

yeni ipek yolu

KONYA TİCARET ODASI DERGİSİ

YIL:29 SAYI: 340 HAZİRAN 2016

Kolombiya

Peru

Şili

KTO'NUN GİRİŞİMLERİ İLE KONYALI FİRMALAR GÜNEY AMERİKA'DAN YENİ İŞ BAĞLANTILARI VE SİPARİŞLERLE DÖNDÜ

KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ İLE
UGANDA İSLAM ÜNİVERSİTESİ ARASINDA
İŞ BİRLİĞİ PROTOKOLÜ İMZALANDI

KONYA İLİ SOSYAL ANALİZ RAPORU

BREXİT - İNGİLTERE'NİN AB'DEN AYRILMASI SORUNSALI
TÜRKİYE'YE OLASI ETKİLERİ

BOSNA HERSEK TÜRK YATIRIMCILARA
ÖNEMLİ FIRSATLAR SUNUYOR



**KTO KARATAY
ÜNİVERSİTESİ**

**TÜRKİYE'NİN
KADİM ÜNİVERSİTESİ**



Söz vermek borçtur

Promise is a debt

Başarı Daima Ödüllendirilmelidir

Yüksek Burs İmkânları KTO Karatay'da!

KTO Karatay Üniversitesi ilk 10.000 başarı sıralaması olan öğrencilere akademik yıl boyunca 8 ay olmak üzere üniversiteye giriş yüksek başarı bursu veriyor. Kazanılan burslar normal eğitim süresi boyunca devam ediyor ve bu süre boyunca başarısız olunması hâlinde kesilmiyor.

1-100 arası derece yapan öğrenciler aylık: 3.000,00 TL

101-1000 arası derece yapan öğrenciler aylık: 2.500,00 TL

1001-2500 arası derece yapan öğrenciler aylık: 2.000,00 TL

2501-5000 arası derece yapan öğrenciler aylık: 1.500,00 TL

5001-10000 arası derece yapan öğrenciler aylık: 1.000,00 TL

- Tercih Bursu
- Ticaret Odası Üyesi Destek Bursu
- Kardeş Bursu
- Üstün Başarı Bursu
- Sporcu Bursu
- Şehit - Gazi Bursu
- Dil Okulu Bursu
- Yurt Dışı Yaz ve Kış Okulu Bursu
- Yurt Dışı Yüksek Lisans Bursu
- Barınma Bursu
- Asistan Öğrenci Bursu
- Akademik İzinli Bilim İnsanı Destekleme Bursu
- Mezun Bursu



KTO Karatay Üniversitesi Rektörlüğü
Akabe Mh. Alaaddin Kap Cd. No: 130 Karatay / KONYA

444 1251

KaratayUniversitesi

www.karatay.edu.tr

ktokaratayuniversitesi

ktokaratay

KARATAYUNIVERSITESI



**KTO KARATAY
ÜNİVERSİTESİ**

**TÜRKİYE'NİN
KADİM ÜNİVERSİTESİ**



**İş Dünyasının Üniversitesinden İş Dünyasına
ÖZEL BURS**

Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesinden Ticaret ve Sanayi Odası ve Ticaret Borsalarına Özel %5 Destek Bursu

Ticaret Odaları, Sanayi Odaları, Ticaret ve Sanayi Odaları ve Ticaret Borsalarının Üniversitemizle protokol yapmaları halinde üyelerine ve birinci derece yakınlarına herhangi bir ön lisans ve lisans programlarına kayıt yaptırmaları durumunda %5 oranında destek bursu verilir.

Destek Bursumuz, Ticaret ve Sanayi Odaları ve Ticaret Borsaları üyeleriyle birinci derece yakınları için geçerlidir; üyelerin ve birinci derece yakınlarının kayıt belgesi getirmeleriyle ve kayıt belgesinin öğrenim hayatı boyunca her akademik yılbaşında yenilenmesiyle sağlanır.



KTO Karatay Üniversitesi Rektörlüğü
Akabe Mh. Alaaddin Kap Cd. No: 130 Karatay / KONYA

444 1251

www.karatay.edu.tr

[ktokaratay](https://www.instagram.com/ktokaratay)

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

[ktokaratayuniversitesi](https://www.instagram.com/ktokaratayuniversitesi)

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

Başlarken

ARGE PAZARLAMA

Değişim

GÜÇLÜ

Cesur

Enerjik

Genişleme

Kaynaklar

Tanıtım

Dönüşüm

BÜYÜME

Dinamik

İlerleme
İyileşme
Gelişim

Girişimci
Fuar

MARKALAŞMA

GELİŞİM

Uyarlama
Yükselmek
Çeşitlilik

Satış

İNNOVASYON



Türkiye ekonomisi, yılın ilk çeyreğinde yüzde 4,8 oranında büyüdü. Genel olarak bu yılın birinci çeyreğinde yüzde 4,4 seviyesinde büyüme öngörülüyordu. Ayrıca Orta Vadeli Program'da büyüme hedefi 2016'da 4,5; 2017 ve 2018'de yüzde 5 olarak belirlenmişti. Beklentilerin üzerinde gerçekleşen büyüme iş dünyamız için büyük bir moral kaynağı olmuştur. Türkiye ekonomisi geçen yılın ilk çeyreğinde yüzde 2,5; yılın tamamında ise yüzde 4 büyüme göstermişti. Daha önce dile getirdiğimiz gibi 2016'da büyümenin hızlandığını görmekteyiz. Birinci çeyrekte büyüme özel sektörün öncülüğünde devam etmiştir. Bu dönemde özel sektör harcamaları büyümeye 4,7 yüzde puan katkı sağlarken kamu sektörü harcamalarının katkısı 1,2 yüzde puan düzeyinde gerçekleşmiştir. Dış ticaretteki sorunlara ve küresel finansal piyasalardaki dalgalanmaya rağmen özel sektörümüzün bu başarısı takdire değerdir. Böylesine bir dönemde üreten, yatırım yapan, dünya pazarlarına açılan böylelikle ülkesinin büyümesine katkı sağlayan tüm tüccar ve sanayicilerimizi kutluyorum. Reel sektörün büyümeye katkısının artırılması için beklentilerin karşılanması gerekmektedir. İlk beklentimiz faiz oranlarının aşağı seviyelere hızla çekilmesidir. Diğer taraftan ekonomiye dönük olarak yapısal reformların kararlılıkla uygulaması gerekmektedir. Türkiye'nin büyüme performansının hissedilebilmesi için yüzde 5 üzerinde bir büyüme gerçekleşmesi gerekmektedir. Özel sektörümüz bu dönemde desteklenirse 2016'da yüzde 5'in de üzerinde bir büyüme yakalayabiliriz. İSO tarafından açıklanan Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu listesinde Konya, 10 firma ile yer aldı. Geçtiğimiz yıl da İSO 500 Listesinde 10 firma ile yer alan Konya'nın listedeki sayısını korudu. Açıklanan listede Konya Şeker 37, Eti Alüminyum 236, TUMOSAN 254, Pakpen 272, Ova Un 377, Konya Çimento 408, Akova Süt 422, Aydınlar Yedek Parça 447 ve Helvacızade 469. sırada yer almıştır. 2014 yılında İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşları listesinde yer alan Hekimoğlu Un, bu yıl ilk 500 sanayi kuruluşu arasına yükselerek 490. sırada yerini almıştır. Üreterek, ihracat yaparak, şehrimize ve ülkemize katkı sağlayan firmalarımızın yöneticilerini ve çalışanlarını tebrik ediyorum.

Kuruluşu 1251 yılına dayanan ve Selçuklu ile Osmanlı döneminde 8 yüzyıl kesintisiz eğitim veren Karatay Medresesini yeniden eğitime açtık. 90 yıl aradan sonra tekrar eğitime başlayan KTO Karatay Üniversitesi, Medrese ruhu ile milli ve manevi değerlerimizin dünyaya yayılmasında, Konya'nın geçmişte olduğu gibi bugün de merkez şehir olması idealimizde ilerlemektedir. Konya Ticaret Odası Karatay Üniversitesi'ne, ülkemize vizyon çizmede, ülkemizin sorunlarını çözmeye ve ekonomik büyümede öncü rol kazandırmaya çalışıyoruz. Üniversitemizi, Türkiye'nin dünyaya açılan penceresine katkı sağlayan, toplumun beklentilerini karşılayan dinamik bir kuruma dönüştürüyoruz. Sadece iktisadi anlamda değil, bilimsel anlamda da çağdaşlarıyla rekabet eden bir Üniversite için gayret ediyoruz.

Konya Ticaret Odası Karatay Üniversitesi, 20 bin üyesi bulunan Anadolu'nun en büyük, Türkiye'nin de en önemli Ticaret Odalarından biri olan Konya Ticaret Odası'nın himayesinde her geçen yıl hem öğrenci sayısını artırmakta, hem de genişleyen kampüsüyle öğrencilerine tam anlamıyla ilim, bilim ve kültür ortamı sunmaktadır. Üniversitemiz her ne kadar yeni kurulan; fiziki, akademik ve idari yapılanmasını sürdüren bir üniversite olsa da yaptığımız tüm çalışmalarımızla, Üniversitemizin marka değerini artırarak bu hedefimizde emin adımlarla ilerlediğimizi büyük bir gururla ifade etmek istiyorum. Üniversitemiz; dünya standartlarında eğitim verilen fakülte ve bölümleri ile büyümesini daha da hızlandıracaktır.

KTO Karatay Üniversitesi, 6 Fakülte, 3 MYO ve 3 Enstitü 261 tam zamanlı ve 75 yarı zamanlı Akademisyenle çok güçlü bir akademik kadroya sahiptir. Bu güçlü akademik kadroyla, 2006-2017 Akademik Yılında 14 yeni bölümüyle vizyonunu daha da genişletmiş ve beşeri sermaye kapasitesini artırmıştır. Bu yıl açtığı ve yeni dönemde öğrenci alacağı İslam Ekonomisi ve Finans Bölümü'yle de çok önemli bir boşluğu dolduracak ve büyük bir sorumluluk alacaktır. Prof. Dr. Hamdi Döndüren ve Prof. Dr. Murat Çizakça Hocalarımızın öncülüğünde, Türkiye'den dünyaya bir başka pencere olmayı hedeflemektedir. KTO Karatay Üniversitesi, Konya'nın ilk Lojistik Yönetimi bölümünü açarak da, ulaşım ve taşımada HUB noktası olan Konya'ya ayrı bir değer katacaktır. Türkiye'nin en güvenilir şehirlerinden biri olan Konya, yakın zamanda yapılacak Veri Merkezi ve Lojistik Köy projeleriyle de Türkiye'nin Merkez Şehri olma iddiasını daha da güçlendirecektir. Sağlık alanında yeni açılan; Fizyoterapi ve Rehabilitasyon, Beslenme ve Diyetetik, Ebelik, Diyaliz ve Çocuk Gelişimi bölümleriyle de bu alanda büyük bir açığı kapatacaktır. Psikoloji, Sosyoloji, bölümleri de toplumun temel ihtiyaçlarına ve hem şehrin hem de Türkiye'nin huzur ortamına önemli katkılar sağlayacak yeni bölümlerimizdir. Tarih ve Mütercim Tercümanlık (Arapça) ise gerçek tarihin bir hayal olmaktan çıktığını anlatmak için vizyon bölümlerimiz olacaktır.

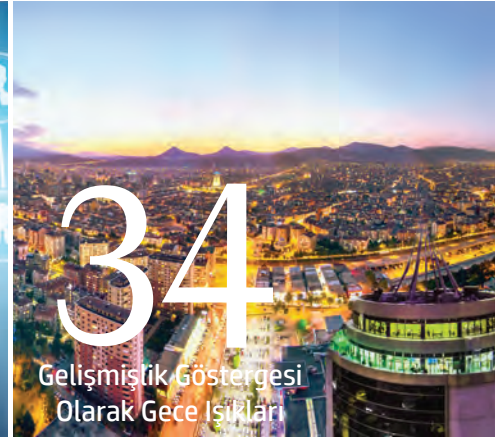
Endüstri Mühendisliği bölümü de Türkiye'nin nitelikli ürün üretme kapasitesinde 4. ili olan Konya için ayrı bir önem arz etmektedir. Çünkü Konya, ürün çeşitliliği ve sanayi altyapısıyla A'den Z'ye bütün sektörlerde söz sahibidir, KTO Karatay Üniversitesi bu vizyon bölümleriyle yerel avantajları üniversitenin beşeri sermayesiyle birlikte ulusal ve kıtasal noktada somut değerlere çevirmektedir ve çevirmeye devam edecektir. Geleneksel Türk Sanatları ve Resim bölümlerimize de alacağımız ilk öğrencilerimizle tarihin en önemli Medeniyet Başkentlerinden biri olan Konya'da, sanatın icrası için de çok önemli çalışmalar yapılmaktadır. Mezun öğrencilerimizin kariyer planlamalarını için de çalışmalarımız devam etmektedir. Üniversitemiz bünyesinde kurduğumuz "Kariyer ve Gelişim Ofisi" tüm Türkiye 'de örnek gösterilen projeleri hayata geçirmektedir. Sektör Danışmanlığı projesi Türkiye'de ilk defa üniversitemizde başlayan ve tüm Türk üniversitelerine yayılan bir proje olarak istihdam sorununa kalıcı çözüm sunan bir çalışmadır. Projeyle, 512 öğrencisini hepsi kendi alanında uzman bir sektör danışmanı ile eşleştirildi. TÜBİTAK Destekli İHA yarışmasında Sektör Danışmanı eşliğinde üretilen İHA ile ön eleme geçildi ve ana yarışmaya katılmaya hak kazandı. Kampüsümüzü ilave olarak 24 derslik 6 amfiden oluşan 9.898 m² merkezi derslik yeni akademik yıla hazır hale gelecek olup 16.098 m² Hukuk Fakültesi binamızın inşaat çalışmaları devam etmektedir. Kız ve erkek öğrenci konuk evlerimiz de üniversitemizin değerini artıran bir hizmettir.

6. akademik yılını tamamlayan üniversitemiz, 800 yıl önce olduğu gibi gelecekte de ülkemizin ve dünyanın en önemli eğitim merkezlerinden biri olacağına inancımız tamdır. Bu inançla her bir sene çitayı ve hedefleri yükselterek daha çok çalışacağız.

Selçuk ÖZTÜRK

Konya Ticaret Odası Başkanı
TOBB Yönetim Kurulu Üyesi

İçindekiler



JENERİK

İMTİYAZ SAHİBİ

Konya Ticaret Odası Adına
Yönetim Kurulu Başkanı
Selçuk ÖZTÜRK

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Özhan SAY

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Mustafa AKGÖL

GÖRSEL SANAT YÖNETMENİ

M. Fatih ÖZSOY

REKLAM VE HALKLA İLİŞKİLER

İbrahim ÇAKIR

YAPIM

Plato Tanıtım Hizmetleri ve Yayıncılık
Feritpaşa Mah. Ümit Bahadır Türk Sk.
Girgiç Sit. No: 21/B KONYA/TÜRKİYE
Tel: 0 332 237 00 19
Fax: 0 332 238 95 62
www.konyalife.com.tr

GRAFİK TASARIM

İmran KOÇ

BASKI-ÇILT

Olgun Çelik Ambalaj Yayın Reklam
İnş. San. Tic. Ltd. Şti.
Büsan Özel Organize Sanayi Fevzi Çakmak Mah.
10670 Sk. 26/D Karatay/KONYA
Tel: 0332 342 32 20 - 0332 342 34 45
Sertifika No: 23237

DAĞITIM

EKİN KURYE DAĞITIM LTD. ŞTİ.
Feritpaşa Mah. Hayat Sk. No:6/C Selçuklu
Tel: 0 332 236 36 12 Fax: 0332 237 78 08
etkinlojistik@hotmail.com www.ekindagitim.com



46
Uruguay



52
Kavukluk ve Lambalık
Yapımı



50
69. Meslek Komitesi



Dünya İş Birliği
Teklifleri
54



56
Temel Ekonomik
Göstergeler



78
Bononun Zorunlu ve
İhtiyari Şekil Şartları



80
Ulvi Sultan Mescidi ve
Mihrabı

YAYIN TÜRÜ

Yerel, Süreli, Aylık
Ayda bir yayınlanır.

Bu dergideki yazılar kaynak belirtmek sureti ile kullanılabilir. Dergimizde yayınlanan yazılardaki görüşler yazarlarına aittir. Dergimizde yayınlanmak üzere gönderilen yazılar, yayınlanmasın veya yayınlanmasın iade edilemez.

Basım Tarihi : Temmuz 2016

BASIN VE HALKLA İLİŞKİLER MÜDÜRLÜĞÜ

Tel: 0 332 221 52 94-221 52 67

YAYIN KURULU

Ahmet Cemal COŞKUN
Fehmi ADAM
Mustafa GÖKDOĞAN
Murat KOYUNCU
Süleyman SALUR

İLETİŞİM ADRESİ

KONYA TİCARET ODASI
Vatan Caddesi NO: 1 Selçuklu/KONYA
www.kto.org.tr
Tel: 0 332 221 52 52
Fax: 0 332 353 05 46

BİLİM KURULU

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

KTO'NUN GİRİŞİMLERİ İLE KONYALI FİRMALAR GÜNEY AMERİKA'DAN YENİ İŞ BAĞLANTILARI VE SİPARİŞLERLE DÖNDÜ

Kolombiya

Peru

Şili

Yedek Parça Sektöründe faaliyet gösteren firmalar Konya Ticaret Odası öncülüğünde, 17-28 Mayıs 2016 tarihinde Güney Amerika'da bulunan Kolombiya, Peru ve Şili ülkelerinde "KTO Güney Amerika Pazar Araştırması ve İkili İş Görüşmeleri (B2B)" gerçekleştirdi.

Konya'nın dış ticarete pazar ağını genişletmeyi hedeflediğini belirten KTO Başkanı Selçuk Öztürk Kolombiya, Peru ve Şili'de yapılan iş görüşmelerine ilişkin şunları söyledi; "Ekonomi Bakanlığının Hedef ve Öncelikli ülke listesinde Peru, Şili ve Kolombiya'nın 3 yıldır yer alıyor olması potansiyel bir pazarın varlığını gösterirken, söz konusu ülkelerin dünyadan yapmış olduğu ithalat rakamlarına bakıldığında ülkemizin yedek parça sektöründen istenilen düzeyde pay alamadığı gözlenmektedir. Bu sebeple sektörel ticaret heyeti düzenleyerek pazar araştırması yapmanın hem ülkemize hem de ilimize katkı sağlayacağı düşünülmüş ve **Konya Ticaret Odası tarafından altı ayda ikinci Güney Amerika gezisi düzenlenmiştir.** Ülkemizin bölgesel problemleri ve pazarın daralması nedeniyle ihracatçılar yeni pazarlar arayışına girmişlerdir. Ancak ihracatçılarımız bazı bölgelere uzaklık, kültürel farklılık ve coğrafi değişiklik nedeniyle bireysel pazar araştırması yapamamaktadır. Kolombiya, Peru ve Şili de ülkemiz ve üyelerimiz için uzak bir Pazar olarak gözükmektedir. Bu münasebetle Ticaret Odası üyelerine öncülük etmek, onları yeni pazarlar veya yeni müşterilerle tanıştırmak ve ihracatlarına katkı sağlamak amacıyla ve ilimiz ihracatının lokomotif sektörlerinden biri olan yedek parça sektörü için verimli bir pazar olacağını düşünerek bu organizasyonu gerçekleştirdik." Dedi.

Organizasyon kapsamı ile ilgili bilgi veren KTO Dış Ticaret Müdürü Hüsamettin Güngör'de programın çok yoğun geçtiğini, Türk tarafının Kolombiya, Peru ve Şili'de iş bağlantıları yaptıklarını ve yüklü siparişlerle döndüklerini belirterek organizasyonun başarı ile tamamlandığını söyledi.

Programla ilişkin bilgi veren Güngör şunları söyledi; "Kolombiya'da Pazar araştırması ve ikili iş görüşmeleri yapan firmalar, yaklaşık 45 Kolombiyalı firma ile 130 iş görüşmesi gerçekleştirmişlerdir. Ayrıca sanayi bölgeleri ziyaret edilmiş ve Kolombiya'nın en büyük yedek parça tedarikçilerinden biri olan Navitrans firmasına da ziyaret gerçekleştirilerek kendileri Konya'ya davet edilmiştir.



Akabinde Peru'ya geçilmiş burada 121 Perulu ithalatçı firma ile başarılı bir şekilde iş görüşmeleri gerçekleştirilmiştir. Heyetimizin Lima Ticaret Odası ziyaretinde dış ticaretimizin artırılmasına yönelik görüş alışverişinde bulunulmuş ve iki oda arasında önümüzdeki dönemde daha sıkı iş birliğine girilmesi konusunda görüş birliğine varılmıştır.

Organizasyonun son kısmında Şili'ye geçilmiş olup burada da 41 Şili'li ithalatçı firma ile iş görüşmeleri gerçekleştirilmiştir. Sonrasında yedek parçacıların yoğun olarak bulunduğu bölgeler ziyaret edilmiş, ayrıca geziye katılan firmalar şahsi olarak ayarladıkları firma ziyaret ve randevularını da gerçekleştirmişlerdir.

Her üç ülkede bulunan büyükelçiler KTO heyetine rezidanslarında resepsiyon vermişlerdir. Büyükelçiler, yapılan görüşmelerde, bu bölgelerin bakir birer bölge ve imalatın yok denecek kadar az olduğunu belirtmişlerdir.

Firmaların bu bölgelere daha sık gelmeleri ve satış için sabır göstermeleri gerektiğini belirten büyükelçiler Konya Ticaret Odası'nın altı ay içerisinde ikinci kez organizasyon düzenlemesinden memnun olduklarını da ifade etmişlerdir.

Konya Ticaret Odası gerçekleştirdiği Sektörel Ticaret Heyetlerini başarıyla tamamlayarak ülkemiz ihracatını ve ülkeler arası diyalogları arttırmak için önemli bir noktaya gelmiştir. Ekonomi Bakanlığı destekli sektörel ticaret heyeti düzenleyen kurumlar arasında Konya Ticaret Odası ilk sıralarda yer almaktadır.

Günümüze kadar gerçekleştirilen bütün sektörel ticaret heyeti organizasyonları Ekonomi Bakanlığı işbirliğiyle yapılmış ve olumlu sonuçlar alınmıştır. Firmalardan da olumlu geri dönüşler alınmış ve organizasyonların yeni hedefler, yeni ülkeler tespiti yapılarak devam etmesi gerektiği konusunda görüş bildirmişlerdir.”

Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk KTO'nun organize ettiği “KTO Pazar Araştırması ve İkili İş Görüşmeleri” kapsamında Güney Amerika'ya giden Konya heyetini kabul etti.

Dış ticaretini geliştirmek, yeni pazarlara açılmak isteyen üyelerine yardımcı olmak ve bu pazarlara ulaştırmak için çalışmalarını sürdürdüklerini belirten Öztürk Güney Amerika'dan önemli iş bağlantıları ile dönen Konya heyetini



tebrik etti.

Dünyadaki ekonomik gelişmeler çerçevesinde Türkiye'deki ve Konya'daki ihracatçı firmaların zor durumda kalmaması, hatta yaşanan krizlerin fırsata çevrilmesi noktasında yeni pazarlara ulaşılmasının büyük önem taşıdığına dikkati çeken Öztürk; “Avrupa, Rusya, İran ve Irak gibi bazı pazarlarda sıkıntılar yaşanıyor. Afrika pazarı şu anda çok iyi ama yeterli değil. Kenya ve Uganda pazarı da Türkiye için iyi bir pazar. Ancak ulaşılması gereken pazarlar. Dolayısıyla şu anda Güney Amerika pazarı Konya için Konyalı işadamları için potansiyel bir pazar.

Konya Ticaret Odası Tarafından Gerçekleştirilen İkili İş Görüşmeleri

Ülke	Baş.Tarihi	Bit.Tarihi	Katılımcı Sayısı	Başlık
ALMANYA	12.06.2013	16.06.2013	22	Ayakkabı Sektörü İkili İş Görüşmeleri
KAZAKİSTAN-KIRGIZİSTAN	13.05.2013	19.05.2013	21	Tarım Makinaları Sektörü İkili İş Görüşmeleri
FAS	28.12.2012	02.12.2012	19	Tarım Makinaları Sektörü İkili İş Görüşmeleri
CEZAYİR- FAS	09.05.2015	15.05.2015	19	Yedek Parça, Ekipmanları ve Makineleri
KOLOMBİYA- PERU-ŞİLİ	22.10.2015	31.10.2015	20	Makine, Parçaları ve Ekipmanları Sektörü İkili İş Görüşmeleri
KOLOMBİYA- PERU-ŞİLİ	17.05.2016	28.05.2016	19	Yedek Parça Sektörü İkili İş Görüşmeleri

Türkiye'nin de hedef Pazarı içerisinde yer alan Güney Amerika Pazarı, Peru, Şili ve Kolombiya'yı kapsayan Konya Ticaret Odası olarak 6 ay içerisinde organize ettiğimiz bu ikinci ikili iş görüşmeleri ve Pazar araştırma çalışmalarıdır. Üyelerimizin buradan önemli iş bağlantıları ile döndüklerini öğrendik ve buna çok memnun olduk. İnşallah Konya Ticaret Odası olarak üyelerimizi dünyanın en uzak pazarlarına ulaştırmaya devam edeceğiz.” Dedi

Ekonomi Bakanlığı'nın şehirlerin dış ticaretini geliştirmesi için odalara çeşitli haklar tanıdığını belirten Öztürk; “Konya Ticaret Odası, Sanayi Odası ve Ticaret Borsası'nı iş gezileri organize etme hakları var. Üyelerimizden talepler geldiği müddetçe dünyanın en uzağında da olsa bu pazarlara üyelerimizi ulaştırma gayret ediyoruz. Üyelerimiz daha çok talep gelirse Bakanlığın verdiği hakların dışında da çözüm üretmeye çalışırız. Yeter ki üyelerimiz ihracat yapsın,



Kolombiya pazarından çok memnun ayrıldık. Bir çok arkadaşımız iş bağlantıları yaptı. Güney Amerika Pazarı biraz uzakta olsa çok iyi bir Pazar. İnşallah bu organizasyonlar tekrar edilirse biz bu pazardan payımızı hızla artırırız. Pazar araştırması yaparak bizi bu pazara yönlendiren KTO'ya teşekkür ediyoruz” dediler. Firma yetkilileri ayrıca Afrika pazarına

ticaretini geliştiresin.” şeklinde konuştu.

Peru, Şili ve Kolombiya pazar araştırması ve iki iş görüşmelerine katılan KTO üyeleri de Konya Ticaret Odası'nın sağladığı imkanlardan dolayı çok teşekkür ettikleri belirterek “Konya'dan uzak pazarlara açılmak bizim için heyecan verici. Peru, Şili ve

da ulaşmak istediklerini belirterek, KTO'nun bu bölgeye iş gezisi organize etmesini talep ettiler.

KTO Başkanı Öztürk'te bu talebi değerlendireceklerini, bu yıl sonuna kadar talep edilen ülkelerle ilgili çalışma yaparak bu organizasyonu gerçekleştirebileceklerini sözlerine ekledi.



SAVAŞ ATILGAN
DIŞ TİC. MÜD.

MOTUS
Otomotiv Makina ve
Metalurji Sanayi ve
Ticaret A.Ş.

Konya Ticaret Odası tarafından son derece başarılı ve faydalı olacak şekilde organize edilmiş bir geziydi.

B2B görüşmelerinin firma veri tabanı oluşturulması ve bu firmaların görüşmelere katılım sağlanmalarının konusunda

özellikle Kolombiya ve Peru PR firmaları iyi seçilmiş ve derslerine iyi çalışmışlardı.

Konya Ticaret Odasının organizasyonunda konu ülkelerde seçilmiş olan oteller, görüşmelerde eşlik eden tercüman arkadaşlar, havayolu transferleri ve uygunlukları, en ufak bir problemde Hüsamettin Bey ve Osman Bey'e kolaylıkla ulaşmamız ve bu problemin çözümündeki hızları, hiçbir olumsuzluk yaşamadığım bu gezideki artılar idi.

Herkesin ve hepsinin emeğine sağlık.



Tamer YILDIZ
Dış Ticaret Md.

YENİ ÖZKAPTAN
YED. PAR. SAN. TİC.
LTD.ŞTİ

Uzun zamandır düşündüğümüz ve gitmeyi çok istediğimiz Güney Amerika seyahatini Konya Ticaret Odası'nın değerli dış ticaret servisi ekibiyle geçtiğimiz günlerde Kolombiya, Peru ve Şili'ye gerçekleştirdik. Yolculuk çok uzun ve yorucuydu fakat heyet de bulunan arkadaşlarla bir o kadarda keyifliydi. Aynı zamanda da seyahatin bize çok büyük tecrübelerle sebep olduğu kanaatindeyim. Kısaca zorluklarından da bahsedecek olursak en başta dil sorunu, İspanyolca konuşuluyor. İngilizce konuşan bulmak oldukça zor bir iş. Hava sorunu deniz rakımın yüksekliğinden dolayı alışmak da zaman alıyor. Birde saat farkından dolayı gecenin bir yarısı uyanıp tekrar uyumaya çalışmak. Türkiye ile arasında 8 saat farkı olması bizim ülkemizde mesai saatinin bitmesine yakın onlar işe başlıyor. Bu zorluklara rağmen turizm ve ticaret açısından gidilip görülmesinin yararlı olacağı yerlerdendir. Sonuç olarak Kristof Kolomb'un bile ilk gidişinde nereye vardığını anlamadığı bu kıtayı bir kere gidip keşfetmenin mümkün olmadığı ve tekrar gidilip araştırmalara devam edilmesi kanaatindeyim. Dış ticaret anlamında da Türkiye ve Konya açısından önemli bir Pazar olarak görüyorum.

Satırlarımı noktalarken bu fırsatı bize sunan başta Konya Ticaret odamızın Değerli başkanına ve Dış Ticaret servisine tekrar teşekkürlerimi sunarım.





Kemal IŞILAK
Genel Müdür

Aben
Dış Ticaret Plastik
Ltd. Şti.

Aben Dış Ticaret Plastik Ltd. Şti. olarak 17-28 Mayıs 2016 tarihlerinde Konya Ticaret Odası'nın düzenlemiş olduğu Kolombiya, Peru ve Şili'yi kapsayan mükemmel organizasyon sayesinde bu ülkeleri yakından tanıma ve bu ülkelerdeki otomotiv yedek parça firmaları ile ticari görüşmeler yapma fırsatı doğmuştur. Odamızın dış ticaret servisi müdür ve personelinin özverili çalışma ve gayretleri sonucunda çok rahat ve verimli bir seyahat olmuştur. Bu vesile ile sayın odamız başkanına ve değerli personeline teşekkürü bir borç addeder, yeni ve bizim için zor olan diğer pazarlarda yeni programları bekleriz.

Bu programlar bizim gibi Kobiler için çok faydalı olacağı kanaatindeyiz. Çünkü bu ziyaret firmamız için çok verimli olmuştur. Bizim için bu program bu ülkelerdeki ve kıtadaki çalışmalarımız için öncü olmuştur. Bu ülkelere olan ilgi ve çalışmalarımız devam edecektir.

Son olarak Ekonomi Bakanlığımızda da katkılarından dolayı minnettarlığımızı arz eder, Kobilere ve sektöre olan desteklerinin artarak devam etmesini temenni ederiz.

Yeni programlarda görüşmek üzere..



Sami ŞENARAN
Genel Md.Yrd.

ARAN
BALATA OTO YED
PAR SAN VE TİC.
LTD. ŞTİ.

KTO'nun yapmış olduğu yurt dışı programlar iş bağlantıları ticaret yapma açısından büyük fırsatlar veriyor. Ülkemizden birçok kurum ve kuruluş yurt dışına iş gezileri düzenliyor. Ama bu geziler çoğu zaman hedefe uygun olmayabiliyor. Ya da ticaret bağlantıları zayıf kalabiliyor. KTO'nun yaptığı bu tür organizasyonlar birçok algıyı da değiştirdi. Konya Ticaret Odası ile yapılan geziler hedefe uygun özellikle B2B görüşmelerinde önemli sonuçlar alınıyor. Bu son gezimizde bunu gördük. Bu da bizim için çok önemli.

