde götürecekleri, gönderecekleri veya adlarına gönderilecek mal ve taşıtlar,

ç) Yurt dışında yerleşik tüzel kişiler, yabancı turistler ve yurt dışında ikamet eden Türk vatandaşlarının beraberlerinde götürecekleri, gönderecekleri veya adlarına gönderilecek mal ve taşıtlar,

d) Kamu kurum ve kuruluşları, belediyeler ve üniversitelerin; görevleri veya anlaşmalar gereği gönderecekleri mal ve taşıtlar,

e) Savaş, deprem, sel, salgın hastalık, kıtlık ve benzeri afet durumlarında; kamu kurum ve kuruluşları, belediyeler, üniversiteler, Kızılay ile kamu yararına çalışan dernek ve vakıfların gönderecekleri insani yardım malzemeleri.

Yukarıda belirtilenler dışında kalan hususlar, Dış Ticaret Müsteşarlığının (İhracat Genel Müdürlüğü) görüşü alınarak, ilgili gümrük idaresi veya İhracatçı Birliği Genel Sekreterliğince sonuçlandırılır.

(a) ve (b) bendlerinde yer alan mallardan, değeri 250.000 (yüzbin) ABD dolarına kadar olanlar ile değer ve miktarı bakılmaksızın (d) ve (e) bendlerinde belirtilen malların bedelsiz ihracat izni başvuru doğru ilgilili gümrük idaresine yapılır.

(a) ve (b) bendlerinde yer alan mallardan, değeri 250.000 (yüzbin) ABD doları ve üzeri olanların bedelsiz ihracat izni başvuru ise, Bedelsiz İhracat Formu doldurularak İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliklerine yapılır.

İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri verdikleri bedelsiz ihrac izinlerinin bir örneğini talep sahibine, bir örneğini de ilgili gümrük idaresine intikal ettirirler.

Bedelsiz ihrac izinlerinin geçerlilik süresi bir yıldır.

(c) ve (ç) bendleri çerçevesinde yapılacak bedelsiz ihracata, doğrudan gümrük idaresince izin verilir. Ancak (ç) bendi uyanınca bedelsiz ihracı yapılacak malların yolcu beraberinde götürülme, önce veya sonra gönderilmesi halinde, Türkiye'de satın alındığının belgelenmesi, taşıt götürülmesi halinde ise taşıtın trafik tescil kuruluşları ve vergi dairelerince kayıtlarının kapatıldığının belgelenmesi gerekir.

(ç) bendi kapsamında, yurt dışında yerleşik tüzel kişiler, yabancı turistler ve yurt dışında ikamet eden Türk vatandaşlarının, Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 11/1-b maddesinde düzenlenen istisnadan yararlanarak yurt dışına götürecekleri, gönderecekleri veya adlarına gönderilecek mal ve taşıtların bedelsiz ihracına, satıcı tarafından verilen satış faturası nüshası/veya satıcı onaylı örneklerine istinaden, ilgili gümrük idarelerince izin verilir.

Söz konusu satış faturasının bir nüshası veya satıcı onaylı bir örneği, Türkiye İstatistik Kurumuna gönderilmesini teminen, ilgili gümrük idaresince Gümrük Müsteşarlığına (Gümrükler Genel Müdürlüğü) intikal ettirilir.

Kanun, Kararname ve uluslararası anlaşmalarla ihracı yasaklanmış malların bedelsiz ihracatına izin verilmez. İhracı ön izne bağlı malların bedelsiz olarak ihrac edilmesi de, ancak ilgili merciin ön iznine istinaden mümkündür.

İhracında Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'na prim kesintisi yapılan malların bedelsiz olarak ihrac edilebilmesi için, söz konusu primin ödendiğine dair banka dekontunun ibrazı gerekir. Ancak FOB değeri 1.000 ABD Dolarını geçmeyen malların bedelsiz ihracı DFİF kesintisine tabi değildir.

İhracı Kayda Bağlı Mallara İlişkin Tebliğ eki listedeki mallardan, değeri FOB 1.000 ABD Dolarını geçenlerin bedelsiz olarak ihracında kayıt şartı aranır.

Bedelsiz ihracata konu mal, ihracatta uygulanan desteklerden yararlandırılmaz.

Yukarıdaki düzenlemeler kapsamında yapılacak bedelsiz ihracat, standartlar ve ürünlere ilişkin teknik mevzuat hükümlerine tabi değildir.

(a), (c), (ç), (d) ve (e) bendleri kapsamında yapılacak bedelsiz ihracatta, İhracatçı Birliğine üye olma şartı aranmaz.

H-Ticari Kiralama Yoluyla Yapılacak İhracat

Ticari kiralama yoluyla yapılacak ihracat gümrük mevzuatı hükümlerine tabidir.

Kaynaklar: 1-<http://www.tim.org.tr/tr/ihracat-ihracat-rehberi-ihracat-turleri.html>

2- <http://www.ibp.gov.tr/ig/section-ig-adim10.cfm>



mauritius



Temel Sosyal Göstergeler

Nüfus	: 1,29 milyon (2011 tahmini)
Yüzölçümü	: 2040 km ²
Başkent	: Port Louis
Kişi Başına Düşen Milli Gelir	: 14.977 ABD Doları (2011 tahmini)
Büyüme Oranı	: % 4,3 (2011 tahmini)
Döviz Kuru (MUR)Mauritius Rupisi	: 1 ABD Doları = 29,69MR (2011 tahmini)
Başlıca Şehirleri	: Port Louis (128,8), Pamplemousses (137,9), Riv. du Rempart (109,0), Flacq (140,0), Grand Port (115,4), Savanne (70,4), Plaine Wilhems (384,4), Moka (81,2), Black River (76,0)
Telefon Kodu	: +230

Temel Ekonomik Göstergeler				
	2008a	2009a	2010a	2011b
GSYİH (milyon dolar)	9 641	8 865	9 729	11 268
Reel büyüme (%)	5,5	3,0	4,3	4,3
Kişi başına GSYİH (dolar)	13 111	13 559	14 211	14 977
Tüketici enflasyonu (%)	9,7	2,5	2,9	7,6
Döviz kuru (MRs:US\$ dönem sonu)	31,76	30,29	30,39	29,69
İhracat (fob-milyon dolar)	2 384	1 942	2 237	2 593
İthalat (fob- milyon dolar)	-4 386	-3 499	-4 154	-4 855
Cari işlemler dengesi (MRs: milyon US\$)	-976	-675	-824	-999
Dış borç (milyon dolar)	4 160	3 717	4, 677c	5 576

(* Central Statistics Office of Mauritius verileri kullanılmıştır.

Kaynak: The Economist Intelligence Unit Mauritius Country Report 2011, CIA-The World Factbook

Genel Bilgiler

Mauritius, Afrika kıtasının Güney Doğu sahillerinin yaklaşık 2400 km ve Madagaskar'ın 900 km kadar doğusunda, Hint Okyanusu'nda yer alan bir ada ülkesidir. Hindistan'ın güneybatısına uzaklığı da 3.943 km dir. Mauritius, 2 040 km² (720 mil²) yüzölçümü ile Oğlak dönencesinin hemen üzerinde yer alır. Mauritius Cumhuriyeti, Mauritius adasına ek olarak Cargados Carajos ve Rodrigues adaları ile Agalega adalarını da içerir.

Volkanik kökenli bir ada olan Mauritius deniz seviyesinden yaklaşık 400 metre yükseklikte ve merkezi bir platoya sahiptir. Dağları, tropik ormanları ve bitkileri adanın doğal güzelliklerini oluşturmaktadır.

Adaya XVI. yüzyılın başlarında ilk olarak Portekizliler adım atmıştır. XVIII. yüzyılda ise, Fransızlar tarafından işgal edilmiştir. Adaya, Prens Maurice Nassau'dan sonra yerleşen Hollandalılar 1598 yılında Mauritius ismini vermiştir.

12 Mart 1968'de Birleşik Krallıktan bağımsızlığını kazanan Mauritius, 1992'de bağımsız bir cumhuriyet olmuştur. Mauritius, dış ilişkilerinde tarafsızlık politikası izlemeyi tercih etmektedir. Ülke kısmen ABD, BDT ve Çin ile ilişki kurarken, Avrupa Birliği ile sıkı bağlarını da devam ettirmektedir. Mauritius bağımsızlığından kısa bir süre sonra Birleşmiş Milletlere üye olmuştur. Aynı zamanda Dünya Ticaret Örgütü üyesidir.

Yaklaşık %46'sı ekili olan ada topraklarının %20'si binalar ve % 2'si yollar için tahsis edilmiştir. Genel alanı ise orman, çalılık, çayır, baraj, gölet, bataklık ve kayalık alanlardır. Agalega Adaları Hindistan cevizi ağaçları ile kaplıdır.

Denizler canlı yaşamı bakımından zengindir ve balıkçılık ekonomik kalkınma planının önemli bir parçası olarak görülmektedir. Balıkçılık sektörü şeker, tekstil, turizm ve finansal hizmetler sektörlerinden sonra beşinci en önemli sektördür. Adanın değerli madeni olmamakla birlikte, ekilebilir arazileri ve deniz ürünleri ülkenin doğal kaynakları arasında sayılabilir.

Mauritius 1968 yılında bağımsızlığını kazandıktan sonra hızla gelişen ekonomisi gıda işleme (şeker), turizm, tekstil-hazır giyim ve finansal hizmet endüstrisine dayanmakta, balıkçılık, bilgi ve iletişim teknolojileri ve konaklama da hızla gelişmektedir. Turizm sektörü ekonomide önemli rol oynamaktadır. Mali hizmetler sistemi gelişmiş durumdadır. İhracata dayalı üretimin de hedeflendiği İhracat Ürünü İşleme Bölgeleri de ekonominin dinamik büyümesine katkı sağlamaktadır.

Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Hükümet yabancı yatırımları ülkeye çekebilmek için önemli reformlar yapmıştır. Yabancı sermaye ve yerel sermaye eşit tutulmakta olup şeffaf ve iyi tanımlanmış bir yabancı yatırım kanunu vardır. Ülkenin karmaşık vergi sistemi hem bireyler için hem de firmalar için basitleştirilmiştir. Söz konusu bu değişiklikler ülkedeki iş ortamını geliştirmekte ve yabancı yatırımları özenmektedir.

Yabancı Yatırımlar								
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
DYY	32,10	62,07	11,16	41,56	105,30	338,90	382,77	257,40

Kaynak: The Economist Intelligence Unit Country Report 2011

Dış Ticaret

Mauritius dış ticaret ve yabancı sermaye konularında oldukça liberal bir yapıya sahiptir. Belirli ürünlerin ithali yasak olmakla birlikte diğer alanlarda ticaret yapma oldukça basit ve pratik hale getirilmiştir. İhraç Ürünleri İşleme Alanları da devreye sokulmuş olup uluslar arası ticarette rekabet gücü artırılmaya çalışılmaktadır.

İhracatında Başlıca Ürünler

Mauritius'un ihracatında genel olarak tekstil ve giyim, balık, şeker pancarı, gemiler ve canlı hayvanlar göze çarpmaktadır. 2010 yılı ihracatının %14'ünü tişört, fanila ve diğer iç giyim eşyası (örme) oluşturmuştur. Bununla birlikte, 2009 yılında hiç ihracatı yapılmamış olan yolcu ve yük gemilerinin 2010 yılında yaklaşık 85 milyon dolar ihracat geliri sağlaması dikkat çekmektedir. Aynı şekilde petrol gazları ve diğer gazlı hidrokarbonların ihracatı 2009 yılında 182 bin dolar iken 2010 yılında 230 katına çıkarak 42 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

İhracatı: Mauritius'un başlıca ihraç pazarları arasında; Birleşik Krallık, Fransa ve Amerika Birleşik Devletleri'nin yer aldığı ve ihracatın yarısından fazlasının Avrupa'ya yapıldığı görülmektedir. Tek başına Birleşik Krallık'a yapılan ihracat, toplam ihracatın yaklaşık %30'unu oluşturmaktadır.

İthalatı: Mauritius'un ithalatında Hindistan, Çin, Fransa ve Güney Afrika en büyük tedarikçi ülkeler olmuştur. Özellikle Hindistan Mauritius için çok önemli bir tedarikçidir. 2009 yılı ithalatının %18'i Hindistan'dan yapılmıştır. Ülkede Hint asıllı nüfus yüksek olduğundan Hindistan ile ticaret de yüksektir.

Dış Ticaret Göstergeleri (Milyon Dolar)							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
İhracat	2 004	2 144	2 329	2 238	2 401	1 766	1 939
İthalat	2 777	3 160	3 409	3 656	4 386	3 499	4 154
Denge	-773	-1 016	-1 080	-1 418	-1 985	-1 733	-2 215
Hacim	4 781	5 304	5 738	5 894	6 787	5 275	6 093

Kaynak: The Economist Intelligence Unit Country Report May 2011

Türkiye ile Ticaret

Mauritius daha ziyade turizm ve hizmetler sektöründe ekonomisini canlı tutmakta ve tarım alanında şeker kamışı ile sanayi alanında tekstil ürünleri ile varlık göstermektedir. Fakat ticareti bilen Hint asıllı nüfus ve ülke ekonomisinin kararlı yapısı ülkede dış ticaretin de canlı bir yapıda olmasını sağlamaktadır.

Türkiye-Mauritius Dış Ticaret Değerleri (1 000 Dolar)				
Yıl	İthalat	İhracat	Hacim	Denge
2000	0,00	1.490,34	1.490,34	1.490,34
2001	623,91	1.409,36	2.033,27	785,45
2002	1.354,46	1.397,99	2.752,45	43,54
2003	2.301,12	2.196,86	4.497,98	-104,25
2004	8.524,62	4.165,73	12.690,35	-4.358,89
2005	9.669,70	5.996,23	15.665,93	-3.673,48
2006	5.919,83	8.147,26	14.067,09	2.227,43
2007	8.733,90	22.719,07	31.452,97	13.985,17
2008	10.982,28	30.665,30	41.647,58	19.683,03
2009	6.799,32	18.509,79	25.309,11	11.710,47
2010	6.574,02	22.496,28	29.070,30	15.922,25
2011	7.014,70	44.542,58	51.557,28	37.527,88
2011 / (1-6)	4.552,30	20.238,32	24.790,62	15.686,02
2012 / (1-6)	2.932,37	18.856,50	21.788,87	15.924,13

Kaynak: Trade map ve TUIK *6 aylık veriler (Ocak-Haziran)

Mauritius 40 milyon civarında nüfusa sahip birçok Sahra Altı ülkesine denk dış ticarete sahip olup bunu daha da ileri götürme arzusunadadır. Ticaret politikasını da bu zemine oturtmakta, Dünya Bankası araştırmalarına göre de Afrika kıtasında ticaret yapması en kolay ülke konumuna gelmeyi de başarmıştır.

Türkiye'nin Mauritius'tan ithalatının tamamına yakını tekstil ve hazır giyim ürünlerinden oluşmaktadır. Mauritius'tan toplam ithalatımız 2011 yılında 7 milyon dolar olarak gerçekleşmiş olup, bunun yarısına yakını pamuklu mensucattan oluşmaktadır.

Mauritius'tan ithalatımız henüz sembolik seviyelerdedir. Ülkenin Afrika kıtasında üçüncü ülkeler ile ortak pazar anlaşmalarının bulunması ve aynı zamanda 2011 yılında Türkiye ile de Serbest Ticaret Anlaşması imzalamış olduğundan, Türk şirketlere kısa ve orta vadede yatırım ve üçüncü ülkelere ticaret şeklinde birçok yeni iş fırsatı sunabileceği öngörülmektedir.

Mauritius'tan ithalatımızın ancak uzun vadede belirgin bir artış sağlama ihtimali olabileceği ve bunun da ancak Mauritius'un dahilde işleme veya serbest bölge gibi bir uygulama ile yarı işlenmiş mamüllerin tam işlenmesi ve Türkiye'ye geri ithalatı şeklinde artış şeklinde olabileceği öngörülmektedir.

Genel Değerlendirme ve Öngörüler

Mauritius bir pazar olarak; 1.25 milyon nüfus ve yılda 1 milyon turistin ziyaret ettiği küçük bir ada ülkesi yapısında, ağırlıklı olarak gelişmiş ülke standartlarına göre çoğunlukla orta ve kısmen üst gelir guruplarının tüketim kalıplarına sahip bir yapıdadır. Bu çaptaki bir ülkenin Afrika'da denize kıyısı



Türkiye'nin Mauritius'tan İthalatında Başlıca Ürünler (Milyon Dolar)				
GTİP	ÜRÜN ADI	2009	2010	2011
5209	Pamuk mensucat (dokuma %85 < pamuklu 200g/m2 den fazla)	3,43	3,77	3,45
6109	Tiştir, fanila, diğer iç giyim eşyası (örme)	0,78	0,57	0,55
6203	Erkek/erkek çocuk için takım, takım elbise, ceket vs.	0,39	0,71	0,54
6108	Kadın/kız çocuk için iç ve gece giyim eşyası (örme)	0,23	0,28	0,45
5211	Pamuk men (dokuma, %85 > pamuklu, suni-sentetik kanışık, 200g/m2 den ağır)	0,00	0,02	0,35
1905	Ekmek, pasta, kek, bisküvi vs. İle boş ilaç kapsülü mühür güllacı vs.	0,09	0,09	0,24
4002	Sentetik kauçuk, taklit kauçuk, stiren-butadien kauçuğu vb	0,00	0,00	0,17
9027	Fiziksel, kimyasal tahlillere mahsus cihazlar, mikrotomlar	0,15	0,15	0,15
7117	Taklit mücevherci eşyası	0,03	0,06	0,14
4202	Deri ve kösele vb. Den seyahat eşyası	0,10	0,07	0,13
6110	Kazak, süveter, hırka, yelek vb. Eşya (örme)	0,21	0,17	0,13
6204	Kadın/kız çocuk için takım, takım elbise, ceket vs.	0,14	0,08	0,13
6105	Erkek/erkek çocuk için gömlek (örme)	0,05	0,07	0,12
5208	Pamuk men (ağırlıkça %85 ve fazla pamuk m. kare 200gr)	0,13	0,00	0,11
6205	Erkek/erkek çocuk için gömlek	0,23	0,16	0,04
6206	Kadın/kız çocuk için gömlek, bluz, vs.	0,22	0,01	0,00
9018	Tıp, cerrahi, dişçilik, veterinerlik alet ve cihazları	0,16	0,05	0,00
7214	Demir/çelik çubuklar (sıcak haddeli, dövülmüş, burulmuş, çekilmiş)	0,16	0,00	0,00
6104	Kadın/kız çocuk için takım elbise, takım, ceket, pantolon vs. (örme)	0,07	0,09	0,06
6102	Kadın/kız çocuk için dış giyim (örme)	0,06	0,03	0,04
6106	Kadın/kız çocuk için bluz, gömlek, gömlek; bluz (örme)	0,06	0,05	0,08
	Toplam (diğerleri dahil)	6,80	6,57	7,01

Kaynak: TC Ekonomi Bakanlığı

olup 40 milyondan fazla nüfuslu ülkelerden daha fazla dış ticarete sahip olması incelemeyi değer kılmaktadır.

Demografik yapı ağırlıklı olarak Hint kökenli nüfustan oluşması ve turizm açısından da işlek bir yapı bulunması, adayı Doğu Afrika'da işlek bir ticaret merkezi konumuna getirmektedir. Ülke genelinde eğitim düzeyinin yüksek ve dış ilişkilerinin de güçlü olmasının kazandırdığı ivme ile Mauritius; başta Doğu ve Sahra Altı Afrika ülkeleri olmak üzere üçüncü ülkelerle ticarete de önemli iş fırsatları sunabilmektedir.

Mauritius Sahra Altı ve Doğu Afrika ülkeleri ile bölgeselleşme ve ticaret anlaşmaları içinde yer aldığından ülke dış ticaret becerileri bu ülkenin dış ticaret cazibesini daha da üst seviyelere taşımaktadır. Afrika'da ortak pazar gümrük vergi avantajlarının yanı sıra gelişmiş ülkelerin en çok kaynılan ülkelere sağladığı avantajlar Mauritius'a eşsiz bir ortam sağlamaktadır. Özellikle Afrika pazarına girme riski yüksek işletmeler için ticaret kanalı olarak tercih edilmesinde önemli bir alternatif olarak öngörülebilir Mauritius'un,

bu pazara girişte analiz edilmesinde fayda görülmektedir.

Nitekim son 3 yıl içinde Türkiye'nin resmi temasları olumlu sonuçları kısa sürede getirmiş ve Serbest Ticaret Anlaşması imzalanması noktasına gelinmiştir. Bu STA'nın anılan Afrika ülkelerine ticarete kullanılacak yeni bir cazip ticaret kanalı olarak değerlendirilmesine alınmasında fayda görülmektedir.

Mauritius'a aşağıda belirtilen tarım ve sanayi ürünleri matrisinde belirtilmiş olan sektörler ile diğer olası benzer sektörlerde kısa vadede düzenlenecek Ticaret Heyeti benzeri iş seyahatlerinin kısa sürede meyve vermesi beklenebilir. Böyle bir iş ziyaretinde İhracat İşleme Bölgelerinin" de incelenmesinde fayda görülmektedir. Zira son 3 yıl içinde ülke dış ticaretinin önemli miktarda bu alana kaymakta olduğu anlaşılmaktadır.

Ülke içinde kendi çapına uygun ölçeklerde bir takım fuarlar da düzenlenmektedir. Ayrıca, benzeri bir aktivitenin Milli Katılım şeklinde sadece Türkiye tarafından organize edilmesi bile oldukça iyi bir yaklaşım olacak nitelikte görülmektedir. Çünkü ada coğrafyasının küçük olması ve ziyaretin duyurulmasındaki kolaylık aktivite ziyaret trafiğinin yoğun geçmesini sağlamaya çok elverişlidir.