Bundan Dolayı Bizlere Bu imkanı veren başta Devletimize ve KTO Başkanı Sayın Selçuk Öztürk'e gezi öncesi gezi sırasın da ve geziden sonra verdikleri destek ve yardımlarından dolayı Hüsametin Güngör ve Osman Yunus Dogan beye teşekkür ederim İnşallah yeni projelerde görüşmek dileğiyle.



Şükrü KÖKÇİNAR
Dış Ticaret Md.

MOGESAN
MOTOR GÖMLEK
PİSTON SAN.TİC.
LTD ŞTİ.

Öncelikle bu gezide emeği geçen herkese teşekkür ediyorum. Ticaret Odası olarak bu organizasyonda, kendi adıma söyleyebilirim ki iyi bir iş çıkardınız. Sizleri tebrik ediyorum.

Gezimiz benim ve firmam açısından başarılı ve olumlu sonuçlar çıkacak şekilde geçti.

Benim görüşüm, Güney Amerika pazarının üzerine düşüp, gereken emeği ve çalışmayı gösterirsek mutlaka bu pazardan pay alacağımıza eminim.



Ali Rıza Gökben
Genel Müdür

CONTA-SAN
CONTA SANAYİ VE
TİCARET LTD.ŞTİ

Güney Amerika gezisinin ilk gününden son gününe kadar programın mükemmel işlemesinden dolayı emeği geçen siz dostlarımıza teşekkür ederim.

Gittiğimiz üç ülkede yapılan PR çalışmaları hakikaten çok başarılı idi. İlk adımı atmamızda bizlere önder oldunuz , bundan sonraki firma ilişkileri bizlerin yapacağı çalışmalara bağlı,yalnız şunu kabul etmek gerekir, her açıdan ticarete zorlanacağımız ülkeler, lisan, saat farkı ve ticari anlayış bu güne kadar alışıla gelmiş Avrupa ve Orta Doğudan farklı bir yapıya sahip.

Umarım başarılı oluruz.

Bize bu imkanı sağlayan Konya Ticaret Odamıza teşekkür eder, bu tür organizasyonların devamını bekleriz.



Konya'nın Dünyaya Açılan Vizyonuna Katkı Sağlayan KTO Karatay Üniversitesi'nin Yeni Bölümleri Açıklandı

Selçuklu ve Osmanlı döneminde 8 yüzyıl kesintisiz eğitim veren Karatay Medresesi'nin günümüzdeki temsilcisi KTO Karatay Üniversitesi'nin 2016- 2017 eğitim döneminde yeni açılacak bölümleri açıklandı. KTO Karatay Üniversitesi'nin yeni logosu, 14 yeni bölümü, Türkiye'de bir ilk olarak eğitimi verilen "Ahilik ve Meslek Ahlakı" ile "Karatay Medresesi ve Medeniyet Tasavvuru" dersleri ve eserleri ile Sektör Danışmanlığı Projesi'nde gelinen aşamalar Konya Dedeman Otel'de düzenlenen bir toplantıda kamuoyuyla paylaşıldı. Toplantıda Selçuklu temalı yeni logonun tanıtımını, Selçuklu askerlerini temsil eden gençler yaptı...



Kuruluşu 1251 yılına dayanan Karatay Medresesi geleneğini günümüze taşıyan KTO Karatay Üniversitesi, yeni eğitim öğretim yılında gerçekleştireceği yenilikleri dün Konya Dedeman Otel'de düzenlediği toplantı ile tanıttı. 2016 – 2017 akademik yılında hizmete sunulacak yeni bölümlerin, yeni logonun ve ilklerin açıklandığı toplantıya; Konya Valisi Muammer Erol, AK Parti Konya Milletvekili Hüsnüye Erdoğan, Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek, KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Selçuk Öztürk, KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Bayram Sade, Konya Ticaret Odası Meclisi Üyeleri, KTO Eğitim ve Sağlık Vakfı Mütevelli Heyeti Üyeleri ve yöneticileri,

akademisyenler, iş, siyaset ve bürokrasi dünyasından temsilciler ile basın mensupları katıldı.

Karatay Medresesi Vakfiye metninin okunduğu toplantının açılış konuşmasını yapan Mütevelli Heyeti Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Ticaret Odası tarafından Konya'ya kazandırılan şehrin ilk vakıf üniversitesinin KTO Karatay Üniversitesi adıyla, Karatay Medresesi'nin devamı olarak bu tarihi sorumlulukla her geçen yıl daha da başarılarını artırdığını ifade etti. Üniversitenin, büyümesini daha da hızlandıracağını kaydeden Öztürk, sözlerini şöyle sürdürdü;

Millî kültürümüz iki dev eserle eğitim programlarımızda

"Bu yıl Türkiye'de bir ilki gerçekleştirerek Osmanlı'nın teşkilatlanmasını sağlayan Ahilik konusunu "Ahilik ve Meslek Ahlakı" adlı ders ve eserle üniversitemizin programları içerisine aldık. Yeni eğitim öğretim yılında da Karatay Medresesi geleneğini akademik eğitime adapte ediyoruz. Bu kapsamda "Karatay Medresesi ve Medeniyet Tasavvuru" adlı yeni dersimizi öğrencilerimize sunacağız. Bu eser ve dersle Osmanlı'ya aydın yetiştiren ve üniversitemizin öncüsü olan Karatay Medresesinin hikâyesini ele alıp, "medeniyet" kavramına ve bu kavramın doğuşunu etkileyen faktörlere, anlaşılması



bugünün toplumu için temel gereklilik hâline gelen "Medeniyet Tasavvuru"nun ne olduğu konularına ışık tutacağız. Konya Ticaret Odası Karatay Üniversitesi'ne şehrimize vizyon çizmede, şehrimiz sorunlarını çözmede ve ekonomik büyümede öncü rol kazandırmaya çalışıyoruz. Üniversitemizi, Konya'nın dünyaya açılan vizyonuna katkı sağlayan, toplumun beklentilerini karşılayan dinamik bir kuruma dönüştürüyoruz."

Selçuklu temalı yeni logoyu Selçuklu askerlerini temsil eden gençler tanıttı

KTO Karatay Üniversitesi kurumsal imajını yenileyerek yeni bir yüze kavuşuyor. Kostümleriyle Selçuklu askerlerini temsil eden gençler tarafından gösterilen üniversitenin yeni logosu davetlilerin büyük beğenisini kazandı. Karatay Medresesi'nin Selçuklu mimarisi tarzındaki kapısının resmedildiği logo, turkuaz renkleri ile medresenin çinilerine atıfta bulunuyor.

14 yeni bölüm geliyor

KTO Karatay Üniversitesi, önümüzdeki eğitim yılında yeni açılacak bölümlerin müjdesini de verdi. Açılacak yeni bölümler şöyle; İslam Ekonomisi ve Finans, Lojistik Yönetimi, Psikoloji, Sosyoloji, Mütercim Tercümanlık Arapça, Tarih, Endüstri Mühendisliği, Beslenme-Diyetetik, Fizyoterapi ve Rehabilitasyon, Ebelik, Diyaliz, Fizyoterapi ve Çocuk Gelişimi, Resim. KTO Karatay Üniversitesi'nde bugün itibariyle 6 fakülte, 1 yüksekokul, 1 meslek yüksekokulu ve 3 enstitü bulunuyor. 2015-2016 eğitim öğretim yılında 138 ön lisans, 3384 lisans, 417 lisansüstü olmak üzere yaklaşık 4000 öğrenci üniversitede öğrenimine devam ediyor. Mevcut fakülte ve bölümler şöyle: Tıp Fakültesi, Hukuk Fakültesi, Mühendislik Fakültesi: Bilgisayar Mühendisliği, Elektrik-Elektronik Mühendisliği, Mekatronik Mühendisliği, Makine Mühendisliği, İnşaat Mühendisliği, Malzeme Bilimi ve

Nanoteknoloji Mühendisliği, İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi: İşletme, Uluslararası Ticaret, Sigortacılık ve Sosyal Güvenlik, Enerji Yönetimi, Sosyal ve Beşeri Bilimler Fakültesi: Sosyal Hizmet, Güzel Sanatlar ve Tasarım Fakültesi: İç Mimarlık, Mimarlık, Grafik Tasarım, Geleneksel Türk Sanatları, Sağlık Bilimleri Yüksekokulu: Hemşirelik, Odyoloji, Adalet Meslek Yüksek Okulu.

"Sektör Danışmanlığı" yeni mezunların altın anahtarı

Toplantıda KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Bayram Sade de bir konuşma yaptı. KTO Karatay Üniversitesi'nin 20.000'den fazla üyesi olan Konya Ticaret Odası'nın desteği ile kurulduğunu belirten Prof. Dr. Sade, "Türkiye'de ilk defa üniversitemizde başlatılan ve Türkiye'deki üniversitelere yayılan 'Sektör Danışmanlığı' projesi istihdam sorununa kalıcı çözümler sunan bir çalışma olarak tüm Türkiye'de örnek gösteriliyor. Kitaplarda yer almayan, alın terinde saklı bilgiler "Sektör Danışmanlığı" ile yeni mezunların altın anahtarı olacak. Projede birinci sınıfa başlayan

öğrencilerden oluşan en az 3 kişilik gruba öğrenim gördüğü alanla ilişkili 4 yıl süresince bir sektör danışmanı atanıyor. Bu sistemde öğrenciler, okulda öğrendiklerini sektörde pekiştirme imkânı buluyorlar. Böylelikle iş dünyasının aradığı niteliğe ulaşarak, işverenler için doğru aday konumuna geliyorlar" dedi.

Karatay Medresesi için özel bir kitap ve belgesel film

Programda Karatay Üniversitesi Yayınları tarafından çıkarılan tarihi roman "Direniş Karatay"ın da tanıtımı yapıldı. Kitabın yazarı Selman Kayabaşı konuşmasında "Kitapta, Moğolların istila etmek için geldiği Anadolu'da Karatay Medresesi'nin kurucusu Celaleddin Karatay'ın bu toprakları ilim ile nasıl dirilttiği anlatılıyor. Kitabı oluşturmamızda vesile olan KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyeti'ne teşekkür ediyorum" sözlerine yer verdi. Öğrencilere ders olarak okutulacak kitabın yanı sıra bir de konu hakkında özel bir belgesel film hazırlandı. Belgesel filmde Moğolların istilası ve Karatay Medresesi'nin kuruluşu anlatılıyor.



Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın Uganda Ziyareti Kapsamında, KTO Karatay Üniversitesi ile Uganda İslam Üniversitesi Arasında İş Birliği Protokolü İmzalandı



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, çeşitli temaslarda bulunmak üzere, DEİK (Dış İlişkiler Ekonomik Kurulu) organizasyonu ile Uganda'ya bir dizi ziyaret gerçekleştirdi. Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın ziyaret heyetinde, çok sayıda üst düzey iş adamı ve yetkililerin yanı sıra KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Selçuk Öztürk de yer aldı.

Ziyaretler kapsamında Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi ile Uganda İslam Üniversitesi (IUIU) arasında da İslam ekonomisi başta olmak üzere geniş kapsamlı iyi niyet ve iş birliği protokolü imzalandı.

Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı ile İslam İş Birliği Teşkilatı himayelerinde gerçekleşen protokol hakkında bilgi veren KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Selçuk Öztürk "Afrika'yı kader ortağı olarak gören ve hamilik yapan Türkiye, son yıllarda kıta ile ilişkilerini zamanın ruhuna uygun şekilde yeni bir anlayışla ele almaya başlamıştır. Türkiye yalnızca ekonomik ortaklık için değil, her ihtiyaç duyulduğunda, tereddüt etmeden, Afrikalı kardeşlerinin yardımına koşan bir ülkedir. Ülke

olarak Konya'da ve çeşitli platformlarda KTO ve üniversite olarak Afrika'nın sesi olmaya gayret ediyoruz. İş dünyası ve KTO Karatay Üniversitesi olarak sadece ülkemizi, şehrimizi geliştirmek, güçlendirmek, zenginleştirmek peşinde değiliz, bunu dost ve kardeş toplumlarla birlikte yapmak istiyoruz. Türkiye olarak her alanda olduğu gibi eğitim alanında da Sayın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın himayelerinde ve Devlet Başkanlarının huzurunda işbirliklerimizi derinleştirecek bu protokolü imzalamaktan dolayı memnuniyet duyuyoruz. Uganda İslam Üniversitesi ile imzalanan geniş kapsamlı işbirliği protokolüyle İslam ekonomisi başta olmak üzere birçok alanda işbirliklerimizi sürdüreceğiz." ifadelerine yer verdi.

Uganda İslam Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Ahmed Kawesa Sengendo "Konya, Anadolu Türk tarihi içerisinde büyük önem ve değere sahip müstesna bir şehirdir. Üniversite olarak imzalanan protokol vesilesi ile Konya Ticaret Odası'nın gücüne sahip KTO Karatay Üniversitesi ile işbirliği içerisinde olmaktan dolayı gurur duyuyoruz. Karşılıklı fikir alışverişinde bulunmak akademik hayatta bize ayrıcalıklar

kazandıracaktır" dedi. Protokol ile her iki üniversitenin İslam Ekonomisi programına ilgi duyan öğrenci ve akademik kadrosu hem Uganda İslam Üniversitesi, hem de KTO Karatay Üniversitesi'nde değişim programları çerçevesinde eğitimlerini sürdürebilecekler.



KTO'da Bosna Hersek İş Ve Yatırım Fırsatları Toplantısı Gerçekleştirildi Bosna Hersek Türk Yatırımcılara Önemli Fırsatlar Sunuyor



Konya Ticaret Odası, Konya Sanayi Odası ve Konya Ticaret Borsası'nın ortaklaşa gerçekleştirdiği Bosna Hersek İş ve Yatırım Fırsatları Toplantısı KTO Meclis salonunda gerçekleştirildi. Toplantıya Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Mustafa Büyükeğen Bosna Hersek Başkonsolosu Began Muhiç, Bosna Hersek Cumhurbaşkanı Danışmanı ve Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu Türkiye-Bosna Hersek İş Konseyi Başkanı Muzaffer Çilek, Bosna Hersek ile ilişkileri Geliştirme Merkezi Genel Sekreteri Cenita Kocaman ve çok sayıda davetli katıldı.

Toplantının açılış konuşmasını yapan Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sayın Mustafa Büyükeğen, İhracat ve ithalatın yanı sıra Bosna Hersek ve Türkiye ilişkilerini anlattı. Türkiye ve Bosna Hersek ilişkileri anlatan Büyükeğen "Ticaret hacmi sürekli geliyor ama yeterli değil" ifadesini kullandı.

Konya Bosna Hersek arasındaki dış ticarete de yeterli seviyelere ulaşamadığını belirten Büyükeğen; "Konya olarak Bosna Hersek'e en çok mobilya, yatak takımları, aydınlatma cihazları, kazanlar, makinalar,

mekanik cihazlar, plastikler, demir veya çelikten eşya ile motorlu kara taşıtlarını ihraç ediyoruz. Konya'dan Bosna Hersek'e ihracat yapan firma sayımız ise 30 civarındadır. Bugün gerçekleştireceğimiz toplantımızda ticari ilişkilerimizi nasıl geliştirebiliriz neler yapabiliriz. Bu konuları ile alacağız." dedi. Daha sonra kürsüye gelen Bosna Hersek Başkonsolosu Began Muhiç'te Bosna Hersek ile ilgili genel bilgiler verdi. Bosna Hersek'in yabancı yatırımcılara sağladığı fırsatlarından bahseden Began Muhiç, "Bosna Hersek en ciddi fırsatları sunan ülkedir" dedi.

Bosna Hersek Cumhurbaşkanı Danışmanı ve Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu Türkiye-Bosna Hersek İş Konseyi Başkanı Sayın Muzaffer Çilek'te Bosna Hersek'te Türk işadamları tarafından yapılan yatırımları ve bu ülkede sunulan fırsatları anlattı. Çilek, konuşmasının sonunda "Ürünlerimizi satmak için en uygun yer Balkanlar" dedi. İki ülke arasında ki kadim ilişkilerin, Bosna Hersek'in ticari fırsatlarını Türk yatırımcısının değerlendirilmesiyle çok daha derinleşmesini ve ilerlemesini istediklerini de vurguladı. Bosna Hersek ile ilişkileri Geliştirme Merkezi Genel Sekreteri Cenita Kocaman'da Bosna Hersek'i tanıtan bir sunum yaptı. Bosna Hersek

İş ve Yatırım Fırsatları konulu sunumunun başında kısa bir video ile katılımcıların görsel anlamda Bosna Hersek'i tanınmasını sağladı.

Kocaman, ülkeler arası anlaşma ve protokolleri ve öne çıkan sektörlerden de bahsetti. Kocaman "Bosna Hersek'te en düşük gelir vergisi %10, KDV vergisi ise %7," dedi Cenita Kocaman, iki ülke arasında, var olan özel ticari anlaşmalarla ilgili de bilgi verdi. Konuşmaların ve sunumun sonunda katılımcıların soruları cevaplandı.



En Büyükler Listesinde Konya'dan 10 Firma

Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu-2015						
SIRA	2015	2014	Kuruluş	Şehir	Özel Sıra	Üretimden Net Satışlar (TL)
1	37	40	Konya Şeker	Konya	34	2.088.216.676
2	236	220	Eti Alüminyum	Konya	228	467.303.983
3	254	231	Tümosan Motor ve Traktör Sanayi	Konya	246	428.978.345
4	272	203	Pakpen A.Ş.	Konya	264	409.347.656
5	377	419	Ova Un Fabrikası A.Ş.	Konya	368	311.080.657
6	408	312	Konya Çimento Sanayii A.Ş.	Konya	399	286.069.603
7	422	351	Akova Süt ve Gıda Mamülleri A.Ş.	Konya	413	277.003.399
8	447	480	Aydınlar Yedek Parça A.Ş.	Konya	438	259.883.251
9	469	490	Helvacızade Gıda A.Ş.	Konya	460	244.197.610
10	490	-	Hekimoğlu Un Fabrikası A.Ş.	Konya	481	231.379.961

Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Türkiye'nin ilk 500 sanayi kuruluşu listesine giren Konyalı firmaları tebrik etti. İSO tarafından açıklanan Türkiye'nin en büyük 500 sanayi kuruluşu arasına Konya'dan 10 firma girdi. Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, 2015 yılında Türkiye'nin en büyük 500 sanayi kuruluşu listesine giren Konyalı firmaları tebrik etti. Başkan Öztürk, "2015 yılında tüm dünya ile birlikte ülkemizin ticaretinde de daralma yaşanmıştır. Bununla birlikte siyasi gündemin uzun süre ekonomiyi ikinci plana itmesi, terör hadiselerinin yaşattığı olumsuzluklar özel sektörümüz için zor bir yıl olmasına sebep olmuştur. Buna rağmen Konyalı firmalarımız üretimine ve ticaretine devam etmiştir. 2015 yılında Konya dış ticaret fazlası vererek ülke ekonomisini sırtlayan şehirlerin başında gelmiştir. Diğer taraftan işsizlikte de Türkiye ortalamasının yarısı oranında rakamlara sahip olan Konya ülkemizin 2015'te beklenilenden daha fazla büyümesine katkı sağlamıştır. Bugün açıklanan Türkiye'nin en büyük 500 sanayi kuruluşu listesine Konya'dan 10 firmanın girmesi memnuniyet vericidir. Fakat gelinen nokta şehrimizin gücünü yansıtmamaktadır. Şehrimizin büyüme ve kalkınmaya yönelik birçok göstergedeki olumlu gelişmesi ile daha fazla firmayla listede yer almayı bekliyoruz. Konya bugün Anadolu'nun üretim ve yatırım merkezlerinden biri olma yolunda ilerlemektedir. Bu açıdan şehrimizin avantajlarını iyi değerlendirmeli, sorunlarımızı en kısa sürede çözüme kavuşturmalıyız. Diğer taraftan Anadolu firmalarının son on dört yılda en büyük avantajı istikrar ortamında kazandığı moral ve motivasyondur. Firmalarımızın bu avantajını devam ettirmesi gelecekte daha güçlü Anadolu firmalarının listede yer alacağı anlamına gelmektedir. Bu açıdan Anadolu ekonomisinin son yıllarda kazandığı gücünü muhafaza edebilmesi için en kısa zamanda gündemin ekonomiye dönmesi sağlanmalı özel sektörün önünü açacak ekonomik programlara devam edilmelidir" dedi.

Başkan Öztürk, gelecekte daha çok Konya firmasının Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşu sıralamasında yer alması için Konya Ticaret Odası olarak tüm kurumlarımızla işbirliği içerisinde çalışmalarına devam edeceklerini sözlerine ekledi.



Türkiye Büyüten Reel Sektör Faiz İndirimi İstiyor

Türkiye ekonomisi 2016'nın ilk çeyreğinde yüzde 4,8 büyüdü. Beklentilerin üstünde gerçekleşen büyüme rakamları iş dünyasının memnuniyetle karşılandı. Büyümeye özel sektörün katkısının ilk sırada olduğunu ifade eden Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, daha hızlı büyüme için faiz oranlarının reel sektörün beklendiği seviyelere indirilmesi gerektiğini söyledi.



Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), 2016 yılının Ocak-Mart dönemine ilişkin Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYH) verilerini açıkladı.

Büyüme rakamlarını değerlendiren Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, "Türkiye ekonomisi, yılın ilk çeyreğinde yüzde 4,8 oranında büyüdü. Genel olarak bu yılın birinci çeyreğinde yüzde 4,4 seviyesinde büyüme öngörülüyordu. Ayrıca Orta Vadeli Program'da büyüme hedefi 2016'da 4,5; 2017 ve 2018'de yüzde 5 olarak belirlenmişti. Beklentilerin üzerinde gerçekleşen büyüme iş dünyamızı için büyük bir moral kaynağı olmuştur. Türkiye ekonomisi geçen yılın ilk çeyreğinde yüzde 2,5; yılın tamamında ise yüzde 4 büyüme göstermişti. Daha önce dile getirdiğimiz gibi 2016'da büyümenin hızlandığını görmekteyiz. Birinci çeyrekte büyüme özel sektörün öncülüğünde devam etmiştir. Bu dönemde özel sektör harcamaları büyüme 4,7 yüzde puan katkı sağlarken kamu sektörü harcamalarının katkısı 1,2 yüzde puan düzeyinde gerçekleşmiştir. Dış ticaretteki sorunlara ve küresel finansal piyasalardaki dalgalanmaya rağmen özel sektörümüzün bu başarısı takdire değerdir. Böylesine bir dönemde üreten, yatırım yapan, dünya pazarlarına açılan böylelikle ülkesinin büyümesine katkı sağlayan tüm tüccar ve sanayicilerimizi kutluyorum. Reel sektörün büyüme katkısının artırılması için beklentilerin karşılanması gerekmektedir. İlk beklentimiz faiz oranlarının aşağı seviyelere hızla çekilmesidir. Diğer taraftan ekonomiye dönük olarak yapısal reformların kararlılıkla uygulaması gerekmektedir. Türkiye'nin büyüme performansının hissedilebilmesi için yüzde 5 üzerinde bir büyüme gerçekleşmesi gerekmektedir. Özel sektörümüz bu dönemde desteklenirse 2016'da yüzde 5'in de üzerinde bir büyüme yakalayabiliriz" dedi.



TÜYAP Konya Fuarcılık A.Ş İftar Yemeği Verdi TÜYAP Konya 76 Ülkenin Buluşma Noktası



TÜYAP Konya Fuarcılık A.Ş Rixos otelde basın mensupları ve çözüm ortaklarına yönelik olarak iftar yemeği verdi. Tüyap Konya Fuarcılık A.Ş. olarak 2016 yılı ilk yarısında 11 Fuara ev sahipliği yaparak, Konya başta olmak üzere bölgenin üretim değerlerine, ihracatına, istihdamına, şehrin ekonomik dinamiklerine katkı sağlamaya devam ettiğini belirten TÜYAP Genel Müdürü İlhan Ersözlü fuarlarla ilgili bilgi vererek şunları söyledi; “2016 yılında Mart ayında gerçekleştirdiğimiz Tohum-Hayvancılık ve Sulama Teknolojileri Fuarları geçtiğimiz yıla oranla %65’lik bir ziyaretçi artışıyla rekor büyüme elde etti. Bunun yanı sıra, sektörün Anadolu da ki en verimli buluşması KONMAK Fuarı ve konusunda Türkiye’nin en büyük buluşması olan Konya Tarım Fuarı, Balkanlar’dan – Ortadoğu ya, Arap Yarım Adası’ndan – Güney Amerika’ya, Afrika’dan – Asya’nın Doğusuna uzanan 76 Ülkeden geniş ziyaretçi ağıyla Konya’nın Dünya’ya açılan kapısı olmaya devam ediyor. Bu senenin ilk yarısında Fuarlarda ilk defa 11 yeni Ülke’ den (Güney Afrika Cumhuriyeti, Hırvatistan, Pakistan, Moritanya, Şili, Tacikistan, Butan, Kolombiya, Somali, Sudan, Avustralya) işadamlarını Konya’da ağırladık.

“Ersözlü; 418.326 ziyaretçi Konya Fuar Merkezi’nde bulundu.”

2016 yılında ilk yarıda Tarım, Tohum, Hayvancılık, Sulama Teknolojileri, Metal İşleme, Elektrik, İstifleme, Yapı-İnşaat, Yerel Yönetim İhtiyaçları, Isıtma – Soğutma, Mobilya ve Dekorasyon sektörlerine yönelik her biri bölgesinin en kapsamlı ve büyük buluşmaları olan 11 Fuarımız da 61 ülkeden 1210 katılımcı firma ve firma temsilciliğini yurtiçi ve yurtdışından ağırlıklı ihracat yaptığımız ülkeler başta olmak üzere toplam 76 farklı ülkeden gelen 418.326 ziyaretçi ile buluşturmayı başardık. Gerçekleştirdiğimiz fuarlar ile Konya’nın Fuarlar şehri haline gelmesinde bizlerden desteklerini esirgemeyen Konya Valiliğine, Konya Büyükşehir Belediye Başkanlığına, Konya Ticaret Odasına, Konya Sanayi Odasına, Konya Ticaret Borsasına, Meslek Odalarımıza, Sivil Toplum Kuruluşlarımıza, KOSGEB’e Fuarlarımıza katılan firmalarımıza, çözüm ortaklarımıza ve siz değerli basın mensuplarına teşekkür ediyorum.



KTO Karatay Üniversitesi Arapça Mütercim –Tercümanlar Yetiştirecek



Küreselleşen dünyada farklı dil grupları arasındaki iletişim de gün geçtikçe artıyor. Bu durum da tercüme faaliyetlerine her geçen gün daha fazla ihtiyaç duyulmasına yol açıyor. Bütün dünyada gözlenen bu gelişmeye ek olarak Türkiye’nin, Arapça konuşan bölge ülkelerle siyasi, ticari, kültürel ve bilimsel alanlarda temas, ilişki ve ortak faaliyetleri de gelişim gösteriyor. Bu faaliyetlerin sürdürülmesi ve geleceğe taşınmasında görev alacakların Arapça bilmeleri de bir zorunluluk hâline geliyor. Bu sebeplerden ötürü, Arapça hem ulusal hem de uluslararası anlamda oldukça gerekli ve önemli bir dil olarak kendisini gösteriyor. 2016-2017 akademik yılında şehrin ve ülkenin ihtiyaç duyduğu bölümlerden birisi olan Mütercim-Tercümanlık Arapça Bölümünü, Sosyal ve Beşeri Bilimler Fakültesi bünyesinde eğitime açan üniversite dil bilinci gelişmiş, çeviriyi yalnızca dil düzeyinde gerçekleştiren bir etkinlik olarak değil, kültürlerarası iletişim olarak algılayan çevirmenler yetiştirmeyi hedefliyor.



Öğrencilerin Tamamı Yüzde Yüz Burslu Okuyacak

Bu yıl bölüme kayıt yaptıracak öğrencilerin tamamına yüzde yüz burslu eğitim alma imkânı sunan Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi bölgesel ve uluslararası düzeyde giderek önem kazanan mütercim tercümanlık alanında, yazılı ve sözlü çevirmen ihtiyacını karşılayacak çevirmenler yetiştirmeyi amaçlıyor. “Sanayi ve ticaret dünyasının köklü bir eğitim kurumu KTO Karatay Üniversitesi ticaret ve sanayi alanında önemli şehirlerden birisi olan Konya’da büyük bir boşluğu dolduruyor” diyen KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Selçuk Öztürk, “Ülkede son yıllarda Arap ülkeleriyle gelişen ticari ilişkiler, Ortadoğu’daki durum, bölgenin sahip olduğu petrol kaynakları nedeniyle dünyadaki büyük aktörlerin bu bölgeye yönelik politikaları, bölgenin bölgesel bir güç olarak Türkiye’den beklentileri ve daha birçok ekonomik, siyasi, kültürel ve stratejik nedenlerden dolayı Arapça-Türkçe-Arapça çeviri altyapısı açısından büyük bir boşluk söz konusudur. Mütercim-Tercümanlık Arapça Bölümünün amacı, söz konusu alanlarda duyulan Arapça çevirmen ihtiyacını karşılayacak mesleki bilgi ve donanıma sahip çevirmenler yetiştirmektir” dedi. KTO Karatay Üniversitesinin nitelikli tercüman ihtiyacını karşılayacağını belirten Başkan Selçuk Öztürk, “Mütercim-Tercümanlık Arapça öğrencisi, üniversitemizde uluslararası ticaret, uluslararası ilişkiler ile ilgili dersleri de aldığı mezuniyet sonrası ithalat-ihracat, uluslararası pazarlama, uluslararası danışmanlık hizmetleri konusunda da altyapıya sahip olacaktır. Mütercim-Tercümanlık Arapça Bölümü, gelişen ve kendine hedefler koyan şehrimizin ve ülkemizin yeni pazar arayışı sürecinde nitelikli tercüman ihtiyacını karşılayacaktır” ifadelerini kullandı.

“İslam Ekonomisi ve Finans Bölümü” Türkiye’de İlk Olarak KTO Karatay Üniversitesinde Açıldı



Uluslararası mali krizin küresel etkilerinin gün geçtikçe daha fazla hissedildiği dünyada, ahlaki değerlerden yoksun ekonomi politikaları çökerken gözler İslam Ekonomisi'ne çevrildi. Batı ülkelerinde neo-liberal politikalarla sona ermeyen krizlerin farklı üretim-tüketim ilişkileri, farklı bir ekonomik sistem tahayyülünü ortaya çıkarıyor. İnsanı yaratılmış varlıkların en şerefli olarak sistemin merkezine koyan ahlaki esasları temel alan faiz anlayışını kabul etmeyen İslam Ekonomisi bu boşluğu doldurarak, kültürümüze ait kadim bir ekonomi modeli olarak karşımıza çıkıyor. Özellikle son yıllarda gündemden düşmeyen ve tüm dünyada etkileri hissedilen küresel mali kriz dikkatleri İslami ekonomi anlayışı, yeni teknolojilerin yaygın hale gelmesi ve sermaye birikiminin gerçekleşebilmesi için fon tedarikinde bulunma fonksiyonu dolayısıyla da İslami finans sistemine dikkatleri çekiyor. Başta İngiltere olmak üzere Amerika ve birçok Avrupa ülkeleri bugün İslam ekonomisi ve finans anlayışını mercek altına alarak çalışma grupları oluşturuyor ve bu sistemi ayrıntılı olarak inceliyor.

Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi de mevcut ekonomik sistemin yetersiz geldiği alanda sivil toplum kuruluşları, sanayi, ticaret odaları, borsalar, bankalar ve birçok kurumla işişareler sonucunda İslam Ekonomisi ve Finans Bölümü'nü açtı. Öğrencileri ile ekonomi alanında çalışan yetkin kurum ve kişilere lisans düzeyinde İslam Ekonomisi ve Finans kapsamında gerekli akademik bilgiyi kazandırmak amacıyla Türkiye’de ilk olarak açılan bölüm KTO Karatay Üniversitesi İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi bünyesinde eğitim verecek. Ulusal ve uluslararası alanda tanınmış akademik kadrosu ile 2016-2017 öğrenim döneminde ilk öğrencilerini kabul edecek olan bölüm, birinci yılında tamamı burslu olarak 30 öğrenci alacak.

İslam Ekonomisinin Uzmanları KTO Karatay’da Prof. Dr. Hamdi Döndüren, Prof. Dr. Murat Çizakça, Yrd. Doç. Dr. Fahrettin Yahşi ile alanında uzman birçok ismi akademik kadrosunda buluşturan KTO Karatay Üniversitesi 2016-2017 akademik yılında İslam Ekonomisi ve Finans Bölümü’ne ilk öğrencilerini alarak Türkiye’de bu alandaki açığı kapatmayı amaçlıyor.

Üniversite olarak İslami Ekonomi alanında önemli bir bölümü üniversiteye kazandırdıklarını vurgulayan KTO Başkanı ve KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Selçuk Öztürk, “Dünyada ve ülkede son yıllarda ihtiyaç duyulan ve alternatifi olmayan bir bölümü ülkemize ve şehrimize kazandırdık. İslam Ekonomisi ve Finans alanında disiplinler arası bir yaklaşımla lisans eğitimi vererek, ulusal ve uluslararası çalışmalarda yer alabilecek yetişmiş insan potansiyelini oluşturmayı amaçlıyoruz. İslam ekonomisi, İslami finans ve katılım bankacılığı alanında ortaya çıkabilecek çok boyutlu problemleri sürdürülebilir çözümler üretebilecek ve yeni modeller oluşturabilecek uzmanlar yetiştireceğiz. Katılım bankacılığı konusunda uzmanlaşmış personel ülkemiz ticaret ve sanayi dünyası için büyük bir ihtiyaç haline gelmiştir. Türkiye’de bir ilk olarak kurduğumuz bölüm ile İslam ekonomisi, İslami finans ve katılım bankacılığı terminolojisinin oluşturmak ve bilinirliğini yaygınlaştırmak için üniversite akademik dünyası olarak çalışmalar gerçekleştiriyoruz” diye konuştu.

Neden İslam Ekonomisi ve Finans Bölümü?

Dünya genelinde İslami finans alanında 40’a yakın üniversite İslami finans alanında yüksek lisans programları sunmaktadır. Dünyada İslami finans eğitimleri sadece yüksek lisans boyutuyla ele alınmamakta, doktora çalışmaları kapsamında teorik araştırma konusu da olabilmektedir. Bu gelişmeler ışığında KTO Karatay Üniversitesi “İslam Ekonomisi ve Finans” bölümünü lisans düzeyinde açarak, ortaya çıkacak kalifiye insan kaynakları ihtiyacını karşılamayı planlamaktadır. Ernst&Young’ın İslami bankacılığın küresel ve bölgesel olarak büyüme performansını göstermek amacıyla belirli dönemlerde hazırladığı raporda, ticari bankalarla birlikte uluslararası İslami banka aktiflerinin 2014’te 778 milyar dolara ulaşacağı öngörülmüş ve gerçekleşmiş, 2019’da ise Türkiye’nin de içerisinde yer aldığı önde gelen 6 pazarda İslami banka aktifleri 1.8 trilyon dolara ulaşacağı tahmin edilmiştir. Türkiye’de İslami bankacılığın pazar payını şu anki yüzde 5,9 seviyesinden 2023’te yüzde 15’e çıkacağı tahmininde bulunan raporda, bu pazar payının 180 milyar dolarlık sektör büyüklüğü anlamına geldiğine de dikkat çekilmektedir.

KTO Karatay Üniversitesi, Ders Müfredat İçeriğinin Oluşturulması Amacıyla “İslam Ekonomisi ve Finans Çalıştayı” Düzenledi



Son yıllarda gündemden düşmeyen ve tüm dünyada etkileri hissedilen küresel mali kriz dikkatleri İslami ekonomi anlayışı, sermaye birikimi ve İslami finans sistemine çekiyor. Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi de bu yıl ilk defa öğrenci alacağı İşletme Yönetim Bilimleri Fakültesi bünyesinde kurulan İslam Ekonomisi ve Finans Bölümü'nde, ders müfredat içeriğini oluşturmak ve alana katkılar sağlamak amacıyla çalıştay düzenledi. Prof. Dr. Hamdi Döndüren moderatörlüğünde başlayan ve üç oturumda gerçekleşen çalıştaya işletme, iktisat ve İslam hukuku alanında çalışma yapan akademisyenler ile kurum temsilcileri ve öğrenciler katıldı. Çalıştayı dünyada ve ülkede ekonomi alanına katkılar sağlayacağını aktaran KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkan Yardımcısı Dr. Bekir Aydoğan, “ İş dünyasının eksikliğini hissettiği, ihtiyacın her geçen gün artarak devam ettiği, ahlaki temellere dayanan, insanı odak noktası olarak kabul eden İslam Ekonomisi ve Finans Bölümü'nü üniversitemize kazandırmak için büyük bir gayret sarf ettik. 2008 yılında başlayan ve giderek derinleşen, küresel piyasalarda etkileri halen hissedilen finans krizi bizlere yeni bir sistemin gerekliliğini de göstermiş oldu. Daha en başında bakış açımızın ve konulara yaklaşım biçimimizin ahlaki ekonomik bir model üzerinden olması piyasaların hep arzu ettiği nitelikli iktisatçıların yetişmesi için elzemdir. Bugüne kadar lisansüstü seviyede araştırmaların yapıldığı alanda, KTO Karatay Üniversitesi olarak konunun temeline inerek lisans düzeyinde eğitim vermeyi planlıyoruz. Gerçekleştirdiğimiz program ile örnek bir çalışmaya imza atıyoruz. İslam Ekonomisi ve Finans Bölümü ders müfredat içeriği Türkiye'de bir ilk olarak bu alanın duayen isimlerinin katılımı ile bu çalıştayda şekilleniyor. Amacımız sadece üniversitemizde değil, ülkemizde tüm alanlarda kullanılacak ders içerikleri ile müfredatı hazırlamak ve bu alanda lokomotif olmaktır ” ifadelerini kullandı.

“İslam Ekonomisi ve Finans Bölümü, Nitelikli Akademik Kadrosu İle Öğrencilerini Bekliyor”

İslam Ekonomisi ve Finans Bölümü'nün nitelikli akademik kadrosu ile öğrencilerini beklediğini belirten KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Bayram Sade ise “İslam Ekonomisi ve Finans Çalıştayı'nı müfredat içeriğini zenginleştirmek için gerçekleştirdik, Üniversitemiz her alanda Türkiye'de örneği olmayan çalışmalar gerçekleştiriyor. Programda katılımcılarımızın önerileri ile müfredatımızı zenginleştiriyor, derslerimizin içeriğini siz değerli akademisyenlerimizle belirliyoruz. Çalıştayı dünyaya, ülkemize ve üniversitemize hayırlı olmasını diliyorum” diye konuştu.



KTO Karatay Üniversitesi, Bilimi Şenliğe Dönüştürüyor



Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi Bilim ve Kültür Şenliği Konya'nın dört bir yanından gelen bilim meraklılarını ağırlıyor. Proje ve Ar-ge çalışmaları ile adından söz ettiren KTO Karatay Üniversitesi tarafından bu yıl ilki düzenlenen “Bilim ve Kültür Şenliği”, üniversite kampüsünde gerçekleştirildi. Bilim ve Kültür Şenliği'ne üniversite öğrencilerinin yansısı il genelinde eğitim gören lise öğrencileri de katıldı.. Birçok sosyal ve bilimsel etkinliğin yer aldığı şenlikte öğrenciler; biyoloji, coğrafya, fizik, kimya, matematik, spor, sağlık ve teknoloji alanında yapılan atölye çalışmalarıyla bilimin eğlenceli yüzüyle tanışma fırsatı yakaladı. Öğrenciler aynı zamanda greenbox, langirt, dev janga, tırmanma duvarı, ödüllü turnuvalar ve birçok faaliyetlerle KTO Karatay Üniversitesi'nde eğlencelerle dolu zaman geçirdi.



Bilim ve etkinliklerle dolu programın açılışını yapan KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Bayram Sade “ Üniversitemizin bilim ve kültür ile anılan bir üniversite olması bizlere gurur veriyor. Etkinliklerle dolu bir hafta geçiriyoruz. Üniversitemiz araştırma merkezleriyle ortak projeler yapabilecek iyi eğitilmiş, dünya standartlarında bilimsel bilgi üretebilecek nitelikli akademisyenleri bünyesinde barındırmaktadır. Akademisyenlerimiz ve öğrencilerimizle KTO Karatay Üniversitesi her alanda öncü olmaya devam ediyor, artık bir proje üniversitesi olma yolunda ulusal ve uluslararası arenada ülkemize ve şehrimize ciddi katkılar sağlıyoruz. Üniversite olarak araştırma gerçekleştirebilecek laboratuvarımızı öğrencilerimizin hizmetine sunduk, onların daha verimli çalışabilecekleri alanları oluşturduk. Akademik çalışmaların yanı sıra sosyal ve kültürel hayatımıza da katkı sağlayacak olan Bilim ve Kültür Şenliği'nin hayırlı olmasını diliyorum” ifadelerine yer verdi. Oracle Türkiye, Teknoloji Ürünleri Satış Danışmanı Emrah Uysal, “Bulutların Üzerindeki Veri” sunumu ile veri merkezlerinin insan hayatındaki önemini öğrencilere aktardı. Akıllı telefonların kullanımının yaygınlaşması, internete erişimin eskisine oranla kolaylaşması, online mesajlaşma uygulamaları veri miktarı oluşumundaki hızlı artışın temel nedenleri arasında. Mesaj, fotoğraf ve video paylaşımlarının her geçen gün artması büyük miktarlarda dijital içerik oluşmasını beraberinde getiriyor. Bireyler, hızla artan veriye aynı

şekilde hızla ulaşıp paylaşmak ve depolamak istiyor. Kullanıcılar, bulut uygulamalarıyla uyumlu çalışabilecek ve verilerine her yerden ulaşabilecek cihazları tercih ediyor. Verilere her yerden ve güvenli şekilde ulaşmaya olanak tanıyan bulut sistemi istenilen bilgilere hızlı ve güvenli erişme imkânı sunuyor” dedi.



Konyalılar Geleneksel İftar Programında Biraraya Geldi



MÜSİAD Konya Şubesi, Konya Ticaret Odası, Konya Sanayi Odası, Konya Ticaret Borsası ve Konya Serbest Muhasebeci ve Mali Müşavirler Odası tarafından "Birlikte Konya'yız" sloganıyla her yıl Ankara'da düzenlenen Geleneksel Konyalılar İftar Buluşması programının 11'incisi Kalkınma Bakanı Lütfi Elvan'ın onur konuğu olarak katıldığı organizasyonla gerçekleştirildi. Programa Ankara'da görev yapan Konyalıların yanı sıra, Karaman Valisi Süleyman Tapsız, AK Parti Genel Başkan Yardımcıları Ahmet Sorgun, Yasin Aktay, Konya Milletvekilleri Abdullah Ağralı, Ziya Altunyalız, Mehmet Babaoğlu, Hüsnüye Erdoğan, Muhammed Uğur Kaleli, Ömer Ünal, Selçuklu Belediye Başkanı Uğur İbrahim Altay, Selçuk Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Mustafa Şahin, KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Bayram Sade, Necmettin Erbakan Üniversitesi Rektör Prof. Dr. Muzaffer Şeker, sivil toplum kuruluşu ve iş dünyası temsilcileri, yerel ve ulusal basın mensupları ve çok sayıda davetli katıldı.

Programda konuşan Kalkınma Bakanı Lütfi Elvan da "Göklerin kapılarının açık olduğu bu mübarek Ramazan gününde Konyalı hemşehrilerimle birlikte olmaktan dolayı mutluluk duyuyorum. Biz Birlikte Konya'yız. Mübarek Ramazan ayında gözü dönüş caniler birliğimizi ve huzurumuzu hedef aldılar. İnsanıktan nasibini almamış hangi amaca hizmet ettiği belli olmayan bu hainler, 42 vatandaşımızı katlettiler. Bu aziz millet, bu aziz devlet böyle saldırılara boyun eğecek değildir. Bu saldırılar bizim daha çok kenetlenmemizi sağlıyor. Terörle mücadele azmimizi daha da

artırıyor. Emin olun bu mücadeleden son teröristi de yok edinceye kadar vazgeçmeyeceğiz. Biz diğer ülkelerden de aynı kararlılığı bekliyoruz. Bu örgütlerin ne dili, ne dini, ne de ırkı var. Her an her yerde ortaya çıkabilirler. Bunlara karşı başarılı olmak için topyekün mücadele şart. Ama birini ayırıp o iyi diğeri kötü demek doğru bir yaklaşım değildir. Bizim için terör terördür. Terörist teröristtir. Müttefiklerimizin önümüzdeki günlerde doğru adım atacağını düşünüyoruz. Biz birlikte Konya'yız birlikte Konya olmadan birlikte Türkiye olamayız. Konya iline yönelik yapılan ve bundan sonraki süreçte yapılacak olan yatırımlarla ilgili olarak da öncelikle şuna emin olmanızı istiyorum; Konya'nın hiçbir yatırımını yarıp kalmayacak. Kalmayacağı gibi yeni yatırımlarımız olacak ve bunları süratle tamamlayacağız. Çevre yolu projesi devam ediyor. Proje devam ediyor ve yatırım programına alındı. Etüt proje çalışmalarımız tamamlanır, tamamlanmaz yapım aşamasına geçeceğiz. Lojistik Merkez ve Antalya, Konya, Beyşehir ve Kayseri turizm hızlı tren hattı ile ilgili de proje çalışmalarının da son aşamaya gelmiştir. Proje biter bitmez yapım aşamasına geçeceğiz. Konya Karaman mersin hızlı tren hattının da alt yapısı tamamlandı. Şuna da emin olun Konya için ne gerekiyorsa biz yapmaya hazırız" ifadelerine yer verdi. Program, Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükçü, Konya Ticaret Borsası Başkanı Hüseyin Çevik, Konya Serbest Muhasebeci ve Mali Müşavirler Odası Başkanı Seyit Faruk Özselek ve Bakan Elvan'a hediye takdimi ve toplu fotoğraf çekimi ile son buldu...



KTO Üyeleri

Dünyanın En Büyük Matbaa Fuarına Katıldı



Konya Ticaret Odası yurt dışı fuar organizasyonlarına devam ediyor. Duesseldorf Uluslararası Matbaa Fuarı (Drupa 2016) organizasyonu KTO üyelerinden oluşan sektör temsilcilerinin katılımıyla tamamlandı. Dünyanın önde gelen firmalarının bulunduğu Drupa 2016'ya katılan 24 kişilik KTO heyeti sektördeki son yenilikleri inceleme fırsatı yakaladı. 12 holde 2 bine yakın firmanın katılımıyla düzenlenen fuar 100'den fazla ülkeden 400 bin ziyaretçi ağırladı. Fuar kapsamında MÜSİAD Köln'ü ziyaret eden heyet ikili iş görüşmeleri gerçekleştirdi.



BTvizyon Anadolu Toplantıları'na katılan

KTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Fahrettin Doğru “Şehirlerimizi karlı bir sektör olan bilişim sektöründe geliştirmeliyiz”



Bilişim Zirvesi Etkinlik AŞ. ve Konya Bilşim Derneği (KOBİD) düzenlenen, BTvizyon Anadolu Toplantıları'nın 2. Konya etkinliği gerçekleştirildi. Düzenlenen etkinliği dernek üyeleri ve çok sayıda bilişimci katıldı. Toplantının açılış konuşmasını gerçekleştiren Konya Bilşim Derneği Başkanı Ahmet Öztürk,

“Konya Bilşim Derneği 1998 yılında yerel anlamda Türkiye’de kurulan ilk bilişim derneklerinden birisidir. 2012 yılında gerçekleştirdiğimiz genel kurul ve tüzük değişikliği ile bilişime ilgi duyan herkesin üye olabileceği yönetiminde yer alabileceği bir dernek haline dönüştü. Bugün üyelerimiz arasında sanayici, öğretim görevlisi, öğretmen, avukat, memur ve üniversite öğrencisi gibi toplumun her kesiminden bilişim gönüllüleri mevcuttur derneğimiz artık sadece bilgisayar işi yapanların değil, tüm bilişim sevdalılarının ve Konya'mızın bir derneğidir” dedi. Öztürk, Konya'nın bilişim kenti olma yolundaki vizyonlarını gerçekleştirmek için proje çalışmalarına devam edeceklerini belirtti. KTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Fahrettin Doğru'da “BTvizyon Anadolu Toplantıları” ve etkinliklerinin bölgemizin önde gelen bilişim firmaları ile buluşturulmasını, alandaki yeniliklerin istişare edilmesini amaçlayan güzel bir organizasyon olduğunu söyledi. ABD, Çin, Hindistan ve Japonya gibi ülkemizi ve şehirlerimizi, çok karlı olan bu sektörde geliştirmemiz gerektiğini belirten Doğru; “Bunları çok iyi tahlil edip, öngörülerimizi çok isabetli yapıp, buna göre yol haritamızı çizmemiz gerekiyor. Çünkü Türkiye ekonomisinin %99'unu oluşturan KOBİ'lerin küresel rekabet ortamında var olabilmeleri için, bilişim teknolojilerine uyum sağlamları gerekmektedir. Dünya bilgi ve iletişim teknolojileri sektörü hacminin yaklaşık 6 trilyon dolar olduğu tahmin ediliyor. Dünyada bugün 1 milyar akıllı telefon var. Türkiye’de satışı yapılan her 10 telefondan 9'u akıllı. Türkiye’de bilişim sektörünün 83 milyar TL’lik bir pazara ulaştı. Türkiye’nin bilgi ve iletişim teknolojileri alanındaki ithalatı 2015 yılında yaklaşık 6 milyar dolar. Bunun 3.5 milyar dolarını cep telefonları oluşturuyor. Türkiye’nin son 15 yılına baktığımızda cep telefonu ithalatı için harcanan paranın yaklaşık 25 milyar dolar olduğunu görüyoruz. Bu konuyu da iyi tahlil edip, yol haritamızı buna göre çizmemiz gerekir diye düşünüyorum.” dedi.

Konya'nın dünyanın veri merkezi olma yolunda hızla ilerleyen bir şehir olduğunu söyleyen Doğru; “Şu anda KOP tarafından fizibilitesi yürütülen ve Konya’da 50 bin metrekare alana kurulması planlanan Türkiye’nin ilk Veri Merkezi çalışmalarına başlandı. Proje hayata geçtiğinde bilişim alanındaki kamu kurum ve kuruluşlarının, ulusal ve uluslararası firmaların verileri Konya’da saklanabilecek. Böylelikle önemli bir teknolojik alt yapıyı konuşlandıracak olan Konya, yazılım ve donanım konusunda kendisine bir yol haritası çizebilecek konuma gelecektir.” şeklinde konuştu. Toplantının sonunda Konya Bilşim Derneği Başkanı Ahmet Öztürk tarafından toplantıya katılmayan ancak bilişim zirvesine katkıları bulunan KTO Başkanı Selçuk Öztürk’e bir plaket takdim etti.

Meclis Üyelerine Ziyaret



Konya Ticaret Odası başkanı Selçuk Öztürk Ramazan ayında meclis üyesi ziyaretlerini gerçekleştirdi. Öztürk, "Birliğin beraberliğin ayı Ramazan'da Meclis Üyelerimizi ziyaret ettik. 22 üyemizle işlerini, sektörlerini konuştuk" dedi. Beraberinde Yönetim Kurulu Üyeleri Metin Sağlamve Ali Deresoy'un da bulunduğu ziyaretlerde Başkan Öztürk, Meclis Üyeleri ile Veli Gülşen, Mustafa Öztaş, Hasan Sarısaç, Metin Metiner, Bülent Ateş, İlhan Şar, Ali İhtiyar, Mustafa Bulmaz, Hilmi Sevim, Seviban Kuşyılmaz, Yılmaz Kaya, Fehmi Adam, İhsan Sürü, Kazım Büyükerkek, Cemalettin Akpınar, Ramazan Gürbüz, Burhan Canlı, Mehmet Çolak, Abdülcelil Göves, Fahrettin Özkul, Fatih Süleyman Önses, Emre Tekin ile bir süre sohbet etti.



HAZIR BETON KONYA



“Temel Sigortanız”

KONYA HAZIR BETON SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

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



KONYA İLİ SOSYAL ANALİZ RAPORU⁽¹⁾

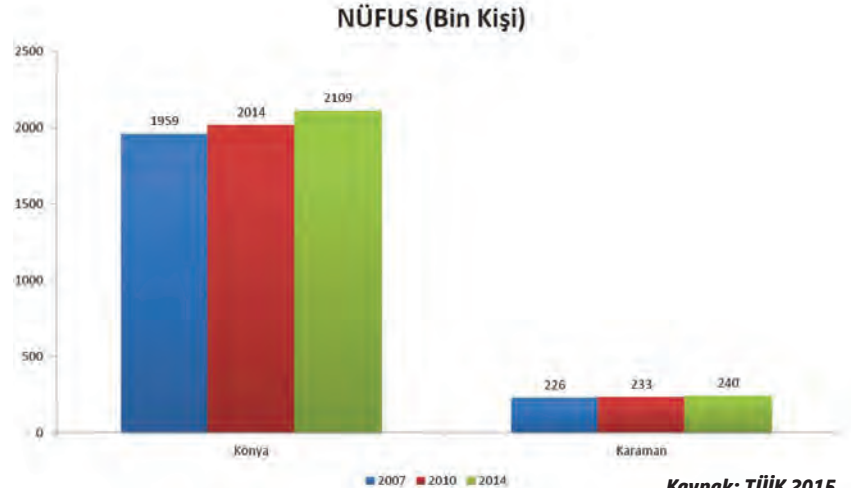
Bu araştırmada Konya'nın nüfus bakımından durumu (Nüfus artış hızı, ilçeler bazında nüfus, nüfusun yaş yapısı, yaşlanma, doğum) gibi nüfusa yönelik çalışmaları kapsamaktadır. Çalışma ayrıca Konya'nın göç, eğitim, sağlık, aile, suç ve istihdama yönelik detaylı incelemeleri içermekte ve yine bu alandaki öncelikli sorunlar ve bu sorunlara yönelik yapılması gereken çalışmaları ortaya koymaktadır.

NÜFUS

Mevcut Durum Nedir?

2014 yılında Konya'da ikamet eden nüfus bir önceki yıla göre 29 583 kişi artarak 2 108 808 kişi olmuştur. Konya'da erkek nüfusun oranı % 49,6, Kadın nüfusun oranı ise % 50,4 olarak gerçekleşmiştir. Türkiye nüfusunun % 2,7'si Konya'da ikamet etmektedir. İllerin nüfus büyüklüğü sıralamasına göre Konya 2 108 808 kişilik nüfusla 7'inci sırada yer almaktadır. 2014 yılında Karaman'da ikamet eden nüfus bir önceki yıla göre 2 423 kişi artarak 240 362 kişi olmuştur. Karaman'da erkek nüfusun oranı % 49,95, kadın nüfusun oranı ise % 50.05 olarak gerçekleşmiştir. İllerin nüfus büyüklüğü sıralamasına göre Karaman 240 362 kişilik nüfusla 66'ncı sırada yer almıştır (TÜİK,2015).

Şekil 1. Konya Karaman nüfus (Yıllara göre)



Nüfus Artış Hızı

2014 yılında Konya'nın yıllık nüfus artış hızı binde 14,1 olarak gerçekleşmiştir. 2013 yılında Binde 13,0 olan Konya'nın yıllık nüfus artış hızı 2014 yılında Binde 14'1 e yükseldi. Konya binde 14,1 nüfus artış hızı ile nüfus artış hızı sıralamasına göre 81 il arasından 26. sırada yer almıştır(TÜİK,2015).

İlçeler Bazında Nüfus Değişimi

2014 yılında Konya'nın toplam nüfusu 2013 yılı nüfusuna göre 29 583 kişi artmıştır. Konya'da; 9 ilçenin toplam nüfusları bir önceki yıla göre artarken, diğer ilçelerin nüfusları azalmıştır. Nüfus artış hızı en fazla olan ilçeler sırasıyla, Selçuklu (binde 34,0), Karatay (binde 30,9), Meram (binde 20,2) iken; nüfus artış hızı en düşük olan ilçeler ise Yalılıyük (binde -93,9), Taşkent (binde -69,2) ve Akören (binde -53,3)'dür (TÜİK,2015).

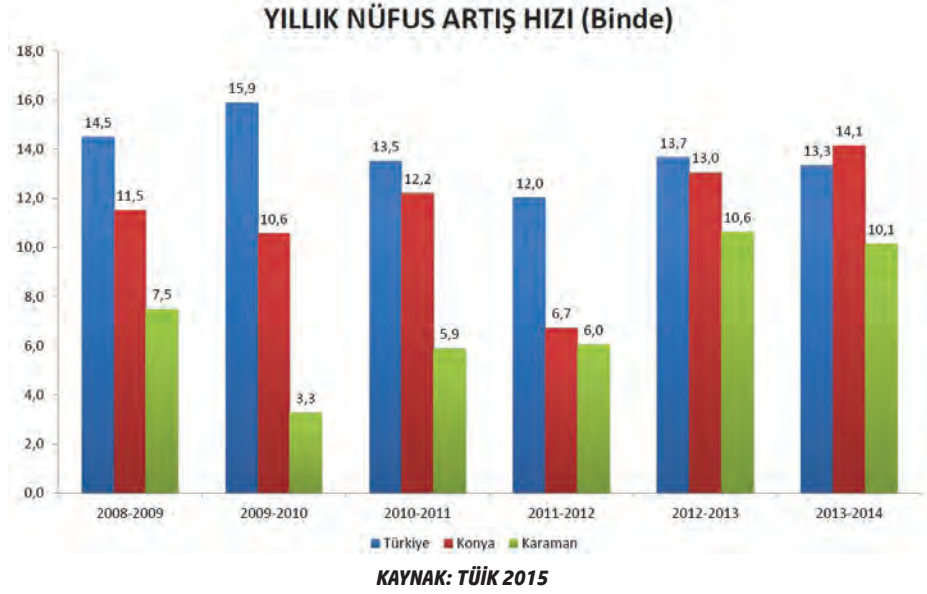
Nüfusun Yaş Yapısı

Konya nüfusunun yarısının yaşı 29,9 yaşından küçüktür. Konya'da 2013 yılında 29,5 olan ortalama yaş 2014 yılında 29,9'a yükselmiştir. Ülkemizde ise 2013 yılında 30,4 olan ortalama yaş, 2014 yılında önceki yıla göre artış göstererek 30,7 oldu. Ortalama yaş erkeklerde 30,1 iken, kadınlarda 31,3 olarak gerçekleşti. Ortalama yaşın en yüksek olduğu iller sırasıyla Sinop (39,1), Balıkesir (38,6), Edirne ve Kastamonu (38) iken, en düşük olduğu iller ise sırasıyla Şırnak (19,1), Şanlıurfa (19,2) ve Ağrı (20)'dir (TÜİK,2015). Konya nüfus piramidi incelendiğinde 15-19 yaş grubunun en fazla orana sahip olduğu görülmektedir. Bu durum ilin genç bir nüfus yapısına sahip olarak üniversite kenti olmasından kaynaklanmaktadır. Özellikle üniversite çağına gelmiş genç nüfusun bu yaş grubunda olduğu düşünüldüğünde ve Konya'da yer alan üniversiteler önemli bir etkidir.

Yaşlanma

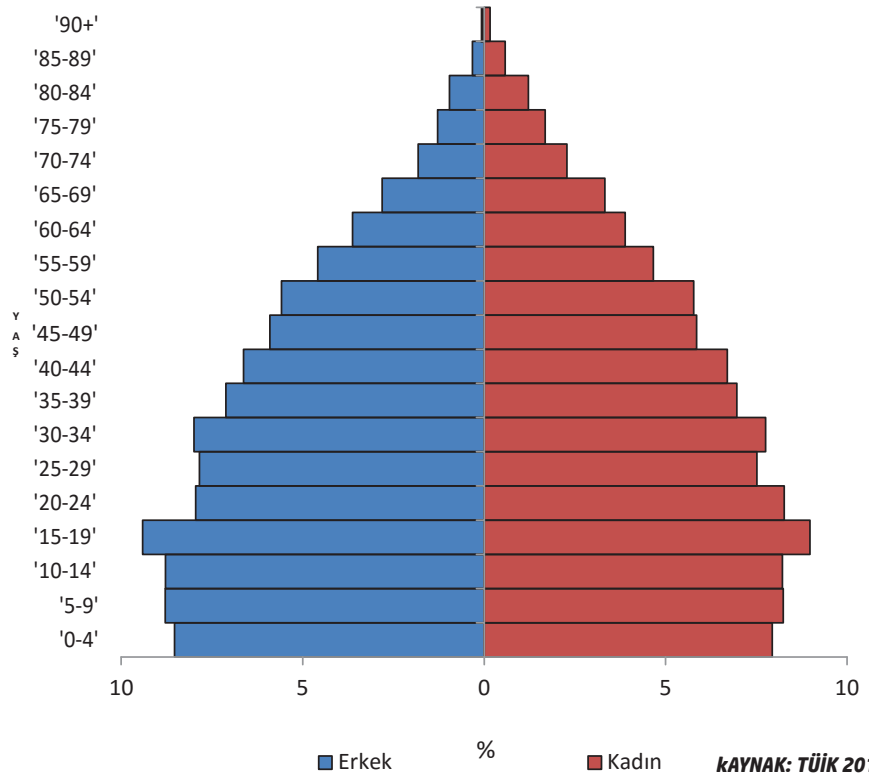
Birleşmiş Milletlerin tanımına göre bir ülkedeki yaşlı nüfusun toplam nüfus içindeki oranının %8 ile %10 arasında olması o ülke nüfusunun yaşlı, %10'un üzerine geçmesi ise çok yaşlı olduğu anlamına gelmektedir. TÜİK verilerine göre dünya nüfusunun 2014 yılında %8,3'ünü yaşlı nüfus oluşturdu. En yüksek yaşlı nüfus oranına sahip ilk üç ülke sırasıyla %29,5 ile Monako, %25,8 ile Japonya ve %21,1 ile Almanya olarak belirtilirken Türkiye bu sıralamada 228 ülke arasında 94. sırada yer almıştır.

Şekil 2. Türkiye, Konya, Karaman Yıllık Nüfus Artış Hızı

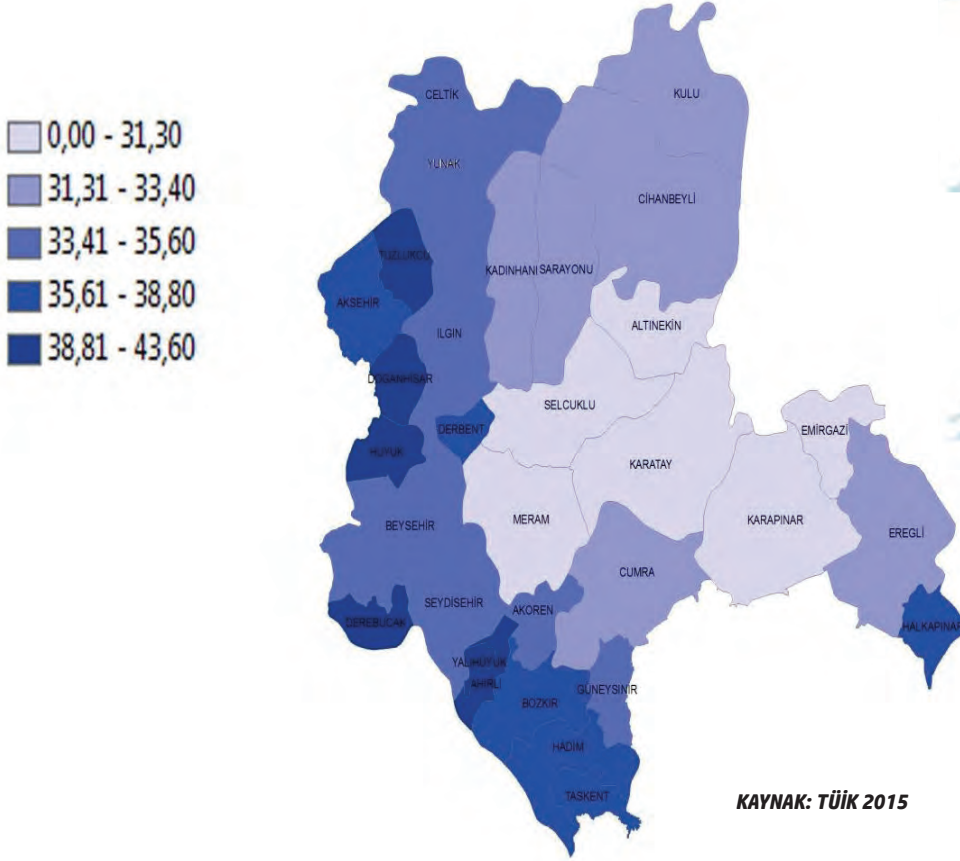


Şekil 3. Konya ili nüfus piramidi

Konya İli Nüfus Piramidi - 2014



Şekil 4. Konya Yaşlanma Haritası



KAYNAK: TÜİK 2015



2014 yılında Konya nüfusunun 174.298 kişi ile %8,3'ünü yaşlı nüfus oluşturmaktadır. Yaşlı nüfusun %43,6'sını erkek nüfus, %56,4'ünü kadın nüfus oluşturdu. Konya ilinin yaşlı nüfus oranı 2013 yılına (% 7,9) göre 0,4 puan artarak % 8,3'e yükselmiştir. Konya ili yaşlı nüfus oranı büyüklüğüne göre 50. sırada yer almıştır (TÜİK,2015).