Tarım ve Gıda Ürünleri İhraç Potansiyelimiz

Konserve ve Dondurulmuş Balıklar (GTİP: 0303, 1604)

Süt-Krema-Tatlandırıcı Maddeler (GTİP: 0402)

Buğday (GTİP: 1001)

Tütün ve Sigara (GTİP: 2402)

Sanayi Ürünleri ve Hizmetler İhraç Potansiyelimiz

Otomotiv ve Yan Sanayi (GTİP: 87.01, 87.03, 87.04)

Petrol Ürünleri (GTİP: 27.10)

Altın Mücevherat (GTİP: 71.13, 71.02)

İlaç Sanayi (GTİP: 30.04)

Elektrikli Makineler ve Kablolar (GTİP: 85.17)

Beyaz Eşya (GTİP: 84.18)

İş ve Maden Makineleri (GTİP: 84.31)

Demir Çelik (GTİP: 72.14)

Telekom Teknolojileri (GTİP: 85.28)

Kaynak: <http://www.ibp.gov.tr/pg/section-pg-ulke>



Önümüzdeki 15 Yıl İçinde Öne Çıkacak Temel Teknoloji Alanları

Küresel pazar ve müşteri beklentileri ile farklılaşan dünya sorunları teknolojik gelişime yön veriyor. Türkiye bu teknolojik trendleri gözeterik inovasyon önceliklerini belirlemelidir.

Hayatın Tümünü Kapsayan Bilgi İşlem Teknolojileri

Yiyecek paketleri, mobilyalar, oda sensörleri ve kâğıt dokümanlar gibi sıradan nesnelerin etiketlenip ağ oluşturulması ile sağlanır. Bu gibi nesneler radyo frekansı tanımlama, sensör ağları, sunucular ve enerji toplayıcılar gibi uygun teknolojiler ile yeni nesil internet kullanılarak düşük maliyet ve yüksek enerjili işlemler ile konumlandırılıp tanımlanır, izlenir ve uzaktan kontrol edilir.

Temiz Su Teknolojileri

Evsel, tarımsal ve endüstriyel alanlarda kullanılmak üzere atık, tuzlu ve deniz suyunu enerjiyi daha verimli kullanarak daha verimli artırmak için farklı ve yeterli su kaynağı sağlayan teknolojidir. Nanopartiküller ve nanofiberlerin kendilerine özgü kimyasal ve fiziksel özelliklerinden yararlanarak diğer ayırma ve ayırma teknolojileri ile diğer malzemelerin yer değiştirmesini sağlayan mevcut teknolojilerin geliştirilmesidir.

Enerji Depolama Teknolojileri

Fosil yakıt enerji kaynaklarına alternatif olabilecek enerjiyi depolamak için pil malzemeleri, ultra kapasitör ve özellikle yakıt hücreleri için hidrojen depolama malzemeleri gibi gerekli kaplama malzemeleri ve teknolojiyi kapsar. Düşük emisyonlu taşıma araçları ile rüzgâr ve güneş gibi yenilenebilir enerji kaynakları, hidrojen tabanlı enerji sistemleri gibi enerji depolamaya olanak sağlayacak bileşenleri sağlar.

Biyogençlik Teknolojileri

Yaşlılık ile birlikte ortaya çıkan hastalık ve sakatlıkların tanı ve tedavisi için yeni teknolojik yöntemlerin gelişmesinde uygulanan hücre ve molekül temelli hastalık ve sakatlıkların araştırması ile ilgili bilim dalıdır. Destekleyici teknolojiler; gerçek zamanlı izleme için biyoalgılayıcılarda, dayanıklı bilişim teknolojisinde, yaygın DNA dizilimi ve DNA özgün ilaçlarda ve tam ilaç taşıma sistemi mekanizması hedeflerinde gelişimleri içerir.

Temiz Kömür Teknolojileri

Kömürün sentez gazına ve sentez gazının hidrokarbona dönüşmesinin değişik kombinasyonlarını içerir. CCS, bir kömür santralindeki sera gazı salımını azaltabilir veya imkân dahilinde yok edebilir. Kömürün gazlaştırılması, elektrik üretirken etkinliğini artırır ve kömür yakma tesislerine göre daha az çevre kirlenme madde yayar. Ayrıca, sentez gazı taşıma ve petrolün yerini alan endüstriyel kimyasallar için hammadde olabilir.

Beşeri Gücü Arttırıcı Teknolojiler

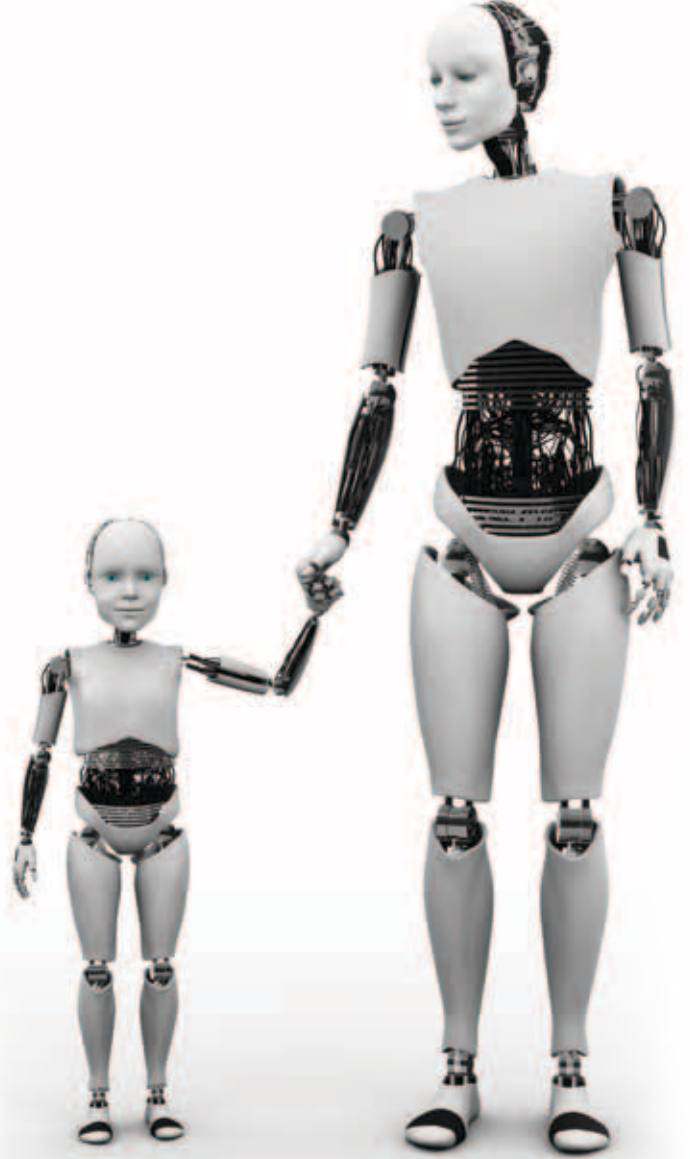
İnsanın fiziksel yeteneklerinin tamamlayıcı mekanik ve elektronik sistemleri kapsar. Sırttaki mekanik uyarıcılar ile dış iskelet, dirsek ve diğer iskelet eklemlerini içerir. Aşırı uç olarak da, bir dış iskelet kullanıcıya daha güçlü ve daha kontrollü kol ve bacak hareketlerini yönetmek ve bunlara cevap vermek için, alıcılar, arabirimler, güç sistemleri ve uyarıcılar kullanan giyilebilir insana benzeyen robotlara benzeyebilir.

Biyoyakıt Teknolojileri

Mısır, şeker kamışı ve diğer C4 bitkilerinden etil alkol ve ayrıca üzüm tohumu ve soya gibi ürünlerden de biyodizel üretmek için kullanılır. Yeni nesil süreçler lignoselülozik maddeleri yakıtla dönüştürecektir. Önemli bir potansiyel de, biyodizel ve diğer biyoyakıtların dönüşümü için çabuk yetişen mikroalglerin ekilip biçilmesi için mevcuttur.

Robot Hizmetleri

İmalatçı olmayan uygulamalar, donanım (sensör, aktüatör, güç sistemi gibi) çok sayıda kolaylaştırıcı teknoloji ve yazılım platformu (gelişmiş sistemler belki davranışsal algoritma ve yapay zekâ ile birleşebilir) robotları



ve insansız araçları ihtiva eder. Bu teknolojiler; geniş çeşitlilikte uzaktan kumandalı, yarı-otonom (insan müdahalesi ile) ve tamamen otonom robot sistemleri sağlarlar.

Beşeri Bilişsel Kapasiteyi Arttırıcı Teknolojiler

Beşeri bilişsel kabiliyeti artırıcı teknolojiler, ilaç, implant, sanal öğrenme ortamı ve giyilebilir aygıtları kapsarlar. Eğitim yazılımı, bir insanın doğal yeteneklerini geliştirmek için nöroplastisiteden istifade eder ve giyilebilir ve takılabilir aygıtlar görüşü, duyumunu ve hatta hafızayı geliştirmeyi taahhüt eder. Biyo ve bilgi teknolojileri yaşamın her evresinde beşeri zihinsel performansını artırma imkânı verir.

Kaynak: Global Trends 2025 - National Intelligence Council, Müsiad Araştırma Raporları "Küresel Rekabet İçin Arge ve İnovasyon"

neden

kendi elektriğimizi üretmiyoruz?

Türkiye dünyada enerji sektöründe de en hızlı gelişen ikinci ülke. Gelecek 10 yılda da bu büyümenin devam edeceği belirtiliyor. Dolayısıyla günlük enerji talebinin ancak büyük yatırımlarla karşılanabileceği öngörülüyor.

Konya Ticaret Odası Konya'nın projeleri arasında şehrin kendi elektriğini üretmesi noktasında çalışmalar yapması gerektiği belirtiyor.

KTO'nun Konya projeleri kapsamında yer alan proje özetle şöyle:

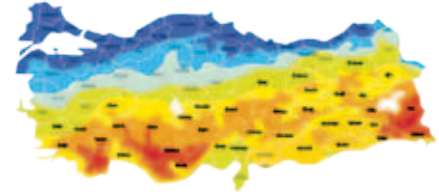
Konya'nın mevcut elektrik ihtiyacı tamamen dışarıdan sağlanmaktadır. Bu durum enerji arz güvenliğini sıkıntıya sokmaktadır. Bu nedenle bu konuda çeşitli önlemler alınması gerekmektedir.

Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) güneş enerjisinden elektrik üretilen bölgeyi belirlemiştir. Konya 92 MW ile ülkemizde en fazla kapasiteye sahip olan ildir. İldeki bu potansiyelin değerlendirilmesine yönelik projeler geliştirilmelidir. Yenilenebilir Enerji Kaynakları Kanunu'na göre, güneşten üretilen elektriğin kilovatına 13,3 cent teşvik verilecektir.

Konya Ticaret Odası'nın konuya ilişkin önerileri şu şekildedir:

- Doğal Kaynaklarımız daha fazla kullanılmalıdır. Güneş, rüzgar, akarsular, sıcak su kaynakları gibi enerji kaynaklarımızdan bugün aldığımız verim çok düşüktür. Yine mesela demir cevheri gibi madenler hala dışarıdan ithal yolu ile gelmektedir. Ülkemizin kaynaklarının kullanımını artırılmalı, bu çerçevede oluşturulacak çalışmalara teknik ve ekonomik destekler verilmelidir. Cevher temini yerli imkanlarla yapılmalı bunun için yeni ocaklar açılmalıdır.
- Konya'ya ve çevresine hizmet verebilecek ölçekte müstakil bir elektrik santrali yapılmalıdır. Konya bölgesinde Konya'yı besleyebilecek büyük bir enerji santralinin olmama-

sı enerji sıkıntısına yol açmaktadır. Bu olay üretim üssü olan Konya'nın sanayisine zarar vermektedir. Doğalgaz ya da su ile yapılacak olan santralin maliyet ve verimliliği göz önüne alındığında Konya için en uygun santral kömürle çalışacak Ilgın termik santrali olacaktır. Ilgın ilçesinde elektrik üretmeye imkan sağlayacak geniş kömür maden alanları vardır. Geçmiş dönemlerde yapımı düşünülen fakat kamunun alım garantisi olmadığı için özel sektörün üstlenemediği termik santralin yapılması için kanun çıkarılma-



lıdır. Afşin B ve C santrallerine uygulanan yasal prosedür Konya Ilgın termik santraline de uygulanmalıdır. Bu çerçevede elektrik üretim ihalelerinin yapılarak bir an önce bu sorunun çözülmesi gerekmektedir.

Diğer yandan Karapınar'da Konya'nın en büyük linyit rezervlerinin bulunması, bölgeye termik santrali kurma yönünde önemli bir gelişme olmuştur. Karapınar'da bulunan linyit yataklarına hali hazırda dört firma başvurmuş ve bazı firmalar üretim lisansı almıştır. Bununla birlikte, Konya'nın enerjide dışa bağımlılığı asgari düzeye düşecek ve Konya yeni elektrik santrallerine kavuşacaktır.



Diaspora Stratejileri ve Türk Diasporası İçin Öneriler

Diaspora nedir?

Diaspora 'anavatanın sınırları dışındaki bir veya birden fazla ülkeye dağılmış insan topluluğu; insanlar ve anavatanları arasındaki toplumsal bir bağ' olarak tanımlanabilir.

Derleyen: Mustafa AKGÖL



Uluslararası Göç Örgütü (IOM) diasporayı daha geniş bir ifadeyle 'vatanından ayrılmış, fakat bağlarını sürdüren, etnik ve ulusal toplum üyeleri' olarak tanımlamaktadır. "Diasporalar terimi, bir yerde yaşayan, fakat anavatanlarıyla olan ilişkilerini sürdüren, hem 'orada' hem 'burada' bulunan ulusların popülasyonlar düşüncesini karşılamaktadır."

Kelime anlamı olarak ise, diaspora Yunanca 'ile' ya da 'sonucunda' anlamına gelen dia kelimesiyle 'dağılma' anlamına gelen speiro sözcüklerinin bir araya gelmesiyle oluşmuştur. Geçmişte göçlerle alakalı, dini ve kültürel çalışmalara konu olan diaspora kavramı günümüzde politik bir alan haline de gelmektedir.

Diasporalar, kimlik politikaları üzerinden yürütülen ülkelerin siyasi tanımına çabalarından kalkanma ve yeniden yapılanma projelerinin milletlerarası mobilizasyonuna kadar uzanan geniş bir ilişkiler ağının merkezinde yer almaktadır. Göçmenlerin para transferleri, yatırımlar ve demokratikleşme yoluyla ülkelerine sağladıkları katkılar da dikkate değerdir. Ülkeler ise diasporalarını ve popülasyonları üzerindeki politik ilgilerini adlandırırken farklı terimler kullanmaktadır: yurtdışındaki yurttaşlar, kalıcı göçmenler, yurtdışında yaşayan (X) kökenli vatandaşlar, yerleşik olmayan (X) vatandaşları, (X) kökenli vatandaşlar, göçmenler, uluslararası vatandaşlar.

Diasporanın tanımlanması ve kategorizasyonu konusunda en çok referans alınan isim William Safran'dır. Safran'a göre spesifik bir grubun diaspora olarak tanımlanabilmesi için grubun altı temel karakteristik özelliği barındırması gerekmektedir:

1 Ortak bir merkezden iki ya da daha fazla bölgeye göç yoluyla dağılma

2 Anavatana ilişkin ortak bir geçmiş, mit ya da vizyonun sürdürülmesi

3 Ev sahibi ülkeye tam olarak aidiyet hissinin duyulmaması ve (kısmen) yabancılaşma hissi

4 Anavatanın yaşanılabilir ideal ülke olduğu kanısı ve anavatana geri dönebilme isteği

5 Anavatanın kalkınması ve gelişmesi adına işbirliği içinde olunması gerektiği düşüncesi

6 Anavatanla (ticari, akrabalık, politik, vd.) karşılıklı ilişkiler içinde bulunulması

Diaspora Yapılanmaları ve Sınıflandırılması

Son 10 yılda araştırmacılar farklı diaspora türlerine vurgu yapmaya başlamışlardır: Zorunluluk Diasporaları (Afrikalılar, Yahudiler, Filistinliler, İrlandalılar, vb.), İş Diasporaları (İtalyanlar, Hintliler, Türkler, Filipinliler, vb.), Ticaret Diasporaları (Levantenler, Çinliler, Lübnanlılar, vb.), Emperyal Diasporalar (İngilizler, Ruslar, Hollandalılar, Portekizliler, Fransızlar), Kültürel Diasporalar (Karyipliler, Kübalılar, vb.)

Diasporanın sınıflandırılması aşağıdaki şekilde kategorize edilebilir:

- Süreli diaspora - anavatanında doğup kalıcı ya da geçici bir süreliğine yurtdışında yerleşik bulunan bireyler. (Profesyonel Yöneticiler, Akademisyenler, İş insanları, vd.)

- Atadan kalma (Tarihsel) diaspora - anavatanlarıyla atalarından gelen bir başa sahip olan bireyler (İkinci ya da üçüncü nesil diaspora üyeleri, azınlık statüsündekiler, vd.)

- Gelecek nesil diasporası - genellikle 35 yaşın

altında olan, güncel diaspora stratejilerinin sürdürülebilirliği için önem taşıyan genç diaspora üyeleri.

- Geriye dönüş diasporası - yurtdışında yaşamış ve anavatanında yerleşik bulunan diaspora üyeleri. (Geriye dönen iş arayan/çalışan diaspora üyeleri, emekliler, vd.)

- Yakınlık diasporası - anavatanında okumuş ya da yaşamış, halihazırda tekrar göç etmiş yabancı diaspora üyeleri. (Türkiye'de okuyan öğrenciler, Türkiye dostları, vd.)

Diasporanın tanımlanmasına ilişkin unsurlar

- Zaman
- Doğum yeri:
- Vatandaşlık:
- Kimlik ve aidiyet:

Diaspora neden önemli?

Göç modellerinin daha entegre diaspora bağlantıları oluşturacak şekilde değişmesiyle birlikte, 21. yüzyılın 'küresel vatandaş' gerçeğinin kavranması güçlü bir diaspora stratejisi oluşturmanın önkoşulu haline gelmiştir. 20. ve 21. yüzyılı içine alan zaman diliminde, yüksek yüzde ve sıklıklarda meydana gelen göç hareketleri küresel demografik trendler eğilimleri şekillendirmektedir.

Ekonomik göçmenler dünya üzerindeki toplam göçmen sayısının %85'ini meydana getirirken, geriye kalan %15'inin mülteci olduğu kaydedilmiştir. 2010 yılı verilerine göre toplam göçmen sayısının %49'unu kadınlar oluşturmaktadır. Dünya genelinde sayıları 48 milyona ulaşan 25 yaş altındaki göçmenler ise, toplam göçmen nüfusunun yaklaşık %23'ünü temsil etmektedir. Veriler, yükselen diaspora ağlarının cinsiyet ve gelecek kuşaklara odaklanacak şekilde geliştiğini göstermektedir. Filipinli Kadınlar İletişim Ağı, İrlanda Fonları Küresel Genç Liderler Programı, Barbadoslu Genç Profesyoneller Cemiyeti bunlara birkaç örnek olarak gösterilebilir.

Küresel Diaspora Ağları

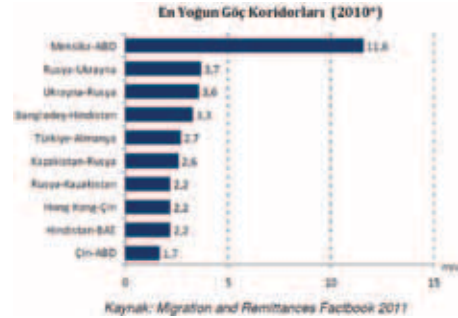
Bazı diaspora grupları küresel olarak yayılmış ve kalabalık durumdadır. Örneğin, dünyada yaklaşık olarak 70 milyon İrlandalı diaspora, 25 milyon yurtdışında yerleşik Hintli ve 60 milyona yakın Çinli bulunmaktadır. Ülkeler, geniş diasporalarını stratejilerine entegre etmek için küresel diaspora ağları kurmaktadır. Bu küresel ağları ülkeye özel olabileceği gibi, belli sektör ya da meslek gruplarına yönelik küresel iletişim ağları şeklinde de tasarlanabilmektedir.

Küresel iletişim ağları arasında lider konumda bulunanlar, Advance Australia, GlobalScots, ChileGlobal, Ireland Funds ve KEA New Zealand'tır. Küresel diaspora ağlarına örnek olarak: yurtdışında yaşayan Hollandalı profesyoneller ve girişimcilerin sosyal etkileşim, kariyer geliştirme ve bilgi paylaşımında buldukları, ABD'de 5.500, diğer 81 ülkede ise 6.500 kayıtlı kullanıcısı bulunan NLBorrels; yurtdışında yerleşik bulunan Rus diasporasının entellektüel, ekonomik ve finansal kaynaklarının konsolide edildiği, 2002 yılı sonunda kurulan Uluslararası Rus Vatandaşları Konseyi (ICRC) verilebilir.