Aynı veriler kapsamında yaşlı nüfus oranı il bazında incelendiğinde, en yüksek yaşlı nüfus oranına sahip il %17,6 ile Sinop'tur. Sinop'u %16,5 ile Kastamonu, %15,3 ile Çankırı, %14,8 ile Artvin ve %14,7 Giresun illeri izlemektedir. Yaşlı nüfus oranının en düşük olduğu il ise %2,9 ile Hakkâri'dir. Hakkâri ilini %3,0 ile Şırnak, %3,4 ile Van, %3,6 ile Şanlıurfa illeri izlemektedir.2014 yılında Karaman nüfusunun %9,8'ini yaşlı nüfus oluşturmaktadır (TÜİK,2015).

Konya nüfusunun % 66,5' i 15 ile 64 yaşları arasındadır. Konya'da 15-64 yaş grubunda bulunan çalışma çağındaki nüfus 2013 yılına göre 20 368 kişi artarak 1.402.224 kişi (%66,5) olarak gerçekleşti. 0-14 yaş grubundaki nüfus 2013 yılına göre 934 kişi azalarak 532 286 kişi (%25,2) olarak gerçekleşti. 65 ve daha yukarı yaştaki nüfus ise 2013 yılına göre 10 149 kişi artarak 174 298 kişi (%8,3) olarak gerçekleşti. Konya'nın genç nüfusu azalırken yaşlı bir nüfus yapısına dönüştüğü görülmektedir. Karaman nüfusunun % 66,7'si 15 ile 64 yaşları arasındadır (TÜİK,2015).

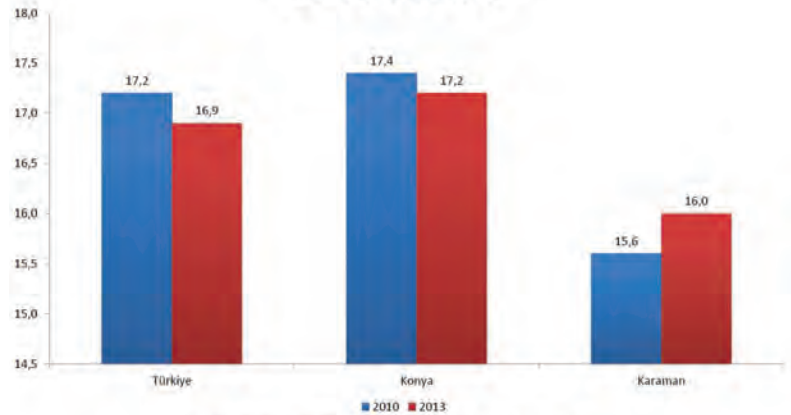
Konya yaşlanma haritasına bakıldığında merkez ilçeler ve merkez ilçelerin etkisi altındaki ilçelerde yaş ortalaması düşük kalırken özellikle dağlık bölgelerde ve merkez ilçelere uzak kalan ilçelerin daha yaşlı bir yapıda olduğu görülmektedir.

Doğum

Türkiye'de toplam doğurganlık hızı, revize edilen 2013 yılı verisine göre 2,10 çocuk iken 2014 yılında 2,17 çocuk olarak gerçekleşti. Yani, bir kadının doğurgan olduğu dönem boyunca doğurabileceği ortalama çocuk sayısı 2,17 oldu. Bu durum, nüfusun yenilenme düzeyindeki (2,1) doğurganlık seviyesinin üzerine çıktığını gösterdi. Konya ilinde toplam doğurganlık hızı 2013 yılında 2,17 iken 2014 yılında 2,25 olarak gerçekleşti. Konya bu değer ile doğurganlık hızının en yüksek olduğu il sıralamasında 25. oldu. Toplam doğurganlık hızının en yüksek olduğu il 2014 yılında 4,52 çocuk ile Şanlıurfa oldu. Şanlıurfa ilini 4,23 çocuk ile Şırnak, 3,98 çocuk ile Ağrı ve 3,86 çocuk ile Siirt izledi. Toplam doğurganlık hızının en düşük olduğu il ise 1,47 çocuk ile Edirne oldu. Edirne ilini 1,55 çocuk ile Karabük, 1,56 çocuk ile Kırklareli, 1,57 çocuk ile Çanakkale ve Eskişehir izledi (TÜİK,2015).

Şekil 5. Kaba doğum hızı

*KABA DOĞUM HIZI



*Belli bir yıl içinde her 1000 nüfus başına düşen doğum sayısıdır.

KAYNAK: TÜİK 2015

Ülkemizde kaba doğum hızı, 2013 yılında binde 17,0 iken bu hız 2014 yılında binde 17,3 oldu. Diğer bir ifade ile 2013 yılında bin nüfus başına 17,0 doğum düşerken, 2014 yılında bin nüfus başına 17,3 doğum düştü. 2014 yılında Konya'da kaba doğum hızı binde 17,5 olarak gerçekleşti. 2014 yılında kaba doğum hızının en yüksek olduğu il binde 34,2 ile Şanlıurfa oldu. Şanlıurfa ilini binde 30,8 ile Şırnak, binde 30,0 ile Ağrı ve binde 28,6 ile Muş izledi. Kaba doğum hızının en düşük olduğu il ise binde 10,1 ile Edirne oldu. Edirne ilini binde 10,6 ile Kastamonu, binde 10,7 ile Karabük ve binde 10,8 ile Çanakkale ve Kırklareli izledi(TUIK,2015).

Eğilim ve Mekânsal Farklılaşma?

Konya ili ilgili nüfus değerlendirilmesi yapılırken Türkiye ve yakın coğrafyadaki diğer ülkelerdeki gelişmeleri ve eğilimleri de göz önüne bulundurmak gerekmektedir. Nüfus yapısındaki değişimler kentleşme, göç, turizm, tarım, sanayi, ulaştırma, enerji gibi tematik alanların etkileri ile büyük değişimler göstermektedir. Gelişen sanayi ve lojistik altyapısı başta olmak üzere turizm ve tarımsal alanlardaki istihdam imkânları Konya'nın göç almasında en büyük paya sahiptir. Ayrıca beş üniversite barındırması sebebiyle genç ve dinamik nüfus yapısı için cazibe merkezi haline gelmektedir. Bahsedilen alanlardaki yatırım ve gelişmeler Konya ilinin düzenli olarak nüfusunun artmasına neden olmaktadır. Bu durum özellikle şehir merkezlerinde yoğunlaşmalara sebep olmaktadır. Yaşam memnuniyetini sağlayıcı mekânsal hizmetlerin ve sosyal, kültürel aktivitelerin çeşitliliğini barındırması açısından kent merkezleri büyük bir cazibe merkezi konumundadır. Bu durum öncelikli olarak Konya ilinin mekânsal yapılanmasının değerlendirilmesini gerektirmektedir. Konya ili tek merkezli büyüme kutbuna sahip olmasından dolayı nüfus yığılmaları tek bir merkezde gerçekleşmektedir. Temel kamu hizmetleri dışında eğitim, eğlence, sosyal ve kültürel aktivitelerin tek bir merkezde toplanması diğer merkezlerin cazibeliğini yitirmektedir. Bu durum başta ilçeler olmak üzere yukarıda bahsedilen yatırımların olmadığı merkezlerin yaşanmasına ve genç nüfusun göç etmesine neden olmaktadır. Konya ilçeleri nüfus değişimini incelendiğinde, Konya ilinde 2000-2013 yılları arasında Karatay, Selçuklu ve Meram merkez ilçeleri olmak üzere merkez dışından sadece Ereğli ilçesinde nüfus artışı görülmüştür. Geri kalan 27 ilçede nüfus azalması %80 lere varan seviyelerde azalmıştır. Özellikle genç nüfusun göç etme potansiyelinin yüksek olması birçok ilçenin yaşanmasına, ilçelerin doğum hızının düşmesine ve nüfusunun her geçen gün azalmasına neden olmaktadır. Konya'nın güney ve batı kısımlarındaki ilçelerin özellikle yaşlı bir nüfusa sahip oldukları görülmektedir. Merkez ilçeler ile Altınekin, Karapınar ve Emirgazi ilçeleri dışında ilçeler Türkiye ortalamasının üzerinde bir yaşlı potansiyeline sahiptir.

Öncelikli Olarak Çözülmesi Gereken Sorunlar Nelerdir?

Nüfus artışın kent merkezlerinde yoğunlaşmasından dolayı çarpık kentleşme ile demografik ve güvenlik sorunlarının meydana gelmesi öncelikli sorun alanlarının oluşturmaktadır. Bu durum göç bölümünde daha kapsamlı ele alınacaktır. Diğer sorun alanları ise kırsal alanların nüfusunun hızla azalmasıdır. İleriki yıllarda bölgenin nüfus artış hızının düşeceğini, orta ve üstü yaş grubunun genç nüfusa oranla daha fazla olacağını, kaba doğum hızının düşüp, kaba ölüm hızının azalacağını ve ortalama yaşam süresinin artan yaşam kalitesi ile artacağını göstermektedir.

Ilgın, Cihanbeyli, Kulu, Karapınar, Kadınhanı ve Bozkır gibi ilçeler sahip oldukları kamu ve ticari hizmetlerin sınırlı, sosyal imkânların kısıtlı ve sosyo-ekonomik gelişmişlik seviyesinin düşük olması sebebiyle göç verme potansiyeline sahiptir. İlçelerde

gerçekleştirilen başta tarım faaliyetleri olmak üzere ekonomik aktiviteler ilçenin nüfus kayıplarını bir ölçüde azaltmaktadır. Bu ilçelerin ortak özelliklerine bakıldığında arazi parçalanmalarının yüksek olması, aktif ve girişimci nüfusun bulunmaması, eğitim seviyesinin düşük olması, ilçede sosyal imkânlar ve alanların yetersiz olması ya da hiç olmaması gibi sorunların olduğu görülmektedir. Geriye kalan Sarayönü, Yunak, Doğanhisar, Hüyük, Altınekin, Hadim, Çeltik, Güneysınır, Emirgazi, Derebucak, Tuzlukçu, Taşkent, Akören, Derbent, Ahırlı, Halkapınar, Yalınhüyük ilçeleri temel altyapı ve kamu hizmetleri konusunda yetersiz imkânlarla sahiptir. Son yıllarda ilçelerin nüfus azalma oranlarındaki düşüşün genel sebebi göç etme potansiyeline sahip nüfusun azalmış olmasından kaynaklanması olduğu düşünülmektedir. Sosyo ekonomik ve sosyo kültürel bir yapısı mevcut olmayan bu ilçelerin nüfus azalmalarının yıllar içinde devam etmesi beklenmektedir.

Çözüm İçin Temel Amaçlar ve Fırsatlar Nelerdir?

Konya büyük şehir belediyesinin demografik değişimler üzerine ve Aile İl müdürlüğünün yaşlılar üzerine yaptığı çalışmalar kalkınma ajansı, kop ve üniversitelerden konu ile ilgili akademisyenlerin ortak çalışmaları ile değerlendirilmesi ve geliştirilmesi günümüzde yaşanan sorunların ve gelecekte olması muhtemele sorunların çoklu akıl içerisinde analiz edilmesini ve gerekli uygulamaların bir bütün içerisinde sağlanmasına imkan tanıyacaktır. Bu tür bir yaklaşım bütüncül bir çerçeve içerisinde hem görev dağılımının yapılmasını hemde daha işlevsel bir yaklaşımın yakalanmasına sebep olacağı için etkin bir süreç yönetimi sağlanmış olacaktır. Kamu kurumları arasında iletişimin güçlü olması çözüm için önemli bir fırsattır.

Sonuç

Konya'nın coğrafi olarak geniş bir düzlük üzerinde kurulmuş olması ve mekânsal sınırlamalarının olmayışı özellikle nüfus artışının yoğun olduğu alanlarda konut politikaları oluşturulmasında kolaylık sağlamaktadır. Demografik değişimlerin karmaşık ve politika üstü bir yapıya sahip olması konuya yönelik çözüm önerilerini de sınırlandırmaktadır. Kent merkezlerinde başta belediyeler, kalkınma ajansı, kop ve aile il müdürlüğü olmak üzere başta nüfus değişimlerinin yaş gruplarına göre analiz edilmesi ve yaş gruplarının ihtiyaçlarına göre kamu hizmetlerinin sağlanması gerekmektedir. Özellikle kırsal bölgelerde hızla artan yaşlanma durumu kamu hizmetlerinin götürülmesinde büyük sıkıntılar yaşatmaktadır. Önümüzdeki yıllarda Konya kırsalının Türkiye seviyesinin üzerinde bir yaşlanma oranına sahip olacağı göz önüne alındığında sosyal politikalar açısından acilen ortak bir çalışma yapısının oluşturulması gerekmektedir. Konu ile ilgili kamu kurumlarının deneyimleri demografik değişimler ve yaşlanma ile ilgili politika belirlemede önemli bir potansiyel oluşturmaktadır.

Kaynak: www.mevka.org.tr



Yrd. Doç. Dr. Zafer YAMAN
KTO Karatay Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi



NEDEN KARATAY?

NEDEN ENDÜSTRİ MÜHENDİSLİĞİ BÖLÜMÜNÜ SEÇMELİYİZ?

Adını Selçuklular tarafından 1251 yılında kurulmuş ilk vakıf yüksek öğretim kurumu niteliğinde olan Karatay Medresesinden alan KTO Karatay Üniversitesi, 1882 yılında kurulan Türkiye'nin en köklü ticaret odalarından olan Konya Ticaret Odası'nın Eğitim ve Sağlık Vakfı tarafından 7 Temmuz 2009 yılında kurulmuştur. Kuruluş çalışmalarına, Konya sanayi ve ticaret dünyasının ihtiyaç duyduğu nitelikli insan gücünün yetiştirilmesi ve karşılanması için tek bir Üniversitenin yetmediği öngörülerek başlanmıştır. Sanayi ve ticaret dünyası için; nitelikli, aldığı bilginin yanı sıra işin mutfağını da öğrenip uygulamada da başarılı olan mezunlar yetiştirmek için kurulmuştur. Kuruluş çalışmalarında iş dünyasının, öğretim üyelerinin görüşleri alınmış piyasanın ihtiyaç duyduğu bölümler tespit edilmiştir. Konya Ticaret Odası'nın 20.000'e yakın üyesi de kuruluşa vesile olmuştur.

KTO Karatay Üniversitesi belirlenen vizyon çerçevesinde çağdaş eğitim sistemi, yaşamla iç içe yenilikçi yapısı, uygulamalı eğitimi, en az iki dil bilen, nitelikli, piyasayı tanıyan ve iş bulma kaygısı olmayan mezunlar veren sektör odaklı eğitim programları ile özgün, yaratıcı ve kullanılabilir bilgi üreterek, toplumsal gelişime katkı sağlamayı hedeflemektedir. KTO Karatay Üniversitesi 2010 yılında 3 fakülte ile eğitime başlamış olup bugün itibarı ile 6 fakülte, 1 yüksek okul, 3 enstitü ile hizmet vermektedir. 2015-2016 eğitim öğretim yılında 138 önlisans, 3384 lisans, 417 lisansüstü olmak üzere yaklaşık 4000 öğrenci öğrenim görmektedir. 2016-2017 döneminde yeni açılan 14 bölüm ile kapasitesini % 50 arttırarak öğrenci sayısını 6000'e çıkartmayı hedeflemektedir. Yeni kurulan Endüstri Mühendisliği bölümümüz de 2016-2017 yılında 60 öğrenci hedefi ile eğitime başlayacaktır. Ayrıca bölümümüze 30 yabancı öğrenci alma kontenjanı da tanınmıştır.



Değerli Sanayicilerimiz ;

KTO Karatay Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü olarak üniversite - sanayi işbirliği çerçevesinde Konya'da Üniversitemizi kuran değerli Ticaret Odası mensuplarının ve sanayicilerimizin de ihtiyaç duyduğu alanlarda eğitim, danışmanlık, yardımlaşma ve işbirliği içerisinde ülke ekonomisine daha fazla katkıda bulunmalarına, rekabet ortamında mevcut çalışmalarına ve yeni alanlarda yapacakları yatırımlara da araştırmalarımızla yardımcı olmaya hazırız.

Sevgili genç mühendis adayları ;

Ülke olarak, millet olarak, birey olarak çalışmak ve üretmek mecburiyetindeyiz. Hepimiz şu gerçeğin farkındayız ki, ürettiğimiz kadar var olabiliriz. Ürettiğimiz kadar söz söyleyebilir, çalıştığımız sürece saygı görürüz. KTO Karatay Üniversitesi Endüstri Mühendisliği olarak bizlerin vazifesi, Endüstri Mühendisliğini kendisine hedef olarak belirlemiş olan genç ve parlak zihinlerin enerjisiyle, endüstriyel alanda gelişerek modern bir bilim dalı haline gelen ve her geçen gün kıymeti daha fazla artan bu mühendislik dalının bilgi birikimleri ile tecrübelerimizi birleştirerek geleceğimize daha berrak bir pencereden bakmak, yarınlarımızı öğrencilerimizin becerikli elleriyle teminat altına almaktır.

Bölümümüz; Konya Ticaret Odası gibi köklü ve tecrübeli bir kurumun şemsiyesi altında kurulmuş olması, teori ile uygulamanın harmanlanması ve dünya standartlarında kendini yetiştirmiş bireyler mezun edebilmesi konusunda gerekli teminatı öğrencilerimize sunmaktadır. Okulumuzun ve bölümümüzün dayanışma içinde olduğu kurumlar, protokoller ve modern perspektif, bölümümüzün ve öğrencilerimizin geleceği hakkında son derece yüksek bir çita ortaya koymaktadır. Zira bizlerin de amacı, teorik kitap mühendisleri yetiştirmek değil; sahayı, üretimi, endüstriyi tanıyan, kendine güveni son derece yüksek, fakat ayakları yere sağlam basan, her türlü kaynağın kıymetini bilen ve sorun değil çözüm üretmeyi yerinde öğrenmiş, bugünü ve yarını parlak, kendini yetiştirmiş endüstri mühendisleri yetiştirmektir.

Neden Endüstri Mühendisliği?

Endüstri Mühendisi; Mühendislik hizmeti içerisinde Planlama, Kalite Güvence Yönetim Sistemi, Satın Alma, Finans ve Bütçe Planlama, Bilgi Sistemleri, Pazarlama, Satış, İnsan Kaynakları Yönetimi, Ar-Ge, Eğitim gibi alanlarda faaliyet gösterir ve aşağıdaki görevleri yerine getirir. O zaman bir endüstri mühendisinin bu alanlarda ne gibi işler yaptığını incelemeniz ve bu mesleği seçerken ben bu işleri yapabilir miyim diye düşünmeniz gerekir. Endüstri Mühendisliği Alanı İş Tanımlarına bakar isek;

Planlama (İmalat ve hizmet sektörlerinde hammadde, enerji, sermaye, insan gücü, araç, malzeme, zaman gibi girdileri ürün ve hizmete dönüştürmek için kısıtlı girdilerin optimizasyonunu ve koordinasyonunu sağlamak..)

- Malzeme, makine öncelikleri, personel, zaman vb. gibi göz önünde bulundurulması gereken bilgilerle üretim çizelgeleri ve görev tabloları oluşturur.
- Personel atamaları, üretim iş akışı, taşıma ve bakım çizelgelerini oluşturur ve kontrol eder.
- İşin ilerleyişini ve çalışanları denetler.
- Üretim taleplerini karşılamak için stok düzeylerini göz önünde bulundurarak sipariş talebinde bulunur.
- İşgücü, malzeme, makine ihtiyaçlarını, üretim maliyetlerini hesaplar.
- Durum ve performans raporlarını oluşturur, inceler.



Kalite Güvence Sistem Yönetimi (Kurumun tüm süreçlerinde ortak bir kalite anlayışı oluşturmak, korumak, geliştirmek ve üretimini ve servisini kalite spesifikasyonlarına uygun olarak gerçekleştirmek..)

- Kurumda ortak bir kalite anlayışı oluşturur.
- Ürün ve hizmetin tanımlanan istekleri karşılama için planlı ve sistematik faaliyetlerde bulunur.
- Kalite güvenliğini yaratılması, geliştirilmesi ve tüm kurumda uygulanması için çalışmaları koordine eder.
- Belgelendirme çalışmalarında aktif görev alır.
- Kalite spesifikasyonlarının oluşturulmasını sağlar ve uygular.
- Kalite sisteminin sürekli geliştirilmesine yardımcı olur.

Satınalma (Malzeme, ürün ve hizmet satın almayı kapsayan işleri planlamak, yürütmek ve koordine etmek)

- İhtiyaç duyulan malzeme, ürün veya hizmeti sipariş eder ve satın alır.
- Malzeme, ürün ve hizmetleri sunan tedarikçileri belirler.
- Sipariş miktarı ve dönemini belirler.
- Tedarikçileri değerlendirir ve seçer.
- Satın alma bütçesi oluşturur, uygular ve kontrol eder.
- Satın alma taleplerini inceler, şirket politikalarıyla uyumlu anlaşmalar yapar.
- Satın alma ve anlaşma yönetimi talimatlarını, politika ve prosedürlerini uygular ve geliştirir.

Bilgi Sistemleri (Bilgi sistemleri, sistem analizi ve bilgisayar programlama gibi konularda veri toplamak, veri analizi, veri sentezi; planlama ve uygulama faaliyetlerini yönlendirmek ve koordine etmek)

- Kullanıcılardan ve yönetimden geri bildirim alarak sistem gerekliliklerini ve ihtiyaçlarını tespit eder.
- Departmanların günlük operasyonlarını yönlendirir, iş akışını analiz eder, öncelikleri belirler, standartları geliştirir, veri toplarlar, veri analiz eder.
- Sistem analistleri, programcıları ve diğer bilgisayarla ilgili çalışanları işlere atar ve denetler.
- Gelişen teknolojiye ayak uydurulmasına yardımcı olur.
- Organizasyonun teknoloji kullanım ve ihtiyaçlarını belirler ve geliştirilmesi için veri sentezi yapar.(Örneğin yazılım altyapısı gibi)

Finans / Bütçe Planlama (Bütçe tahminlerinin tam ve doğru bir şekilde oluşturmak; prosedür ve düzenlemelerle uyumlu olmasını sağlamak. En uygun şartlarda mali kaynak bulup bunları en etkin ve verimli biçimde, programların gerçekleştirilmesinde kullanma yollarını araştırır.)

- Aylık bütçe analizleri hazırlar.
- Gider kontrolünü göz önünde bulundurarak muhasebe kayıtlarını analiz eder.
- Düzenli faaliyetler ve spesifik faaliyetler için bütçe raporlamalarını hazırlar.
- Yöneticilerle iletişim içinde bulunarak, program değişikliklerine göre bütçede düzenleme yapar.
- Programlar için denek tahsis eder.
- Maliyet analizi, bütçe hazırlama ve ödenek tahsisi ile ilgili çalışmalarda bulunur.
- Karı arttırmak ve etkinliği sağlamak için yeni yollar araştırır.
- Bütçe tahminleme çalışması yapar.
- Bütçe planlarını etkileyen etmenleri analiz eder.
- Operasyonel işler için fayda-maliyet analizi yapar, finansal verileri gözden geçirir.
- Risk ve yatırımları sınıflandırır ve analiz eder, onların kuruma olan etkisini tanımlar.
- Firmanın bugünkü ve gelecekteki finansal durumunu ortaya koyan bilgileri geliştirir ve analiz eder.
- Bütçe planına göre maliyetleri oluşturur.
- Finansal raporlama sistemi oluşturur.
- Yatırım aktivitelerini değerlendirir.
- Prosedürlerde, sistemde ve bütçede değişiklikler için bilgi sağlar.
- Nakit akışını ve finansal enstrümanları yönetir.
- Risk ve yatırım programlarını planlar, yönlendirir ve koordine eder.
- Bankalarla, aracı firmalarla, risk ve yatırım analizi yapan kurumlarla ve kredi departmanları ile ilişkileri ve aktiviteleri planlar, uygular ve yürütür.



Pazarlama (Kurumun sunduğu ürün ve hizmetler için müşterileri, rakipleri ve talepleri tanımlamak. Firmanın karını ve müşteri memnuniyetini maksimize eden stratejiler geliştirmek)

- Kurumun amaçları ile müşteri tatminini dengeleyen ana stratejileri geliştirir.
- Pazarlama stratejilerini, karakteristiklerini, maliyetleri tanımlar, geliştirir ve değerlendirir.
- Ürün geliştirmenin finansal maliyetini değerlendirir; bütçeler, giderler, ar-ge ödenekleri, yatırım geri dönüşümü ve kar-zarar projeksiyonu vb.
- Pazarlama aktivitelerin, ürün ve hizmet reklam politikalarını oluşturur, uygular ve koordine eder.
- Dağıtım şebekesi kurar, dağıtım stratejileri geliştirir, ürün dağıtımını sağlayan dağıtıcılarla anlaşmalar yapar.
- Ürün geliştirmeye ürün özellikleriyle (dizayn, renk ve ambalaj) ilgili bilgi sağlar.
- Piyasa gelişmelerini ve pazarlama trendlerini analiz eder.
- Ürünler ve hizmetlerin karlılığı ve satışı için stratejik planları oluşturur, satış tahminleri yapar.

Ar-Ge (Bilim ve teknolojinin gelişmesini sağlayacak yeni bilgileri elde etmek veya mevcut bilgilerle yeni malzeme, ürün ve araçlar üretmek, yazılım üretimi dahil olmak üzere yeni sistem, süreç ve hizmetler oluşturmak veya mevcut olanları geliştirmek amacı ile yapılan düzenli çalışmalar yapmak..)

- Yeni bilgi kazanılması için deneysel ve teorik çalışmalar yapar.
- Teorik çalışmaları pratik uygulamalarda test eder.
- Yeni malzeme, ürün ve araçların üretimine; yeni işlemlerin, sistemlerin, hizmetlerin kurulmasına; veya halihazırda üretilmiş veya kurulmuş olanların geliştirilmesine yönelik çalışmalarda bulunur.
- Faaliyetlerin bilimsel ve teknik yanlarını planlar, yönetir, izler, değerlendirir.
- Faaliyetlerin desteklenmesini sağlar.
- Süreç ile ilgili bütçeleme ve maliyet çalışmaları yapar.

Satış (Ürün ve hizmetlerin müşteriye ulaştırılması ve dağıtımını sağlama ve yönlendirmek. Kurumsal satış bölgeleri, kotalar ve amaçlar doğrultusunda satış dağıtım ağını yönlendirmek, yönetmek ve koordine etmek.)

- Teknik geçmiş gerektiren ürün ve hizmetlerin satışını planlar, uygular ve koordine eder.
- Satışta müşteri tercihlerini tanımlar.
- Üretilmiş ürün ve hizmetlerin satışını içeren aktiviteleri uygular ve koordine eder.
- Fiyat çizelgelerini ve indirim oranlarını tanımlar.
- Satış rapor, istatistik ve operasyonel kayıtları tutar, analiz eder. Örneğin satış potansiyeli, stok gereksinimleri, müşteri memnuniyeti
- Dağıtıcılarla, işlerin etkinliğini sağlayan operasyonel prosedürleri ve politikaları oluşturur.
- Markayı ve kurumu temsil eder.
- Müşteri ilişkilerini yönetir, müşteri memnuniyeti sağlar.

İnsan Kaynakları Yönetimi (Kurum stratejileri ile uyumlu insan kaynakları politikaları geliştirmek, çalışan-isveren ilişkilerini planlamak, uygulamak ve koordine etmek. Çalışanların performansını ve kurumun etkinliğini arttıran çalışmalar yapmak..)

- Stratejiler ile uyumlu personel ihtiyacını tespit eder.
- İş analizleri ve iş tanımlarını oluşturur.
- Başvuru sağlar, seçer ve yerleştirir.
- Çalışanların performansını değerlendirir, ücretlendirme, ödüllendirme sistemlerini kurar ve uygular.
- Eğitim ihtiyaç analizlerini ve eğitim organizasyonunu yapar.
- Çalışan özlük hakları, güvenlik, sağlık ve refah sorumluluklarını yerine getirir.
- Katılım ve bütünleşmeyi sağlayan, motivasyonu arttıran çalışmalarda bulunur.

Eğitim (Bilim ve teknolojik gelişmeleri kullanarak, yeni bilgiler ve bilim verileri üretmek..)

- Bilimsel araştırma yapar.
- Bilgileri toplar, analiz eder, sentezler ve yeni fikirler ortaya çıkarır.
- Bilimsel yayınlar hazırlar, sunar.
- Akademik programı hazırlar, uygular ve geri bildirim alır.
- Bilimsel toplantı, sempozyumlara katılır.
- Üniversite ile ilgili kurumsal çalışmalara aktif katılım sağlar.

ÇALIŞKAN İSEN, SABIRLI İSEN, YORULMAYACAK İSEN...

SEN DE BAŞARABİLİRSİN...

Fuat KARAGÜNEY

Mevlana Kalkınma Ajansı- Araştırma Etüt ve Planlama Birimi



Konya'da ki Kobilerimiz İhracatını Nasıl Artırır?(2)

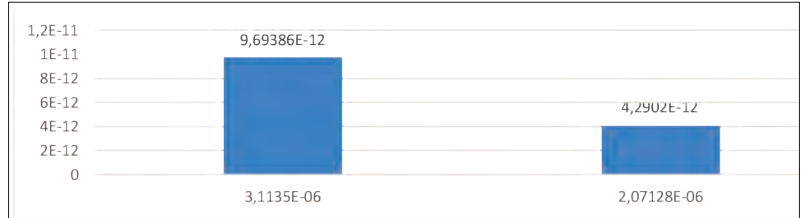
İhracat Yaptığımız Sektörleri

Çeşitlendirebiliyor muyuz?

Bölgemizin ihracat miktarındaki kırılğan yapının azaltılması için sektörel çeşitlenmeye gidilmesi önemli bir stratejidir. Bölgenin ihracat yapısındaki sektörel çeşitlenme piyasa yoğunlaşmasını ölçen Herfindahl- Hirschman endeksi ile hesaplanan eşdeğer sektör sayısı ile bulunabilmektedir. Bu yöntemle ihracat üzerinde küçük etkisi olan sektörleri dışarıda tutarak toplam ihracat üzerinde eşdeğer katkıya sahip ana sektörlerin sayısını vermektedir².

2015 yılında Konya 126 sektörde ihracat yapmasına rağmen ilk 18 sektör toplam ihracatın %78 ini oluşturmaktadır. Bu durum belirli lokomotif sektörlerde yığılma olduğuna ve sektörel çeşitlenmenin yeterince sağlanamadığına işaret etmektedir.

Konya'nın İhracatta Sektörel Çeşitliliği (2015, %)



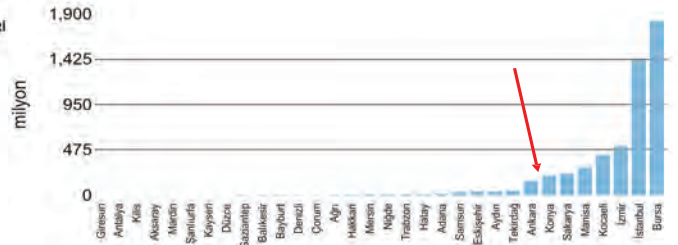
Konya'nın İhracatında Lokomotif Alt Sektörler, 2015

Sıra	Ülke	2015 İhracat (Dolar)
1	Motorlu kara taşıtlarının motorlarıyla ilgili parça ve aksesuarları	208.971.859
2	Gıda, içecek ve tütün işleyen makineler	128.594.864
3	Pompa, kompresör, musluk ve vana	87.261.222
4	Kakao, çikolata ve şekerleme	83.322.531
5	Tarım ve orman makineleri	67.887.997
6	Plastik ürünleri	56.814.101
7	Motorlu kara taşıtlarının karasörleri ve römorkları	51.967.731
8	Başka yerde sınıflandırılmamış metal eşya	50.735.473
9	Fırın ürünleri	46.400.142
10	Başka yerde sınıflandırılmamış hayvanlar ve hayvansal ürünler	43.184.260
11	Demir-çelik dışındaki ana metal sanayi	36.600.153
12	Öğütülmüş tahıl ürünleri	35.092.494
13	İşlenmiş sebze ve meyveler	30.785.375
14	Takım tezgâhları	30.067.045
15	Mil yatağı, dişli, dişli takımı ve tahrik tertibatı	27.051.069
16	Diğer genel amaçlı makineler	25.155.261
17	Ana kimyasal maddeler (kimyasal gübre ve azotlu bileşikler hariç)	24.907.983
18	Silah ve mühimmat	24.522.017

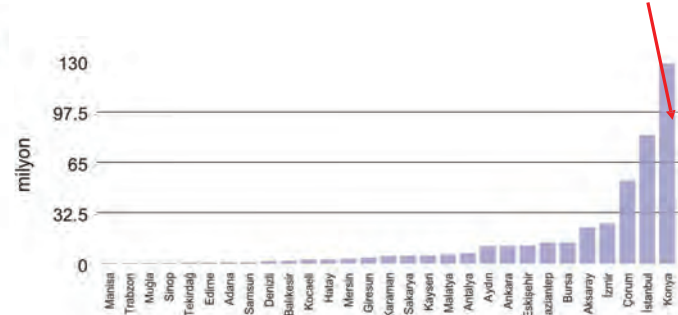


Konya'nın En fazla İhracat Yaptığı İlk 3 Sektörde Diğer İllerin Durumu

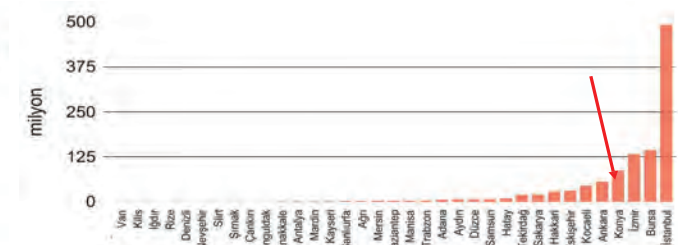
Motorlu kara taşıtlarının motorlarıyla ilgili parça ve aksesuarları (2015)

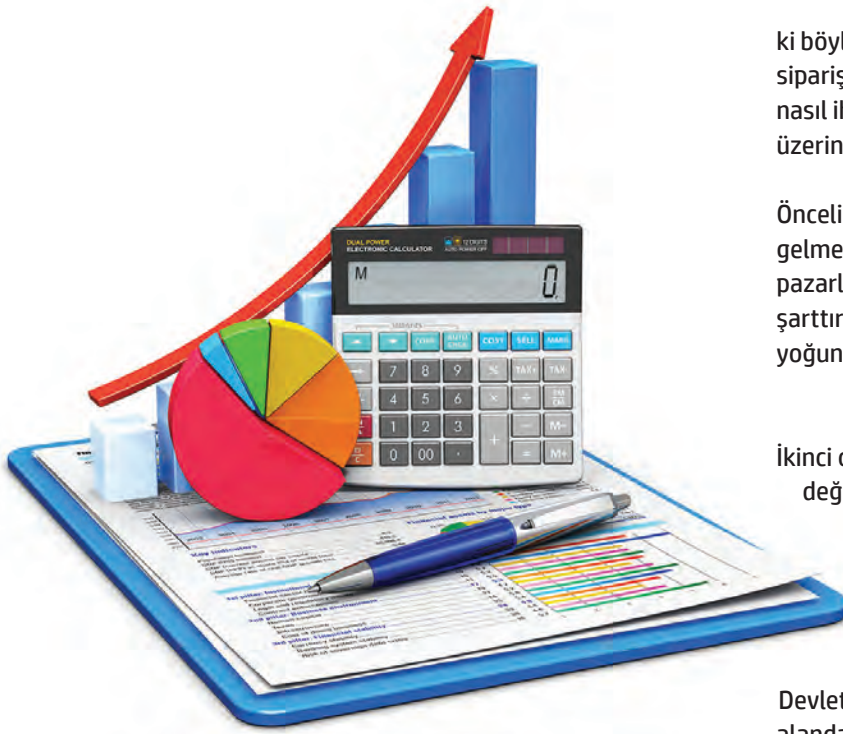


Gıda, içecek ve tütün işleyen makineler (2015)



Pompa, kompresör, musluk ve vana (2015)





Sonuç:

Bölgede ki Kobilerimiz İhracatını Nasıl Artırır?

Bölgemizdeki KOBİ'lerin ihracat performanslarının genel itibarıyla düşük olması daha çok ihracat maliyetlerinin yüksek olmasından kaynaklanmaktadır. Burada yalnızca ihracat destek mekanizmalarının değil aynı zamanda Konya ve Karaman'daki ihracat yapan KOBİ sayısını da hem sayı olarak hem de miktar olarak artırmamız gerekmektedir. Burada Türkiye Ekonomileri Araştırma Vakfı (TEPAV) Bölge Çalışmaları Program Direktörü Sn. Güven SAK tarafından yapılmış tespit ve öneriler oldukça önemlidir. Aşağıda bu analiz ve önerilere yer verilmiştir.

Küreselleşme süreci ile birlikte KOBİ'lerin dış ticaret konusunda yaşadıkları sorunlarda boyut değiştirmektedir. Artık KOBİ'lerin dijital bir ortamda müşterilerine erişebilecekleri, müşterilerini tanıyabilecekleri, hatta mal desenlerini tekil müşterilerin taleplerine göre yeniden tasarlayabilecekleri yeni bir dönemdeyiz.

Microsoft'un 2015 yılı Dijital Eğilimler anketi, müşterinin kendi sağladığı malumata dayalı olarak üretim desenini değiştirebilen firmaları tercih ettiğini gösteriyor. Yeniyi kurmak, yeni bir düşünme çerçevesi ile mümkün olabilir.

Yine bizim bugün KOBİ'lerin finansmana erişiminden anlamamız gerekenle dün anlamamız gereken de aynı şeyler değildir. Ödemeler sistemindeki değişimin farkında olmak, bu açıdan son derece önemlidir. Paypal sayesinde bugün niteliklerinden haberdar olduğumuz, kim olduklarını bildiğimiz, kredi değerliklerini ölçebildiğimiz 184 milyon kişilik bir veri tabanı vardır çevremizdeki ülkelerde. Bunu nasıl en iyi biçimde kullanacağımız hadisesi, bugünün finansman meselesidir. Açıkılır

ki böyle bir sistemden gelen alım emrinin değeri, boşluktan gelen siparişten daha farklı olacaktır. Bu çerçevede, bugün KOBİ'lerin nasıl ihracat yapabileceği üzerinde düşünmekle dün aynı mesele üzerine düşünmek de aynı şey değildir.

Öncelikle politika önerilerinin başında KOBİ'lerin dijitalleşmesi gelmektedir. KOBİ'lerin dijitalleşmesi, yeni şirketlerle yeni pazarlara yeni ürünler satılabilmesi için olmazsa olmaz bir ön şarttır. Yeni ihracat rekorları için ilk olarak dijitalleşme üzerine yoğunlaşmakta fayda vardır.

İkinci olarak KOBİ'lerin dijitalleştirilmesi tek başına yeterli değildir. Türkiye'nin kara yolu ağı 1,1 milyon kilometre iken fiber optik kablo ağı 240 bin kilometredir. Bilenler, Kore'de kilometrekare başına 6 kilometre fiber optik kablo düşerken aynı alanda Türkiye'de 300 metrelik kablo olduğuna vurgu yapıyor. KOBİ'ler artan bir biçimde dijitalleştikçe bu altyapı bize yetmeyecektir. Devlet ya bu açığı kendisi kapatacak ya da özel sektörün bu alanda çalışmasının önünü açacaktır. Paypal, Alipay gibi yeni dijital ödemeler sistemine bölge illerimizi hızla dâhil etmek gerekmektedir.

Bunlarında yanında ise olmazsa olmazımız KOBİ'lerin teknolojik gelişmelerden haberdar olması ve küresel düzeyde yaşanan değişimleri yakından takip edebilmesidir.

Odaklanma mı Çeşitlenme mi?

Daha fazla ve daha katma değerli ihracat yapabilmek için belirli sektörler ve belirli ülkelere odaklanmak mı doğru stratejidir yoksa gerek sektör açısından gerekse ihracat yapılan ülke sayısını çeşitlendirmek mi daha etkili bir yoldur?

Bu analiz çalışmasından çıkan sonuç bölgemizin ihracat miktarındaki kırılgan yapının azaltılması için gerek sektörel gerek pazar açısından çeşitlenmeye gidilmesi gerektiği yönündedir.



2** Türkiye'nin İhracat Performansı 2: Sektörel Bazda Çeşitlilik, Rekabetçilik ve Adaptasyon, TEPAV, 2011

Seda BAŞIHOŞ
Araştırmacı



Gelişmişlik Göstergesi Olarak Gece Işıkları Ulusal Ölçekte ve İl Bazında GSYH Tahmini

İnsanlığın gelişim tarihine baktığımızda, 18. yüzyılda pozitvizmin yükselişi, 2 milyon yıl önceki ateşin keşfine atıfta bulunacak şekilde aydınlanma olarak anılmaya başlanmıştır. Bilimsel gelişmeler, enerjinin formunu değiştirecek yöntemleri beraberinde getirdiği gibi, elde edilen enerjinin üretim süreçlerinde kullanılmasını sağlayacak gerekli bilgi birikimini de ortaya çıkarmıştır.

Elektriğin 1752'deki keşfinden sonra Volta'nın 1800'de ilk elektrik pillerini üretmesi; Faraday'ın 1831'de ilk elektrik dinamosunu icat etmesi, deneysel ve gözlemsel bilgi birikiminin yayılarak 1882'de Edison ve Swan'ın elektrik ampulünü icat etmesine kadar uzanmıştır. Elektrikle çalışan makinelerin ve aydınlatma/ısıtma sistemlerinin tamamen dünyaya yayılması 200 yıla yakın zaman almıştır². Şimdilerde elektrik kullanımının en yaygın olduğu ülkelerin, endüstri devrimini 200 yıl önce yaşayan ülkeler olması tesadüf değildir.

Brown Üniversitesi'nden Vernon Henderson, Adam Storeygard ve David Weil, 2009'da yayınladıkları makalede, ekonomik aktivitelerin büyüklüğünü ölçmek için elektrik tüketimi dışında farklı bir veri kaynağına başvurmuşlardır³. Çalışmada, geceleri ülkelere elektrik tüketimi kaynaklı uzaya yayılan suni ışıkların yoğunluğu, gayri safi yurtiçi hasılları (GSYH) hesaplanamayan ya da hatalı hesaplanan ülkelerin/bölgelerin/illerin gerçek GSYH'lerini tahmin edebilmek için kullanılmıştır⁴. 188 ülkenin verilerinin katıldığı geniş

bir veri setinden yararlanılarak yapılan bu çalışma, Türkiye için yaptığımız çalışmaya da referans olmuştur. ⁵Çalışmamızın iki temel amacı vardır:

- 1) Türkiye'nin geceleri uzaya yaydığı ışığın yoğunluğu ile reel GSYH'nin tahmin edilmesi.
- 2) 2001 yılından beri yayınlanmayan il bazında milli gelirlerin gece ışıkları verisiyle hesaplanması.

Gece Işıkları Verisi Nedir?

Gece ışıkları verisi, Amerika Birleşik Devletleri (ABD)'nin Ulusal Jeofizik Veri Merkezi'ne bağlı Savunma Meteorolojik Uydu Programı, DMSP tarafından kaydedilmektedir ve NGDC Earth Gözlem Grubu (NOAA) tarafından arşivlenmektedir. Bir gün içerisinde dünya etrafında iki kez dönen kutup yörünge uyduları tarafından verilerin kaydedilmesi için "Linescan System (OLS)" adı verilen kızılötesi ışınımı düşük seviyelerde tespitini sağlayan bir sistem kullanılmaktadır. Her bir uydu, Dünya üzerindeki her bölgenin fotoğrafını geçiş aralıklarına göre lokal saat 20:30 ile 22:00 arasında kaydetmektedir. OLS ile sağlanan "VIS" bant verileri ile atmosfere yansıyan şehir ve sanayi bölgeleri ışıkları rahatlıkla tespit edilebilmektedir. -65 +65 enlemleri arasını kapsayan uydu görüntüleri ekvatorda 0.86 km² denk gelen 30 ark saniyelik gridlere ölçeklendirilmekte ve yerkürenin 43.200 x 21.600 piksel çözünürlüğünde bir görüntüsü elde edilmektedir. Işık yoğunluğu verilerini elde etmek için ise her bir piksel yıllık ortalama parlaklığı veren 0-63 arasında 6 bitlik bir ölçekle ilişkilendirilmektedir⁶.



Şekil 1’de, DMSP tarafından kaydedilen global ışık haritası görülmektedir. Bu harita, aslında global koordinat sistemine göre ölçeklendirilmiş yüksek çözünürlüklü bir fotoğraftır. Fotoğraftaki, her 0.86 km²’lik alandaki ışık yoğunluğu, aydınlık ve karanlık derecesine göre siyah beyaz aralığındaki dağılımı temsilen 6 bitlik dijital sayılar olarak kaydedilmektedir. Bu yüzden, tüm bölge ve alt bölgelerin resmi sınırlarına kadar veri elde edebilmek mümkündür. Şekil 1’de global ışık haritasından Türkiye; Türkiye’nin ışık haritasından da Ankara, sınırların vektörel koordinatlarına göre kesip çıkarılmıştır⁷.

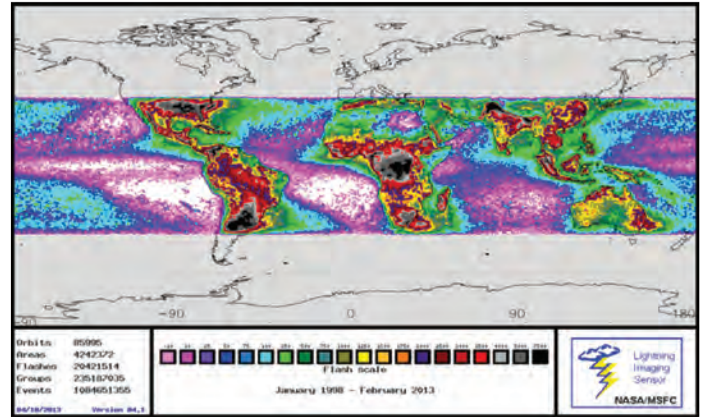
Şekil 1: Gece Işıkları, 2013



Kaynak: The Defense Meteorological Satellite Program (DMSP) Operational Linescan System (OLS) Hesaplama: TEPAV

Işık verisi, NOAA’nın kullandığı yöntem dışında farklı şekillerde de kaydedilmektedir. NASA’nın radyand enerji ölçüm sensörleri gece uzaya yayılan ışığı 20 farklı renk skalası altında gruplandırmaktadır (Şekil 2). Fakat yöntem ne olursa olsun ölçümün mekaniği benzer işleyişe sahiptir.

Şekil 2: Geceleri Ölçülen Radyand Enerji



Kaynak: NASA/MSFC

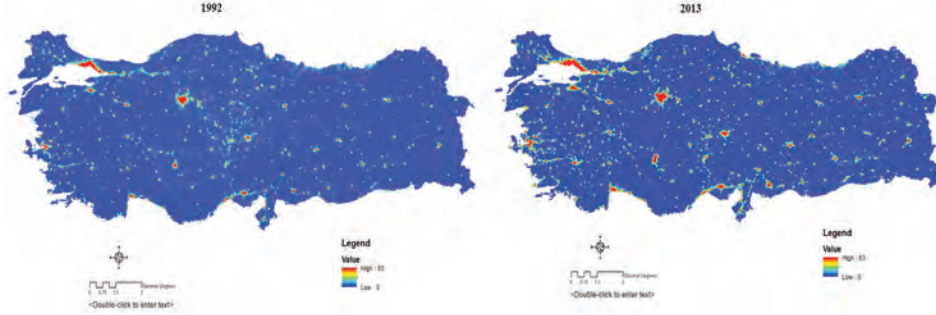
Gece Işık Verisi Nasıl Hesaplanır?

Yıllık, uydudan çekilmiş gece ışık fotoğrafları, 1992 ile 2013 yılları arasında farklı zamanlarda ya da aylarda yukarıda da bahsedildiği gibi 30 ark saniyelik pikseller olarak kaydedilmiştir. Örnek olması açısından, gösterilen 2013 yılına ait ham veri (Şekil 1) diğer yıllarda çekilen fotoğraflarda olduğu gibi maskelenerek, atmosferdeki nemliliğin, ay ışığının ve diğer meteorolojik koşulların görüşü engelleyen etkilerinden arındırılmıştır.

Daha sonra Türkiye, maskelenen fotoğraftan çıkarılıp veri işleme tabi tutulmuştur. 6 bitlik dijital sayıların analize uygun hale getirilmesi için RGB (kırmızı-yeşil-mavi) formatında 0-63 arasında tekrar ölçeklendirilmiştir (Şekil 3). Bu işlemden sonra elde edilen sayısal ham veri, ölçek değerleri ve her ölçekteki piksel sayısı ile çarpılmıştır

Not: yeşil-mavi-kırmızı formatında ölçeklendirilmiş ışık haritası kullanılmıştır. Hesaplama: TEPAV

Şekil 3: Türkiye'nin Uzaya Yayıdığı Işık, 1992 ve 2013

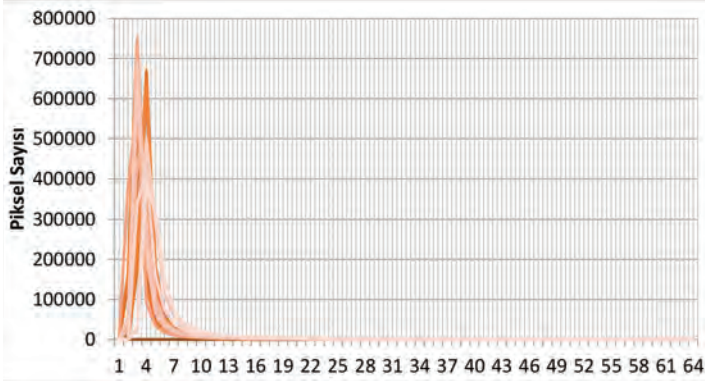


Kaynak: The Defense Meteorological Satellite Program (DMSP) Operational Linescan System (OLS)

Ekvatora yakınlığı sayesinde, Türkiye kutuplara yakın olan bölgelerine nazaran daha kaliteli ışık verisi sunmaktadır. Fakat Türkiye'nin kuzeydoğu yönünde uzanması Doğu Anadolu'dan yayılan ışık verisinin kalitesini çok ufak bir hatayla düşürmektedir. Diğer yandan en yüksek enlemlerdeki ülkelerin ışık kalitesi bile yaklaşık olarak 10.000 insanın daha az elektrik tüketmesi kadar etkilediği göz önüne alınırsa, Türkiye'nin bölgeleri arasındaki enlem farkının çalışmanın sonucu etkileyemeyeceği düşünülmektedir (Henderson vd., 2009).

Kullanılan ölçeklendirme sisteminde, 0 puan karanlığı; 63 puan en aydınlığı göstermektedir⁸. Uydu görüntülerinde hangi aydınlık değerinde kaç piksel olduğu, ışığın coğrafyaya dağılımını ve yoğunluğunu göstermektedir. Bu görüntü ise gelişmişliğin belli bir alanda nasıl farklılaştığını anlamamıza yardımcı olmaktadır. Buna göre 2013 yılında Türkiye'de, en yaygın olarak 4 puanlık bir ışık yoğunluğu bulunmaktadır. Başka bir ifadeyle Türkiye haritası üzerinde aydınlık değeri en çok 4 puan civarında olan pikseller bulunmaktadır.

Şekil 4: Türkiye'nin 1992-2013 yılları arasında uzaya yaydığı ışık miktarındaki dağılım



Kaynak: The Defense Meteorological Satellite Program (DMSP) Operational Linescan System (OLS) Hesaplama: TEPAV

Gece Işıkları ile reel GSYH Ölçümü

Atmosferik koşullar, farklı teknolojide uydu kullanımı ve yıl içerisinde periyodik olmayan kayıtlamalardan ötürü gece ışıkları verisi bozulmaya (distorsiyona) maruz kalabilir⁹. Bu durum, ışıklarla ekonomik aktivitelerin ölçülmesini zorlaştıracaktır. Ayrıca çalışmamızdaki örneklem sayısının az ve ekonomik aktiviteyi açıklayan değişkenin (ışıklar) tek olması hata teriminin büyük olmasına neden olabilir. Diğer yandan, bu sorunları giderici yöntemler mevcuttur.

İlk olarak gece ışıkları verisindeki dış etkilerden kaynaklı distorsiyonları gidermek için sinyal süreceleme (FIR filter) adı verilen

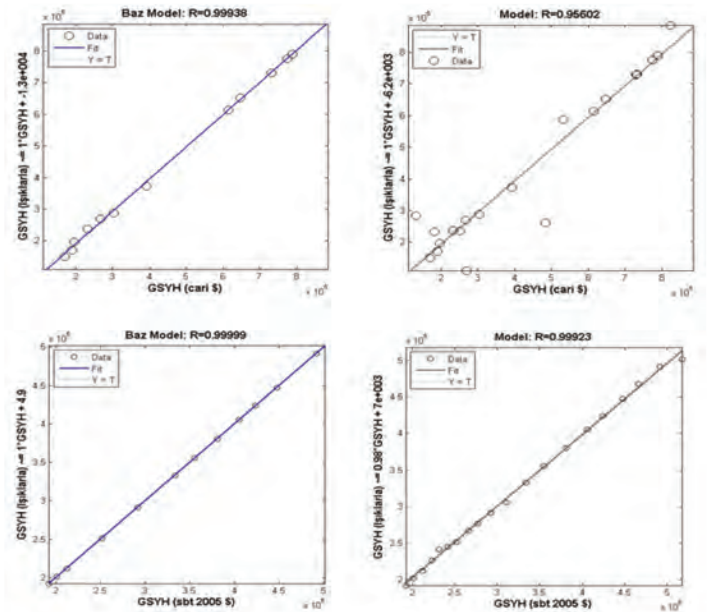
yöntemle filtrelenmiştir. Bu yöntemde, zaman serisi halindeki ışık verilerinin frekansı, [0,1] aralığında senkronize edilmektedir. Böylece gece ışıkları verisi, tıpkı dönemsel etkilerden arındırılmış GSYH gibi normal dağılıma sahip olmaktadır.

İkinci olarak, örneklem sayımız az ve bağımsız değişkenimiz tek olduğu için klasik regresyon yöntemi kullanılmamıştır. Türkiye'nin reel ve cari GSYH'ni tahmin ederken, insan beyninin nöron hücreleri arasındaki ilişkiyi referans olarak hazırlanmış bir yazılım modeli olan Neural Network

algoritmasına başvurulmuştur¹⁰. Buna göre, klasik regresyondan farklı olarak kullanılan lineer olmayan otoregresif modelde (nARX), bağımlı ve bağımsız değişkenler daha önceki değerlerinden ve dışsal değişkenlerden etkilenmektedir¹¹. Makroekonomide dinamik modellerin temelini oluşturduğu bu sistemde etkisini gördüğümüz fakat tanımlayamadığımız değişkenler de modele sokulmaktadır. Modelimiz oluşturulurken, gözlemlenemeyen değişkenlerin (latent variable), iki farklı aşamada (layer) ışıklar ile GSYH tahminine etki ettiği varsayılmıştır¹².

Bu aşamada simülasyonumuz, örneklem içerisinde rastgele seçtiği gözlemlerle oluşturduğu baz model ile tanımladığımız model arasındaki farkı minimize edecek şekilde kurgulanmıştır. Bu, bir nevi optimizasyondur¹³.

Şekil 5: Baz Modelde ve Modelde Tahmin ile Bağımlı Değişken Arasındaki Korelasyon

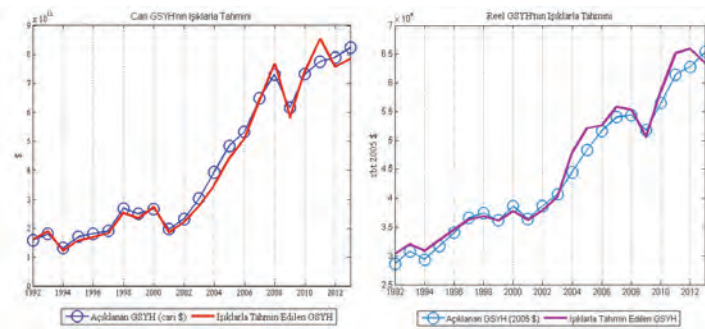


Not: Lineer olmayan parametre tahmininde, baz model için örneklemin %70'i kullanılmıştır.

Diğer yandan, Türkiye'nin gece ışıklarının hareketiyle reel GSYH'nin hareketi birbirine benzemektedir. İki değişkenin de polinom trendlerinin oldukça benzer olması, patika tahmininde oldukça iyi sonuç alınmasını sağlamıştır. Şekil 6a ve 6b'de açıklanan cari ve reel GSYH ile ışıklarla tahmin edilen GSYH'nin simülasyonu gösterilmektedir. Kısacası, gece ışıklarının milli gelir hesaplamalarının yakın temsili olduğu rahatlıkla söylenebilir (Şekil 5).



Şekil 6: Gece Işıklarıyla Tahmin Edilen cari (nominal) ve reel GSYH, 1992-2013



Kaynak: World Bank ve The Defense Meteorological Satellite Program (DMSP) Operational Linescan System (OLS); Hesaplama: TEPAV

İl Bazında reel GSYH Değerlerinin Hesaplanması

Gece ışıkları verisinin, reel GSYH'yi tahmininde oldukça kuvvetli bir değişken olduğunu kanıtladıktan sonra ışık verileri, il bazında GSYH hesapları için kullanılmıştır. Bunun için, il bazında elde edilen gece ışıkları verileri sinyal süreceleme ile filtrelenmiştir. 2001 yılı ışık verisi 100 olacak şekilde 2001-2013 arasında bütün illerin ışıklarındaki oransal büyüme hesaplanmıştır. Daha sonra TÜİK tarafından en son 2001 yılında açıklanan 1987 fiyatlarıyla il bazında GSYH ile normalize edilen ışık değerleri çarpılmıştır. Böylelikle 2001-2013 arasında il bazında 1987 fiyatlarıyla temsili GSYH hesaplanmıştır. TÜİK'in yayınladığı 2001 yılı il bazında GSYH değerlerinin toplamı ulusal GSYH değerinden %34,64 daha azdır.

1** <http://www.tepav.org.tr/tr/ekibimiz/s/1319/Seda+Basihos>

2** Comin., D ve Hobijn., B., "An Exploration of Technology Diffusion", NBER, 2008

3** Elektrik tüketimi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki için bkz. Narayan., P. K., ve Prasad., A., "Electricity consumption- real GDP causality nexus: Evidence from a bootstrapped causality test for 30 OECD Countries", Deakin University, 2007

4** Henderson, J. V., Storeyard A. ve Weil D. N., "Measuring Economic Growth from Outer Space", NBER, 2009

5** Katkılarından dolayı Prof. Dr. Güven Sak'a, Prof. Dr. Erol Taymaz'a, TEPAV Şehir Çalışmaları Proje Direktörü Emre Koyuncu'ya, Jeomorfoloj İlker Alan'a (Meteoroloji Genel Müdürlüğü), TEPAV Politika Analistleri Can İtez ve Yasemin Satır Çilingir'e ve Araştırmacı Ayşegül Taşöz Düşündere'ye teşekkür ederim.

6** Kızılıötesi piksel değerleri, 190-310 Kelvin arası sıcaklığın 256 eşit aralığa denk gelecek şekilde ölçeklendirilmesiyle kaydedilmiştir.

7** Bu işlem sayesinde, istenilen bölgenin karanlığı ve aydınlığı temsil eden piksel sayıları hesaplanabilmektedir

8** Elvidge, C. D.; Baugh, K. E., Dietz, J.B, Bland, T., Sutton, P.C., ve Kroehl, H.W.; "Radiance Calibration of DMSP-OLS Low-Light Imaging Data of Human Settlements", Remote Sensing of Environment, V.68, S. 77-88, Nisan 1999

9** Fierz-Schmidhauser, R., Ziegler P., Wehrle G., Jefferson A., Ogren J. A., Baltensperger U., ve Weingartner, E. "Measurement of relative humidity dependent light scattering of aerosols", Atmospheric Measurements Techniques, 2010

10** Bu algoritma aynı zamanda kendi kendine öğrenen olarak anılmaktadır. Temel mantığı, örneklerden rastgele seçtiği gözlem setindeki patikayı bulup bunu modelin genel patikasıyla eşleştirmektir. Kısacası, Öklididen uzayda her bir iterasyonda öyle bir değerler

Bu hata payının merkezden yapılan kamu harcamalarının, veri hesaplamalarında illere tasnif edilememesinden kaynaklandığı düşünülmektedir. Bütün iller için oluşturulan neural network döngüsünde, illerin hasıllarının toplamından elde edilen temsili GSYH (girdi veri) ile Dünya Bankasının yayınladığı Türkiye'nin reel GSYH'si (hedef veri) tahmin edilmiştir. Buna göre girdi veri ve hedef veri arasındaki katsayı farkı tüm iller için endeks olarak kullanılmıştır. Böylece, TÜİK'in yayınladığı verilerdeki ulusal GSYH ile bütün illerin toplamından elde edilen GSYH arasındaki %34,64'lük hata payı giderilmiştir¹⁴. Ek'deki tabloda (EK Tablo 1) illerin 2005 sabit dolar fiyatlarına göre düzenlenmiş, neural network döngüsüyle tahmin edilen il bazında GSYH ve 2001-2013 arasındaki değişimleri görülmektedir¹⁵.

Sonuç

Gece ışıkları verisi ekonomik büyüklüğün ölçümünde güvenilir ve güçlü bir veri kaynağıdır. GSYH değerleri hesaplanmayan ya da eksik hesaplanan alt bölgeler için temsil gücü yüksek bir ölçüm sunmaktadır. Bu çalışmada, gece ışıkları ile reel GSYH arasındaki ilişkinin lineer olmadığı öngörülmesi ve bu ilişki etkisi gözlenen fakat tanımlanamayan dış değişkenlerden etkilendiği varsayımı altında incelenmiştir. Uygulanan edilen yöntem doğrultusunda, gece ışıkları verisiyle ulusal ölçekte reel GSYH tahmin edilmiştir. Benzer yöntem, il bazında reel GSYH hesaplanmasında da kullanılmıştır.



(parametre) seti seçilmelidir ki, model ile baz model arasındaki hata terimi minimize edilmiş olsun. Örneklem sayısının çok olması bu mekanizmanın işleyişini kolaylaştırır. Diğer yandan bu çalışmada kullanılan veri seti geniş değildir. Bu yüzden, patikada kalmayı sağlayan parametrelerin daha rahat bulunması için ışıklar verisi sinyal sürecelemeyle filtrelenmiştir.

11** Dinamik ve özyinelemeli modellerde iki değişken arasındaki kovaryansın modelin içselliklerinden kaynaklı parametrelerden etkilenmesi, tek taraflı klasik regresyon tahmininde kullanılan en küçük kareler yöntemini geçersiz kılmaktadır (Greene, 2003).