Diaspora Stratejisi Oluşturmak

Diaspora stratejisinin diasporanın yaşadığı ülkeye ve anavatanına sağlıklı bir şekilde entegre olabilmemesinin sağlanması için atılacak politika adımlarının bir bütünlük oluşturacak şekilde düzenlenmesi ve karar alıcılara bir yol haritası sunması gerekmektedir. Bu bağlamda İrlanda (NIR-

Ülkesiz Diaspora Üyeleri	Diaspora Üyeleri	Ülkesiz Üyeleri	Ülkesiz Üyeleri
Yabancı Diaspora Ağları	Yabancı Diaspora Ağları	Yabancı Diaspora Ağları	Yabancı Diaspora Ağları
Yabancı Diaspora Ağları	Yabancı Diaspora Ağları	Yabancı Diaspora Ağları	Yabancı Diaspora Ağları



Kaynak: Migration and Remittances Factbook 2011

SA) Strateji Çarkı, stratejik planlama aşamasında politika yapımcılar için bir kontrol listesi görevi görmektedir. Strateji Çarkının merkezinde bulunan beş temel unsur yer almaktadır. Bu temel unsurlar ışığında uygulanacak sekiz politika adımı merkezin etrafında bulunmaktadır. En dışta bulunan kilit etmen ve göstergeler ise politika adımlarının merkez unsurlara uygun şekilde yürütülmesinin düzenlenmesi adına sorular yönelmekte ve ölçüm kriterleri sunmaktadır.



Diaspora, Anavatan için ne yapabilir?

-Ülkelerinin değer önerilerinin yeniden tanımlanmasına yardımcı olmak ve marka değerlerinin yükseltilmesine katkı sağlamak.

- Gelişen yerel sektörlerde küresel 'pazar ağları' rolü oynamak ve küresel bilgi ağlarının oluşturulması yoluyla yerel şirketlerin büyümelerini sağlamak. Örneğin, Tayvan hükümetinin önde gelen isimleri ve Silikon Vadisi'ndeki üst düzey mühendisler, Tayvan'da başarılı bir girişimci sermaye sektörünün kurulmasına öncülük etmişlerdir.

- Çin, Meksika ve Hindistan diaspora örneklerinde de olduğu gibi, ev sahibi ülke pazarlarına ilişkin sahip oldukları bilgiler yoluyla küresel ticarete katkıda bulunmak. Yakın tarihte yaşanan bir örnekte ise, Hintli ve Çinli büyük şirketler iş olanakları, ticari ilişkiler ve diaspora ağları etkenlerinin bir araya gelmesiyle dış yatırımlarını Avrupa ve ABD bölgesine kaydırmışlardır.

- Ülkelerinin kalkınmasına ve yardım çalışmalarına destekte bulunmak

- Ülkelerinin gelecek kuşaklarının 'uluslararası' liderler haline gelmeleri için danışmanlık, staj programları ve diğer eğitim fırsatları aracılığıyla ivme kazandırıcı rol oynamak.

- Para transferleri ve diaspora bonoları gibi finansal enstrümanlarla ülkelerinin ekonomik gelişim sürecine katkıda bulunmak.

• Uluslararası arenada ülkelerinin etki alanını genişletmek amacıyla uluslararası örgütlerde karar verici pozisyonlarında bulunmak, ülkelerine diplomatik katkıda bulunup, tanınırlığını arttırmak.

A. Anavatan, Diaspora için Ne Yapabilir?		B. Diaspora, Anavatan için Ne Yapabilir?	
A1. Diasporanın ekonomik varlığını nasıl güçlendirebiliriz?	A2. Diasporanın yaşadığı ülkeye ve topluma entegrasyonuna güçlendirmek ve sosyal sermayesini artırmak için neler yapılabilir?	B1. Ekonomik varlığı ve sosyal sermayesi artıran diasporanın nasıl etkin bir şekilde örgütlenip Türkiye lobisi yapılabilir?	B2. Diasporanın anavatan ile etkileşimi nasıl güçlendirilebilir, diaspora ulusal hedeflere nasıl katkı sağlayabilir?

Başarılı bir Diaspora Stratejisi için 10 Temel Prensiptir

1 Diaspora stratejileri hem felsefi hem analitik bir altyapıya sahip olmalıdır. Sığ söylemler kısa dönemde belli kazançların elde edilmesine olanak sağlasa da, uzun dönemde bütünlük ve sinerji yaratacak ortak bir gündem oluşturulması gereklidir.

2 Diaspora stratejisinin kilit unsuru, bir bütün olarak Diasporanın çıkarları sözkonusu olduğunda kişilerin, grupların ve derneklerin meseleleri, fırsatları ve sorunları kişiselleştirmeden ele almalarını sağlamaktır. 'Ortak Fayda'ya dönük değer yaratan projeler, çalışmalar, kişiler, kuruluşlar ve inisiyatifler ödüllendirilmelidir.

3 Stratejilerde Anavatan ve Diasporanın ortak faydasının gözetilmesi gerekmektedir. Diaspora, Anavatanı hizmet edecek bir 'araç' olarak görülmemeli; "Diaspora Anavatan için Ne Yapabilir?" ve "Anavatan Diaspora için Ne Yapabilir?" soruları birlikte düşünülmelidir.

4 Diaspora stratejilerinin 'diaspora'yı en geniş anlamda- yakınlık diasporasını kapsayacak şekilde- tanımlaması gerekmektedir. Yakınlık diasporası oluşturabilen Diasporalar etkinliklerini önemli ölçüde artırır.

5 Diasporanın farklı gruplarına yönelik farklı stratejiler geliştirilmeli ve uygulanmalıdır. En önemli ve kaynakların odaklanması gereken diaspora 35 yaş altı diaspora üyelerinin dahil olduğu "Gelecek Nesil Diasporası"dır.

6 Anavatan Üniversiteleri ve Düşünce Kuruluşları, Diaspora Araştırma Merkezleri (DAM) oluşturmalı ve güncel problemlere ve/veya fırsatlara odaklanan analitik çalışmalar gerçekleştirmelidir.

7 Diasporaya ilişkin politikalar diasporadan görüş alınmadan oluşturulmamalıdır. Diaspora stratejileri ölçümlenebilir ve denetenebilir şekilde yürütülmeli; politika analizi araçları, değerlendirme ölçüm mekanizmaları performans odaklı olarak geliştirilmelidir.

8 "Anahtar diaspora üyeleri" belirlenmeli, kazanılmalı, başta gençler olmak üzere diğer diaspora üyelerine rol model olmaları sağlanmalıdır.

9 Bir bütün olarak Diaspora ya da kişi ve kuruluşları, gelişen uluslararası bilgi ağlarıyla başarı öyküsü olarak paylaşılmalı ve politika paylaşım ağlarına proaktif şekilde katılmaları sağlanmalıdır.

10 Anavatanındaki kamu kuruluşları, iş dünyası kuruluşları, STK'lar, lider şirketler yıllık planlarına, sosyal sorumluluk projelerine 'Diaspora'yı dahil etmeli; stajlar, eğitimler, networkler, ayrıcalıklar tanımlamalı; diaspora odaklı projeler geliştirmeyi gündemlerine almalıdır. Her başarılı küresel diaspora stratejisinin ardında, diasporaya sahip çıkan ulusal bir havayolu şirketi ve ulusal bir banka bulunmaktadır.

Türk Diasporası için Öneriler

Diasporanın ekonomik varlığı nasıl güçlendirilebilir?

• Uluslararası/Ulusal/Bölgesel/Yerel düzeylerde önde gelen (anahtar) Türk diaspora üyelerinin liderliği ve anavatanın desteği ile girişimcilerin ve üst düzey yöneticilerin bir araya geldiği çeşitli iş ağlarının kurulması, var olan ağların genişletilmesi ve etkinlik alanlarının güçlendirilmesi; liderlerin, STK'ların ve şirketlerin inisiyatif olarak bu ağları desteklemeleri; internetin, sosyal medyanın, iletişim olanaklarının etkin kullanımı,

• Türkiye'deki Kalkınma Ajansları'nın diaspora ile etkileşim içerisinde bulunması; hem kendi bölgelerindeki fırsatlardan diasporayı haberdar etmesi, hem de kendi bölgelerinde diaspora üyesi gençlerine yaz okulları aracılığı ile yatırım yapmaları,

• Diaspora üyelerinin şirketlerinin daha kurumsal olmaları ve profesyonel yönetim tekniklerini kullanmaları için Türkiye'deki kamu kuruluşlarının ve STK'ların dahil olacağı mekanizmalar geliştirilmesi, eğitim programları düzenlenmesi; diaspora üyelerinin yurtdışında meslek edinmelerini kolaylaştırmak ve topluma ekonomik entegrasyonlarını sağlamak amacıyla teknik beceri ve eğitim programlarının düzenlenmesi,

• Mümkün olduğunca çok sayıda Türk profesyonelin Küresel şirketler ve uluslararası kuruluşlarda görev üstlenmesinin desteklenmesi ve bu (profesyonel diaspora) üyelerin diğer diaspora grupları ile etkileşim içerisinde olmasının sağlanması,

• Diasporadaki girişimcilerin ve şirketlerin anavatanındaki başarılı girişimciler ile mentorluk projeleri ile doğrudan ya da dolaylı olarak bir ara-

ya gelmesinin sağlanması,

• Dış yatırım yapan Türk şirketlerinin, ihracatçı Türk şirketleri ile iş ortağı olmalarını sağlayacak mekanizmaların geliştirilmesi,

• İş arayan Diaspora üyelerinin anavatanındaki iş bulma portallarında (kariyer.net, yenibiris.com, vb.) yer alması, şirketlerin uluslararası operasyonları için diaspora üyelerini işe almaya teşvik edilmesi,

• Türkiye'deki şirket teşviklerinden belirli koşul ve ölçülerde faydalanmalarının sağlanması ya da Diaspora girişimlerine yönelik teşvik mekanizmaları geliştirilmesi,

• Türk diasporasının Türkiye'ye yaptığı yatırımlarda ve para transferlerinde işlem maliyetlerinin azaltılmasının sağlanması, Türk bankalarının yurt dışındaki şube ve iştiraklerinin diaspora üyelerine 'işçi' olarak değil 'girişimci' olarak değerlendirip kredilendirmesinin sağlanması,

• Yurtdışında yerleşik bulunan Türk diaspora üyelerinin ('Geriye dönüş diasporası') sosyal güvenliğe ilişkin sıkıntılarının giderilmesi ve diasporanın yoğun olduğu ülkelerle sosyal güvenlik anlaşmalarının imzalanması,

• Varlık fonlarının (Welfare/Wealth Funds) kurulması.

Diasporanın yaşadığı ülkeye ve topluma entegrasyonunu güçlendirmek ve sosyal sermayesini artırmak için neler yapılabilir?

• Entegrasyona ilişkin kaynakların 35 yaş altı "Gelecek Nesil Diasporası"ni hedef alması, genç diaspora üyelerinin Türkiye'deki saygın kuruluşlarda eğitim ve staj imkânının sağlanması,

• Yurtdışı Türkler ve Akraba Topluluklar Başkanlığı'nın diasporanın yoğun olduğu ülkelerin resmi makamları ve STK'ları ile yoğun ilişki içerisine girerek entegrasyona yönelik programlardan daha fazla sayıda Türk Diasporası üyesinin faydalanmasının sağlanması, yeni programların oluşturulması için motive edilmeleri, ortak projeler gerçekleştirilmesi,

• Türk diasporasının içinde bulunduğu topluma ve diaspora üyelerine hizmet verecek, yerel toplumla diaspora arasındaki bağları güçlendir-



mek amacıyla kültür-sanat etkinlikleri düzenleyecek Kültür Enstitülerinin kurulması; Yunus Emre Vakfı'nın Diasporaya yönelik programlar geliştirilmesi,

- Bulunduğu toplumun şartlarına, ülkede gerçekleşen olaylara kayıtsız kalmayacak; hem bulunduğu toplum üyelerine hem de Türk diasporasına etkinlikleriyle destek verecek sivil toplum örgütlerinin kurulması,

- Türk diaspora üyelerinin yaşadıkları ülkelerde haklarını savunacak hukuksal yardım platformlarının kurulması, bu konuda Konsolosluklar ve diğer yetkili Türk temsilcilerinin etki alanlarının genişletilmesi,

- Hem Türk diaspora üyelerine hem de Türkiye'deki yurttaşlara yardım ve destekte bulunacak; diaspora üyeleri, ev sahibi ülke vatandaşları ve Türkiye'deki yurttaşlar arasında yardım köprüleri kuracak Diaspora Yardım Fonları ve Türk Diaspora Vakıflarının kurulması,

- Türkiye'den eğitim amacıyla yurtdışına giden genç diaspora üye adaylarının topluma entegrasyonu ve eğitim olanaklarından faydalanabilmeleri için Türk Diaspora Vakıflarının ve/veya Türk temsilcilerinin oryantasyon programları düzenlemeleri ve eğitim bursları sağlamaları.

Ekonomik varlığı ve sosyal sermayesi artan diaspora nasıl etkin bir şekilde örgütlenip lobi yapabilir?

- Türk diaspora üyelerini buldukları ülkelerde ve/veya dünya genelinde tek çatı altına toplayabilecek, ortak amaç doğrultusunda diaspora gruplarını mobilize edebilecek, yaşadıkları bölgelerdeki Türklerin ev sahibi toplumla iletişimini tahsis edecek bir Türk Diaspora Örgütünün, Küresel Türk Diaspora Ağının kurulması,

- Yüksek düzeyli yurtdışı seyahatlerde diaspora temsilcilerinin de heyette yer almasının sağlanması ve muhataplar nezdinde kendilerine prestij kazandırılmasına azami gayret gösterilmesinin sağlanması; diasporanın ilgili devletten taleplerinin üst düzeyde karar vericilere iletilmesinin sağlanması,

- Mevcut demek ve diğer kuruluşların birbirlerini rakip olarak değil, etkin partner ve başat paydaş olarak görmelerinin sağlanması, hiçbir konunun asla kişiselleşmemesi birlik ve beraberliği zedeleyici kişisel niteliği olan problemlerin gayrimeşru görülmesi,

- Genç diaspora üyelerinin ulusal medyada görev üstlenmelerinin teşvik edilmesi,

- Diasporanın yalnızca kendileri ile ilgili konularda değil, içlerinde yaşadıkları toplum/ülkelerin sorunları ile de ilgilenmeleri, medyada bu tür konularda yer almaya çalışılması, özellikle doğal afet ertesi kampanyalarda hızlı ve etkin bir dayanışma sergilenmesi,

- Buldukları ülkelerde Türk diasporasına ve Türkiye'ye karşı yürütülen propagandalara karşı



gerçekleştirilen çalışmalarda 'fanatik' ve 'uzlaşmaz' bir tavır sergilenmemesi, propoganda yürütücülerin değil, karar vericilerin ve kamuoyunun hedef kitle olduğu unutulmamalı, suçlayıcı, aşağılayıcı ve küçük düşürücü olunmaması,

- Dünya genelindeki Türk diasporasının katılımıyla, Türkiye'yi, Türk yurttaşları ve Türk kültürünü dünyaya tanıttak Türkiye Günleri'nin kutlanması, var olan kutlama ve etkinliklerin koordine edilmesi/birleştirilmesi ve zenginleştirilmesi,

- Genelde bir bütün olarak Türk Diasporasının, özelde ise diaspora üyelerinin ulusal medyada başarı öyküsü olarak yer almasının sağlanması,

- Bulunulan ülkedeki diğer diasporalar ile ilişki geliştirilmesi, mümkün olduğunca bu diasporalara destek verilmesi ve tecrübe/bilgi paylaşımına önem atfedilmesi,

- Bulunulan ülkedeki prestijli ve etkin düşünce kuruluşlarının (think-tank) ziyaret edilmesi, düzenli ilişki geliştirilmesi.

Diasporanın anavatan ile etkileşimi nasıl güçlendirilebilir, diaspora ulusal hedeflere nasıl katkı sağlayabilir?

Diasporanın anavatanla olan ilişkilerinin güçlendirilmesine yönelik:

- Diaspora üyelerinin Türkiye'yle bağlarının güçlendirilmesi adına genişletilmiş vatandaşlık konseptinin geliştirilmesi, bu konuyla ilgili gerekli bürokratik ve diplomatik girişimlerin başlatılması,

- İkinci nesil diaspora üyelerine köklerini tanıma fırsatı sunacak anavatanı ziyaret programlarının düzenlenmesi ,

- Diaspora gençlerinin anavatanı duydukları aidiyet hissini güçlendirilmesine yönelik anavatanı staj ve eğitim programlarının düzenlenmesi, anavatanı diaspora öğrencilerine yönelik eğitim burslarının verilmesi,

- Kurulacak Diaspora Yardım Fonları ve Türk Diaspora Vakıflarının Türkiye'deki STK'larla olan ilişkilerinin güçlendirilmesi,

- Türk diaspora üyelerinin diaspora örgütlerinde ya da yardım fonlarında elde ettikleri başarılar göz önünde bulundurularak Türk Diaspora Ödülleri konseptinin geliştirilmesi, bu vesileyle yeni başarı öykülerinin teşvik edilmesi.

Diasporanın ulusal hedeflere katkıda bulunmasına yönelik:

- Türkiye'den yurtdışına yatırım yapmayı düşünen yatırımcılara, bölgede yerleşik bulunan ve yatırım ortamının bilgisine sahip Türk diaspora üyelerini bir araya getirecek, böylelikle dış yatırımların riskini ve maliyetini azaltacak Dış Yatırım Bilgi Ağlarının kurulması,

- Türkiye'deki yerel sektör ve şirketlerin kalınmasına yönelik, lider diaspora üyelerinin kilit rol oynayacağı Girişim Sermayesi Ortaklıklarının kurulması ve yürütülmesi,

- Türk diasporasının Türkiye'ye yaptığı yatırımlarda işlem maliyetlerinin ve vergilerin azaltılması ve gerekli görülen durumlarda yatırım teşviki sunulması,

- Diaspora üyelerinin tasarruflarının Türkiye'de değerlendirilmesini sağlayacak özel şartlara haiz diaspora bonolarının ve tahvillerinin çıkarılması,

- Diaspora üyelerinin Türkiye'ye yaptığı para transferlerinin kolaylaştırılması ve maliyetlerin düşürülmesi amacıyla Türk bankalarının yurtdışında girişimlerinin teşvik edilmesi, para transferlerinin ekonomiye katkısını genişletecek mikro-finans kurumlarının kurulması,

- Türkiye'nin ihracatında çeşitlendirme ve kapasite geliştirmeye amacıyla, Türk Diasporası üyelerinin Türkiye markalı ürünleri kullanmaya teşvik edilmesi,

- Türkiye'nin yetişmiş eleman açığının bulunduğu sektörlerde teknik bilgi sahibi diaspora üyelerinin tersine beyin göçüne teşvik edilmesi ya da diaspora üyelerinin çalıştıkları ülkenin imkânlarını kullanarak uzman oldukları alanda Türkiye için belirli sürelerde çalışmalarının/danışmanlıklarının sağlanması,

- Turizm sektörüne katkı sağlama amacıyla diasporaya yönelik anavatanı ziyaret programlarının düzenlenmesi. Diaspora üyelerinin Türkiye'de bulduklarında herhangi bir sorunla karşılaştıklarında kendilerine destek olacak 444'lü çağrı merkezlerinin kurulması.

Kaynak: http://www.deik.org.tr/2886/Dünyada_Diaspora_Stratejileri_ve_Türk_Diasporası_için_Öneriler.html

TÜRK DIASPORASI 2 YIL İÇİNDE 100'DEN FAZLA ÜLKEDE ÖRGÜTLENECEK

Türk diasporası yeni hedeflerini belirledi. TOBB/DEİK ve DTİK Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Cumhuriyetin 100. Yılında dünyanın etkin 3 diasporasından birisi olacaklarını belirterek, "2 yıl içerisinde 100'den fazla ülkede 2 bine yakın temsilciyle hareket edecek çok büyük, geniş bir örgütlenme modeline kavuşmayı hedefliyoruz" diye konuştu.



DTİK Yönetim Kurulu ve Yüksek İstişare Kurulu'nun gerçekleştirdiği ortak toplantıda alınan kararlar, düzenlenen basın toplantısıyla açıklandı. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), DEİK ve DTİK Başkanı Rifat Hisarcıkhoğlu, burada yaptığı konuşmada, Türk diasporasının etkin bir yapıya kavuşmasını sağlamak için DTİK bünyesinde güçlü bir yapı kurduklarını vurguladı

Bunların anavatanla koordinasyonu sağlayacak üst organ olarak DTİK Yönetim Kurulu, strateji konusunda önerilerde bulunmak üzere, girişimci ve profesyonellerden oluşan, Muhtar Kent'in başkanlığında faaliyet gösterecek Yüksek İstişare Kurulu ile kendi bölgelerinde diaspora politikalarının uygulanmasından sorumlu olan Avrasya, Avrupa, Balkanlar, Asya Pasifik, Amerika, Ortadoğu-Körfez-Afrika Bölge Komiteleri olduğunu ifade eden Hisarcıkhoğlu, bu komitelerin başkanlarının DTİK Yönetim Kurulu'nun doğal üyeleri olacağını söyledi.

M. Rifat Hisarcıkhoğlu, bugünkü Yönetim Kurulu ve Yüksek İstişare Kurulu ortak toplantısında önümüzdeki süreçte hayata geçirecekleri somut, uygulanabilir projeleri ve gelecek dönem takvimini belirlediklerini ifade etti.

-“Diaspora tabirinin fikri takipçisi olduk”

Geçtiğimiz yılın Kasım ayında düzenledikleri “Dünya Türk Girişimciler Kurultayı”na değinen Hisarcıkhoğlu, orada büyük bir iddiayı ve hedefi ortaya koyduklarını, “Biz artık göçmen işçi topluluğu değil, gurbet ve gurbetçilik dönemi bitmiştir” dediklerini hatırlattı.