12** Ekonometrik analizlerde önerilen gizli nöron sayısı 10'dur. Bu çalışmada da gözlemlenemeyen değişkenler için 10 tane gizli nöron kullanılmıştır. Nakamura., Emi, "Inflation Forecasting using neural network", Harvard University, 2004

13** Herbrich., R., Keilbach., M, Graepel., T., Bollmann-Sdorra, P., ve Obermayer, K., "Neural Networks in Economics: Background, Applications, and New Developments", 1999, Microsoft

14** 2009 yılında yayınlanan ve 2013 yılında yürürlükten kaldırılan Aydınlatma Yönetmeliğinin 4. Maddesine göre, otoyollar hariç kamunun genel kullanımına yönelik meydan, bulvar ve sokak aydınlatmalarının elektrik dağıtım şirketleri tarafından sağlanacağı ve ödemelerin Hazine'den yapılacağı karara bağlanmıştır. 2009 ile 2013 yılları arasında kamu atalarındaki elektrik tüketimine yönelik politika değişikliğinin il bazında ve ulusal ölçekte GSYH tahminine etkisinin istatistiksel olarak anlamsız olduğu bulunmuştur. Bkz. Aydınlatma Yönetmeliği, Resmi Gazete Sayı: 27284 Tarih: 10 Temmuz 2009

15** 1987 baz fiyatlı GSYH önce 1998 baz fiyatlarına çekilmiş daha sonra 2005 dolar kuruna göre düzenlenmiştir.

Emre YILMAZ

KTO Karatay Üniversitesi Sağlık Kültür ve Spor Koordinatörü



Eski İlçeler Yeni Merkezler Özel Kalkınma İlçeleri Neden Gerekli ⁽²⁾

KONYA

Beşeri sermayesi (Üniversite, Genç Nüfus, Kültürel cazibe) yüksek olup değerlendirilmeyi bekleyen ilçeler (Karatay, Beyşehir, Seydişehir)

Kültürel potansiyeli yüksek olup kalkınma için merkeze uzaklığından yatırım alamamış ilçeler (Beyşehir, Seydişehir, Selçuklu/Sille)

İlçe düzeyinde ekonomik performansı tam olarak izleyebilmek bugün ülkemizde mümkün değildir. İlçelere yönelik ekonomik veriler oldukça kısıtlıdır. Örneğin, Edirne, Tekirdağ ve Kırklareli illeri aynı Düzey-2 bölgesinde (TR-21 Trakya Bölgesi) yer almakta ve en temel ekonomik gösterge olan gayrisafi katma değer verileri, üçünün birleştiği bölge için bulunmaktadır. Dolayısıyla, bu üç il içinde bulunan 27 farklı ilçenin ekonomik performansı devlet tarafından yeterli detayda izlenmemektedir.

Konya nitelikli ürün
üretebilme kapasitesi
bakımından Türkiye'de
4.südür.

Konya'nın sofistike ürün
kapasitesinde Türkiye
ortalamasının çok üstündedir.

İlçeler sofistike ve katma
değeri yüksek ürünler için
detaylı analiz edilmeli her ilçe
için devlet genelinde olmasa
bile il ve ilçe düzeyinde teşvik
ve yatırım kolaylıkları
düzenlenmelidir.

Aynı il içinde bulunan ilçelerdeki dönüşümü sağlamak için, farklı teşvik uygulamalarının ve destek araçlarının gerekli olduğunu söyleyebiliriz. Zira World Economic Forum, "2014-2015 Global Competitiveness" raporunda rekabet endeksine göre ekonomileri kaynağa, verimliliğe ve yenilikçiliğe dayalı olmak üzere üçe ayırmaktadır. Bu sınıflama, ilçelerdeki ekonomik yapıyı da büyük ölçüde yansıtmaktadır. Dolayısıyla teşvik sisteminin araçları ilçelerdeki bu farklılıkları göze alan araçlara odaklanan bir yapıda olmalıdır.

Özel Merkezler

Esinlendiğimiz kaynak olan TEPAV Raporunda "Özel Ekonomik İlçeler" olarak değerlendirilmiş bu merkezleri sadece ekonomi ile sınırlandırmama adına biz "Özel Kalkınma İlçeleri" olarak adlandırdık. Böyle daha kapsamlı bir değerlendirme ortamı sağlanmış oluyor. Ülkemizin yerleşim sisteminde yaşanan bu köklü dönüşüme rağmen, halen bazı ilçelerin ayakta kalabilmiş olması, onların ekonomik potansiyeline işaret edebilir. Bu ilçeler arasında nüfusu en fazla olanlar ise ekonomik çeşitlenme ihtimalinin en yüksek olduğu yerler olarak görülebilir. Ama elbette, bu tespitlerin, çok daha derin araştırmalarla desteklenmesi gerekmektedir.

Özel Kalkınma İlçesi ve/veya Adayı Olma Kriterleri

- Nüfusu 100 bin ve üzeri olanlar bu kapsama alınabilir (Nüfusu 100bine yakın olan ilçeler de potansiyeli kullanmak adına bu kapsamda değerlendirilebilir; Akşehir (94 bin), Ereğli (140 bin), Beyşehir (71 bin)
- Yukarıdaki şartı taşımakla birlikte merkeze uzaklığı 100 km olan ilçeler bu kapsamda değerlendirilebilir
- Şehir için ziyaret edilebilme ihtimali yüksek olan ilçeler (Yerel Turizm)
- Nüfusun %40'ından fazlası çalışan nüfus olan ilçeler

- Nüfusun %30'dan fazlası öğrenci olan ilçeler ilçelerin nüfuslarına bakarak ekonomik potansiyellerine karar vermek tek başına yeterli değildir. Mümkün olan diğer tüm veriler incelenmeli, bölge halkıyla da istişare edilmelidir. Örneğin, nüfusu 100 binden büyük olan söz konusu ilçelerin bazılarında merkezdeki kadar büyük ölçekli işletmeler geliştirememekte, bazılarında ise geliştirememektedir.

Bu büyük ilçelerdeki ekonomik potansiyeli desteklemenin yolu, onları il yapmak olmamalıdır. Bu noktada teşvik sistemine önemli bir rol düşmektedir.

Örneğin, Aydın'ın Nazilli ilçesindeki Uğur Soğutma, çalışan sayısı yönünden ilin Merkez ilçesindeki tüm işletmelerden daha büyükken, birçok hizmeti il merkezinden almak durumdadır. Benzeri durum Tekirdağ'ın Çorlu ilçesindeki Eroğlu Giyim ve Kırklareli'nin Lüleburgaz ilçesindeki Paşabahçe'yi de etkilemektedir. BU TİP DURUMLARDA İŞE BÜYÜK FİRMALARIN VERGİ VE İHRACAT KAYITLARINI İSTANBUL'DA GÖSTERMESİ DURUMU, söz konusu illerin üretim kapasiteleri göstergelerde yeterince görülmemesine neden olmaktadır.

Artık önemli merkezleri il yapmak yeterli etki ve dönüşümü sağlamamaktadır. Çünkü kırsal kesimdeki imkanlar da yavaş yavaş merkeze entegre olmaya başlamıştır. O yüzden burada yapılması gereken temel etki bu merkezleri ekonomik, kültürel ve beşeri cazibe merkezi haline getirerek yapılacak etkidir.



Bu özel ekonomik ilçeler, kendi illerinin merkezlerine kıyasla dezavantajlı konumdadır; teşvik sistemi bu dezavantajı gidermede önemli bir rol üstlenebilir. Özellikle yaşam kalitesini artıracak donatıların kısıtlı olması, kamu yatırımlarında ilçelerin değil il merkezlerinin önceliklendirilmesi, bu ilçelerin cazibesini azaltmaktadır. Özel sektör yatırımları, bu cazibeyi artırmada öncü bir işlev üstlenebilir. Teşvik sistemi de bu bağlamda özel sektörü yönlendirici bir rol alabilir. Özel sektörün, bu ilçelerin cazibesini artırmadaki işlevi iki türlü olabilir. Birincisi, ekonomik çeşitlenme sürecini hızlandırmak olabilir. Bu ilçelerdeki firmaların uluslararasılaşması, teknolojik yenilenmenin sağlanması, verimliliğe dayalı yapıdan yenilikçiliğe dayalı geçişin desteklenmesi önemli istihdam artışlarını beraberinde getirebilir. İkinci ve daha kritik olan işlev ise bu ilçelerde yaşam kalitesini artıracak yatırımlarda özel sektörün katkısını artırmak olabilir. Eğitim, sağlık, ulaştırma, yeme-içme, eğlence, alışveriş merkezleri, tiyatro, sinema gibi yatırımları, ilçe düzeyinde özel sektör tarafından yapılabilmesini mümkün kılacak müşevvikler tasarlanabilir. Özel ekonomik ilçeler başta olmak üzere orta ölçekli kentlerdeki ekonomik canlılığın artırılması sanayinin Anadolu'ya yayılmasında etkili bir araç olabilir. Böyle bir durumda İstanbul, Ankara ve İzmir gibi metropollerdeki sanayinin Anadolu kentlerine yayılması daha kolay ve hızlı biçimde gerçekleşebilir; metropollerdeki ekonomik dönüşüme uygun ortam sağlanabilecektir.



Ülkemizde hala eksikliği hissedilen Mekânsal Stratejik planın önemi burada yatmaktadır. Örneğin, dünyanın en hızlı büyüyen ve en hızlı kentleşen ülkelerinden biri olan Çin'de de bugün benzer bir tartışma yaşanmaktadır. Çin'deki tartışma konusu, ülkenin mekânsal stratejisinde büyük mega şehirlere odaklanmak ya da ikincil şehirleri birbirine bağlayan network'lere odaklanmak arasındaki tercihtir.

Aşağıdaki haritalardan soldaki 2014'te Türkiye'de yaşayanların nüfusa kayıtlı oldukları ilçeleri göstermektedir. Eğer bugün herkes nüfusa kayıtlı olduğu yerde ikamet ediyorsa ülke nüfusu dengeli bir dağılıma sahip olacaktı. Sağdaki haritada ise bugünkü nüfusun ikamet edilen ilçeye göre dağılımı yer alıyor. Nüfus belli odaklarda toplanırken özellikle Ankara-Erzurum arasındaki boşluk dikkat çekiyor. Bu alanın en çok net göç veren yerleşimleri barındırması, yakın çevrede ekonomik yönden gelişmiş bir odak bulunmamasıyla da ilgilidir. Bu kapsamda Anadolu'da 250 bin nüfusa aşan kentlerin yaygınlaştırılması bir kat daha önem kazanmaktadır.

Yukarıda bahsedilen merkezlerden farklı olarak "Özel Kalkınma Merkezlerine Aday İlçe" olarak farklı bir motivasyon basamağı da oluşturulabilir. Bu aday ilçeler, nüfusu 50-100 bin arasında olan ve şehrin ticari açıdan giriş ve çıkış noktalarında yer alan ilçeleri olabilir. Böylece kalkınma ilden ilçeye ilçelerden ile her noktada yeni bir heyecana sahip olabilecektir.

3. Neden Konya, Sonuç Ve Öneriler

Yukarıdaki basit bir analizle ortaya koyduğumuz "özel" ilçeleri tek başlarına desteklenecek yerleşimler olarak görmemek gerekir. Bu ilçelerin, etraflarındaki daha büyük yerleşimlerle olan ilişkisi ile de beraber değerlendirmek önemlidir. İlçeleri tek başına ekonomik aktörler olarak değil, birbiriyle etkileşim içinde bir ağ (network) olarak değerlendirmek gerekir. Teşvik sisteminin neden ilçe bazlı olması gerektiğini tartışmak için, öncelikle yerleşim sistemi ve üretim yapısı arasındaki ilişkiye odaklanan bir tartışma yapılması gerekir.

Resim 1: Türkiye'nin Mekânsal Stratejik Planı



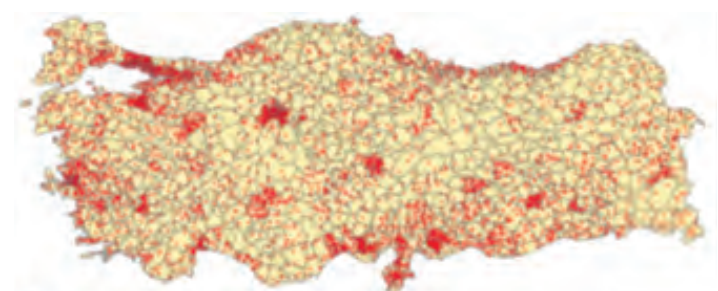
Kaynak: TEPAV

Kayıtlı Olunan İlçeye Göre Nüfusun Dağılımı (2014)



Kaynak: TUIK ve TEPAV hesaplamaları

İkamet Edilen İlçeye Göre Nüfusun Dağılımı (2014)



Kaynak: TUIK ve TEPAV hesaplamaları

Bu özel ilçelerin, ölçeği kadar işlevi (rekabetçiliği, uzmanlaşması, lojistik ve ticari avantajları) da önemlidir. Son dönemdeki altyapı yatırımları yerleşim sistemini etkilemektedir. Double yol, otoyol ve demiryolu yatırımlarıyla ulaşım maliyetlerinin düşmesi, bazı ilçelerin nüfuslarının azalmasına yol açarken, bazıları için ciddi fırsatları beraberinde getirmektedir. Bu fırsatlara Avrupa Birliği ile gümrük birliğine tarımın dahil edilmesi ihtimalini de göz önüne alarak bakmak gerekmektedir. Dolayısıyla bir yerleşimin ekonomik potansiyelini, altyapı yatırımları, tarımsal ve turistik kapasitesi, ağır sanayi yapısı ve lojistik fırsatlar açısından da değerlendirmek önemlidir. Bu açıdan yerleşimlere içinde buldukları yerleşim sistemindeki ekonomik işlevleri de göz önünde bulundurarak bakmakta fayda vardır.

- Teşvik sistemi ilçeleri illerin hantal vagonları değil lokomotif vagonları haline getirecek şekilde revize edilmesi
- “Özel Kalkınma Merkezleri” olarak belirlenecek ilçelerin potansiyel sıçrama kabiliyeti, beşeri sermayesi şehre kültürel entegrasyonu öncelik olmalıdır.
- Özel Kalkınma Merkezi Adayı olarak tanımlanacak ilçelerin tüm Türkiye genelinde lansmanı yapılarak top yekün bir heyecan ve motivasyon ortamı sağlanmalıdır.
- Özel Kalkınma Merkezi bulunan iller için farklı destek enstrümanları uygulanabilir. Örneğin 2. teşvik bölgesinde olan Konya, tarımsal anlamda büyük aşama kaydeden Akşehir, Çumra gibi ilçelerde 3. teşvik bölgesi statüsü uygulanabilir.
- Birden çok hedefin aynı anda gerçekleştirilebilmesi için destek unsurlarının çeşitlendirilmelidir.
- İl ve ilçelerdeki teşvik unsurlarını belirlerken, yerleşimler arası ilişkileri ve büyük ölçekli kamu yatırımlarını göz önüne almak gereklidir. Örneğin Konya'daki metro yatırımı metronun bulunacağı ilçelere yakın olan yerler için önemli bir fırsat olarak değerlendirilebilir.
- Yeni teşvik sisteminin idari reformla desteklenmesi gerekir.



Önerilerin Gelecekteki Olası Etkileri

Kapsayıcılık: Özel ekonomik ilçelerin tanımlanması ve bunu baz alan bir değişiklik, 2,5 milyon kişinin hayatını doğrudan etkilerken, başarıya ulaşması durumunda, 4-5 milyon kişiye çıkacaktır. 2009-2014 yılları arasında verilen teşviklerden toplam 10 milyon TL ve üzerinden yatırım alan ilçelerde 73 milyon kişi yaşarken, ilçe bazlı sistemle bu sayı 78 milyona çıkabilecektir.

Net büyüme: Teşvikler, ilçelerin kendine has özelliklerine göre sağlandığında, kaynakların daha etkin kullanılması mümkün olacaktır. Bu durum, bir ilçedeki yatırım artışının başka bir ilçenin aleyhine olmamasını sağlayarak net istihdam ve ihracat artışlarını tetikleyecektir. Örneğin, ekonomik yönden daha gelişmiş Tekirdağ ile aynı teşvik bölgesinde yer alan Edirne, 2009 öncesi eğilimini devam ettirseydi, bugün 100 milyon dolar daha fazla ihracat yapabilecekti.

Maliyetlerin düşürülmesi: Özel ekonomik ilçelerde işgücü ve arsa maliyetlerinin düşük olması yatırımcılar, barınma ve yaşam maliyetlerinin düşük olması ise çalışanlar açısından verimliliği arttıran unsurlardır. Bu ilçelerin hızlı biçimde gelişmesiyle İstanbul'daki sanayi işletmelerinin daha düşük maliyetlerle üretim yapabilecekleri bir alana taşınmalarına imkan oluşturabilir. Bu imkan, İstanbul'daki tıkanıklığın oluşturduğu zorlukları da azaltacaktır. Ayrıca bu ilçelerin yakın çevresindeki doğal kaynakların değerlendirilmesi fırsatı da doğacaktır. Buna karşın pazara erişim imkanlarının kısıtlı olması ve yenilikçi faaliyetlerin zayıflaması riskleri de bulunmaktadır.

Yaşam kalitesi artışı: İlçelerde ekonomik büyümenin hızlanmasıyla, bu ilçelerde istihdam edilen kişilerin talebi doğrultusunda kentsel hizmetlerin kalitesi artacaktır. Özellikle kent dışından gelen nüfusa yönelik olarak gelişecek hizmetler sektörü, bu ilçelerdeki yaşam kalitesinin gelişmesine neden olacaktır. Bu durum, bu ilçelerdeki nüfusun kentte ikamet edebilmeleri açısından da önemlidir.

Kaynakça

- (http://iibfdergi.karatekin.edu.tr/Makaleler/1310039832_01-20%20-%20Makale%2039.pdf)
- http://todaie.gov.tr/resimler/ekler/e47487091238515_ek.pdf?dergi=Amme%20Idaresi%20Dergisi
- http://www.tepav.org.tr/upload/files/1452171925-1.Kalkinma_Icin_Buyuk_Veri.pdf
- http://www.tepav.org.tr/upload/files/1453274987_8.Tesvik_Sistemi_Neden_Ilce_Bazli_Olmali.pdf



Feyzullah ALTAY

KTO Ekonomik Araştırmalar ve Proje Müdürlüğü



BREXİT - İNGİLTERE'NİN AB'DEN AYRILMASI SORUNSALI

TÜRKİYE'YE OLASI ETKİLERİ

1. Giriş - Brexit Nedir?

"Britain" (Britanya) ve "exit" (çıkış) sözcüklerinin birleşiminden oluşan Brexit kelimesi İngiltere'nin Avrupa Birliği (AB)'nden ayrılmasını ifade etmektedir. İngiltere'de Başbakan David Cameron'ın lideri olduğu Muhafazakar Parti Mayıs 2015 seçimlerinde tek başına iktidar olmuş ve ülkeyi 2017 yılının sonuna kadar AB üyeliği konusunda referanduma götüreceğini belirtmişti. Geçtiğimiz Şubat ayında Cameron'ın 23 Haziran 2016'yı referandum tarihi olarak vermesiyle İngiltere'nin AB'den ayrılması konusu tekrar gündeme geldi. Referandumda "İngiltere AB'den ayrılmalı mı, kalmalı mı?" sorusu sorulacak. Referandumdan evet sonucu çıkması halinde İngiltere'nin AB üyeliği sona erecek. İngiltere'de son yapılan anketler İngiliz halkının %51'inin AB üyeliğinin devam etmesi taraftarı olduğunu gösteriyor. Avrupa'nın en büyük ülkelerinden biri olan İngiltere AB'ye 1973 yılında üye olmuştur. İngiltere'nin AB'ye üyeliğinden günümüze kadar geçen sürece bakıldığında İngiltere'de AB üyeliğini destekleyen bir kesimin yanı sıra AB üyeliğine karşı olan ve AB'ye şüphe ile yaklaşan bir kesimin de var olduğu görülüyor. İngiltere'de 1975 yılında da AB üyeliği ile ilgili referandum yapılmış ancak bu referandumda halkın çoğu AB'de kalınması yönünde oy kullanmıştı. 1975 yılında AB'de kalma kararı alınmasına rağmen, Fransa ve Almanya gibi ülkelerin aksine İngiltere AB entegrasyon süreçlerine tam olarak katılmadı. İngiltere AB üyesi olarak ortak pazarda yer almasına karşın Euro ve Schengen bölgelerinin

dışında kalmayı tercih etti. Sonuç olarak tarihsel olarak bakıldığında İngiltere'nin AB ile entegrasyon konusunda kendini diğer Avrupa ülkelerinden daha farklı şekilde konumlandığı görülüyor.

2. İngiltere'nin AB'den Çıkmayı İstemesinde Öne Çıkan Unsurlar

İngiltere'nin AB ile entegrasyon konusunda kendini farklı konumlandırmasının yanı sıra bütçe sorunu, göçmen sorunu, dış ticaret, yasal tereddütler ve para politikası gibi konular da İngiltere'nin AB'den çıkmayı istemesinde öne çıkan unsurlar arasında yer alıyor.

Bütçe sorunu: İngiltere, AB bütçesine sağladığı katkıdan daha az harcama yapıyor. Böylece İngiltere, Fransa ve Almanya gibi AB bütçesine net katkı yapan ülkeler arasında yer alıyor. Bütçe için yapılan harcamalar diğer AB ülkelerine yatırım yapılması için kullanıyor olsa da İngiltere ekonomisi güçlendikçe bütçenin faturası arttığı için sorun yaratıyor. 2008 yılında İngiltere'nin bütçeye sağladığı net katkı 2.7 milyar pound iken, 2014 yılında 11.34 milyar pounda ulaşmıştır.

Dış Ticaret: Brexit'i savunanların ortaya koyduğu bir diğer görüş İngiltere'nin dış ticarete AB ile işbirliği içinde olmasının diğer ülkelerle dış ticaret bloğu içerisinde bulunmasına engel olması şeklinde karşımıza çıkıyor. İngiltere'nin AB'den çıkması halinde Çin ve diğer ülkelerle dış ticaret ilişkilerini kuvvetlendirebileceğine yönelik bir görüş de mevcut.

Göçmen sorunu: İngiltere AB üyesi olması nedeniyle "işgücünün ve

kişilerin serbest dolaşımı” ilkesini uyguluyor. AB’den çıkışı destekleyenlere göre bu durum, sınırların kontrol edilememesine, ülke içinde ucuz iş gücünün artmasına ve çalışmak amacıyla diğer Avrupa ülkelerinden gelen insan sayısının düşürülememesine neden oluyor.

Yasal tereddütler: İngiltere’nin AB üyesi olması sebebiyle AB yasal mevzuatına uymak durumunda olması ülke içinde tartışmalara neden olabiliyor.

Para politikası: AB’den çıkışı destekleyenler İngiltere’nin Danimarka ve İsveç ile birlikte euro yerine kendi para birimini kullanıyor olması nedeniyle ülkenin, AB’nin finansal karar mekanizmalarında yeterince etkili olmadığını düşünüyor.

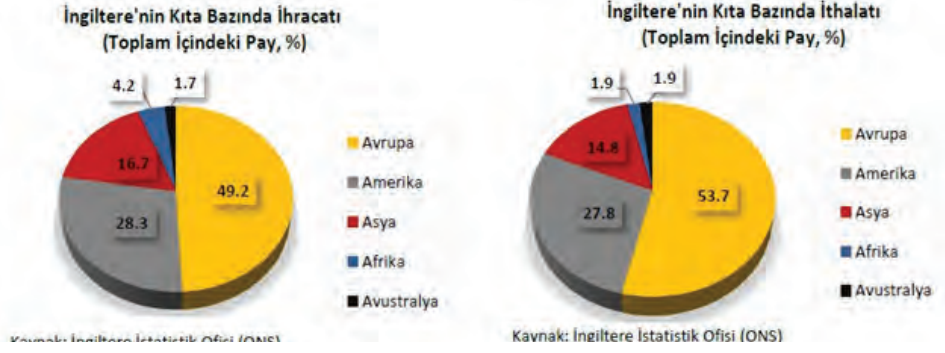
İngiltere’nin AB’den çıkması yukarıda belirtilen sorunlarına çözüm olabilir. Ancak piyasalarda AB’den çıkışın belirsizliğe neden olabileceği hatta Şubat ayında yapılan G-20 toplantısında maliye bakanlarının da belirttiği gibi “şok etkisi” yaratabileceği görüşleri de mevcut. Öte yandan, piyasalarda İngiltere’nin AB’den çıkmasının sadece sterlinin dolar ve euro karşısındaki değerini düşüreceğini ve Brexit’in etkilerinin bununla sınırlı kalarak büyük bir etki yaratmayacağını savunan bir kesim de bulunuyor.

3. Referandum Sonucu: İngiltere AB’den Ayrılıyor

Dünya’nın büyük merakla izlediği Brexit referandumunda oyların tamamının sayıldığını ve oluşan resmin çoğu kimsenin beklentisinin aksine “ayrılalım” tarafında oluştuğunu görmüş olduk. Sonuçları izlediğimiz kaynaklarda 382 bölgenin hepsinden gelen sonuçlarda ayrılma taraftarlarının %52’ye karşılık %48 ile arayı %4’e kadar açtığı ve İngiltere halkının Avrupa Birliği’nden ayrılma kararı aldığı görülüyor. Genel olarak tahmin edilen, beklenen baz senaryonun (yani kalalım) tam tersi olan bu sonucun küresel piyasalarda daha önce hiç yaşanmamış olması gelecek dönem için piyasalarda oldukça önemli dalgalanmaların başlangıcı olabilecektir. Peki bundan sonraki dönemde İngiltere’de gelişmeler neler olacak ve süreç nasıl işleyecek?

- Lizbon Antlaşması’nın 50. maddesi AB’den çekilme sürecine açıklama getiriyor. Fakat şu an için hiç bir AB üyesi ülke, AB’yi terk etmediği için bu madde henüz kullanılmadı.
- Brexit kararı sonrası İngiltere anında Avrupa Birliği’nden ayrılmış ve mevcut ticaret anlaşmaları bir anda sona ermiş olmayacak. Öncelikle en az 2 yıl sürecek kapsamlı müzakerelerde 27 AB üyesi ülke ile gelecekteki ilişkiler (ticaret anlaşmaları vb..) konusunda görüşmeler yada anlaşmalar gerçekleştirilecek.
- Avrupalı liderler ve Avrupa Parlamentosu bir uzlaşma anlaşması hazırlayarak bu anlaşmanın ulusal parlamentolar tarafından onaylanmasını isteyebilecek.
- Bu ayrılık kararı sonrası Birleşik Krallık AB tarafında yapılan görüşmelerde yer alamamanın yanı sıra sunulan nihai şartlarda hiç bir söz hakkı sahip olmayacak.
- AB antlaşmalarının, İngiltere’nin yeni statüsünü de kapsamaları için tadil edilmesi gerekecek.
- İngiltere’nin birlikten ayrılması sonrası “serbest dolaşım” en önemli konu olarak öne çıkacak. Ülke vatandaşlarının AB içerisindeki seyahat özgürlüğü de tartışılmalı hale gelebilecek.
- İngiltere’de 1.73 milyon AB vatandaşı yaşıyor ve 2014’te yapılan bir araştırmaya göre, bu kişilerin %79’u bir işte çalışıyor. Başka bir deyişle ekonomiye katkı sağlıyor. Brexit kararı sonrası bu kişilere İngiltere’de çalışma izni verilip verilmeyeceği belli değil.
- AB’den ayrılma yönünde karar çıkması ile İngiliz Sterlini’nin ABD Doları karşısında değer kaybı 1.3200’ye kadar devam ederken ilerleyen süreçte bu değer kayıplarının sürmesi beklenebilir.
- Bu ayrılık kararı sonrası diğer Avrupa Birliği üyesi ülkelerin de

Tablo 1: İngiltere’nin Kıta Bazında İhracatı ve İthalatı



Birlik’ten çıkmaya yönelebileceği ve Avrupa Birliği’nin bozulmasının gündeme gelebileceği tahmininde bulunuluyor.

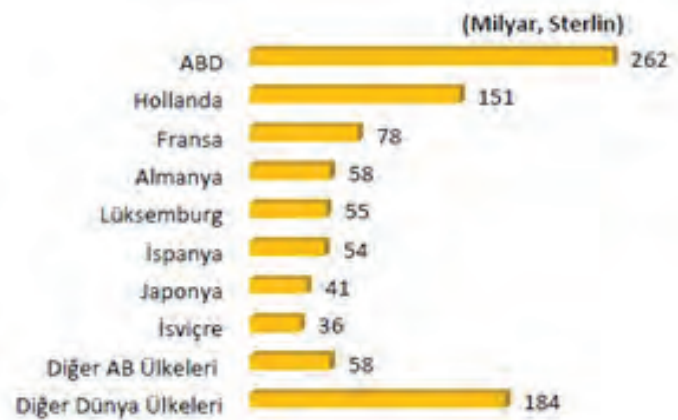
- Gerçekleşen ayrılık kararı sonrası bu durumdan en fazla olumsuz etkilenenler başında ise Almanya’nın olabileceği ifade ediliyor. İngiltere’nin AB’den ayrılmasının, Almanya’nın ihracatını etkileyebileceği için 2017 sonu itibarıyla ülkeye 45 milyar avroya mal olabileceği tahmin ediliyor.

4. İngiltere’nin AB Üyeliğinden Çıkışının Olası Sonuçları

İngiltere’nin AB’den çıkışının gerek İngiltere gerekse AB’nin geri kalanı üzerinde çeşitli kanallarla etkisinin olması bekleniyor. İhracatın, tedarik zincirinin, yatırımların, pek çok büyük şirketin karlılığının olumsuz etkilenmesi gibi sonuçların olacağı tahmin ediliyor. Ayrıca Avrupa’nın dünya üzerindeki saygınlığının ve etkisinin azalabileceğine dair görüşler de bulunuyor. İngiltere’nin AB’den çıkışının AB üyesi ülkeleri de farklı ölçülerde etkilemesi bekleniyor. İngiltere’nin kıta bazında ihracatına baktığımızda, İngiltere’nin ihracatının %49.2’sini Avrupa ile yaptığı görülüyor. Almanya, Fransa ve Hollanda ise İngiltere’nin Avrupa’daki önemli ticaret partnerleri olarak öne çıkıyor. Ayrıca İngiltere’nin ithalatında da Avrupa %53.7’lik oranla yine ilk sırada geliyor. Brexit’in gerçekleşmesi durumunda hem İngiltere’nin hem de Avrupa’da İngiltere’nin ticaret yaptığı ülkelerin söz konusu çıkıştan olumsuz etkilenmesi bekleniyor. İngiltere’nin AB üyeliğinden çıkması halinde ticari ilişkilerin nasıl etkileneceği yeni uygulanacak ticaret politikalarına bağlı olacak. Ancak olası ilk etkiler, düzenleme farklılıkları nedeniyle ticaret maliyetlerinin zamanla artacağı, karşılıklı olarak ticaret hacimlerinin ve İngiltere’nin AB tedarik zinciri içerisindeki yerinin zarar göreceği yönünde. Söz konusu zararın, İngiltere dış ticareti için Avrupa’nın oldukça önem arz etmesi nedeniyle İngiltere tarafında daha fazla hissedileceği düşünülüyor. Brexit’in gerçekleşmesi halinde, AB ile serbest ticaret yapmak zorlaşabilecek ve serbest ticaretin yapılabilmesi için çeşitli anlaşmaların yapılması gerekebilecek.