İlk defa 2009'da kullandıkları “diaspora” tabirinin fikri takipçisi olduklarını vurgulayan Hisarcıkhoğlu, 2009 yılındaki Kurultay'da hükümetten diasporaya yönelik faaliyet göstermek üzere bir kamu kurumu oluşturulmasını talep ettiklerini, bu kapsamda Yurt dışı Türkler ve Akraba Topluluklar Başkanlığı'nın kurulduğunu anımsattı.

-“Milli politika haline geldi”

Devletle diaspora arasındaki köprü olma hedefinde başarı sağladıklarını, artık daha örgütlü ve güçlü olduklarını dile getiren Hisarcıkhoğlu, şöyle devam etti:

“İlk 3 yılımızı farkındalığı artırmaya, devletimizle beraber politika belirlemeye ve ilk diaspora örgütlenmelerinin adımlarını atmaya ayırdık. Şimdi, önümüzdeki 3 yıl icraat dönemi olacak. Hedefimiz, Cumhuriyetin 100. yılında dünyanın en etkin 3 diasporasından birisi olmak. En kalabalık olmayacağız, ama en etkinlerinden birisi olmayı hedefledik ve belirledik.

Çalışmalarımız sonucunda şunu gururla söyleyebiliriz; artık diaspora konusu bir milli politika haline gelmiştir. Çalışmalarımız bu yönde devam etmektedir. Bugün ve yarın diasporamızın sivil toplum kuruluşları, Ankara'da toplanıyor. Bu toplantı biter bitmez akşam orada olacağız.”

-Dünyadan örnekler...

Brezilya devlet başkanının Bulgaristan göçmeni olduğunu, bu yıl Brezilya'nın Bulgaristan ile özel alım anlaşmaları imzaladığını ve en büyük iki şirketini Ekim ayında Bulgaristan'da yatırım olanaklarını araştırması için görevlendirdiğini anlatan Hisarcıkhoğlu, Deutsche Bank'ın eş üst yöneticisinin (CEO) bir Hintli olduğunu ve Deutsche Bank'ın Hindistan'ın yabancı yatırım çekmesini sağlamak üzere gönüllü danışmanlık anlaşması imzaladığını belirtti.

Amerika Temsilciler Meclisi Başkanının da İtalyan asıllı olduğunu ifade eden Hisarcıkhoğlu, “İtalya ile ABD arasında en ufak bir problem olduğunu duyduunuz mu? Google'un kurucusu Rus asıllı. Rusların Yandex'inin, Google'dan sonra dünyanın en büyük ikinci arama motoru olmaya doğru ilerlemesi tesadüf mü?” dedi.

Bugün dünya üzerinde 215 milyon diaspora üye-

si yaşadığını, bu sayının 2050 yılında 405 milyona ulaşacağını tahmin edildiğine dikkati çeken Hisarcıkhoğlu, diasporaların önümüzdeki dönemde etkinliklerini daha da artıracasının şimdiden görülebildiğini, bugün bile Çin'e gerçekleştirilen yabancı yatırımların yüzde 70'inin hazırlık sürecinde mutlaka bir Çin diasporası temsilcisi olduğuna işaret etti.

-“İki kritik segment, girişimcilik ve gençlik”

Diasporaların yeni güç olarak öne çıktığının altını çizen Hisarcıkhoğlu, Türk diasporası için girişimcilik ve gençlik olmak üzere iki kritik segment belirlediklerini söyledi.

Bugün gerçekleştirdikleri toplantıda alınan kararları aktaran Hisarcıkhoğlu, şunları kaydetti: “Birinci karar olarak diaspora örgütlenmemizi genişletme karar aldık. İlk olarak bölge temsilciliklerimize ilaveten, ‘ülke’ ve ‘şehir’ diaspora temsilcileri atamaya başlayacağız. Dünyada Tiran'dan Pekin'e, Toronto'ya, St. Petersburg'a kadar her kanalda olmak istiyoruz. Önümüzdeki dönemde dünya genelinde 300'e yakın şehirde diaspora temsilcimiz olacak.

Tiran'dan Glasgow'a, Pekin'den Toronto'ya, Abuja'dan St. Petersburg'a her şehirde diasporayı bir araya getirecek ve ortak hareket etmesini sağlayacak temsilciler olacak. Bu temsilcilerin yerel siyasetle, yerel medyayla, yerel sivil toplumla ilişkiler ve Türk diasporasının organize edilmesi gibi somut görevleri olacak. Buna ilaveten, yine her şehirde bir ‘Kadın Girişimci Diaspora Temsilcisi’ ile ‘Genç Girişimci Diaspora Temsilcisi’ belirlenecek. Biz diasporadaki gençlerimize ‘gelecek nesil diasporası’ diyoruz. En önemli, en kritik ve en önemli diaspora grubu gençlerimiz. Bu temsilciler, ilk kurultayda bir araya gelerek seçimle bölge ve dünya komitelerini kuracaklar. Böylelikle iki yıl içerisinde 100'den fazla ülkede 2 bine yakın temsilciyle hareket edecek çok

büyük, geniş bir örgütlenme modeline kavuşmayı hedefliyoruz.”

Hisarcıkhoğlu, “Üçüncü olarak hem diasporamızın iş sahibi olmasına hem de Türkiye'deki markalarımızın dışa açılma sürecini hızlandırmaya yönelik olarak ‘Diaspora Franchise Platformu’ kuracağız. Türkiye'de franchise veren markalarla diasporada girişimci olmak isteyen üyelerimizi bir araya getireceğiz” diye konuştu.

Beşinci olarak her yıl yurt dışından 50-100 genci eğitim ve staj için Türkiye'ye getireceklerini kaydeden Hisarcıkhoğlu, altıncı olarak diasporayı teşvik etmek amacıyla önümüzdeki yıldan itibaren “diaspora başarı ödülleri”ni hayata geçireceklerini bildirdi.

Dünyanın bütün güçlü ve güçlenen diasporalarının, üyelerini cemiyet için çalışmaya sevklenmek amacıyla ödül sistemi oluşturduğuna dikkati çeken Hisarcıkhoğlu, bu kapsamda “diaspora girişimcilik”, “diaspora kadın girişimci”, “diaspora genç girişimci”, “diaspora profesyonel yönetici” ile “diaspora kültür sanat” alanlarında ödül vermeyi planladıklarını kaydetti.

Yedinci olarak da bölgesel diaspora zirveleri gerçekleştireceklerine değinen Hisarcıkhoğlu, etkin bir diaspora örgütlenmesi hedefini gerçekleştirmek için dünyanın dört bir yanında zirveler düzenlemeye başlayacaklarını söyledi.

-“Hedef 80 ülke 300 şehir”

Hisarcıkhoğlu, bu platformun esas amacının yurt dışındaki Türkleri örgütlemek ve örgütlü olarak hareket edebilmek kabiliyetini gösterebilmek olduğunu söyledi.

Bunun ilk başarısının Fransa Senatosunda sözcü Ermeni soykırım tasansı görüşülürken, Avrupa'daki komitenin aktif girişimiyle en az orada Ermeniler kadar Türk diasporası üyesi olan insanları gördüklerini ifade eden Hisarcıkhoğlu, “Hedef 80 ülke 300 şehir. Bu faaliyetlerin hepsini de önümüzdeki bir yıl içinde uygulamaya koymayı hedefledik. Bu hedeflere ulaşmak istiyoruz” dedi.

KAYNAK:http://www.deik.org.tr/4177/TÜRK_DIASPORASI_2_YIL_İÇİNDE_100_DEN_FAZLA_ÜLKEDE_ÖRGÜTLENECEK.html



temel ekonomik göstergeler

ENFLASYON

Temmuz ayında TÜFE'de aylık değişim %-0,23 olarak gerçekleşti.

2012 yılı Temmuz ayında 2003 Temel Yıllı Tüketici Fiyatları Endeksi'nde bir önceki aya göre %-0,23, bir önceki yılın Aralık ayına göre %1,71, bir önceki yılın aynı ayına göre %9,07 ve on iki aylık ortalamalara göre %9,11 artış gerçekleşmiştir.



Kaynak: TÜİK

DIŞ TİCARET

2012 Haziran ayında dış ticaret açığı %30 geriledi.

2012 yılı Haziran ayında, 2011 yılının aynı ayına göre ihracat %16,9 artarak 13.266 milyon dolar, ithalat %5,4 artarak 20.441 milyon dolar olarak gerçekleşti. Aynı dönemde dış ticaret açığı 10.255 milyon dolardan, 7.176 dolara geriledi.

2011 Haziran ayında %52,5 olan ihracatın ithalatı karşılama oranı, 2012 Haziran ayında %64,9'a yükseldi.

Avrupa Birliği'nin ihracattaki payı %37,1'e geriledi.

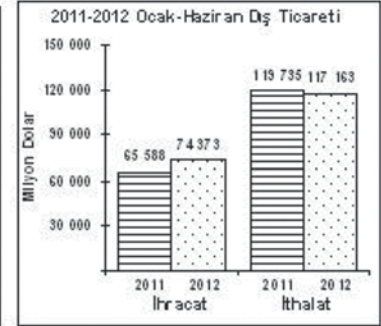
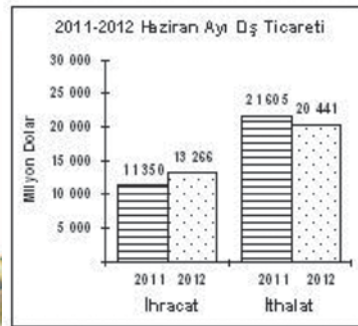
2011 Haziran ayında %48,2 olan Avrupa Birliği'nin (AB) ihracattaki payı, 2012 Haziran ayında %37,1'e geriledi. AB'ye yapılan ihracat, 2011 yılının aynı ayına göre %10 azalarak 4.926 milyon dolar olarak gerçekleşti.

En çok ihracat İran'a

2012 Haziran ayında en fazla ihracat yapılan ülke İran oldu. Bu ülkeye yapılan ihracat 2011 Haziran ayına göre %471,2 artarak 1.594 milyon dolar olurken İran'ı sırasıyla Almanya (1.123 milyon dolar), Irak (912 milyon dolar), İngiltere (665 milyon dolar) ve İtalya Federasyonu (600 milyon dolar) takip etti.

En çok ithalat Rusya Federasyonu'na

Rusya Federasyonu ithalatta ilk sırada yer aldı. Bu ülkeden yapılan ithalat %33,5 artarak 2.424 milyon dolar olarak gerçekleşti. Rusya Federasyonu'nu sırasıyla Almanya (1.823 milyon dolar), Çin (1.722 milyon dolar) ve A.B.D. (1.313 milyon dolar) izledi.



CARİ AÇIK

Mayıs ayında cari açık, 27 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

Merkez Bankası tarafından 2012 Ocak-Mayıs dönemine ilişkin ödemeler dengesi verilerine göre cari açık bir önceki döneme göre 9.941 milyon dolar azalarak 27.051 milyon dolara düştü.

Cari açığın düşmesinde; dış ticaret açığının 8,3 milyar dolara azalarak

MERKEZİ YÖNETİM BÜTÇE GERÇEKLEŞMELERİ

2011 yılı Ocak-Haziran döneminde bütçe 2,9 milyar TL fazla vermiş iken 2012 yılı Ocak-Haziran döneminde 6,7 milyar TL açık vermiştir.

2011 yılı Ocak-Haziran döneminde 25,3 milyar TL faiz dışı fazla verilmiş iken bu yılın aynı döneminde 19,6 milyar TL faiz dışı fazla verilmiştir.

2012 yılı Ocak-Haziran döneminde bütçe gelirleri geçen yılın aynı dönemine göre %11 oranında artarak 162,2 milyar TL olmuştur.

Bütçe giderleri ise %17,9 oranında artarak 168,9 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.

TÜKETİCİ GÜVEN ENDEKSİ

2012 Haziran ayında Tüketici güveni arttı

2012 Haziran ayında Tüketici Güven Endeksi, bir önceki aya göre %0,4 oranında azaldı; Mayıs ayında 92,1 olan endeks Haziran ayında 91,8 değerine düştü.

Tüketici Güven endeksindeki düşüş, tüketicilerin gelecek dönem iş bulma olanakları ve mevcut dönemin dayanıklı tüketim malı satın almak için uygunluğu durumlarına ait değerlendirmelerinin kötüleşmesinden kaynaklanmaktadır.

REEL KESİM GÜVEN ENDEKSİ

2012 Temmuz ayında endeks, bir önceki aya göre 0,8 puan azalarak 107,3 seviyesinde gerçekleşmiştir.

Endeks incelendiğinde, mevcut mamul mal stok miktarı, mevcut toplam sipariş miktarı ve genel gidişata ilişkin değerlendirmeler artış yönünde iken, son üç aydaki toplam sipariş miktarı, gelecek üç aydaki üretim hacmi, gelecek üç aydaki toplam istihdam, gelecek üç aydaki ihracat sipariş miktarı ve sabit sermaye yatırım harcamasına ilişkin değerlendirmeler azalış yönünde etkilemiştir.

SEKTÖREL GÜVEN ENDEKSLERİ

2012 Temmuz ayında hizmet, perakende ticaret ve inşaat sektörü güven endeksleri azaldı.

2012 Temmuz ayında bir önceki aya göre, Hizmet Sektörü Güven Endeksi %0,4, Perakende Ticaret Sektörü Güven Endeksi %0,8 ve İnşaat Sektörü Güven Endeksi %3,7 oranında azaldı. 2012 yılı Haziran ayında 114,4 olan Hizmet Sektörü Güven Endeksi 113,9; 110,2 olan Perakende Ticaret Sektörü Güven Endeksi 109,3; 93,3 olan İnşaat Sektörü Güven Endeksi 89,9 değerine düştü.

Hizmet Sektörü Güven Endeksindeki düşüş, gelecek üç aylık dönemde hizmetlere olan talep beklentisi değerlendirmelerinin kötüleşmesinden; Perakende Ticaret Sektörü Güven Endeksindeki düşüş, mevcut mal stok seviyesi ve gelecek üç ayda iş hacmi (satışlar) beklentisi değerlendirmelerinin kötüleşmesinden; İnşaat Sektörü Güven Endeksindeki düşüş ise, gelecek üç aylık dönemde toplam

28,9 milyar dolara gerilemesi, hizmetler dengesinden kaynaklanan net gelirlerin 879 milyon dolar artarak 4,5 milyar dolara ulaşması ve gelir dengesinde kaynaklanan net giderlerin de 750 milyon dolar azalarak 3,2 milyar dolara gerilemesi etkili olmuştur.

Yılın ilk dört ayında cari açığa görülen azalmasında başlıca nedenler, dış ticaret açığının gerileme, hizmetler dengesinde gelirlerin artması ve gelir dengesinde net giderlerin azalması olarak karşımıza çıkmaktadır.

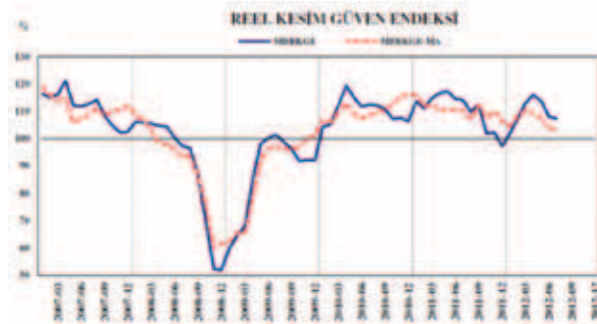
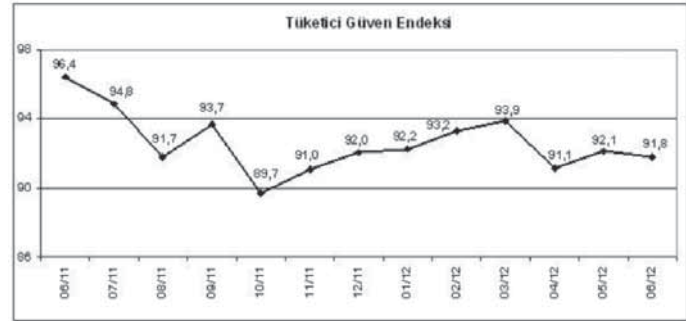
2012 yılı Ocak-Haziran döneminde vergi gelirleri geçen yılın aynı dönemine göre %6,9 oranında artarak 131,2 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.

Faiz hariç bütçe giderleri ise %18,1 oranında artarak 142,6 milyar TL olmuştur.

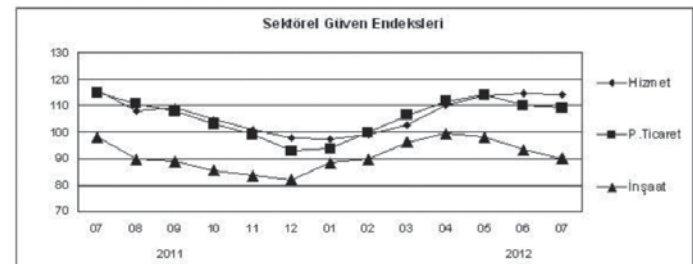
Bütçe Dengesi, 2012 Yılı Gerçekleşmesi (Milyon TL)

	Bütçe	Haziran (Ay İçi)	Haziran (Kümülatif)
Bütçe Geliri	329.845	24.804	162.178
Bütçe Gideri	350.948	31.074	168.881
Bütçe Dengesi	-21.104	-6.270	-6.703

Kaynak: BUMKO



çalışan sayısı beklentisi değerlendirmelerinin kötüleşmesinden kaynaklanmaktadır.



Kaynak: TÜİK

Sektörel Güven Endeksleri 0-200 aralığında değer alabilmekte, endeksin 100'den büyük olması sektörün mevcut ve gelecek döneme ilişkin iyimserliğini, 100'den küçük olması ise kötümserliğini göstermektedir.

SANAYİ ÜRETİM ENDEKSİ

Haziran ayında sanayi üretimi %2,7 arttı.

Sanayinin alt sektörleri incelendiğinde, 2012 yılı Haziran ayında bir önceki yılın aynı ayına göre;

Haziran 2012	Arındırılmamış			Takvim Etkisinden Arındırılmış		Mevsim ve Takvim Etkisinden Arındırılmış	
	Endeks	Değişim (Yıllık)	Değişim (Aylık)	Endeks	Değişim (Yıllık)	Endeks	Değişim (Aylık)
SEKTÖR							
Toplam Sanayi	132,1	2,7	-1,9	129,8	2,7	128,1	-2,0
Madencilik ve Taşocakçılığı	139,6	4,6	5,9	138,5	4,6	133,5	-1,4
İmalat Sanayi	130,2	1,8	-3,1	127,7	1,8	125,6	-2,2
Elektrik, Gaz, Buhar ve İklimlendirme Ürt. ve Dağıtım	145,3	9,2	4,5	145,3	9,2	150,5	1,3

Kaynak: TÜİK

Bu çalışma yalnızca bilgilendirme amaçlıdır. Çalışmada yer alan analiz ve değerlendirmeler yatırım tavsiyesi olarak yorumlanmamalıdır. Veriler kamuya açık ve güvenilir olduğu düşünülen kaynaklardan derlenmiştir. Çalışmadaki bilgiler Konya Ticaret Odası için bağlayıcı değildir.

İSTİHDAM LİDERİ İLK 15 İL ARASINDA KONYA İSTİHDAM ARTIŞINDA 2. SIRADA

SGK verilerine göre Nisan 2012'de sigortalı ücretli (4/a) çalışanların sayısı Türkiye genelinde 11 milyon 522 bin olurken Konya'da ise 236 bin olmuştur. Nisan 2011'den Nisan 2012'ye sigortalı ücretli sayısı Türkiye'de 1 milyon 10 bin (yüzde 9,6) artarken Konya'da 27 bin (yüzde 12,7) artmıştır. Nisan 2009'dan Nisan 2012'ye Türkiye'deki sigortalı ücretli çalışan sayısı yüzde 35,5 artarken, Konya'da artış oranı yüzde 43,8 olmuştur.

Konya, sigortalı ücretli çalışan sayısı en fazla olan iller arasında 8. sıradadır. Konya, 3 büyük şehrin yanı sıra Bursa, Antalya, Kocaeli ve Adana'nın arkasında yer almaktadır. Konya'yı Gaziantep, Tekirdağ ve Mersin takip etmektedir. Son 1 yıldaki sigortalı ücretli artışına en fazla katkı sağlayan iller arasında ise Konya 9. sırada yer almıştır.

KONYA'DA İŞYERİ SAYISI 36 BİNİ GEÇTİ

Nisan 2012'de işyeri sayısı Türkiye genelinde yaklaşık 1 milyon 483 bine yaklaşırken Konya'da ise yaklaşık 36 bini geçmiştir. Nisan 2011'den Nisan 2012'ye işyeri sayısı Türkiye'de 117 bin (yüzde 8,6) artarken Konya'da 3 bin 606 (yüzde 11) artmıştır. Nisan 2009'dan Nisan 2012'ye Türkiye'deki işyeri sayısı yüzde 28,6 artarken Konya'da artış oranı ise yüzde 38,6 olmuştur.

Mevsimsellikten arındırılmış serilerde ise son 1 ayda Konya'da işyeri sayısındaki artış yüzde 0,8, Türkiye genelinde ise yüzde 0,6 olmuştur.

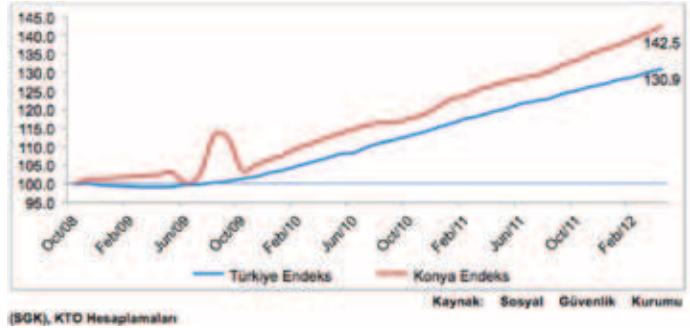
Nisan 2011'den Nisan 2012'ye işyeri sayısı değişiminde Konya, yüzde 11'lik artış ile 81 il arasında 13. sırada, işyeri sayısının en fazla olduğu ilk 15 il arasında ise Adana, Gaziantep, Antalya ve Mersin'den sonra 5. sırada gelmektedir. Konya'yı, Bursa, İstanbul ve Aydın takip etmektedir.

- madencilik ve taşocakçılığı sektörü endeksi %4,6,
- imalat sanayi sektörü endeksi %1,8 ve
- elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi %9,2 artmıştır.

Tablo 1. Sigortalı Ücretli (4/a) Çalışan Sayısı (Nisan, 2009-2012; Mart-Nisan 2012)

	Konya (4/a)	Türkiye (4/a)
Nisan 2009	163.950	8.503.053
Nisan 2010	182.971	9.361.665
Nisan 2011	209.187	10.511.792
Nisan 2012	235.726	11.521.869

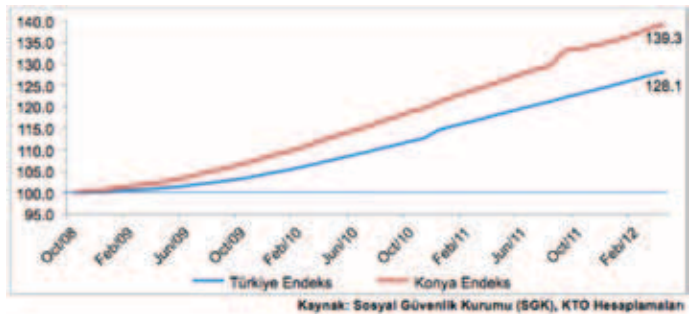
Şekil 1. Aylara Göre Sigortalı Ücretli (4/a) Çalışan Sayısı (Ekim 2008=100 olarak endekslenmiştir) (Mevsimsellikten arındırılmış seriler)



Tablo 2. İşyeri Sayısı (4/a) (Nisan, 2009-2012; Mart-Nisan 2012)

	Konya (4/a)	Türkiye (4/a)
Nisan 2009	26.309	1.152.660
Nisan 2010	29.334	1.236.469
Nisan 2011	32.846	1.365.437
Nisan 2012	36.452	1.482.526

Şekil 2. Aylara İşyeri Sayıları (4/a) (Ekim 2008=100 olarak endekslenmiştir) (Mevsimsellikten arındırılmış seriler)



KONYADA KADIN İSTİHDAMI YÜKSELİŞE GEÇTİ

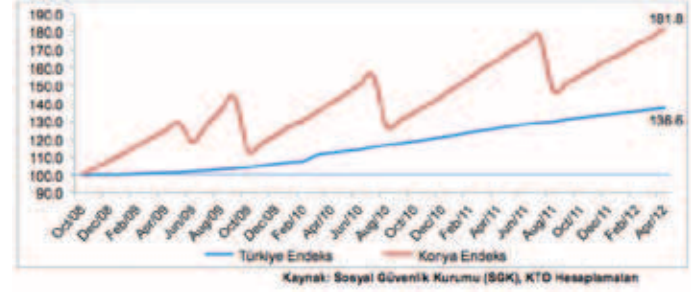
SGK verilerine göre Nisan 2012'de sigortalı ücretli (4/a) kadın çalışan sayısı Türkiye genelinde 2 milyon 759 bin olurken Konya'da ise 35 bine yaklaşmıştır. Nisan 2011'den Nisan 2012'ye sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı Türkiye'de 227 bin (yüzde 8,8) artarken Konya'da 3 bin 666 kişi (yüzde 11,8) artmıştır. Nisan 2009'dan Nisan 2012'ye Türkiye'deki sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı yüzde 39 artarken Konya'da artış oranı ise yüzde 56,6 olmuştur.

Konya, kadın istihdam oranlarında Türkiye geneline göre kötü durumdadır. En fazla kadın istihdam edilen iller arasında Konya 14. sırada iken, illerdeki kadın istihdamının ildeki toplam istihdama oranına göre sıralama yapıldığında Konya 81 il arasında 61. sırada yer almaktadır.

Tablo 3. Sigortalı Ücretli (4/a) Kadın Çalışan Sayısı (Nisan, 2009-2012; Mart-Nisan 2012)

	Konya (4/a)	Türkiye (4/a)	Konya'daki Kadın İstihdamının Konya'daki Toplam İstihdama Oran (%)
Nisan 2009	22.134	2.010.717	13,5
Nisan 2010	25.422	2.258.264	13,9
Nisan 2011	31.005	2.568.137	14,8
Nisan 2012	34.671	2.795.040	14,7

Şekil 3. Aylara Göre Sigortalı Ücretli (4/a) Kadın Çalışan Sayısı (Ekim 2008=100 olarak endekslenmiştir) (Mevsimsellikten arındırılmış seriler)



TÜRKİYE'NİN İLK YEREL ENDEKSİ KOPE 6. AYINDA

Konya Ticaret Odası (KTO) ve Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) işbirliğinde gerçekleştirilen Konya Perakende Güven Endeksi Anketi (KOPE) Türkiye'nin, yerel düzeyde perakende sektöründeki eğilimleri ölçen ilk gösterge oldu. KOPE ile Konya'da faaliyet gösteren perakendecilerin nabızı 6 aydır tutuluyor ve perakende sektöründeki gelişmeler izleniyor. Konya Perakende Güven Endeksi (KOPE) ile Konya'daki perakende sektörünün Türkiye ve Avrupa Birliği üye ülkeleri ile karşılaştırılması mümkün hale gelmiştir.

Konya Perakendesinde 6 Ayın En Düşük Seviyesinde:

Temmuz ayında Konya Perakende Güven Endeksi sıfırın altında 3,4 değerini alırken TEPAV Perakende Güven Endeksi sıfırın altında 3,7 değerini almıştır. Böylelikle KOPE, 6. ayında da TEPE'den daha yüksek bir değer aldı. KOPE geçen aya göre 4,4 puan düşerken, TEPE geçen aya göre 4,8 puan yükselmiştir. Temmuz 2012'de KOPE kendi serisinde en düşük değerini alarak ilk kez sıfırın altına düşmüştür. AB-27 Perakende güven endeksi Haziran 2012'de TEPE'den yüksek değer olsa da Temmuz 2012'de hem KOPE'nin hem de TEPE'nin altında kalmıştır. Hem Konya'nın hem de Türkiye'nin Avrupa Birliği'nden daha iyi performans sergilediği görülmektedir.

Temmuz Ayının Lideri de Yiyecek ve İçecek Sektörü:

Konya'da perakende sektöründe Temmuz ayında da en iyi performansı yiyecek, içecek ve tütün ürünleri alt sektörü sergilemiştir. En olumsuz performansı ise mobilya, aydınlatma ekipmanı ve ev içi kullanım ürünleri alt sektörü sergilemiştir. Geçen aya göre en fazla artış elektrikli ev aletleri, radyo ve televizyonlar alt sektöründe olurken, en fazla düşüş mobilya, aydınlatma ekipmanı ve ev içi kullanım ürünleri alt sektöründe olmuştur.

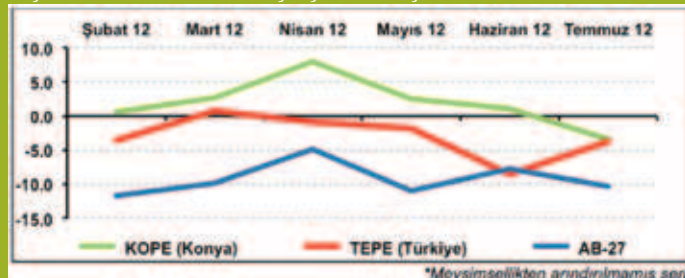
Konya Perakendesinde Satış ve İstihdam Beklentileri Kısmen Arttı:

Konya'daki perakendecilerin yüzde 39,3'ü önümüzdeki üç ayda satışlarının artacağını, yüzde 27,7'si ise önümüzdeki üç ayda tedarikçilerden siparişlerinin artacağını beklerken yüzde 49,7'si geçen 3 aya göre bugün işlerin kötüleştiğini, yüzde 57,7'si ise geçen yılın aynı dönemine göre bugün işlerin kötüleştiğini ifade etmiştir.

Konya ve Türkiye, Perakende Anketi soruları bazında karşılaştırıldığında (balans değerlerine bakıldığında), Konya'nın geçtiğimiz 3 aya göre işlerin durumunda, mevcut stok düzeyinde, önümüzdeki 3 ayda satış beklentilerinde Türkiye'ye göre daha iyi bir durumda olduğu görülmektedir.

Konya'daki faaliyet gösteren perakendecilerin geçmiş 3 aya göre ve geçen yılın aynı dönemine göre işlerinde düşüş vardır. Ancak geleceğe ilişkin sipariş, satış ve istihdam beklentileri kısmen artmıştır.

Şekil-1. KOPE ile TEPE karşılaştırılması (Şubat 2012 - Temmuz 2012)



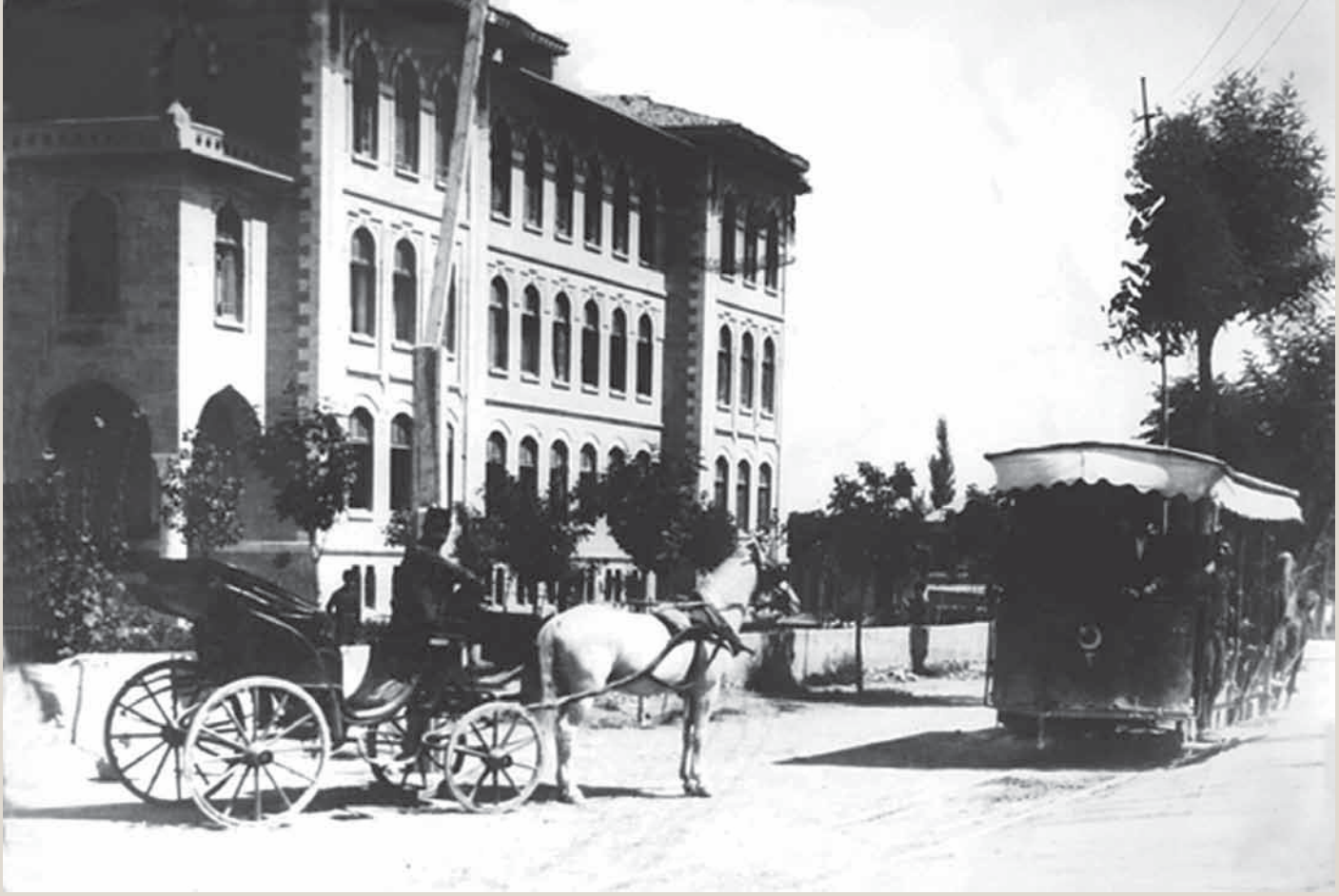
Tablo-1. Alt sektör bazında KOPE'nin Temmuz 2012'de bir önceki aya göre değişimi (puan)

Sektörler Bazında Konya Perakende Güven Endeksi	(KOPE) Temmuz 2012	(KOPE) Haziran 2012	Temmuz 2012 Haziran 2012 Farkı
Yiyecek, içecek ve tütün ürünleri	4,5	21,2	-16,7
Tekstil, hazır giyim ve ayakkabı	4,2	18,3	-14,2
Birden fazla türde ürün satan bakkal, market ve büyük mağazalar	1,7	8,3	-6,6
Elektrikli ev aletleri, radyo ve televizyonlar	-3,5	-12,3	8,8
Diğer	-5,4	-7,6	2,3
Motorlu taşıtlar	-16,1	-10,7	-5,4
Mobilya, aydınlatma ekipmanı ve ev içi kullanım ürünleri	-17,9	2,6	-20,5

II. MEŞRUTİYET DÖNEMİNDE ŞİRKETLEŞME FAALİYETLERİ, KONYA'DA ŞİRKETLEŞME FAALİYETLERİNİN BAŞLAMASI VE KONYA BELEDİYESİ ATLI TRAMVAY ŞİRKETİ

Dr. Ahmet ATALAY
S.Ü. Atatürk İlkeleri ve İnkılap
Tarihi Bölümü Öğrt. Elemanı





Osmanlı'da II. Meşrutiyete kadar şirket kurmak zordu. Çünkü sivil toplum kuruluşları ağır baskı altındaydı. Anadolu'da yaşayan ve sermayesi olan tüccar, esnaf küçük bir işletme açabilmek için Ticaret ve Ziraat Nezareti'ne başvurarak hükümetten izin almak zorundaydı. Bu durum taşrada kurulacak şirketlerin temsilcilerinin imtiyaz alabilmek için İstanbul'da birkaç ay kalmalarını gerektiriyordu. Bu da ek masraf demektir. Ayrıca imtiyazı verecek veya kuruluş işlemlerini çabuklaştıracak memurlara rüşvet vermek de söz konusuydu¹. Üstelik 1882 yılı anonim şirket tüzüğü artık ihtiyaca cevap veremediği gibi uygulamalarda problem yaratıyordu.

Bütün bunlar sermaye birikimi ve şirketleşme açısından olumsuz bir manzara arz ediyordu. Çünkü şirketin çalışma izninin alınabilmesi için yapılan resmî ve özel harcamalar, devletin kendilerine yapacağı yardımdan daha fazla oluyordu². Tüm bunlar göz önünde bulundurulursa şirketleşme konusunda 1908'e kadar ilerleme kaydedildiği söylenemez.

II. Meşrutiyetin ilanıyla birlikte ticari sahada yeni bir döneme girildi. O günün hükümeti her alanda yapılan sivil örgütlenmeye özel önem verdi. Bu örgütlenmeler içinde ekonomiyle ilgili olanlara ayrıcalıklı davranıldı. Dolayısıyla millî ekonomi cereyanları filizlenmeye başladı. Küçük

sermayesi olan vatandaşlar paralarını bir araya getirmek suretiyle değişik alanlarda farklı statülerde ve türlü isimler altında şirketler kurmaya başladı³. II. Meşrutiyetle birlikte yeni bir şirket nizamnamesinin hazırlanması da şirket kurmayı kolaylaştırdı. Yeni nizamname her şirkete uygulanabilecek statüdeydi. Bu sebeplerle II. Meşrutiyetten sonra şirketleşmede gözle görülür artış kaydedildi. Bu çerçevede Anadolu'nun birçok şehrinde ticari millî şirketler ve bankalar kuruldu⁴.

KONYA'DA ŞİRKETLEŞME FAALİYETLERİNİN BAŞLAMASI

1908'den önce, Konya Belediyesi Atlı Tramvay Şirketi dışında, Konya'da bazı devletlere ait şirketlerinin şubeleri bulunuyordu.

1909 yılı ülke genelinde olduğu gibi Konya'da da halkın şirket kurmaya başladığı yıl oldu. Bunda millî sermaye birikiminin sağlanması yönündeki propagandalar etkili oldu. İlkisi merkezde, biri Akşehir'de, biri de Karaman'da olmak üzere dört şirket kuruldu. 1909 yılı sonu itibarıyla Konya'daki yerli ve yabancı şirket sayısı toplamda 7'yd⁵.

Konya ve ilçelerinde kurulan bu ilk şirketler, kolektif şirketlerdir. Kolektif şirketlerde kurucular, sadece katıldıkları sermaye oranında değil

tüm mal varlıklarını ve birikimleriyle şirketin üyesi sayılırdı. Bundan dolayı bu tür şirket kurucuları çoğunlukla birbirlerini tanıyan, birbirleriyle iyi anlaşılan kimselerdir. Diğer şirketlere göre bu şirketlerde itimat ve emniyet ön plandaydı⁶.

Aynı yıl Konya'da kurulan diğer bir şirket şekli de komandit şirkettir. Çoğu kimse servetinin tamamını riske atmak istemezdi. Birikimlerinden taahhütleri oranındakini riske atmak daha uygun gelirdi. Katılımcılardan birinin her türlü sorumluluğu üzerine aldığı şirketlere komandit şirketler denir. Komandit şirketlerde iki tür sorumluluk şekli vardı: Birincisinde, tüm yetki ve sorumlulukları üzerine alan bir yetkili bulunur, tüm işleri bu yapar ve buna "komandit" denir. İkincisinde ise, sermayeleri oranında mesul olan kurucular vardır ki bunlara "komanditer" denir. Komanditer, şirketin işine karışmaz.

Komandit şirketlerde iki tür yapılanma vardır: Birincisi adi komandit şirketler, ikincisi hususi komandit şirketlerdir. İlkinci kategorideki komandit şirketler, hisse bastırıp satılabilir⁷.

Komandit şirketlerde hata oranı, kolektif şirketlere göre daha azdır. Çünkü mesul müdür, diğer ortakların onayı olmadan asla hiçbir iş girişemez. Bundan dolayıdır ki bu tür şirketlerden fazla verim beklenmez. Zira yapılacak faaliyette muhaliflerin sayısı riske göre artabilir.

1909 sonrasında Konya'da, en çok kurulan şirket türü, anonim şirketlerdir. Bu tür şirketler büyük sanayi yatırımlarıyla veya ticaret işleriyle uğraşırlar. Bankacılık sektöründe faaliyet gösterenlerin sayısı da çok fazladır. Anonim şirketlerin diğer şirketlerden farkı, şirketin yaptığı işlemlerinin anonimleştirilmesidir. Ne işle uğraşacaklar ise isimlerini de ondan alırlar. Bu şirketlerin başka bir özelliği de toplam sermaye miktarlarından sorumlu olmalarıdır.

Bu tür şirketlerde yılda bir defa toplanan "hissedarlar şenel kurulu" ve bunların seçtiği "idare meclisi" vardır. Hissedarlar genel kurulu toplandığı zaman idare meclisini seçer, istediğini görevden alabilir, istediğini de ödüllendirebilirdi. Seçilen idare meclisi, şirketin işlerini takip ederdi. Ayrıca şirkete halktan üyeler kaydediler ve hisse senetleri çıkarırlardı. Bu hisse senetlerinde "hamiline ait" veya "isme ait" ibareleri vardı. Hamiline ait hisse senetleri alınıp satılabilir, ancak isme kayıtlı hisse senetleri isme yazılı olduklarından senet sahibi, senetlerini satabilmek için şirketten izin almak zorundadır. Çünkü isme ait hisse senetleri, genelde kurumların hisse senetleridir⁸.

Bir de anonim şirketlerde sermaye teriminin birbirinden oldukça farklı üç anlamı ve uygulama alanı vardır. Bunlar:

1) Şirketin kuruluşu aşamasında, kurucu veya ortaklarca taahhüt edilen nakdi, aynı miktarlar ve haklar, sermaye sayılmaktadır.

2) Şirket ana sözleşmesinde sayısal olarak ifade edilen şirket ana (esas) sermayesidir. Bu belirli ve değerleri birbirine eşit hisselerle bölünmüş şirket sermayesidir.

3) Şirketin belirli bir hesap dönemi sonunda,



fiili mevcudu ve emlakı de sermaye sayılmaktadır. Bu bağlamda sermaye kavramına yedek akçeler, birikmiş fonlar ve dönem kân da girmektedir⁹. Bu yüzden bu tür şirketleşmelerde şu noktalara dikkat edilir:

a) Şirket kuruluşunu kolaylaştırabilmek ve çok ortaklığı gerçekleştirebilmek için şirketin hisselerini küçük ve muayyen paylara ayırma,

b) Şirket birkaç kişinin nüfuzu altına girmesin diye her üyeye belirlenmiş paydan başka hisse edinmesinin önüne geçilmesi,

c) Genelde esnaf olmayanların üyeliğe kabul edilmemesi¹⁰.