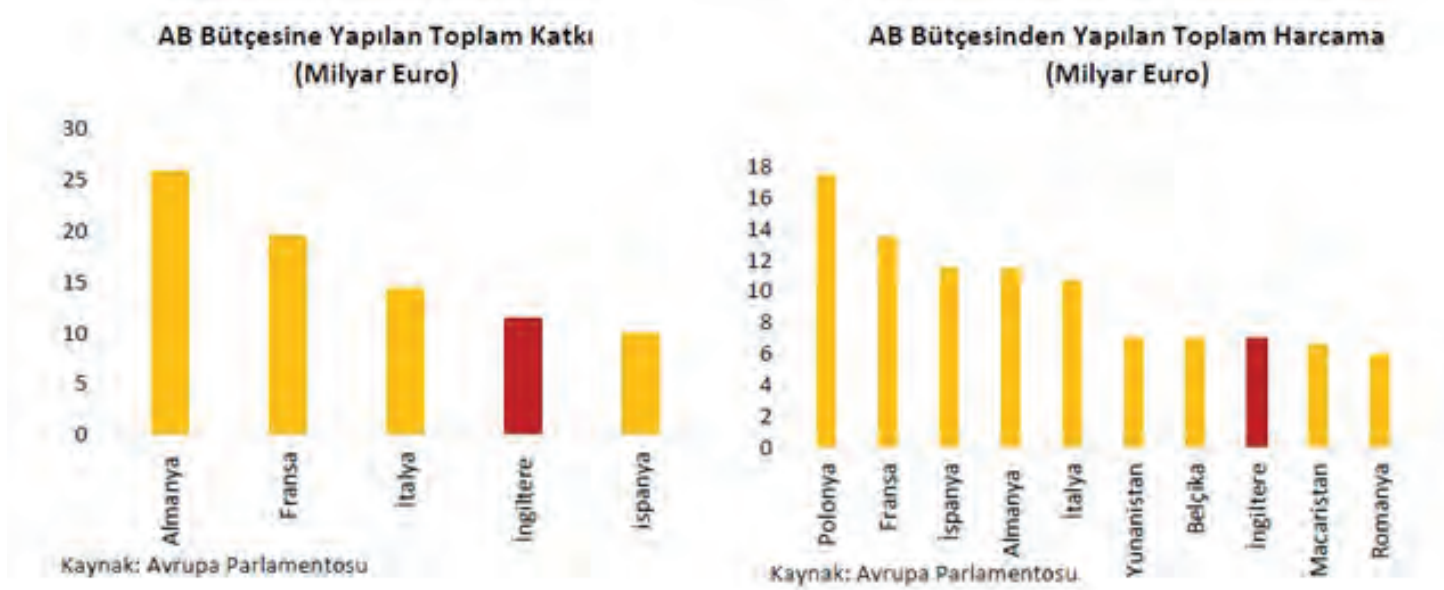
4.1. Yatırımlar

Tablo 2: İngiltere’ye Doğrudan Yatırım Yapan Ülkeler



Kaynak: İngiltere İstatistik Ofisi (ONS)

Tablo 3: İngiltere'nin AB Bütçesine Yaptığı Toplam Katkı ve AB Bütçesinden Yapılan Toplam Harcama



İngiltere'ye yapılan doğrudan yatırımların büyük bir kısmı AB üyesi ülkeler tarafından yapılıyor. İngiltere'nin AB üyeliğinden çıkması halinde, doğrudan yatırımlarda belirgin bir azalma yaşanması gündeme gelebilir. Dil, yatırım kolaylığı sağlayan düzenlemeler ve derin sermaye piyasaları gibi avantaja sahip olan İngiltere'nin olası bir çıkış durumunda en büyük yatırım kaynağını kaybetmesi, yeni yatırımları çekmekte zorlanmasına neden olabilir. Yatırımların azalması ise İngiliz şirketlerini başta finansman kanalı olmak üzere birçok yönden olumsuz etkileyebilir. Söz konusu olumsuz etki sektörel bazda birbiri ile yakın ilişki içinde olan şirketlere zincirleme halinde yayılabilir. Böyle bir durumun gerçekleşmesi hem üretim hem de dış ticarete zarar verebileceğinden ülke ekonomisini daha kırılgan hale getirebilir.

4.2. Bütçe

AB bütçesine yaptığı toplam katkı açısından İngiltere 11.34 milyar Euro ile ilk beş ülke arasında yer alıyor. İlk beş sıradaki ülkelerin AB bütçesine yaptığı toplam katkı bütçenin %63'üne denk geliyor. İngiltere'nin yaptığı katkı ise AB bütçesinin %9'unu oluşturuyor. AB bütçesinden yapılan toplam harcama açısından değerlendirme yapıldığında ise İngiltere'nin sekizinci sırada yer aldığı görülüyor. Bütçeye yaptıkları toplam katkı açısından İngiltere'nin önünde yer alan Almanya, Ansa ve İtalya'nın, İngiltere'den daha fazla harcama yaptıkları görülüyor. Bu durum, İngiltere'nin AB'den ayrılması durumunda bütçeye katkı yapan önemli ortaklardan birinin ayrılacağı anlamına geliyor. Brexit'in gerçekleşmesi halinde, İngiltere'nin bütçeye yaptığı katkıdan doğacak açığı AB'nin diğer ülkelerinin tamamlaması gerekeceğinden söz konusu ülkelerin ek bir yükün altına girmesi ihtiyacı doğabilir. Diğer ülkelere ek bir yük gelmeyecek olsa bile, bütçeye yapılan katkı azalacağından dolayı, ülkelerin yapacakları harcama miktarı olumsuz etkilenebilecektir. Bütçe açısından yapılan değerlendirmeye göre, AB'ye kıyasla İngiltere'nin söz konusu çıkıştan daha az etkilenmesi bekleniyor.

4.3. Finansal Piyasalar

İngiltere, AB'nin diğer ülkelere kıyasla bankacılıkta lider konumda ve Avrupa finansal sistemine entegre olmuş durumda. Brexit'in gerçekleşmesi durumunda, AB'nin üye ülkeleri bankacılık aktivitesinin kendi ülkelerine kaydırılmasını talep edebilir. İngiltere'deki finansal merkezler Paris, Frankfurt, Amsterdam ve Dublin gibi şehirlere kayabilir. Bunun yanı sıra İngiltere, sermaye piyasası birliği gibi piyasa mekanizmasına işlerlik kazandıran girişimlerden yoksun kalması sonucu zarar görebilir. Söz konusu etkiler Londra'nın dışında Leeds, Edinburg ve Glasgow gibi finans merkezlerinde kendini daha çok hissettirebilir ve bu durum İngiltere'nin finansal piyasalardaki rekabetçi gücünün sarsılmasına neden olabilir. Avrupa açısından bakıldığında ise, Brexit'in gerçekleşmesi AB'nin geri kalan ülkelerinde finansal

hizmetlerin maliyetini ve likiditeyi etkileyebileceğinden Avrupa'nın genelinde ticari kuruluşların ve hane halklarının maliyetlerinin artmasına sebep olabilir. Ayrıca Avrupa'daki birçok büyük bankanın Londra'da önemli işlemleri olduğu değerlendirildiğinde, yer değiştirmenin maliyeti AB ülkelerine olumsuz yansiyebilir. Genel olarak değerlendirmek gerekirse, finansal piyasalar açısından Brexit'in gerçekleşmesi hem İngiltere hem de AB'nin geri kalanı açısından olumsuz görünüyor.

4.4. Belirsizlik

Brexit'in gerçekleşmesinin, hem İngiltere hem de diğer AB üyesi ülkelerde belirsizlik ortamı yaratacağı düşünülüyor. İngiltere'nin AB'den çıkışı durumunda oluşabilecek belirsizlik ortamı, AB'nin geri kalanında yatırım yapma iştahını azaltarak risk yaratabilir. Bununla birlikte AB ülkeleri içinde bütünüleyici olmayan politik güçler ön plana çıkabilir ve ayrılıkçı görüşler gündeme gelebilir. Ayrılıkçı görüşlerin ortaya çıkması ise AB'nin feshedilemez olmadığını tasdik edeceğinden, ayrılma isteği olan diğer ülkeleri bu yönde destekleyebilir ve AB'nin bütünlüğü açısından risk oluşturabilir.

5. İngiltere'nin AB'den Çıkması Durumunda Alternatifleri Neler Olabilir?

Küreselleşen dünyada ekonomik entegrasyon sürecinin ülkeler için oldukça önem arz eden bir konu olması İngiltere'nin AB'den çıkışa bile üye ülkelerle var olan ticari ilişkilerini koruma ihtiyacını doğrulamakta. İngiltere'nin AB üyeliğinden çıkması durumunda AB ile ticari ilişkilerini sürdürmeye devam edebilmesi için alternatif senaryolar bulunuyor:

Norveç Modeli: İngiltere, Norveç gibi AB'ye üye olmadan Avrupa Ekonomik Bölgesi (EEA) anlaşması ile tek pazarda aktör olarak ticari ilişkilerini sürdürmeye devam edebilir ve AB'den bağımsız olarak ticari anlaşmalar yapabilir. Tek pazarın avantajı ise ortaklar arasında sınır veya vergi gibi engellerin olmaması. Ancak bu model bazı dezavantajları da içinde barındırıyor. Söz konusu modelde İngiltere AB'den çıkışa bile AB bütçesine katkıda bulunmak zorunda kalacak. Bununla birlikte AB'ye ihracat ve anti-damping önlemleri konusunda AB'nin kurallarına uyum sağlamak zorunda olacak. Aynı zamanda bu model tek pazar politikaları kurallarının oluşumunda söz hakkı bulunmadığı halde kurallara uymayı gerektiriyor.

İsviçre Modeli (Bilateral Agreements): İsviçre AB ya da EEA'ya üye olmadan AB ile yaptığı 'iki taraflı' anlaşmalar ile ilişkilerini sürdürüyor. İngiltere AB üyeliğinden çıkıp İsviçre gibi AB ile yaptığı 'iki taraflı' anlaşmalarla malların ve şahısların serbest dolaşımını sağlayabilir. Bununla birlikte AB'den bağımsız olarak ticari anlaşmalar da yapabilir. Ancak İngiltere, İsviçre modelini uygulaması halinde Norveç modelindeki EEA anlaşması kadar olmasa da yine de AB programlarına

katılım ücreti ödeyecek. İsviçre modelinin diğer dezavantajı ise hizmet ticaretinde AB ile anlaşması olmadığından sadece mal ticaretinden yararlanabilecek olması. Son olarak, iki taraflı anlaşmalar AB kurallarına uyumu gerektirdiği halde İngiltere AB'nin karar alma sürecinde bir hakka sahip olamayacak.

Avrupa Serbest Ticaret Birliği (European Free Trade Association)

Alternatifi: AB'ye alternatif olarak kurulan Avrupa Serbest Ticaret Birliği (EFTA) çerçevesinde İngiltere AB ile serbest mal ticaretini yürütebilir. Diğer modellerde olduğu gibi AB'den bağımsız olarak ticari anlaşmalar yapabilecekken, diğer modellerden farklı olarak İngiltere'nin AB bütçesine katkıda bulunma ve AB ekonomi politikası ve düzenlemelerine uyum sağlama zorunluluğu olmayacak. Bu modelin dezavantajları ise AB ile şahısların serbest dolaşımı olmaması, hizmet sağlayıcılar için AB pazarlarına ulaşım haklarının bulunmaması ve AB'ye yapılan ticarete malların AB ürün standartlarını karşılamak zorunda olması.

Dünya Ticaret Örgütü (World Trade Organization) Alternatifi:

İngiltere üyelikten çıkmasının ardından kendine bu modeli baz aldığı tıpkı EFTA alternatifinde olduğu gibi AB'den bağımsız olarak ticari anlaşmalar yapabilecek, AB ekonomi politikası ve düzenlemelerine uymak zorunda kalmayacak ve AB bütçesine katkıda bulunmayacak. Her alternatif modelin olduğu gibi bu modelin de dezavantajları bulunuyor. Bunlar EFTA'daki maddelere ek olarak; AB ile ticaretin ayrıcalıklı millet (Most Favoured Nation) için uygulanan tarife ve Dünya Ticaret Örgütü (WTO) anlaşmalarına uyumlu tarife dışı bariyer kapsamında olması.

6. Brexit Türkiye'yi etkiler mi?

İngiltere Türkiye için oldukça önemli bir ticaret ortağı. Türkiye'nin Almanya'dan sonra en fazla ihracat yaptığı ülke olan İngiltere aynı zamanda dış ticaretimizde fazla verdiğimiz tek Avrupa ülkesi olarak da dikkat çekiyor. İngiltere'yle yapılan ticarete, AB'nin ortak ticaret politikası kapsamında AB'nin ortak gümrük tarifeleri uygulanıyor. Ayrıca yine AB Gümrük Birliği kapsamı gereği, Türkiye'den İngiltere'ye ithal edilen sanayi ürünlerinde sıfır gümrük vergisi uygulanıyor. Bu nedenle İngiltere'nin AB'den ayrılması eğer İngiltere Gümrük Birliği'nden ve Avrupa Ekonomik Bölgesi'nden de ayrılırsa Türkiye dış ticaretini etkileyebilir gibi görünüyor. Çünkü böyle bir durumda İngiltere ve Türkiye arasında gümrük tarifelerine ilişkin yeni anlaşmalar yapılması gerekecektir. Ancak 2015 yılı verilerine göre iki ülke arasındaki ticaretin büyüklüğünün 16 milyar dolardan fazla olduğu düşünüldüğünde mevcut durumdan daha zorlayıcı anlaşmalar yapılmayacağı ve bu nedenle iki ülke arasındaki ticareti olumsuz etkilemeyeceğini düşünüyoruz. Bunun yanı sıra yukarıda da belirttiğimiz üzere İngiltere'nin Birlik'ten ayrılması durumunda Ekonomik Bölge'den ayrılmayacağı ve buna yönelik bir ortaklık modeli oluşturulması yüksek ihtimal olarak görünüyor. Böyle bir durum ise ülke Birlik'ten ayrılırsa bile dış ticaret koşullarını değiştirmeyeceği için Türkiye'yi etkilemeyecektir. Öte yandan, İngiltere Başbakanı'nın 24 Şubat'ta referandum tarihini açıklaması sonrası İngiltere para birimi sterlin TL karşısında %5'in üzerinde değer kaybetti. Ülkenin Birlik'ten ayrılması durumunda sterlinde kalıcı değer kayıpları yaşanması halinde dış ticaretimiz üzerinde olumsuz bir etkisi olabilir. İngiltere'nin AB'den ayrılması Türkiye'yi ekonomik yönden olmasa bile Birlik ile olan ilişkiler açısından etkileyebilecek gibi görünüyor. İngiltere, AB'nin genişleme sürecine ve Türkiye'nin AB üyeliğine destek veren üyelerden biri. Ayrıca Türkiye'nin AB'ye katılım müzakerelerinin başlatılma kararı da İngiltere'nin AB dönem başkanlığı sırasında alındı. Bu nedenle İngiltere'nin Birlik'ten ayrılması, Türkiye'nin üyeliğini destekleyen bir üyenin ayrılmış olması açısından Türkiye'nin üyelik sürecini olumsuz etkileyebilir. Öte yandan, yukarıda bahsettiğimiz gibi İngiltere'nin Birlik'ten ayrılırsa bile ticari ilişkilerde birliğin sürdürülebileceği ve Birlik avantajlarından yararlanabileceği ülkeye özel yeni bir model benimsenebileceği düşünülüyor. Oluşacak bu yeni model Türkiye için de

bir alternatif oluşturabilir. Böylece Türkiye için tam üyelik dışında başka bir yöntemle AB'ye dâhil olma yolu açılabilir.

7. Sonuç

İngiltere uzun süredir üzerine konuşulan ve karamsar bir tablo çizilen ayrılık yönünde karar verdi. Referandum sonrası İngiltere AB'den ayrılma kararı aldı. Bu sonucun en büyük etkisi Birleşik Krallık'ın birliğinde yaşanabilir. Referandum haritasına bakıldığında Birleşik Krallık sınırları içerisinde yer alan İskoçya ve Kuzey İrlanda'da AB'de kalım kararının çoğunlukta olduğunu görülüyor. Başka bir deyişle İngiliz gururu Avrupa'nın en büyük projesinden biri olan AB'ye ayrılarak bu hayale bir darbe vursa da uzun vadede kendi birliğinde de ayrılık tartışmaları ile karşı karşıya kalabilir. İskoçya Birleşik Krallık'tan ayrılabilir; 2014'ün son aylarında Birleşik Krallık'tan ayrılmak için sandık başına giden İskoçya'da, halk yüzde 55 oyla 'bağımsızlığa hayır' demişti. Zira İskoçya'da ayrılık yanlısı bir karar çıkması durumunda ülke AB'nin bir parçası olmayacaktı. 2014'teki bağımsızlık referandumu sonrası ada basınında yapılan yorumların çoğunda, AB'nin parçası olarak kalma fikrinin İskoçya'daki referandumu etkilediğine dikkat çekilmişti. Bu durumun AB referandumunda da yaşandığını söylemek mümkün. Zira dün sandığa giden İskoçyalıların yüzde 62'si AB'de kalmak istediklerini belirtti. İskoçya yüzde 62'yle AB'den ayrılmaya en çok karşı çıkan bölge oldu. Toplamda 32 seçim bölgesi bulunan İskoçya'da bütün bölgelerde AB'de kalmak isteyenler çoğunluğu oluşturdu. Uluslararası şirketleri olumsuz etkileyebilir; İngiliz ekonomisini bekleyen tek kayıp, kalifiye eleman kaybı değil. Ülkedeki çok uluslu şirketlerin nasıl bir yol izleyeceği de merakla bekleniyor. İngiltere AB üyesi olmasının kazandırdığı haklara da hayır dedi. Bu İngiltere'den AB'ye ticaret yapan pek çok şirketin artık daha fazla vergi ödemesine yol açabilir.

AB'den ayrılma süreci nasıl işleyecek?

Peki bu karar sonrası süreç nasıl işleyecek? İngiltere Başbakanı AB'yi İngiltere'nin birlikten çıkma kararı konusunda bilgilendirecek. Bu başvuru kayıtlara geçtikten sonra saat işlemeye başlayacak zira bu müzakerelerin 2 yıl içinde sonlanması gerekiyor. 'AB'den ayrılalım' kampanyası yürüten İngiltere Adalet Bakanı Michael Gove yeni bir anlaşma üstündeki müzakerelerin en az dört yıl süreceğini öne sürdü. İki yıllık müzakere süreci sadece 27 AB ülkesi de onay verirse uzatılabilir. Müzakere sürecinde İngiltere AB içinde kalacak ve AB yasaları yürürlükte olacak. İki yıl süresince eğer bir anlaşmaya varılmazsa İngiltere Dünya Ticaret Örgütü'nün (DTÖ) kurallarına bağlı olarak yoluna devam edecek. Ancak İngiltere'nin DTÖ'ye katılımı AB çatısı altındayken gerçekleşmişti. AB ise bu anlaşma koşullarını "kesip kopyalayamazsınız" diyor. Yani İngiltere'nin dünyayla ticareti de baştan müzakere edilecek.

8. Kaynakça

-http://www.global-counsel.co.uk/system/files/publications/Global_Counsel_Impact_of_Brexit_June_2015.pdf

-*Vakıfbank Ekonomik Araştırmalar, Mart 2016*

-<http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2016/02/graphics-britain-s-referendum-eu-membership>





URUGUAY

GSYİH (Milyon \$)
59.434

KBGSYİH (\$)
22.115

Büyüme Oranı (%)
2,9 %

Nüfus
3.427.000

Yüzölçümü (km²)
176.065

Başkent
Montevideo

Urugway, ya da yasal adıyla Uruguay Doğu Cumhuriyeti Güney Amerika anakarasının güneyinde bir ülkedir. Kuzeyinde Brezilya, batısında Uruguay ırmağı ile Arjantin, güneyinde bu ırmağın denize döküldüğü Rio de la Plata koyu, doğusunda ise Atlas Okyanusu ile çevrilidir. Ülkedeki insanların yaklaşık yarısı, başkenti ve en büyük kenti olan Montevideo'da yaşar. Yüzölçümü olarak, Güney Amerika anakarasının (Surinam'dan sonra) en küçük ikinci ülkesidir. Uruguay idari olarak 19 eyalete ayrılmış olup, eyaletler seçimle göreve gelen valilerce yönetilmektedir. Uruguay zengin ekilebilir alana sahiptir. 176.065 km²'lik yüzölçümünün %80'i tarım ve hayvancılığa uygundur.



Genel Ekonomik Durum
Temel Ekonomik Göstergeler

	2010a	2011a	2012a	2013a	2014b	2015 c	2016 c
GSYİH (milyon \$)	38.881	47.236	50.003	55.708	55.105	56.100	58.914
Kişi Başına GSYİH (satın alma gücü paritesine göre)	16.249	18.169 b	18.640 b	19.796	20.658	21.679	22.890
Reel GSYİH Artış Oranı (%)	8,4	7,3	3,7	5,0	3,1	3,3	4,0
Sanayi Üretim Artış Hızı (%)	9,9	0,2	1,4	4,1	1,8	4,3	4,3
Sabit Sermaye artış hızı (%)	13,6	6,4	19,2	6,2	3,1	5,0	5,5
Tüketici Fiyatları Enflasyonu (yıl sonu)	6,9	8,6	7,5	8,5	8,4	7,0	6,9
İşsizlik Oranı (ort, %)	7,0	6,4	6,3	6,6	6,7	6,5	6,5
İhracat (FOB ; milyon \$)	8.031	9.274	9.916	10.294	10.868	11.046	11.972
İthalat (CIF ; milyon \$)	8.558	10.704	12.277	11.596	11.967	12.290	12.979
Cari İşlemler Dengesi (milyon \$)	-731	-1.374	-2.706	-3.006	-2.974	-3.072	-2.743
Dış Borç (yıl sonu ; milyon \$)	14.030	14.350	14.915 b	16.268 b	17.532	18.665	20.197
Döviz Kuru Ps/ABD \$)	20,09	19,90	19,40	21,39	24,39	26,15	27,60

a:Gerçekleşme b:EIU tahminleri c:EIU öngörüsü

Kaynak: EIU- Economist Intelligence Unit

Ekonomik Yapı

Uruguay, Güney Amerika'da ekonomik ve siyasal olarak en dengeli ülkelerden biridir.

Uruguay'da, başta bankacılık ve turizm olmak üzere hizmet sektörü diğer bölge ülkeleri ile karşılaştırıldığında ekonomi içinde daha büyük bir paya sahiptir. Ülkede tarımsal ürünler alanında, ağırlıklı olarak pirinç, arpa ve buğday, mısır ve et ürünleri üretimi yapılmakta olup, et ürünleri, pirinç, deri ürünleri, yün, balık ve süt ürünleri ihracatın önemli bir bölümünü oluşturmaktadır. Arjantin başta olmak üzere vergi kaçakçılarının ülkede banka hesabı açtıkları suçlamasıyla yüzyüze kalan Uruguay, bankacılık bilgilerinde şeffaflık sağlamadığı için 'vergi cenneti' ülkeler kategorisinde sayılmaktadır. Diğer taraftan, yine Arjantinlilerin payı turizm içinde büyük bir paya sahiptir.

Ekonomik Performans

Yaklaşık 50 milyar dolarlık GSYH ile daha küçük bir ekonomiye sahip olan Uruguay, MERCOSUR ülkeleri arasında küresel krizden en az etkilenen ülkelerden biridir. Küresel krizden önce son yıllarda yüksek büyüme oranlarına sahip olan ülke, 2009 yılını daralmaksızın atlattığı ve 2010 yılında da yüzde 8,4 büyüme göstermiştir. 2014 yılında yüzde 3,1 büyüyen Uruguay ekonomisinin, 2015 yılında % 3,3 büyüyeceği tahmin edilmektedir.

Dış Ticaret

Uruguay'ın toplam ihracatı 2014 yılı itibarıyla 9,3 milyar ABD Dolar, ithalatı ise 12 milyar Dolar'dır. Uruguay, ağırlıklı olarak tarım ve hayvancılık ürünleri ihraç etmektedir. Uruguay'ın temel pazarları Brezilya ve Arjantin'in yanında AB ülkeleri ve Çin'dir. Tarım ve hayvancılığın ihracat payı Uruguay'da yaklaşık %70 civarındadır. Canlı hayvan ve

et Uruguay'ın en önemli ihraç kalemlerini oluşturmaktadır.

Uruguay'ın İhracatında Başlıca Ürünler (1000 Dolar)

Uruguay'ın 2014 yılı ihracatında ilk sırada Brezilya, ikinci sırada ise Çin yer almıştır. ABD, Venezuela, Arjantin, Almanya ve Rusya ise ülkenin diğer önemli ihraç pazarlarını oluşturmuştur. Türkiye, Uruguay'ın 2014 yılı ihracatında 35. sırada yer almıştır.

Uruguay'ın İthalatında Başlıca Ürünler (1000 Dolar)

2014 yılında yaklaşık 12 milyar ABD Dolar ithalat yapan Uruguay'ın ithalatı içinde enerji ve yakıt ürünleri ile binek araçları, cep telefonları, kamyon, kamyonet, otomotiv yedek parçaları ön sıralarda yer almaktadır. Uruguay, 2014 yılı ithalatında Brezilya, Çin, Arjantin ve ABD ilk dört sırada yer almıştır. Türkiye ise, Uruguay'ın 2014 yılı ithalatında 32. sıradadır.

Türkiye İle Ticaret

MERCOSUR'un tam üyelerinden Uruguay ile olan dış ticaret hacmimiz 2015 yılında 204 milyon ABD Dolar olarak gerçekleşmiş olup, ithalatımızdaki %235,9 artış nedeniyle 112,2 milyon ABD Dolar dış ticaret açığı gerçekleşmiş bulunmaktadır. 2015 yılında Uruguay'dan yapılan ithalat 158,1 milyon ABD Dolar olup; canlı hayvan, selüloz, yün, hayvansal yağlar, pirinç, soya fasulyesi gibi tarım ve hayvancılık ürünleri ile ilaçlar, kıymetli ve yarı kıymetli taşlar oluşturmaktadır. 2015 yılında 45,9 milyon dolar olarak gerçekleşen Uruguay'a ihracatımızın ana kalemleri; demir çelik, binek araçlar, traktörler, çeşitli makine ve cihazlar, çimento, beyaz eşya, elektrikli ev aletleri ihracatta ilk sıralarda yer almaktadır.



Uruguay'ın Dış Ticareti (milyar ABD Dolar)

Yıl	İhracat	İthalat	Denge	Hacim
2007	4,5	5,6	-1,1	10,1
2008	5,9	9,0	-3,1	14,9
2009	5,3	6,9	-1,5	9,9
2010	6,7	8,6	-1,8	15,2
2011	7,9	10,7	-2,8	18,6
2012	8,7	11,6	-2,9	20,3
2013	9,1	11,6	-2,5	20,7
2014	9,3	12,0	-2,7	21,3

Kaynak: ITC Trademap (www.trademap.org)

Türkiye-Uruguay Dış Ticaret Değerleri (Bin Dolar)

Yıl	İhracat	İthalat	Denge	Hacim
2005	3.054	21.061	24.116	-18.007
2006	3.777	15.568	19.345	-11.791
2007	8.337	36.089	44.426	-27.752
2008	14.462	26.399	40.861	-11.937
2009	10.545	30.099	40.644	-19.553
2010	31.676	171.664	203.341	-139.988
2011	30.079	230.142	260.221	-200.063
2012	45.594	97.979	143.572	-52.385
2013	44.084	109.267	153.351	-65.183
2014	49.654	47.095	96.748	2.559
2015	45.889	158.178	204.068	-112.289
2015 / (1-3)	9.796	8.758	18.554	1.038
2016 / (1-3)	9.867	58.674	68.542	-48.807

Kaynak: TÜİK

Türkiye'nin Uruguay'dan İthalatında Başlıca Ürünler (Bin ABD Doları)

GTİP	Ürün Adı	2013	2014	2015
	Toplam	109.267	47.095	158.178
'0102	Canlı büyükbaş hayvanlar (at, eşek, katır ve bardolar hariç)	55.571	0	67.417
'4703	Sodali veya sülfatlı kimyasal odun hamuru	6.410	16.940	46.834
'1201	Soya fasulyesi	22.531	1.298	27.624
'5105	Yün, ince veya kaba hayvan kılları (kardeli/taranmış)	20.879	14.074	13.236
'0405	Sütten elde edilen yağlar, sürülerek yenilen süt ürünleri	576	396	1.085
'3823	Sınai mono karboksilik yağ asitleri, rafinaj mahsulü asit yağları, sınai yağ alkollerini	441	550	549
'5107	Taranmış yün (kamgarn) iplikleri	607	69	464
'1006	Pirinç	1.548	3.478	441
'5101	Yün ve yapağı (kardesiz/taranmamış)	122	493	180
'3004	Tedavide veya korunmada kullanılmak üzere hazırlanan ilaçlar (dozlandırılmış)	80	89	109
'7103	Kıymetli veya yarı kıymetli taşlar	0	36	54
'0504	Hayvan bağırsak, mesane ve midesi (taze, soğutulmuş, dondurulmuş, tuzlanmış, salamura, kurutulmuş veya tütsülenmiş)	79	0	44
'5509	Sentetik devamsız lifden iplik (dikiş ipliği hariç) (toptan)	44	39	30
'8302	Adi metallere donanım, tertibat vb. eşya (mobilya, kapı, pencere, bavul, askılık vb için)	49	55	25
'9018	Tıpta, cerrahide, dişçilikte ve veterinerlikte kullanılan alet ve cihazlar	37	26	20
'4205	Tabii veya terkip yoluyla elde edilen deri ve köseleden diğer eşya	0	32	20
'8708	Karayolu taşıtları için aksam, parça ve aksesuarlar	0	4	11
'6913	Seramikten heykelcikler ve diğer süs eşyası	11	0	10
'6110	Kazak, süveter, hırka, yelek vb. eşya (örme)	17	8	10
'9027	Fiziksel-kimyasal analiz alet-cihazlar; akışkanlık, genleşme vb ölçü cihazlar; ısı-ışık-ses ölçme cihazları; mikrotomlar	0	0	4
'0810	Diğer meyveler (taze)	9	4	4
'1515	Diğer bitkisel sabit yağlar ve bunların fraksiyonları (kimyasal olarak değiştirilmemiş)	0	0	4
'6307	Diğer hazır eşya (elbise patronları dahil)	6	0	2
'2530	Tarifenin başka yerinde yer almayan mineral maddeler	0	0	1
'0805	Turuncgiller (taze/kurutulmuş)	3	1	1
'9507	Oltayla balık avlama kamışları, olta iğneleri vb; balık kepçeleri, kelebek ağları, diğer ağ; avcılık-atıcılık levazimatı	0	0	1

Kaynak: ITC Trademap(www.trademap.org)

Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Arjantin, İspanya, Brezilya ve İngiltere başlıca yatırım yapan ülkeler olup, tarım, müteahhitlik, kimya sanayi ile gıda ve içecek sektörlerinde yatırımın yoğunlaştığı görülmektedir.

Ülkede İş Kurma Mevzuatı

Uruguay kanunları yerel olarak kurulmuş, tüm kanuni işlemleri gerçekleştirebilecek bir partner ile iş ortaklığını desteklemekte olup, prosedürler diğer ülkelere kıyasla oldukça basittir.

Kaynak:

T.C. Ekonomi Bakanlığı

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



SERBEST TİCARET ANLAŞMALARI

(Yürürlükte Bulunan Serbest Ticaret Anlaşmaları)

GÜNEY KORE CUMHURİYETİ



Ülkemizle Güney Kore arasındaki Serbest Ticaret Anlaşması (STA) kapsamında Taraflar arasındaki

mal ticaretinin kademeli olarak serbestleştirilmesine ilişkin "Mal Ticareti Anlaşması" 1 Mayıs 2013 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Ülkemizin ilk derin ve kapsamlı ekonomik ortaklık anlaşması niteliğindeki Türkiye-G.Kore Serbest Ticaret Anlaşması, 26 Şubat 2015 tarihinde Seul'de imzalanan "Hizmet Ticareti Anlaşması" ve "Yatırım Anlaşması"nın iç onay sürecinin tamamlanmasını müteakip yürürlüğe girmesi ile tamamlanmış olacaktır. "Mal ticareti"nin yanı sıra, "hizmet ticareti" ve "yatırım" konularının da STA kapsamına alınması ile birlikte ülkeler arasındaki kapsamlı ekonomik ve ticari ilişkiler en yüksek seviyeye taşınmaktadır.

Her biri kendi alanında ülkemiz için birer ilk teşkil eden söz konusu Anlaşmaların yürürlüğe girişleri ile birlikte Türkiye ve G. Kore arasındaki STA'nın kapsamı iki ülke arasındaki ticari ve ekonomik ilişkilerin daha da geliştirilmesini sağlayacak şekilde hizmet ticareti ve yatırımları da içeren farklı bir yapıya dönüştürülecektir. "Yatırım Anlaşması" ile iki ülke arasındaki yatırım ortamının daha da iyileştirilmesi amacıyla karşılıklı pazara giriş imkânlarının geliştirilmesini öngören hukuki altyapı oluşturulmuştur. "Hizmet Ticareti Anlaşması" ile de Türkiye ile Güney Kore arasındaki hizmet ticaretinin artırılması ve yaygınlaştırılmasını sağlayacak düzenlemeler kabul edilmiştir.