Ancak Meşrutiyet sonrasında Konya'da kurulan anonim şirketlerde bu kurallara uyulmayı ortaklığa katılmak isteyen herkes, üye kaydedil-

miştir.

KONYA BELEDİYESİ ATLI TRAMVAY ŞİRKETİ

1. Atlı Tramvay Öncesi İstasyon-Şehir Arasındaki Ulaşım: Konya'ya tren yolu yapıldıktan sonra, tren istasyonu ile şehir arasında yolcu ve yük taşıma problemi ortaya çıktı. Çünkü tren istasyonu şehrin üç dört kilometre dışındaydı. Zamanla gündüz veya gece istasyona indirilen eşya, mevcut ambarlara sığmayarak, dış mekânlarda yığınlar oluştu. Aynı durum gündüz gelen yolcular için değilse de istasyona gece inen yolcular için de geçerliydi. Gece gelen yolcular, istasyon civarındaki oteller dolu olduğundan, kalacak yer bulamayınca yolcu bekleme salonunda sabahlıyorlardı. Şayet gece şehre yürüyerek gitmek isterlerse, kışın kar, yağmur, yazın toz, duman veya köpek saldırıları sorun oluşturdu. Günden güne eşya ve yolcu sayısındaki artış bu problemi gündeme taşıdı.

O dönemde istasyon ile şehir arasında sadece gündüzleri çalışan tek atlı arabalar ile maddi durumu daha iyi olan yolcuların bindiği faytonlar vardı. Eşya nakli için ise yine gündüzleri çalışan, gidiş dönüş yapan ve iki atın çektiği dört tekerlekli at arabaları mevcuttu.

Bu arabacılar verdikleri hizmet için pazarlık usulüyle anlaşılan bir ücret alırlardı. Ancak bu ücretler o kadar fazlaydı ki neredeyse Haydarpaşa'dan Konya'ya getirilen malın taşıma ücretine yaklaşıyordu. Bazı hâllerde bu ücret, taşınan eşyanın durumuna göre o miktarın da üzerine çıkabiliyordu. Bu durum, şehir merkezinden tren istasyonuna götürülecek mallar için de böy-



leydi. Aynı durum, yolcu taşıyan at arabaları için de geçerliydi. Akşehir'den veya Sarayönü'nden gelen bir yolcu, Konya Tren Garına kadar 20 paraya gelmişse, gardan şehre gitmek için 30 para öderdi. Ticari bakımdan düşünüldüğünde bu, büyük maddi kayıp anlamına geliyordu.

2. Belediye Atlı Tramvay Şirketi'nin Kuruluşu: Şehir ile istasyon arasındaki yük ve yolcu taşımadaki sıkıntıyı gidermek için, Konyalılarından bazıları istasyona gidecek veya istasyondan gelecek eşyasını kendi arabalarıyla taşıdı. Fakat bu diğer işlerini aksatınca genel durumda bir değişiklik olmadı.

Halbuki Osmanlı'nın bazı şehirlerinde şehir içi trafiği, hafif raylı sistemle halledilmişti. Bu şehirlerde önce atlı tramvay ile çözülen bu problem sonra yerini elektrikle çalışan tramvaya bırakmıştı.

Konya'daki ulaşım problemini öğrenen İzmir Elektrikli Tramvay Tesisi'nin yapımcıları Yusuf Mahzar, Yaruba Kapulu ve Alman vatandaşı Ogüst İztör, Konya Belediyesi'ne müracaat ederek bu problemi çözebileceklerini belirttiler. Çözüm önerilerinde kendilerine 99 yıllığına imti-yaz verilirse, Konya hükümet binasının yanına kurulacak bir merkezde elektrik üreterek bunu 20 km çapında bir alana dağıtabileceklerini, 30 km uzunluğunda elektrikli tramvay tesisi kurabileceklerini ve ileri bir zamanda, ürettikleri elektriğin dağıtım alanını genişletebileceklerini söylediler. Bunun karşılığında ise hayır kurumlarına veya Hamidiye Hicaz demir yoluna senelik 300 lira, Konya Belediyesi'ne de senelik 200 lira verebileceklerini belirttiler¹¹.

Durumu değerlendiren Konya Belediyesi, vilayetle işbirliğine gitti. Anadolu'nun münbit yerlerinden olan Konya'nın ilerlemesi ve kalkan-mışlığının göstergesi olarak böyle hayırlı bir teşebbüsün büyük önem taşıdığı düşüncesiyle¹² Ticaret ve Ziraat Nezâreti'ne başvuruldu.

Konuyu değerlendiren Ticaret ve Ziraat Nezâreti ile Nafia Nezâreti olumlu karşıladığı bu dosyayı Sadaret'e, Sadaret de durumun kanunlar açısından araştırılması için Şura-yı Devlet'e havale etti. Şura-yı Devlet Tanzimat Dairesi'nde yapılan değerlendirme sonucunda, imtiyazın İzmirli tüccara, ruhsatın da Belediye'ye verilmesini kararlaştırdı. Meclis-i Vükelâ'ca onaylanan karar, 16 Şubat 1321 (1 Mart 1906) tarihinde padişah tarafından da onaylandı. İradesi çıkan dosya 25 Şubat 1321 (10 Mart 1906)'de Ticaret ve Ziraat Nezâreti tarafından Konya'ya gönderildi¹³.

Ancak Konya'nın elektrik enerjisiyle aydın-



latılması ve elektrikli tramvay tesisinin imtiyazı kısa bir süre sonra, yüksek maliyet gerekçesiyle iptal edildi¹⁴.

3. Konya Tramvay İmtiyazının Belediye Adına Yeniden Talep Edilmesi: İzmirli tüccara verilen imtiyazın iptali üzerine Konya Belediyesi, imtiyaz da dâhil yapılacak tüm faaliyetlerin kendi kontrolünde olması kaydıyla, başka bir yapımcı firmaya ihale edilmek üzere tekrar başvuruda bulundu. Bu konuda 4 Nisan 1322 (17 Nisan 1906) tarihli Belediye Encümen Kararı'nı vilayete gönderdi. Vilayet Meclis-i Umumisi de aynı yöndeki kararını valilik üst yazısıyla 27 Nisan 1322 (10 Mayıs 1906)'de Ticaret ve Ziraat Nezâreti'ne gönderdi. Gönderilen yazıda tramvay tesisinin belediye tarafından inşasının daha uygun olduğu belirtildi¹⁵.

Ancak belediyenin yeni talep ettiği sistemle önceki sistem arasında fark vardı. Buna göre hükümet binası önünden başlayıp tren istasyonu'nda bitecek ve aynı anda hem yolcu hem de eşya nakli gerçekleştirecek tek yönlü elektrikli tramvay tesisi yerine, biri Hükümet Meydanı'ndan İstasyon'a, diğeri Buğday Pazarı'ndan İstasyon'a incek çift güzergâhtı ve ucuza maledilebilecek atlı tramvay sisteminin imtiyazı istendi. O dönemde ulaşım problemini bu şekilde hâleden birçok Osmanlı şehri bulunuyordu. Konya Valiliği'nin bu girişimi, Sadrazam Avlonyalı Ferit Paşa'nın yardımıyla Ticaret ve Ziraat Nezâreti'nde de uygun bulundu.

Tramvay konusunda Sadrazam Ferit Paşa'nın özel girişimleri olduysa da prosedür yavaş işliyordu. Durumun farkına varan Konya Valiliği 17 Temmuz 1322 (30 Temmuz 1906)'de belediye adına tramvay imtiyazının istendiğini, imtiyazın verilmesi hâlinde bundan hem belediyenin hem

halkın hem de tüccarın dolayısıyla memleketin istifade edeceğini, getirişi böyle çok olacak bir işten henüz bir cevap alamadıklarını, halbuki inşaat mevsiminin başladığını, bu durum göz önünde bulundurulursa acil olarak tramvay için çalışma iznini beklemediklerini¹⁶ ifade eden bir telgrafı Ferit Paşa'ya tekrar gönderdi.

Konya Valiliği'nin telgrafı Ferit Paşa'ya ulaşmıştı ki Sura-yı Devlet Maliye ve Nafia Dairesi ile Şura-yı Devlet genel kurulunda onaylanan Konya Atlı Tramvay Sistemi tüzüğü de geldi. Meclis-i Vükelâ'nın onayladığı tüzüğün 17 Teşrinisani 1322 (30 Kasım 1906)'de İrade-i seniyyesi padişahın çıktı. İmtiyazın atlı tramvay şeklinde olması, tesisinin belediyeye verilmesi kesinleşti¹⁷.

İradeye ilave ettiği yazıya "icabına göre hareket edilerek gerekli işlemler başlatılsın"¹⁸ diye not düşen Ferit Paşa'nın gönderdiği tüzük, 14 Kânunuevvel 1322 (27 Aralık 1906) tarihinde Konya'ya geldi¹⁹.

Dipnotlar:

1 Ali Akyıldız, Osmanlı Dönemi Tahvil ve Hisse Senetleri "Ottoman Securities", İstanbul 2001, s. 29.

2 Akyıldız, Tahvil ve Hisse Senetleri s. 33.

3 Hüseyin Avni Şanda, "Türkiye'de İlk Sermaye Şirketleri 1860-1918", İstanbul Ticaret Odası Mecmuası, C 84, Haziran-Temmuz 1967, No: 6-7, s.73.

5 Toprak, Türkiye'de Millî İktisat, s. 64.

6 Babalık, 9 Mart 1928, S 2643, s. 3.

7 Babalık, 9 Mart 1928, S 2643, s. 3.4 Akyıldız, Tahvil ve Hisse Senetleri, s. 74; Zafer Toprak, Türkiye'de Millî İktisat 1908-1918, Ank

8 Babalık, 9 Mart 1928, S 2643, s. 3.

9 Ayhan Şenyuva, Sermayenin Oluşumu, Ankara 2005, s. 2.

10 Tevfik Nurettin, "Türk Esnafının Hali" C 1, Yıl-1, Türk Yurdu, 19 Nisan 1328 (2 Mayıs 1912), S. 12, s.197.ara 1982, s.67.

11 BCA.t 230.01/138.07.03, lef. 9-10-11.

12#CA., 230.01/138.07.03, lef 3; Babalık, 27 Nisan 1948 Salı, S 6952, s. 1.

13fiCA., 230.01/138.07.03, lef 9-10-11-12.

14fiCA., 230.141.15.1, lef 167-192.

15 BCA., 230.01/138.07.03, lef. 7

1972'DE KÜÇÜK BİR TORNA ATÖLYESİ İLE İŞ HAYATINA BAŞLADI, BUGÜN 23 ÜLKEYE İHRACAT YAPIYOR

Mustafa SERİN -Serin Mak. San. Tic. Ltd. Şti Yönetim Kurulu Başkanı (ÖZGEÇMİŞİ)

Mustafa SERİN kardeşi Fevzi Serin ile 1972 yılında Konya'da küçük bir torna atölyesi kurdu. Treylar dingilleri üretiyorlardı. Sonra işleri genişletmeye karar verdiler. Serin makina Sanayi Ticaret limited şirketini kurdular. 1980 yılından sonra konteyner taşıyıcı remorklar la sektörde hizmet vermeye başladılar. Sonra serin treylar marka haline gelmeye başladı. Genişleyen iş hacmi nedeni ile 2. Organize sanayinde fabrika kurdular. Dış ticaret ve artan talep serin treyları 3. organize sanayinde bir fabrika kurmaya daha zorladı. 40 yıllık tecrübe ile bugün 23 ülkeye ihracat yapar hale geldiler. Türkiye İhracatçılar Meclisi ihracatçı sıralamasında ilk bine girdiler. Konya'nın gururu olan Serin Mak. San. Tic. Ltd. Şti yeni başarılarına doğru emin adımlarla ilerliyor.

Mustafa Serin başarısının sırrını basit ama uygulamakta büyük fedakarlıklar gerektirdiğini söylüyor. Azimle ve fedakarlıkla kaliteyi ön planda tutarak hizmet etmeyi ilke edindiklerini belirtiyor ve sorularımızı şu şekilde cevaplandırıyor.



FİRMANIZI KISACA TANITIRMISINIZ

1972'de Konya'da küçük bir torna atölyesi olarak kurulan Serin Treyler, nakliye sektörüne treyler dingilleri üreterek hizmet vermeye başladı.

O yıllarda küçük bir firma olmasına rağmen Ortadoğu ülkelerine treyler dingili ihraç eden Serin Treyler, 1980 yılında üretimine başladığı konteyner taşıyıcı römorklarla sektör içinde etkin bir firma olmaya başladı.

Maddi kazançtan da öte kaliteye ve müşteri memnuniyetine önem veren Serin Treyler izlediği bu politikanın karşılığını sektörden fazlasıyla aldı ve kısa bir zaman içinde tutulan bir marka haline geldi.

Pazarın genişlemesiyle ve artan talep üzerine Serin Treyler 1991 yılında 2. organize sanayindeki fabrikasına taşındı.

Üretimini günümüz teknolojisinin yatırımlarıyla destekleyerek makine parkı yatırımına yönelen Serin, bu yılda Konya 2. OSB deki 12,000 m2 alanına ilave olarak Konya 3. OSB de 20 bin m2 alan üzerinde kurulu 12 bin m2 kapalı alanda ikinci fabrikasını üretime açtı.

Anadolu'nun bağı Konya'da, Avrupa standartlarında araç üretiyor, ülke ekonomisine katkı sağlıyor ve 300 kişiyi istihdam ediyor.

İHRACATA BAŞLAMA ÖYKÜNÜZÜ ANLATTIRMISINIZ?

İhracata 2000' li yılların başında yurt dışından alınan bir ihale ile başlanmıştır.

HANGİ ÜLKELERE İHRACAT YAPIYORSUNUZ?

Direkt ve dolaylı olarak 23 ülkeye ihracatımız



vardır. Bunlar arasında Irak, İran, Ürdün, Suudi Arabistan, B.A.E, Kuveyt, Sudan, Libya, Cezayir, Gana, Nijerya, Kenya, Tanzanya, Azerbaycan, Türkmenistan, Kazakistan, Özbekistan, Rusya, Yunanistan, Bulgaristan, Makedonya, Bosna Hersek.

HANGİ ÜRÜNLERİ İHRAÇ EDİYORSUNUZ?

Tanker yarı-römork, genel kargo, silobas, flat bed, konteyner taşıyıcı, low bed, lpg tankeri, tenteli dorseler, dingil ve aksesuarları.

YILLIK İHRACATINIZ NE KADAR?

Yıllık ihracatımız ortalama yıllık 7,5 milyon Euro'dur.

TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ İHRACAT SIRALAMASINDA İLK 1000'E GİRDİNİZ BU BAŞARIYI NASIL SAĞLADINIZ?

Sistemli bir çalışma sonucu doğru hedef pazarlar belirlenerek ve yurtdışı tanıtıma (fuar, rek-



lam) verilen ağırlıkla hedeflerimizi tutturma ve başarıya ulaşmada en büyük etkenlerdir. Bütün çalışanlarımızın üretimden yönetime gösterdiği azim ve performansta çok önemlidir. Kalite açısından ürüne, değer açısından çalışana, yurtdışı pazar açısından fuara ve müşteri ziyaretlerine, satış sonrası servise verilen önemin başarısıdır.

İHRACATTA KARŞILAŞTIĞINIZ SORUNLAR NELERDİR?

En büyük sorun gemi nakliyesi konusunda Türkiye'de rekabetçi bir pazarın bulunmaması. Navlun ücretlerini buna bağlı olarak yüksek olmasıdır. Türkiye aslında gemi taşımacılığı konusunda çok stratejik bir konumdadır. Ayrıca ihracatta halen çok fazla evrak ve prosedür olması da bir dezavantaj.

İHRACAT YAPMAK İSTEYENLERE, GENÇLERE VE GİRİŞİMCİLERE NELER ÖNERİRSİNİZ?

Gençlere ve girişimcilere önerimiz şu olabilir; hedef pazar ve ürünlerini çok iyi belirlesinler. Ayrıca ürünleri mutlaka kaliteli ve fiyatları pazarın kaldırabileceği ölçüde uygun olmalı. Dış ticaret ile ilgili gerekli bilgi donanımlarını geliştirmeleri de çok önemlidir.



60 Soruda Türk Ticaret Kanunu'nun Getirdiği Yenilikler

Yrd.Doç.Dr. Aytakin ÇELİK / KTO Karatay Üniversitesi Hukuk Fakültesi
Yrd.Doç.Dr. Mücahit ÜNAL / Selçuk Üniversitesi Hukuk Fakültesi
YMM Ali EGEMEN ve SMMM Mürsel ŞAHİN / Referans Denetim Yeminli Mali Müşavirlik



1 • 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nda yer alan düzenlemeler hangi tarihte yürürlüğe girecektir?

6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu, 01.07.2012 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Ancak TTK'nın bazı düzenlemeleri daha sonraki tarihlerde yürürlüğe girecektir.

01.07.2012 tarihinden sonra yürürlüğe girecek düzenlemeler şunlardır;

01.01.2013: Türkiye Muhasebe Standartları 01.01.2013 tarihinde yürürlüğe girecektir.

01.01.2013: Sermaye şirketlerinin denetlenmesine ilişkin hükümler 01.01.2013 tarihinde yürürlüğe girecektir. (Bağımsız denetim yaptırmak zorunda olan sermaye şirketleri Bakanlar Kurulu kararıyla belirlenecektir).

01.07.2013: İnternet sitesi açma yükümlülüğüne ilişkin düzenleme 01.07.2013 tarihinde yürürlüğe girecektir.

01.01.2014: Ticari mektuplar ve ticari defterlere yapılan kayıtların dayandığı belgelerde tacirin sicil numarası, ticaret unvanı, işletmesinin merkezi ve internet sitesi adresinin (Bakanlar Kurulu tarafından belirlenen şirketlerde) bulunmasına ilişkin düzenleme 01.01.2014 tarihinde yürürlüğe girecektir.

2 • 01.07.2012 tarihinden sonra şirketlerin öncelikli olarak yapmaları gereken işlemler nelerdir?

15.07.2012: 01.07.2012 tarihinden önce, herhangi bir sebeple bir anonim şirketin tek pay sahibi ve bir limited şirketin tek ortağı olan gerçek veya tüzel kişi, 15 gün içinde, bu sıfatını, adını, adresini, vatandaşlığını, anonim şirketlerde yönetim kuruluna, limited şirketlerde müdüre veya müdürlere noter aracılığıyla bildirecektir.

01.10.2012: 01.07.2012 tarihinden önce yönetim kurulu üyeliğine tüzel kişinin temsilcisi olarak seçilen ve halen bu görevini sürdüren gerçek kişilerin 01.10.2012 tarihine kadar istifa etmeleri ve bu kişilerin yerine tüzel kişilerin veya başkalarının seçilmeleri gerekir.

01.01.2013: 01.01.2013 tarihinden itibaren finansal tabloların Türkiye Muhasebe Standartlarına uygun olarak hazırlanması gerekir (Hangi şirketlerin finansal tablolarını Türkiye Muhasebe standartlarına göre hazırlaması gerektiğini Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu belirleyecektir).

31.03.2013: Bağımsız denetim yaptırmak zorunda olan anonim ve limited şirketlerin denetçilerini en geç 31.03.2013 tarihine kadar belirlemeleri gerekir. Seçim ile birlikte 6762 sayılı (eski) TTK'ya göre görev yapan denetçinin görevi sona erer. 6102 sayılı (yeni) TTK m.397/4'e göre denetime tabi olmayan şirketlerin 6762 sayılı (eski) TTK'ya göre görev yapan denetçilerinin görevi de 31.03.2013 tarihinde sona erer.

01.07.2013: Anonim şirketlerin esas sözleşmelerini, limited şirketlerin de şirket sözleşmelerini 01.07.2013 tarihine kadar 6102 sayılı (yeni) TTK ile uyumlu hale getirmeleri gerekmektedir.

01.07.2013: Anonim şirket esas sözleşmesi ve limited şirket sözleşmele-

rinde genel kurul toplantı ve karar nisapları konusunda 6762 sayılı (eski) TTK hükümlerinin uygulanacağı şeklindeki düzenlemelerin 01.07.2013 tarihine kadar 6102 sayılı (yeni) TTK ile uyumlu hale getirilmesi gerekir. Aksi halde bu tarihten itibaren 6102 sayılı TTK'daki hükümler uygulanır. Ancak anonim ve limited şirketlerin 01.07.2013 tarihine kadar yapacakları genel kurul toplantılarında 6762 sayılı (eski) TTK'daki toplantı ve karar nisapları uygulanır.

01.10.2013: İnternet sitesi açma yükümlülüğüne tabi olan şirketler (Bakanlar Kurulu tarafından belirlenecektir) 01.07.2013 tarihinden itibaren üç ay içerisinde (01.10.2013 tarihine kadar) internet sitelerini açmak ve içeriğini Kanun'a uygun bir şekilde oluşturmak zorundadır (TTK Geçici Madde 8).

14.02.2014: Anonim ve limited şirket sermayelerinin 6102 sayılı TTK'nın yayımlandığı tarihten itibaren (14.02.2011) 3 yıl içinde (14.02.2014 tarihine kadar) 6102 sayılı TTK'da öngörülen tutarlara (Anonim şirket asgari sermayesi 50.000 TL, limited şirket asgari sermayesi 10.000 TL) yükseltmeleri gerekir. Bu süre Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından birer yıllığına en çok iki defa uzatılabilir. Asgari sermaye miktarlarının bu süre içerisinde TTK'da belirtilen miktara yükseltilmemesi halinde şirket belirlenen sürenin sonunda infisah etmiş sayılır.

3 • Şirket sözleşmelerinin Türk Ticaret Kanunu'nda belirtilen süre içerisinde Kanuna uyumlu hale getirilmemesi halinde ne olur?

Anonim şirketler esas sözleşmelerini, limited şirketler de şirket sözleşmelerini 01.07.2013 tarihine kadar 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu ile uyumlu hale getireceklerdir. Bu süre içinde gerekli değişikliklerin yapılmaması hâlinde, esas sözleşmedeki ve şirket sözleşmesindeki düzenleme yerine Türk Ticaret Kanunu'nun ilgili hükümleri uygulanır.

4 • 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu ticari işletmeye ilişkin belgelerin düzenlenmesi konusunda hangi değişiklikleri getirmektedir?

Tacirin tescil edilen ticaret unvanı ticari işletmenin görülebilecek bir yere okunaklı bir şekilde yazılmalıdır.

6102 sayılı TTK'nın ilk halinde yer alan ve tacirin ticari işletmesiyle ilgili her türlü kağıt ve belgede yer vermesi gereken işletme hakkındaki ayrıntılı bilgiler 6335 sayılı Kanun'la değiştirilmiştir. Bu değişiklikte bilgilerin yer verileceği belgeler ile bu belgelerde yer alması gereken bilgiler sınırlandırılmıştır.

Buna göre tacirin, ticari işletmesiyle ilgili bilgilere, sadece; ticari mektuplarda ve ticari defterlere yapılan kayıtların dayanağını teşkil eden belgelerde yer vermesi gerekmektedir.

Tacirin yukarıda belirtilen belgelerde yer vermesi gereken bilgiler ise şunlardır:

- 1• tacirin sicil numarası
- 2• tacirin ticaret unvanı
- 3• tacirin işletmesinin merkezi

"KARATAY" Kitabı Yayınlandı



Karatay Belediyesi tarihten günümüze Karatay ilçesinin tarihi kültürel ve sanatsal yönleri ile ele alan 1260 sayfalık bir kitap yayınladı.

Editörlüğünü Prof. Dr. Yusuf Küçükdağ, Yrd. Doç. Dr. Yaşar Erdemir ve Bekir Şahin tarafından yapılan Karatay kitabında ilçenin coğrafi yapısından eski ve yeni mahallelerine tarihi eserlerinden yetiştirdiği ilim ve fikir adamlarına kadar pek çok konu yer alıyor.

Hz. Mevlana'nın da Karatay İlçesi sınırlarında olmasından dolayı yayınlanan eserde geniş yer verilmiş. Eserde HZ. Mevlana'nın

hayatı, eserleri ve düşüncesi ve hoşgörüsü üzerine çeşitli bilgiler yer alıyor. Karatay'la ilgili bugüne kadar yayınlanmış eserlerin hemen hemen günümüzdeki Karatay'ı da içine alan en geniş eser oma özelliği taşıyor. Nisan ayında basımı tamamlanan ve geçtiğimiz aylarda dağıtımı gerçekleştirilen Karatay kitabında zengin bir akademik yazar kadrosu bulunuyor.

İki yıl boyunca hazırlık aşaması süren, İki cilt ve yedi bölümden oluşan eserde Karatay ile ilgili bilgi ve görsel zenginlik bir arada sunuluyor.

"Türkçe Konuşacaksak Türkçe Konuşalım"



zukulukları, güzel konuşma ve güzel yazma için yapılması gereken konuları kapsıyor.

Yazar "hak bildiğin yola yalnız gideceksin" düşüncesiyle hareket ederek yayınladığı bu eserinde kusursuz, mükemmel ve yüzde yüz Türkçe temenni ediyor.

752 sayfalık genişletilmiş 3. baskısıyla okuyucularıyla buluşan "Türkçe Konuşacaksak Türkçe Konuşalım" kitabında dil ve anlatımın yanı sıra Konyalı yazarlardan yerel örf ve adetlere ilişkin pek çok konu yer alıyor.

Hz. Mevlana'dan Çanakkale şehitlerine kadar pek çok şiire yer veren yazar eserin üzerinde on iki yıl çalışmış ve onu sürekli geliştirmiş.

"Eserde yer alan cümle örneklerinden tamamı; kitle iletişim araçları (radyo, televizyon, gazete ve dergiler...) ile çeşitli eserlerden, reklam yazılarından, iş yeri isimlerinden, şarkı sözlerinden ve bazı bilgilerden derlenmiş." (Söz baş'ndan)

Geniş bir yelpaze çizen eserin ilk bölümü "Anlam kusurları ve dil yanlışlarından" oluşuyor. Uydurma kelimeler; "bankamatik, ceptocep, çaykolik, hakem triosu" gibi Doğu-Batı sentezleri(!); "korkunç güzel, dehşet güzel" gibi kötü alışkanlıklarımız; mutlaka düzeltme ve inceltme işareti kullanılması gerekenler; zarafet ve nezaket timsali 'ince t' ve 'ince l' sesi bulunan kelimeler. Doğru

bildiğimiz yanlışlar; Yanlış-doğru cetvelleri; cümle ve anlatım bozuklukları, özellikle resmî kurumlarda karşılaşılan hatalı kullanımlara temas ediliyor.

Uyaroğlu çözümler de sunuyor. 2005 senesinde Türk Dil Kurumu'na bazı kelimeleri teklif etmiş. Mesela, "asparagas yerine uydurma haber; maç yerine müsabaka; minimal yerine en düşük; sabotaj yerine kundaklama" gibi. Bahsi geçen kelimeler de kabul görmüş. (sh. 279)

"Güldeste" bölümünde Şeyh Edebalı'den, Osman Yüksel Serdengeçti'ye, Dilaver Cebeci'den Rudyar Kipling'den, Ayşe Şasa ve Arif Nihat Asya'ya kadar güzel şiir ve nesir örnekleri verilen kitapta Yazar, Konya'yı da ihmal etmemiş.

"Belde-yi Muhayyere Konya" bölümünde Fazıl Hüsnü Dağlarca, İbrahim Demirci, Prof. Dr. Saim Sakaoğlu, Bekir Sıtkı Erdoğan gibi isimlerin eserlerine yer verilmiş. Ahmet Kutsi Tecer'in "Konya Destanı" şiirinden:

"Sabahtan vardım Konya'ya, Baktım cihana uyanık.

Kimi binek, kimi yaya, Baktım meydana uyanık.

Konuşursan bir kelime, Kavuşursun bin selama,

Lâfızda şive var ama Fikirde mânâ uyanık" (sh. 413)

"Türkçe Konuşacaksak Türkçe Konuşalım" adlı çalışma Selçuk Üniversitesi Türk Dili Okutmanı Şakir Tuncay UYAROĞLU tarafından yayınlandı.

Bu eser Türk Dili'nin imlası ve telaffuzuyla ilgili olarak yapılan yanlışlar ve anlatım bo-

KTO Konya Dış Tİcaret Bülteni

Konya Ticaret Odası (KTO), Konya'nın dış ticaretinin durumu hakkında dış ticaret durumunu güncel veriler ışığında izleyerek analiz etmek ve bunu ülkemizin dış ticaret durumu ile kıyaslayabilmek amacıyla Konya Dış Ticaret Bülteni yayımlamaktadır.

Bu raporda Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM)'nden alınan verilerden yararlanılmaktadır.

2012 Yılı'nın Ocak-Temmuz döneminde ihracatımız geçen yıla göre %10.16 oranında arttı.

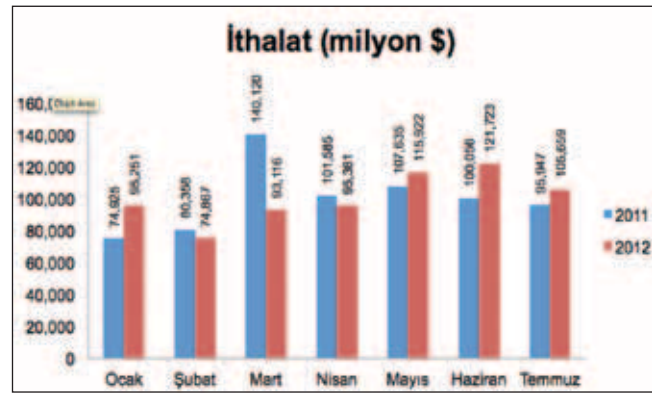
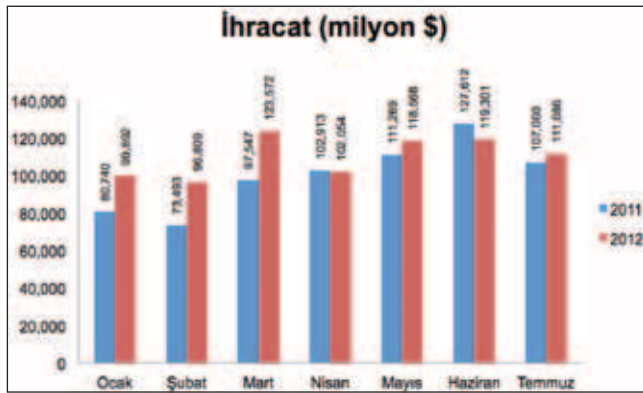
Konya, 2012 yılı'nın Ocak-Temmuz döneminde toplam 771,882 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren, geçen yılın aynı dönemine göre artış oranı ise %10.16 olmuştur.

Aynı dönemde ithalatımız ise %0.18 oranında artarak 701,920 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

Konya 2012 yılı'nın Ocak-Temmuz döneminde yaklaşık 70 milyon dolar dış ticaret fazlası vermiştir.

Yılın ilk yedi ayında ihracatın ithalatı karşılama oranı %109.9 olurken, bu rakam 2011 yılı'nın aynı döneminde %100'dür. Burada 9.9 puanlık bir artış olmuştur.

2012 yılı'nın Ocak-Temmuz döneminde ülkemizin ihracatı bir önceki yılın aynı dönemine göre %10.04 oranında artarak 85,2 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Aynı dönemde Konya'nın ihracat artışı %10.16 oranında artış göstererek 771,882 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.



İhracat (milyon \$)												
	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2011	80.740	73.493	97.547	102.913	111.269	127.612	107.060	102.802	89.194	101.355	86.869	114.057
2012	99.892	96.809	123.572	102.054	118.568	119.301	111.686					

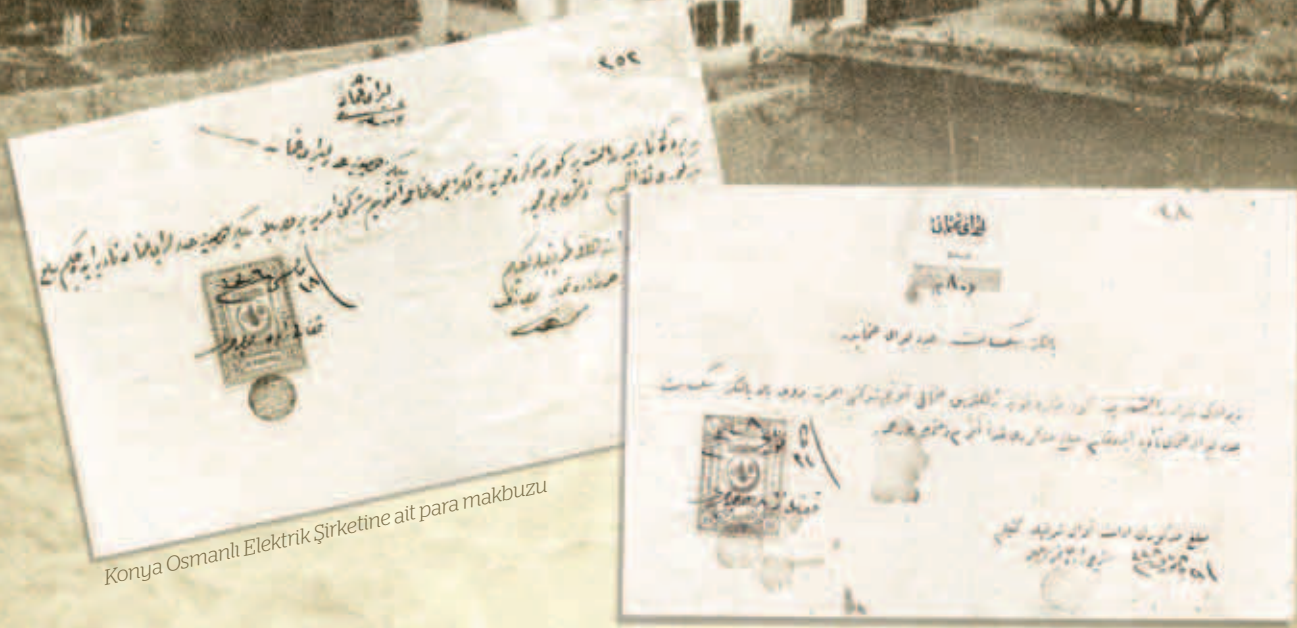
İthalat (milyon \$)												
	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2011	74.925	80.358	140.120	101.585	107.635	100.056	95.947	87.528	89.274	97.131	93.444	102.262
2012	95.251	74.867	93.116	95.381	115.922	121.723	105.659					

Sektörlere Göre İhracat (Ocak-Temmuz 2012/İlk 10 sektör/milyon \$)		
1	Taşıt Araçları ve Yan Sanayi	167.274
2	Makine ve Aksamları	154.414
3	Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	113.192
4	Demir ve Demir Dışı Metaller	87.230
5	Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	52.574
6	Su ürünleri ve hayvancılık mamulleri	46.410
7	İklimlendirme sanayii	38.757
8	Maden ve Metaller	17.738
9	Savunma ve havacılık sanayii	16.067
10	Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	13.091

Sektörlere Göre İthalat (Ocak-Temmuz 2012/İlk 10 sektör/milyon \$)		
1	Kazan,makina ve cihazlar,aletler,parçaları	142.994
2	Hububat	117.533
3	Plastik ve plastikten mamul eşya	113.062
4	Mineral yakıtlar,mineral yağlar ve müstahsalları,mumlar	46.261
5	Aluminyum ve alüminyum eşya	33.241
6	Demir ve çelik	27.688
7	Kauçuk ve kauçuktan eşya	18.505
8	Elektrikli makina ve cihazlar,aksam ve parçaları	17.822
9	Motorlu kara taşıtları	17.138
10	Odun hamuru:lifli selülozik maddelerin hamurları,hurdalar	13.400

Ülkelere Göre İhracat (Ocak-Temmuz 2012/İlk 10 ülke/milyon \$)							
S	ÜLKELER	2011	2012	S	ÜLKELER	2011	2012
1	IRAK	80.213	144.453	6	SUUDI ARABİSTAN	17.649	27.875
2	ALMANYA	38.130	44.964	7	RUSYA FEDERASYONU	16.065	27.218
3	İTALYA	66.311	33.282	8	LİBYA	34.914	25.188
4	İRAN (İSLAM CUM.)	44.999	32.696	9	BİRLEŞİK DEVLETLER	17.093	24.597
5	BULGARİSTAN	23.177	29.325	10	MISIR	15.494	22.343

Konya
Elektrik
Osmanlı
A.Ş.'ye ait
Konya
Elektrik
Fabrikası



Konya Osmanlı Elektrik Şirketine ait para makbuzu

Konya Osmanlı Elektrik Şirketine ait para makbuzu



IMECE

Orhan KARTAL

KONYA MEVLEVİ SOFRASI
T:353 33 41
F:353 33 41
Açık Hava, Akademi Çarşı No: 11
Mevlevi Mahallesi
Konya/Konya
http://www.mevleviisofrasi.com

201200467 - Alım

UKRAYNA

Çeşitli sektörlerden üye 370 şirket ve kuruluşları bulunduğu belirtilen Lugansk Bölgesel Ticaret ve Sanayi Odası (Lugansk Regional Chamber of Commerce and Industry); bir üyelerinin Türkiye'den güneşte kurutulmuş tütün (şark tipi) ithal etmek istediğini bildirmiştir. Adıyaman, Bafra, Bitlis, Samsun, Taşova, Trabzon ve Yayladağı menşeli olup, 2006, 2007 ve 2008 yılı üretimi tütün ihracat edebilecek firmaların, şirket kaşeli ve imzalı fiyat tekliflerini faks ya da e-posta yoluyla Lugansk Bölgesel Ticaret ve Sanayi Odası'na göndermeleri istenmektedir.

Kayıt Tarihi: 11.07.2012

Firma Adı: Lugansk Regional Chamber Of Commerce And Industry

Adres: 91005, Ukraine, Lugansk, st. Marina Raskova

Tel: +380 642 49 02 89 / **Faks:** +380 642 49 02 89

e-mail: lcci@lcci.lg.ua / **web:** http://lcci.lg.ua

Kağıt hamurundan ve kağıttan mamul ürünler

201200457 - Alım

TACİKİSTAN

Tacikistan Ticaret ve Sanayi Odası'ndan Birliğimize gönderilen bir yazıda, Türkiye ile Tacikistan arasındaki ticaretin kolaylaştırılması konusundaki ilerlemelerden umutlu olduğu bildirilmektedir. Söz konusu yazıda ayrıca, Türkiye'den bebek bezi (pampers) almak isteyen bir üyelerinin olduğu, başlangıçta en az 1 konteynırlık siparişlerinin olacağı ve bu nedenle kalite ve tasarımlarını incelemek için Türk üreticilerinden örnek ürün göndermelerini istedikleri belirtilmektedir.

Kayıt Tarihi: 03.07.2012

Firma Adı: Chamber Of Commerce And Industry Of The Republic Of Tajikistan

Adres: 21, Valomatzade street. Dushanbe 734012, Republic of Tajikistan

Tel: +992 37 221 52 84 / **Faks:** +992 37 221 14 80

e-mail: ccitajikistan@mail.ru / **web:** www.tpptj

Kimyasal maddeler, kimyasal ürünler ve yapay elyaflar

201200500 - Alım

HONG KONG

Firma Türkiye'den 1000-5000 mt. ve % 5-80 saflıkta, kırmızı cıva sülfür ithal etmek istemektedir. Söz konusu ithal talebi Birliğimize, TC. Hong Kong Başkonsolosluğu Ticaret Ataşeliği aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 24.07.2012

Firma Adı: Mings HK Enterprises

Adres: Rm 906 Summit Insurance Building 789 Nathan Rd. Kln, Hong Kong

Tel: +852 2308 1004 / **Faks:** +852 2397 1661

e-mail: info@mings.com.hk

web: www.mings.com.hk

Kauçuk, plastik ve pelikül film ürünler

201200473 - Alım

BAŞKORTOSTAN CUMHURİYETİ

Firma, Türkiye'den klima aygıtları ithal etmek istemektedir.

Kayıt Tarihi: 13.07.2012

Firma Adı: Uralskaya Energiya Ooo

Adres: 450106, Russia, Bashkortostan, Ufa, Stepana Kuvykina caddesi-25/1

Tel: +7 347 294 55 15 / **Faks:** +7 347 281 40 38

e-mail: info@uralen.com / **web:** www.uralen.com

Firma, Türkiye'den klima aygıtları ithal etmek istemektedir.

201200460 - Alım

BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ

Firmanın, Lübnan'da kuracağı torna tesisi (lathe factory) için Türkiye'den makineler ithal etmek istediği bildirilmiştir. Söz konusu istem Birliğimize, TC. Abu Dhabi Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 05.07.2012

Firma Adı: Al Laytani Gen. Contracting LLC

Adres: P. O. Box: 2335 Abu Dhabi, UAE

Yetkili Kişi: Dr. Ahmad K. El-Tamer / General Manager

Tel: +971 2 644 30 20 / **Faks:** +971 2 644 24 24

e-mail: laytanil@emirates.net.ae

Optik ve hassas ölçüm aygıtları, saatler, eczacılık ürünleri ve tıbbi tüketim malzemeleri

201200462 - Alım

BİRLEŞİK ARAP EMİRLİKLERİ

Firmanın, Türkiye'den paketleme makineleri ve tıbbi aygıtlar (medical devices) ithal etmek istediği bildirilmiştir. Söz konusu istem Birliğimize, TC. Abu Dhabi Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 05.07.2012

Firma Adı: International Institute For Planning & Administration Development

Adres: PO Box: 108102 Abu Dhabi, UAE

Yetkili Kişi: Dr. Magdi Dongolawi / Executive Director

Tel: +971 2 658 12 66 / **Faks:** +971 2 635 41 13

e-mail: doctorgm@hotmail.com

web: www.iipad.ae

201200465 - Satım

YUNANİSTAN

Kuzey Yunanistan Yunan-Türk Odası; Türkiye'ye ihracat yapmak isteyen şekerleme üreticisi olan bir üyesi adına, şekerleme ithalatçıları, toptancıları ve dağıtıcılarıyla bağlantı kurmak istemektedir.

Kayıt Tarihi: 06.07.2012

Firma Adı: Greek-Turkish Chamber Of Northern Greece

Adres: Dodekanisou 23 Thessaloniki - GREECE

Yetkili Kişi: Dimitra Perperidou / Operations Services

Tel: +30 2310 570005 / **Faks:** +30 2112 686845

e-mail: secretary@grtrchamber.org

web: www.grtrchamber.org

Kimyasal maddeler, kimyasal ürünler ve yapay elyaflar

201200474 - Satım

HİNDİSTAN

Anahtar teslimi biçiminde kaynak elektrotları tesisleri, demir-çelik tesisleri kuran firma; Türkiye'de de bu tür tesisler kurmak ve Türkiye'ye demir-çelik tesisleri sarf malzemeleri, mühendislik malları ve kimyasalları ihracat etmek istemektedir.