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



TÜRKİYE-DÜNYA İŞ KONSEYLERİ

(Avrupa İş Konseyleri)

TÜRKİYE - İSPANYA İŞ KONSEYİ



Kuruluş Yılı : 1989
Muhatap Kurulu : İspanya İşverenler ve Sanayiciler Konfederasyonu (CEOE) / İspanya Dış Ticaret Enstitüsü (ICEX)
Türk Tarafı Başkanı : Zeynep BODUR OKYAY
Firma ve Ünvanı : KALE GRUBU
Karşı Kanat Başkanı : Juan Canals Oliva
Firma ve Ünvanı : Kuzey Afrika ve Orta Doğu Comitesi Başkanı
Web adresi : www.ceoe.es / <http://www.icex.es>

15 Eylül 1989 tarihinde Madrid'de İspanya İşverenler ve Sanayiciler Konfederasyonu (CEOE) ile imzalanan anlaşmayla kurulan Türk-İspanyol İş Konseyi, 13 Ekim 2011 tarihinde yine Madrid'de CEOE ile imzaladığı anlaşma ile karşı kanat başkanını belirlemiş ve işbirliği anlaşmasını yenilemiştir. İş Konseyi'nin kurulmasındaki amaç ekonomik ve ticari işbirliğinin karşılıklı ve dengeli olarak geliştirilmesi, işbirliği imkanlarının belirlenmesi ve bu kapsamda gerekli araştırmaların yapılması, ortak yatırımlara katılabilecek yerli ve yabancı firmaların belirlenmesi, ortak girişimler için uygun ortam yaratılması, karşılıklı bilgi akışının sağlanması, sorunların tespiti ve çözüm önerileri geliştirilmesi, ekonomik ilişkilerin istenilen şekilde gelişmesini teminen ekonomik, kültürel, siyasi ve sosyal alanlarda tanıtım faaliyetlerinde bulunulması ve üçüncü ülkelerde işbirliğinin teşvik edilmesidir. Bu dönemde temel hedef Türkiye'nin ihracatının ve Türkiye'de İspanyol menşeli yatırımların artırılması olmuştur. 1990'ların ikinci yarısından itibaren küçük ve orta ölçekli firmaların dışa açılım ihtiyacının artması ile birlikte Konsey faaliyetlerinde KOBİ'lere yönelik etkinlikler ve sağlanan hizmetler ağırlık kazanmıştır. Yine bu dönemde Madrid dışında sanayi ve ticaret merkezleri ile ilişkilerin geliştirilmesi amaçlanmış ve geleneksel İş Konseyi ortak toplantılarının yerine tematik toplantılar düzenlenmeye başlamıştır. 1999 yılında İspanya Hükümeti'nin Türkiye'yi hedef ülke seçmesi ve iki ülke arasında Ortak Eylem Planı oluşturulmasını takiben İş Konseyi faaliyetleri yoğunluk kazanmıştır. Zaman içerisinde değişen koşul ve ihtiyaçlara bağlı olarak Konsey faaliyetleri ortak yatırımların artırılması; sanayi ve teknolojik işbirliğinin geliştirilmesi; altyapı-enerji ve hizmet sektörlerinde işbirliğinin derinleştirilmesi; AB projelerine ortak katılımın ve üçüncü ülkelerde işbirliğinin teşvik edilmesi; iş, siyaset, akademi ve basın çevrelerine yönelik tanıtım etkinlikleri düzenlenmesi konularında yoğunlaşmaktadır.

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

69. MESLEK KOMİTESİ

HER TÜRLÜ
SAĞLIK HİZMETLERİ



KTO 69. Meslek Komitesi
Başkanı ve Meclis Üyesi
Ayhan BARAN



Aliye GÜNAYDIN ÇAKIR
Komite Başkan Yard.



Seyit KARACA
Komite Üyesi



Mehmet SOYLU
Komite Üyesi



Tevfik GÖÇER
Meclis Üyesi

Sağlık Bakanlığı Planlama Mevzuatı ve SGK Finansman Politikaları Düzelirse Konya'nın Özel Sağlık Hizmetleri Alanındaki Gelişimi Hızlanır

69. Meslek Komitesi Başkanı Ayhan Baran sektörlerinin insan sağlığı hizmetleri adı altında önemli bir sektör olduğunu belirterek özel sağlık hizmetleri, optisyenlik hizmetleri, veteriner hekimlik hizmetleri ve rehabilitasyon hizmeti sunan işletmelerin hizmetleri ve İSİG açısından önemli hizmetler sunan OSGB (Ortak Sağlık Güvenlik Birimi) hizmetlerini kapsadığını söyledi.

2008 yılından bu yana yeni sağlık tesisi izni verilmediğini, ancak mevcut işletmelere dönüşüm imkanı tanındığını belirterek sektörün sorunlarına değinen Baran; "Bu da ancak yeni ciddi manada harcama yapılacak yatırım bedelleri ile mümkündür. Birçok işletmenin de buna



imkanı yoktur. Son yıllarda izlenen politikalar nedeniyle de poliklinik olarak hizmet veren özel sağlık tesisi kalmamıştır.”dedi. Yine 2008 yılından bu yana hizmet bedellerine SGK tarafından zam yapılmaması, hastalardan alınan fark ücretleri konusunda kamuoyunda yapılan spekülasyonlar sektörde önemli sorunlara neden olduğunu belirten Ayhan Baran sorularımızı şu şekilde yanıtladı.



Sektörünüzü Anlatır mısınız?

İnsan Sağlığı Hizmetleri adı altında NACE kodu alan komite özel sağlık hizmetleri, optisyenlik hizmetleri, veteriner hekimlik hizmetleri ve rehabilitasyon hizmeti sunan işletmelerin hizmetleri ve İSİG açısından önemli hizmetler sunan OSGB (Ortak Sağlık Güvenlik Birimi) hizmetlerini kapsayan şirketleri bünyesinde üye olarak bulundurmaktadır.

Özel sağlık alanında hizmet veren kuruluşlar, özel hastaneler, tıp merkezleri, laboratuvar ve görüntüleme merkezleridir. Özel sağlık alanı ilimizde hastanecilik boyutu ile genişlemeye müsait bir alan olarak durmaktadır. Ancak Sağlık Bakanlığı planlama mevzuatı ve SGK finansman politikaları bu açıdan önemli engeller olarak karşımızda durmaktadır.

Sektörünüzün Konya’da ki Kapasitesi Nedir?

2008 yılından bu yana yeni sağlık tesisi izni verilmemektedir. Ancak mevcut işletmelere dönüşüm imkanı tanınmaktadır. Bu da ancak yeni ciddi manada harcama yapılacak yatırım bedelleri ile mümkündür. Birçok işletmenin de buna mecali ve imkanı yoktur. Son yıllarda izlenen politikalar nedeniyle de poliklinik olarak hizmet veren özel sağlık tesisi kalmamıştır. Tıp merkezi, dal merkezi ve hastaneler faaliyette bulunmaktadır.

Sizce Sektörün Sorunları Nelerdir, Bu Sorunlar Nereden Kaynaklanmaktadır?

2008 yılından bu yana hizmet bedellerine SGK tarafından zam yapılmaması, hastalardan alınan fark ücretleri konusunda kamuoyunda yapılan spekülasyonlar sektörün önemli sorunlarından. Toplam bir güncelleme akabinde her yıl en azından enflasyon oranında güncellemeler sektör için kaçınılmazdır. Hizmet sunumunun sağlandığı insan kaynağı sıkıntısı ve bu konuda kamu ile sürekli eleman kapma yarışı yaşanması da başlı başına bir sorun olarak sürmektedir.

Veterinerlik hizmetleri veren firmalarımız açısından da her yıl sürprizler yaşanmaktadır. Özellikle yumurta ve et tavukçuluğu alanında danışmanlık ve diğer hizmetleri veren firmalarımız, ilgili sektörlerde yaşanan darboğazlar ve işletme sıkıntıları nedeniyle domino etkisiyle etkilenmektedir. Bu alanda da son zamanlarda konsolidasyonlar yaşanmıştır.

Rehabilitasyon merkezlerimizde ise yine farklı boyutlarda sorunlar yaşanmaktadır. Ailelere sağlanan destekler üzerinden alınan hizmetlerle son yıllarda oldukça gelişen bu hizmet alanında, çocuğun hizmet almaya başlamasına kadar geçen süreçlerde yaşanan bürokratik aşamalar, bu aşamaları geçtikten sonra eğitim alırken ve sonrasında yaşananlar kurumların zaman zaman çok ciddi sıkıntılarla karşılaşmasına yol açmaktadır.

Raporların sağlık kuruluşlarınca tanzimi, rehberlik araştırma merkezlerinde (RAM) ilçelere göre yaşanan farklılıklar, hizmet bedeli olarak ödenen rakamların güncellenmemesi gibi sıkıntılar işyeri sayısını da gittikçe azaltmaktadır. Hizmet vermek ile ilgili bu alanda da insan kaynağı sıkıntısı en önemli problemlerdendir.

OSGB firmalarımız son dönemde İSİG mevzuatı ile gündemimize gelen bir hizmet alanıdır. Hekimlik ve iş güvenliği alanında işletmelere hizmet sunan bu firmalarımızın sayısında son yıllarda hızlı bir artış yaşanmıştır. Alandaki en önemli sıkıntı firmaların birbirleriyle fiyata dayalı rekabet yapmalarıdır. Bu durum uzun vadede kalite sorunu doğuracaktır. Bu nedenle de hizmet alan firmalarda mağduriyetler yaşanabilir.

Optisyenlik hizmeti sunan firmalarımız da SGK mevzuatı ile çevrelenmiş durumdadırlar. Bu alanda ödeme usulleri ve fiyat oluşum çalışmalarına ilişkin iyileştirmeler yapılmalıdır.

Mustafa AKGÖL
KTO Basın H.İ. Md. Yrd.
Selçuk Üniversitesi H.İ. Yüksek Lisans Öğr.

KAYBOLMUŞ VE KAYBOLMAYA YÜZ TUTMUŞ SANATLAR / MESLEKLER

KAVUKLUK LAMBALIK YAPIMI (1)

Ülkemiz tarihi, kültürel ve yöresel büyük zenginliklere sahip bir ülke. Türklerin Anadolu'ya yerleşmesinden ve yerleşik hayata geçmelerinden sonra birçok alanda gelişmelerini sürdürmüş, sanatsal ve kültürel ve eğitim alanlarında sayısız eserlere imza atmışlardır. Mesleki alanda da derin bir tarihe sahip olan ülkemizde bir çok meslek günümüze kadar taşınabilmiş, bir çok meslek te tarihin derinliklerinde kaybolup gitmiş.

Binlerce yıllık meslekler var. Meslekler bölge bölge, şehir şehir ve insan ihtiyaçlarına göre değişiklikler gösterebiliyor. Selçuklulardan, Osmanlılardan günümüze kadar bozulmadan gelen meslekler var. Bazı meslekler zamana ve teknolojiye yenilirken bazıları da değişerek günümüze kadar gelmiş. Birçok meslek birçok bölgede aynı anda yapılmış, giyim kuşamla ilgili, yemekle ilgili meslekler ülkemizin birçok yerinde küçük farklılıklarla daima var olmuş.

Konya'da bu alanda zengin bir birikime sahip. Hatta Çatalhöyük gibi 8-9 bin yıllık bir geçmişi ile bazı mesleklerinde anavatanı sayılabilir. Yapılan kazılarda da bu anlamda birçok bulguya rastlanmıştır.

Yeni İpek Yolu Konya Kitabı'nda 90 civarında meslek bir çok yazar tarafından detaylı bir şekilde ele alındı ve incelendi. Tek cilt olarak planlanan ancak Konya'mızın mesleki alandaki zengin birikimi sonucu iki cilde çıkarılan özel sayı XV'de ilk Peygamber Hz. Adem'den Son Peygamberimiz Hz. Muhammed (S.A.V)'e kadar hemen bütün peygamberlerin meslekleri dahil yazılı ve görsel kaynaklara dayanan birçok çalışma bu yayında yer aldı. Bu anlamda Konya ve bazı şehirlerden yayınımla ilgili

yeni çalışmalar halen gelmeye de devam ediyor. Dolayısıyla bizde kitaplaştırdığımız bu esere yetişmeyen, geç kalan çalışmaları aylık yayımlanan Yeni İpek Yolu Dergimizde vermeye çalışacağız. Hatta ilerleyen tarihlerde iki ciltlik eserimizde yayınlanan meslekleri dergimizin her sayısında bir meslek tanıtımı olmak üzere yayınlamaya gayret edeceğiz.

Bu çerçevede bazı mesleklerin Konya'da yapılmadığını görüyoruz. Örneğin daha önceleri Konya'da Kutnu kumaş yapılıırken, günümüzde bu meslek Gaziantep'te icra edilmektedir. Diğer bir meslek olan Kemik Şekillendirme Sanatı'na da Konya da rastlayamadık. Ancak bir ahşap sanatı olan kavukluk yapımına baktığımızda; Kavukluk ve lambalık olarak Konya'da yapıldığına dair çok fazla yazılı eserlere ulaşamasak ta, tam tarihini bilmesek te, yapılmış eserlere rastlıyoruz. Ve zaman zaman eski kerpiç evlerde, hatta modern yapılarda da dekorasyon amaçlı kullanıldığını görüyoruz. Hatta çift başlı kartal ve kavuk, ay, yıldız gibi şekillerde yapılmış bir çok örneğine rastlıyoruz.

Konya'da Kavukluk-Lambalık Yapan Yaşar BAŞER'le bu sanatın /mesleğin tarihi, incelikleri ve yapım sürecine ilişkin görüş alış verişinde bulunduk. Konya'da bu dönemde Yaşar Başer dışında bu işle amatörce ve profesyonelce ilgilenen kimselere rastlayamadık.

Kavukluk-Lambalık Yapımı

Osmanlı döneminde evlerin girişinde bir iki tane olan ve yaklaşık 80-120 cm boyunda, ayak kısmı %40 oranında yukarı doğru konulan, 30-35 cm. çapında olan ve bir destekle birbirine tutturulan, 2 metre yüksekçe asılan mobilya türü bir malzemedir. Yatak odalarında da evin efendisine ait olan bir kavukluk ve dilsiz uşak bulunduğu kayıtlarda mevcuttur.

Osmanlıda kavuk, sarık ve fes; insanların makam, mevki, tarikat ve dünya görüşünü belirten özelliklere sahip idi. Kavuk, fes veya sarığın rengi veya üzerindeki bir işaret, kişinin mensup olduğu cemiyetteki rolünü de belirtiyordu.

Cumhuriyet döneminde şapka inkılabının yapılmasından sonra önemini yitiren bu kavukluklar, farklı ürünlerin muhafaza edilmesi veya konulması için kullanılmaya başlanmıştır. Üzerinde son

derece süslü ve gösterişli bir Çanak kale testisinin veya Kütahya işi bir çini vazunun ya da başka kıymetli eşyaların yüksekçe bir yerde emniyetli bir şekilde teşhir edilmesini sağlamıştır. Tekke ve zaviyelerin kapatılmasından sonra, bu kurumlarda bulunan kavukluk örneklerinin de zaman içinde bir bir dağıldığını görmek mümkündür.

Çeşitli müzelerde ve koleksiyoncularda, kavuklukların çok farklı ve sanatlı modellerini görmek mümkündür. Özellikle Edirnekari (Edirne işi) diye bildiğimiz örneklerde, nefis bezemeler ve oymalar görülür. Köylerde, ilçelerde ve bazı şehirlerde; kavuklukların biraz küçük olanlarının gaz lambası, lüks veya fener koymak için kullandığına şahit oluyoruz. Lambalık örneklerine çırağpa da denilmektedir.

Kavukluk ölçüsünün altında bir büyüklüğe sahip olan bu modelleri, lambalık veya çiralık şeklinde adlandırmak mümkündür. Çünkü, bu lambalıkların veya çiralıkların üzerine kavuk veya sarık koyma imkanı yoktur. Bazı lambalık örneklerinde, kibritin muhafaza edildiği özel bölmeler, bazılarında ise ışığın lamba vasıtasıyla çoğalmasını sağlamak için aynalar vardır.

Selçuklu medeniyetine başkentlik etmiş olması, Osmanlı'da da nüfuzunu muhafaza etmesi ve önemli bir şehir olması münasebetiyle Konya'da güzel ve sanatlı kavukluk ve lambalık örneklerine fazlaca rastlanmaktadır. Bu çok güzel motiflerle ve renklerle bezeli kavukluklar, zamanla sessiz sedasız bir şekilde ortadan kaybolmuştur. Bazı numunelerin, müzelerde veya koleksiyoncularda olduğu bilinmektedir. Müzayede dergilerinde boy gösteren, yüksek meblağlar karşılığında el değiştiren ve geçmişin izlerini günümüzde taşıyan bu son derece nadir örnekler, insanı heyecanlandırmaktadır. Kavukluk yapımına gönül veren ve bu işte uzun yıllar uzun mesafeler kat eden aynı zamanda bir akademisyen olan Yaşar Başer kavukluk yapımını şöyle anlatıyor.

30 yıldır Konya'da yaşayan biri olarak, bu kültürün kaynaklarından faydalanmanın verdiği heyecanlı zaman içinde bu konuya yöneldim. Uzun bir araştırma ve inceleme döneminden sonra, çeşitli kavukluk ve lambalık tasarımları yapmaya ve üretmeye başladım. Yapmış olduğum tasarımlarda; Selçuklu ve Osmanlı motiflerini ve Mevlevi kültürüyle alakalı bazı şekil, yazı ve sembollerini kullandım.

İmal ettiğim kıl testere işi kavukluk ve lambalarda; bitkisel motifler, çift başlı Selçuklu kartalı, Mevlana sikkesi, 'Ya Hz. Mevlana', 'Edep ya hu' yazıları, ay yıldız, hat görünümlü kıvrımlar, ördek motifi, hatai çiçekler, eli belinde motifler, cami şeklinde tasarımlar, üzüm salkımları, serviler, dallar, çiçekler, yapraklar, Kız Kulesi, Galata Kulesi gibi minyatürler olmak üzere; bir çok motif kullanmaya başladım. Lambalık veya kavukluklardaki bu boyamaların üzerine gomalak (domarika) denilen eskitme bir kaplamanın yapıldığını da ifade etmek gerekir.

Yaşar BAŞER kimdir?

1965 yılında Elazığ'ın Sivrice ilçesinde doğdum. İlk, orta ve lise eğitimimi Malatya'da tamamladım. 1986 yılında Selçuk Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi Türk Dili ve Edebiyatı bölümünü kazandım. 1991 yılında Milli Eğitim'de öğretmen olarak çalışmaya başladım. 1993 yılında Halk Edebiyatı alanında yüksek lisansımı bitirdim. 1994 yılında Selçuk Üniversitesi'ne Türk Dili okutmanı olarak atandım.



1986 ile 2016 yılları arasında Konya 'da yapılan birçok T.S.M etkinliğine solist ve korist olarak katıldım. 1990 yılında S.Ü. Erol Güngör konferans salonunda, 2004 yılında Konya Ticaret Odası konferans salonunda solo konserler verdim. TRT'nin açmış olduğu ses yarışmalarında 90'lı yıllarda finale kaldım.

90'lı yıllardan itibaren plak ve antika eserler toplamaya başladım. Daha sonra kavukluk ve lambalık örnekleri toplamaya başladım. Konya'da bulunduğum 30 yıl boyunca başta müzik ve tasarım olarak bir çok konuda hizmet vermeye başladım. Ayrıca bir çok hususta antika eserler toplayarak onların bakım ve onarımını yapıyorum.

2009 yılında 'Kar Yangını' isimli bir şiir kitabı çıkardım. Evli ve iki çocuk babasıyım. Hala Selçuk Üniversitesi'nde Türk Dili okutmanı olarak görev yapmaktayım.



DÜNYADAN İŞBİRLİĞİ TEKLİFLERİ

PAKİSTAN

201600079-- Alım

Kayıt Tarihi: 03.05.2016

Firma Adı: M.R. Maggoon & Sons

Adres: Suite 512, 5th Floor, Business Center, Mumtaz Hassan Road (Off I.I. Chundrigar Road) Karachi,

Yetkili Kişi: Amjad Rafi / Director

Tel: 92.21.32418852/ 32417; Faks: 92.21.2487952;

e-mail: smrafi@cyber.net.pk

Pakistan'daki bazı proje binaları için iyi kalitede ahşap kapılar ithal etmek isteyen firma, Türkiye'den güvenilir imalatçı ve ihracatçılarla bağlantı kurmak istediğini bildirmiştir.

Ahşap, ahşap ürünler, mantar ürünleri, sepetçilik malzemeleri ve hasır işleri

TUNUS

201600076-- Alım

Kayıt Tarihi: 04.05.2016

Firma Adı: SETCAR

Adres: Route de Sousse Km 13 – Ez-Zahra – 2034,

Yetkili Kişi: Jamil ABBAS

Tel: 216.71.482 802; Faks: ... ; e-mail: Jamil.Abbas@setcar.com.tn

Firma, metal işlemede kullanılan el aletleri satın almak istediğini bildiriyor. Söz konusu teklif Birliğimize T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.

Makineler, ekipmanlar, aletler, cihazlar ve ilgili ürünler

TUNUS

201600097-- Alım

Kayıt Tarihi: 24.05.2016

Firma Adı: CEEI / CODEL

Adres: 19 RUE DE LIBYE BP N°98 Tunis Belvedere, Tunis,

Yetkili Kişi: Habib BEN NASR

Tel: ... ; Faks: ... ; e-mail: codel@gnet.tn

T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği tarafından, CEEI / CODEL firmasının ülkemizden plastik enjeksiyon, ekstrüzyon, püskürtme döküm ve vakumlu döküm makineleri (GTİP No: 847710-40) almak istediği bildirilmiştir.

Makineler, ekipmanlar, aletler, cihazlar ve ilgili ürünler

İRAN

201600073-- Alım

Kayıt Tarihi: 02.05.2016

Firma Adı: M.Mahdavih Export Co.

Adres: ,

Yetkili Kişi: Taher Mahdavih/ Managing Director

Tel: 98.21.2205 88 43; Faks: ... ; e-mail: ; web: www.mec-dft.com

Firma, İran'daki projeleri için büyük miktarda GRP

boru almak istediğini bildiriyor.

Mamul ürün ve malzemeler

TUNUS

201600096-- Alım

Kayıt Tarihi: 24.05.2016

Firma Adı: BATICONCEPT

Adres: 84, ave de Carthage – les jardins de Carthage 2045 Tunis,

Yetkili Kişi: Anouar HMEDI

Tel: 216.70.726 956; Faks: 216.70.726 956 ; e-mail: baticoncept.tn@gmail.com

T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği tarafından, BATICONCEPT firmasının ülkemizden banyo aksesuarları almak istediği bildirilmiştir.

Mamul ürün ve malzemeler

TUNUS

201600099-- Alım

Kayıt Tarihi: 27.05.2016

Firma Adı: Societe Wuissem

Adres: ,

Yetkili Kişi: Mohamed BOURGUIBA

Tel: 216.71.830 617; Faks: ... ; e-mail: ,

T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği tarafından, Societé Wuissem firmasının ülkemizden kese kağıdı makineleri almak istediği bildirilmiştir.

Makineler, ekipmanlar, aletler, cihazlar ve ilgili ürünler

TUNUS

201600077-- Alım

Kayıt Tarihi: 04.05.2016

Firma Adı: Société Tunisienne d'Electricité et

Lustrerie - STEL

Adres: Cite hached près du municipalité 7000 Bizerte Tunisie, ,

Yetkili Kişi: Hassen RIHANE

Tel: 216.72.536 302; Faks: ... ; e-mail: s.t.e.l.tunisie@gmail.com ;

Firma, camdan avize aksesuarları/parçaları

satın almak istediğini bildiriyor. Söz konusu

teklif Birliğimize T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret

Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.

Mamul ürün ve malzemeler

İRAN

201600098-- Satım

Kayıt Tarihi: 30.05.2016

Firma Adı: Arsine Trade Union World

Adres: , ,

Yetkili Kişi: Bay Pourya Pahlevani

Tel: ... ; Faks: ... ; e-mail: arsineunionworldtrade@

gmail.com ;

Firmanın Türkiye'ye kuru üzüm, ceviz, meyve, sebze ve diğer gıda ve süt ürünleri ihraç etmek istediği bildirilmiştir. Pourya Pahlevani ile Türkçe iletişim kurulabilmektedir.

Gıda maddeleri ve içecekler

UKRAYNA

201600100-- Satım

Kayıt Tarihi: 27.05.2016

Firma Adı: BUSLY

Adres: 79026, Ukraine, c. Lviv, str. V.Velykokho, 29, ,

Yetkili Kişi: Rostyslav

Tel: 38.067.6756240 ; Faks: ... ; e-mail: busly_lviv@

ukr.net ;

Ukrayna Ankara Büyükelçiliği tarafından, Busly firmasının Türkiye'ye bitkisel yağlar (soya yağı, ayçiçeği yağı, aspir yağı, pamuk yağı, kanola yağı, kolza yağı ve hardal yağı) ihraç etmek istediği bildirilmiştir.

Gıda maddeleri ve içecekler

ZAMBİA

201600085-- Alım

Kayıt Tarihi: 13.05.2016
Firma Adı: SBM Investments Limited
Adres:Plot 2066/14 Corner of Mutende and Gizenga Roads, Woodlands PO Box 32103, LUSAKA, Zambia, , Yetkili Kişi: Sylvia B Mwansa / CEO
Tel: 260.211.236874; Faks:.. ; e-mail: sbm@whatsnew.com.zm ; web: www.sbmwhatsnew.com
T.C. Lusaka Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliğinden 13.05.2016 tarihinde alınan bir iletide; Zambiya'da yerleşik ticari reklam ve baskı çözümleri sunan firmanın, alışveriş çantaları üzerine baskı ve Zambiya'ya ambalaj makineleri ithalatı konusunda Türkiye'den uzun süre işbirliği yapabileceği firmalar aradığı bildirilmektedir. İletide, firmanın hâlihazırda baskı işlerini İstanbul'da yaptırdığı belirtilmektedir.
Makineler, ekipmanlar, aletler, cihazlar ve ilgili ürünler

BREZİLYA

201600089-- Satım

Kayıt Tarihi: 16.05.2016
Firma Adı: nsaplastico
Adres:Rua Araras, 510 - Jd. Califórnia - Barueri - SP, Yetkili Kişi:
Tel: 55.11.998768202; Faks:.. ; e-mail: comercial@nsaplasticos.com.br
Firma, Brezilya'dan Türkiye'ye geri dönüşümden imal poşet ve polipropilen satmak istediklerini bildiriyor.
Kimyasal maddeler, kimyasal ürünler ve yapay elyaflar

ÖZBEKİSTAN

201600082-- Satım

Kayıt Tarihi: 10.05.2016
Firma Adı: HT Aliorcanik
Adres:140108 Isayeva Samarkand Ozbekistan, , Yetkili Kişi: Shuhrat Okilov
Tel: 998.91.5550047; Faks:.. ; e-mail: oshuhrat@mail.ru ; web:
Özbekistanlı firma her türlü kesilmiş, preslenmiş meyan kökü (licorice root, Glycyrrhetic acid) yıllık 2.000 ton olarak satmak istediklerini bildiriyor.
Gıda maddeleri ve içecekler

UKRAYNA

201600102-- Satım

Kayıt Tarihi: 30.05.2016
Firma Adı: ZAHIDTRANSERVICE LLC
Adres:Ukraine, Kiev, Kollektornaya street, 3A, , Yetkili Kişi: Evgeny Nikiforov ve Roman Kozlov
Tel: 380.50.9609845; Faks:380.97.5007951 ; e-mail: customer.service.zts@gmail.com ; web:Ukrayna Büyükelçiliği tarafından ZAHIDTRANSERVICE LLC firmasının ülkemize gıda maddeleri yakacak ahşap ürünleri tahıllar un çeşitleri soya fasulyesi ayçiçeği tohumu (HDCS No: 120600), hayvansal ve bitkisel yağlar (HDCS No: 150710, 150790, 151211, 151219), şeker ve şekerleme (HDCS No: 170112) satmak istediği bildirilmiştir.
Tarım, bahçevanlık, avcılık ve ilgili ürünler

İRAN

201600092-- Satım

Kayıt Tarihi: 18.05.2016
Firma Adı: Mehdipour Şirketi
Adres:Ohadi Value, Amanda Sakhtumani, Tabriz - IRAN, , Yetkili Kişi: Bay Rahim Mehdipour
Tel: .. ; Faks:.. ; e-mail: holding.co.tab@gmail.com ; web: www.eefaceram.com
Fayans ve seramik imalatçısı "EEFA Ceram Company" Şirketinin Tebriz Şubesi olan Mehdipour Şirketi'nin Türkiye'ye fayans ve seramik ihraç etmek istediği bildirilmiştir.
Metalik olmayan diğer ürünlerelyaflar

ÖZBEKİSTAN

201600080-- İşbirliği

Kayıt Tarihi: 04.05.2016
Firma Adı: HT Aliorcanik
Adres:140108 Isayeva Samarkand Ozbekistan, , Yetkili Kişi: Shuhrat Okilov
Tel: 998.91.5550047; Faks:.. ; e-mail: oshuhrat@mail.ru ; web:
Özbekistanlı firma Türkiye'de seracılık alanında faaliyet gösteren firmalarla domates yetiştirmek ve Rusya pazarında satmak istediklerini bildiriyor.
Gıda maddeleri ve içecekler

ZAMBİA

201600108-- İşbirliği

Kayıt Tarihi: 30.05.2016
Firma Adı: Tafimonwa Monwa Mining Company
Adres:PLOT 281 GEMSTONE , LUFWANYAMA, COPPERBELT , ZAMBIA, , Yetkili Kişi: Chileshe Chisanga
Tel: .. ; Faks: ; e-mail: chileshechisanga6@gmail.com; T.C. Lusaka Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği tarafından Zambiya'da yerleşik olup kıymetli taşlar (zümrüt ve beril) üzerine faaliyette bulunan "Tafimonwa Monwa Mining Company" isimli bir firmanın, madencilik alanında yatırımcı aradığı ve ürünlerini uluslararası piyasalara pazarlamayı hedeflediği bildirilmiştir. Müşavirlik yazısında ayrıca, firmanın yıllık 5 milyon Dolarlık ciro hedefi bulunduğu ve elde edilebilecek kârı temettü olarak paylaşmayı taahhüt ettiği belirtilmiştir.
Madencilik, taş ocağı işletme ve diğer ilgili ürünler



Hakan KARAGÖZ

KTO- Ekonomik Araştırmalar ve Proje Uzmanı



TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER

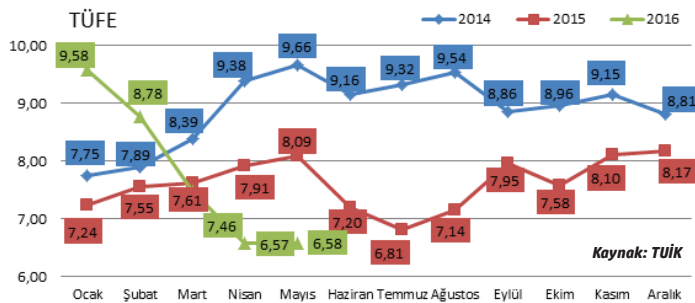
ENFLASYON

Mayıs ayında TÜFE, aylık %0,58 arttı.

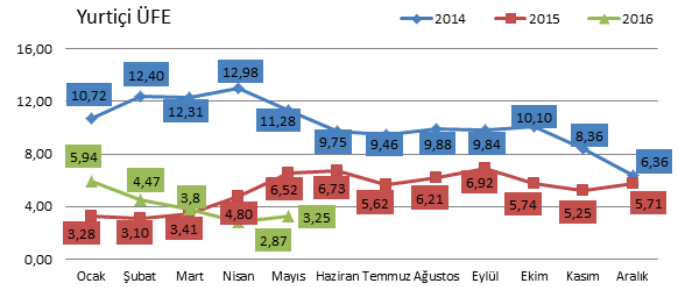
2016 yılı Mayıs ayında bir önceki aya göre %0,58, bir önceki yılın Aralık ayına göre %3,15, bir önceki yılın aynı ayına göre %6,58 ve on iki aylık ortalamalara göre %7,71 artış