Kayıt Tarihi: 13.07.2012

Firma Adı: SIDER Overseas Pvt Ltd

Adres: 19, Industrial Estate, ITI Crossing Karnal 132001 India

Yetkili Kişi: Vitap Jain / group Managing Director

Tel: +91184.2265381 / **Faks:** +91184.2266340

e-mail: smopl@smoverseas.in

web: www.smoverseas.in

Mamul ürün ve malzemeler

201200486 - Satım

İTALYA

Aydınlatma ve tasarım alanında çalışan firma, bu alanda faaliyet gösteren ithalatçı firmalarla bağlantı kurmak istiyor. Söz konusu teklif Birliğimize, İtalyan Ticaret Odası Derneği Ankara Ofisi aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 18.07.2012

Firma Adı: LUCA DENTRO SRL

Yetkili Kişi: Luca Beltrame

Tel: +3905361813352 / **Faks:** +3905361817072

e-mail: luca.beltrame@lucedentro.com

web: www.lucedentro.com

201200459 - Satım

ROMANYA

Çelik kapı, panel radyatör, soba, ısıtma kazanları üretimi ve dağıtımını yapan firmanın, ürettiği çelik kapıları Türkiye pazarına sunmak istediğini bildirmiştir. Söz konusu teklif Birliğimize, Bükreşte bulunan Türk İşadamları Derneği aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 04.07.2012

Firma Adı: Nessli SRL

Adres: Com. Adunații Copăceni, Ferma 10, Pâslari, Jud. Giurgiu, 031104

Yetkili Kişi: Galip Gülhan

Tel: +40.246.282.271 / **Faks:** +40.246.282.273

e-mail: info@nessli.ro / **web:** www.nessli.ro

Optik ve hassas ölçüm aygıtları, saatler, eczacılık ürünleri ve tıbbi tüketim malzemeleri

201200458 - Satım

ENDONEZYA

Endonezya Ticaret ve Sanayi Odası'nın Orta Doğu ve İslam Konferansı Teşkilatı Ülkeleri Alt Kurulu'ndan alınan bir yazıda; üyeleri olan AMEDIC DJAYA BERSAMA, PT adlı tıbbi donanım fabrikasının, ürünlerini Türkiye'ye ihraç etmek istediği bildirilmekte ve ilgilenen firmaların Endonezya Ticaret ve Sanayi Odası'nın işletme konularında hizmet veren "Business Service Desk (BSD)" şubesine başvurabilecekleri belirtilmektedir.

Kayıt Tarihi: 04.07.2012

Firma Adı: Indonesian Chamber of Commerce and Industry Kadın

Adres: Jl. Timor No. 2, Menteng, Jakarta Pusat

Yetkili Kişi: Mr. Madin Syajuli

Tel: + 62.21.31935606 / 310366

Faks: +62.21.31901731

e-mail: bizservice@kadin-middleeast.or.id

web: http://kadin-middleeast.or.id

201200469 - İşbirliği

İRAN

Firma, Türkiye'de tescilli "Dr. Jean" markasıyla üretilen etli/sebzeli bebek maması (bebe püresi), bebekler için içecek, meyveli bebek maması (örn. kirazlı bebe püresi) vb. ürünleri fason olarak düzenli ve sürekli olarak kendileri için üretecek Türk firması aramaktadır. Aynı ürün grubundan ithal etmek istedikleri ürünlerinin bir kısmının üst gelir düzeyindeki tüketicilere hitap edecek nitelikte, bir kısmının ise ekonomik nitelikte olmasını isteyen firmanın istemi Birliğimize, TC. Tahran Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 12.07.2012

Firma Adı: ESHARE TALAE Co.

Adres: No.64, Afrika Blvd, Kajabadi Str., Tehran, Iran

Tel: +98.21.22013071 / **Faks:** +98.21.22057771

201200480 - İşbirliği

İTALYA

Hazır giyim eşyaları alanında faaliyet gösteren firma, bu alanda çalışan firmalarla bağlantı kurmak istiyor. Söz konusu teklif Birliğimize, İtalyan Ticaret Odası Derneği Ankara Ofisi aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 18.07.2012

Firma Adı: Surabaya Garment

Yetkili Kişi: Cristiano Vecchiotti

Tel: +39.031.391061

e-mail: cristianovecchiotti@tin.it

web: www.surabaya.it

201200470 - İşbirliği

İRAN

Firma, Türkiye'de tescilli "Dr. Jean" markasıyla üretilen bebek bezi, bebek örtüsü vb. ürünleri fason olarak düzenli ve sürekli olarak kendileri için üretecek Türk firması aramaktadır. Aynı ürün grubundan ithal etmek istedikleri ürünlerinin bir kısmının üst gelir düzeyindeki tüketicilere hitap edecek nitelikte, bir kısmının ise ekonomik nitelikte olmasını isteyen firmanın istemi Birliğimize, TC. Tahran Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 12.07.2012

Firma Adı: Eshare Talae Co.

Adres: No. 64, Afrika Blvd, Kajabadi Str. Tehran, Iran

Tel: +98 21 22013071

Faks: +98.21.22057771

201200505 - İşbirliği

BULGARİSTAN

Plastikten üretilen su, kanalizasyon ve gaz boruları üreten Avusturya kökenli Pipelife Bulgaria şirketinin, üretmekte olduğu sentetik atık su sistemleri (plastik kanalizasyon sistemleri, borular, bağlantı parçaları, rögar girişleri) için Türkiye'de dağıtım aradığı bildirilmiştir. Sistemin, dalgalı borular, bağlantı parçaları ve rögar sistemlerinden oluştuğu, pazar odağının Türkiye'nin batı bölgesi olduğu ve dağıtımının atık su piyasasına ilişkin mükemmel bilgiye sahip olmasının ve ilgili resmi kurumlarla iyi bağlantılarının olmasının zorunlu olduğu belirtilmiştir. Söz konusu istem Birliğimize, Avusturya Büyükelçiliği Ticaret Müsteşarlığı aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 30.07.2012

Firma Adı: Pipelife Bulgaria EOOD

Adres: ul. Industrialna 3, 2140 Botevgrad - BULGARIA

Tel: +359.723.99.413 / **Faks:** +359.723.99.533

e-mail: office@pipelife.bg / **web:** www.pipelife.bg

201200501 - İşbirliği

DANİMARKA

Anahtar teslimi enerji çözümleri üreten firma, dikey borulu buhar ve/veya su kazanları üretebilen bir firma aramaktadır. Aranılan tedarikçi firmanın en az 25 çalışanı olması, üretim otomasyonunu sağlamış olması ve Auto Cat kullanabiliyor olması istenmektedir. Firmanın ayrıca DIN EN 729-1 DIN EN 729-2 DIN EN 729-3, AD-Merkblatt HPO, TRD 201, EN 129 §52, 97/23 EC gibi standartlara sahip olması gerekmektedir. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 20120606004 referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekmektedir.

Kayıt Tarihi: 30.07.2012

Firma Adı: Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)

Adres: Ege Üni. Bilim Tek. Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR

Yetkili Kişi: Semih Erden

Tel: +90.232.343.44.00 / 165

e-mail: semih.erden@ebiltem.ege.edu.tr

web: www.ebicege.org.tr

201200477 - İşbirliği

MALDİVLER

Turizm ve genel ticaret iş kollarında deneyim sahibi bir firma; ticaret ya da yatırım amacıyla Maldivler pazarına girmek isteyen firmalara gerekli her türlü destek hizmetleri vermek istediğini bildirerek ilgili Türk firmalarının kendilerine yönlendirilmesini istemiştir. Firmanın sağlayabileceği hizmetler arasında doğrudan işbirliği amaçlı ortak ayarlanması, firmanın ve ürünlerinin pazarda doğru konumlanmasının sağlanması gibi servisler yer almaktadır.

Kayıt Tarihi: 18.07.2012

Firma Adı: Blue N White

Adres: Ma.Silver Scene 7-8, Kudhima Goalhi, Malé 20164, Republic of Maldives

Yetkili Kişi: Mr. Mohamed Ibrahim

Tel: +960.777.3125

e-mail: mohamed@blueenwhite.com

web: www.blueenwhite.com

201200503 - İşbirliği

ALMANYA

Yaklaşık 60 yıldır temiz enerji, gemi inşaatı ve mekanik mühendislik alanında müşteri odaklı çözümler üreten firma, yüksek performanslı, hava soğutmalı, senkron veya asenkron, 1-500 kw arasında jeneratör üreticileri aramaktadır. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 20120619044 referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekmektedir.

Kayıt Tarihi: 30.07.2012

Firma Adı: Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)

Adres: Ege Üni. Bilim Teknoloji Uygulama ve Arş. Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR

Yetkili Kişi: Semih Erden

Tel: +90.232.343.44.00 / 165

e-mail: semih.erden@ebiltem.ege.edu.tr

web: www.ebicege.org.tr

BAŞLAMA	BİTİŞ	FUARIN ADI	KONUSU	BAŞLICA ÜRÜN HİZMET GRUPLARI	TÜRÜ	YER	ŞEHİR
20 Eylül 12	23 Eylül 12	İSTANBUL GIDA-TEK 2012 7Gıda ve İçecek Teknolojileri, Gıda Güvenliği, Katkı ve Yardımcı Maddeler, Soğutma, Havalandırma, Depolama Sistemleri ve Lojistik Fuarı	Gıda ve İçecek Üretim Makine ve Teknolojileri, Gıda Güvenliği, Katkı ve Yardımcı Maddeler,	Sıvı Gıda, Et, Süt, Unlu- Çikolatalı Mamüller, Üretim Makine Sistem ve Ekipmanları, Gıda Güvenliği, Kalite Kontrol Cihaz ve Sistemleri, Soğutma, Havalandırma, Depolama	İhtisas Fuarı	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
20 Eylül 12	23 Eylül 12	Aysaf 9. Uluslararası Ayakkabı Yan Sanayi Fuarı	Ayakkabı Yan Sanayi Ürünleri, Aksesuar, Deri, Suni Deri, Taban, Tekstil, Makineler, Kurum Mümessillikler ve Dergiler	Ayakkabı Yan Sanayi Ürünleri, Aksesuar, Deri, Suni Deri, Taban, Tekstil, Makineler, Kurum Mümessillikler ve Dergiler	Uluslararası İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
20 Eylül 12	23 Eylül 12	2.Bıga Tarım ve Hayvancılık Fuarı	Tarım, Seracılık, Hayvancılık ve Teknolojileri	Tarım, Seracılık, Hayvancılık ve Teknolojileri	İhtisas Fuarı	Biga Fuar Alanı Otogar Yanı	Çanakkale
20 Eylül 12	23 Eylül 12	8. SAN-TEK Sakarya Sanayi ve Ticaret Fuarı	İnşaat, Dekorasyon, Peyzaj	İnşaat Malzemeleri, Bahçe Mobilyaları	İhtisas Fuarı	Şeker Fabrikası Alanı	Adapazarı
21 Eylül 12	23 Eylül 12	Golden Horn Boat Show İstanbul	Motor ve Yelkenli Tekneler, Motor ve Motor Ekipmanları, Marin Ekipmanları, Tüketici Ürün ve Aksesuar ve Hizmetleri,	Motor ve Yelkenli Tekneler, Motor ve Motor Ekipmanları, Marin Ekipmanları, Tüketici Ürün ve Aksesuar ve Hizmetleri,	İhtisas Fuarı	Haliç Kongre Merkezi	İstanbul
26 Eylül 12	29 Eylül 12	2.Florplant, Süs Bitkileri ve Peyzaj Mimarlığı Fuarı	Süs Bitkileri ve Peyzaj Mimarlığı	Süs Bitkileri Ürünleri, Peyzaj ile İlgili Hizmetler, Bahçe Bakım ve Teknik Malzemeleri	İhtisas Fuarı	Cam Piramit Sabancı Kongre ve Fuar Merkezi	Antalya
26 Eylül 12	30 Eylül 12	2.Autoshow 2012 Fuarı	Otomobil,	Otomobil,	İhtisas Fuarı	Lüleburgaz Semt ve Fuar Alanı	Kırklareli
26 Eylül 12	30 Eylül 12	Buritanım 2012 10Tarım, Tohumculuk, Fidancılık ve Süt Endüstrisi Fuarı	Tarım, Tohumculuk, Fidancılık ve Süt Endüstrisi	Tarım, Tohumculuk, Fidancılık Ve Süt Endüstrisi	Uluslararası İhtisas Fuarı	Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Bursa
26 Eylül 12	30 Eylül 12	Bursa 5Hayvancılık ve Ekipmanları Fuarı	Hayvancılık	Hayvancılık	Uluslararası İhtisas Fuarı	Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Bursa
26 Eylül 12	30 Eylül 12	İstanbul Tasarım Haftası	Yerli Yabancı Firma ve Şahısların Tasarım Ürünlerinin Sergilenmesi	Endüstriyel Tasarım Ürünleri (Mobilya, Aksesuar, Mutfak, Banyo, Seramik, Moda ve Mimari Tasarım, Çevre Tasarım Ürünleri, Tasarım Yayınları	İhtisas Fuarı	Eski Galata Köprüsü -Sülüce	İstanbul
27 Eylül 12	29 Eylül 12	PULIRE EURASIA12 2.Avrasya Endüstriyel ve Çevresel Temizlik Fuarı	Profesyonel Temizlik ve Hijyen Endüstrisi	Temizlik Makineleri, Aksesuar, Ekipman, Saniteri Ürünleri, Dezenfektan ve Temizlik Kimyasalları,	İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
27 Eylül 12	30 Eylül 12	8Uluslararası LED & LED Aydınlatma Fuarı	LED Sistemleri, Teknolojileri Ekipmanları ve Uygulamaları, LED Aydınlatma	LED Sistemleri, Teknolojileri, Aydınlatma Uygulamaları, Reklamcılık Uygulamaları	Uluslararası İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
27 Eylül 12	30 Eylül 12	ELEKTRONİST Fuarı	Elektronik Komponent ve Güç Kaynakları, Gömülü Sistemler	Elektronik Komponent ve Güç Kaynakları, Yarı İletkenler, Gömülü Sistemler, Gösterim Sistemleri, Sesörler, Test ve Ölçü Sistemleri, Elektronik Dizaynlar	İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
27 Eylül 12	30 Eylül 12	ELEX Fuarı	Elektrik Çevrimi, İletim ve Dağıtım	Elektrik Çevrimi, Elektrik İletimi, Dağıtım, Kumanda ve Koruma, Test Ölçü ve Bakım, Akümülatörler	İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
27 Eylül 12	30 Eylül 12	Çukurova Tıp 2012 (3)	Tıbbi Ürünler, Tıbbi Cihazlar, Hastane Donanımları ve Malzemeleri Laboratuvar Teknolojisi ve Ekipmanlar	Tıbbi Ürünler, Tıbbi Cihazlar, Hastane Donanımları ve Malzemeleri Laboratuvar Teknolojisi ve Ekipmanlar	İhtisas Fuarı	Tüyap Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Adana
27 Eylül 12	30 Eylül 12	Adana Sağlık Kurumları ve Turizmi Fuarı	Hastaneler, Tedavi ve Sağlık Yaşam Merkezleri, Poliklinikler, Tıbbi Donanım ve Malzemeler, Sigorta Şirketleri	Hastaneler, Tedavi ve Sağlık Yaşam Merkezleri, Poliklinikler, Tıbbi Donanım ve Malzemeler, Sigorta Şirketleri	İhtisas Fuarı	Tüyap Adana Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Adana
27 Eylül 12	30 Eylül 12	Tedarik Fuarı	Eğitim Malzemeleri, Motorlu Taşıtlar	Eğitim Malzemeleri, Motorlu Taşıtlar	İhtisas Fuarı	İstanbul Kongre Merkezi	İstanbul
27 Eylül 12	30 Eylül 12	Çorum Yapı, Dekorasyon ve Tesisat Fuarı	Yapı, Dekorasyon ve Tesisat	Yapı ve İnşaat Malzemeleri, Doğalgaz Tesisat Sistemleri, PVC, Yalıtım Malzemeleri, Banyo, Mutfak, Seramik Malzemeleri, Dekorasyon Ürünleri	İhtisas Fuarı	Çorum TSO Fuar Merkezi	Çorum
29 Eylül 12	7 Ekim 12	BOAT SHOW 2012 31.Uluslararası İstanbul Boat Show Fuarı	Motor ve Yelkenli Tekneler, Motor ve Motor Ekipmanları, Marin Ekipmanları, Tüketici Ürün ve Aksesuar ve Hizmetleri,	Motor ve Yelkenli Tekneler, Motor ve Motor Ekipmanları, Marin Ekipmanları, Tüketici Ürün ve Aksesuar ve Hizmetleri,	Uluslararası İhtisas Fuarı	Marinturk İstanbul City Port - Pendik	İstanbul



İstatistiklerle Konya

KONYA								
Başlık	Değer	Sıra	Türkiye'de 1. Sıradaki İl	Değer	TÜRKİYE	Konya'nın TR İçinde Payı	Yıl	Kaynak
İŞ HAYATI								
Teknokent Firma Sayısı	104	3.	Ankara (ODTÜ Teknokent)	256	1,515	%6.86	2011	TEKNOKENT
Kurulan Şirket Sayısı	1,182	7.	İstanbul	17,992	50,423	%2.34	2010	TOBB
Kapanan Şirket Sayısı	164	8.	İstanbul	5,817	11,400	%1.44	2010	TOBB
İş Kayıtlarına Göre Girişim Sayıları	77,970	6.	İstanbul	687,279	3,003,116	%2.60	2010	TÜİK
Yabancı Sermayeli Firma Sayısı	93		İstanbul	16,405	29,144	%0.32	2011	EKONOMİ BKN.
Kurulan Yabancı Sermayeli Şirket Sayısı (Limited Şirket)	17	10.	İstanbul	1,305	2,182	%0.78	2010	TOBB
DIŞ TİCARET								
İhracat (bin dolar)	1,167,763	14.	İstanbul	61,464,725	134,971,545	%0.87	2011	TÜİK
Kişi Başı İhracat (dolar)	573	28.	Kocaeli	7,705	1,806		2011	TÜİK
İhracat Yapan Firma Sayısı	1,249	5.	İstanbul	28,369	54,566	%2.29	2011	TÜİK+DTM
İhracat Yapan Firma Başına Düşen İhracat (\$)	935,000	62.	Kocaeli	10,874,000	2,473,000		2011	DTM+TÜİK
İthalat (bin dolar)	1,170,266	17.	İstanbul	123,908,568	240,834,392	%0.49	2011	TÜİK
Kişi Başı İthalat (dolar)	574.	23.	İstanbul	9,095	3,222		2011	TÜİK
İthalat Yapan Firma Sayısı	1,172	6.	İstanbul	37,396	66,757	%1.76	2011	DTM+TÜİK
İthalat Yapan Firma Başına Düşen İthalat (\$)	998,520	44.	Osmaniye	16,733,000	3,608,000		2011	DTM+TÜİK
İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (İhracat/İthalat) (%)	99.8	40.	Şırnak	9,282	56		2011	TÜİK
Dış Ticaret Fazlası (İhracat-İthalat) (bin dolar)	-250,263	42	Trabzon	966,525	-105,862,847		2011	TÜİK



Ay	İlk Tarih	Son Tarih	Konu
Eylül	01/09/2012	10/09/2012	16-31 EYLÜL 2012 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	01/09/2012	11/09/2012	16-31 EYLÜL 2012 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi
	01/09/2012	17/09/2012	EYLÜL 2012 Dönemine Ait Kolalı Gazoz, Alkollü İçecekler ve Tütün Mamullerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	01/09/2012	17/09/2012	EYLÜL 2012 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	01/09/2012	17/09/2012	EYLÜL 2012 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi
	01/09/2012	17/09/2012	EYLÜL 2012 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	01/09/2012	17/09/2012	EYLÜL 2012 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	01/09/2012	17/09/2012	EYLÜL 2012 Dönemine Ait Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi
	01/09/2012	20/09/2012	EYLÜL 2012 Dönemine Ait Kolalı Gazozlara İlişkin EK:7 No.lu ÖTV Bildirim Formu
	01/09/2012	20/09/2012	EYLÜL 2012 Dönemine Ait Alkollü İçeceklerle İlişkin EK:8 No.lu ÖTV Bildirim Formu
	01/09/2012	20/09/2012	EYLÜL 2012 Dönemine Ait Tütün Mamullerine İlişkin EK:9 No.lu ÖTV Bildirim Formu
	01/09/2012	20/09/2012	EYLÜL 2012 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin EK:10 No.lu ÖTV Bildirim Formu
	01/09/2012	20/09/2012	EYLÜL 2012 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	01/09/2012	20/09/2012	EYLÜL 2012 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	01/09/2012	20/09/2012	EYLÜL 2012 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	01/09/2012	20/09/2012	EYLÜL 2012 Dönemine Ait Müşterek Bahislere İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Ödemesi
	01/09/2012	20/09/2012	EYLÜL 2012 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	01/09/2012	20/09/2012	EYLÜL 2012 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	01/09/2012	24/09/2012	EYLÜL 2012 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı
	01/09/2012	24/09/2012	EYLÜL 2012 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı
	01/09/2012	24/09/2012	EYLÜL 2012 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı
	16/09/2012	25/09/2012	1-15 Eylül 2012 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	16/09/2012	25/09/2012	1-15 Eylül 2012 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi
	01/09/2012	26/09/2012	EYLÜL 2012 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Ödemesi
	01/09/2012	26/09/2012	EYLÜL 2012 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Ödemesi
	01/09/2012	26/09/2012	EYLÜL 2012 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Ödemesi
	01/08/2012	01/10/2012	6111 Sayılı Kanununun 2, 3, 5, 6, 7 ve 8. Maddeleri Hükümleri Uyarınca Ödenmesi Gereken 9. Taksit Ödemesi
	01/09/2012	01/10/2012	EYLÜL 2012 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)
	01/09/2012	01/10/2012	EYLÜL 2012 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)
	01/09/2012	01/10/2012	EYLÜL 2012 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi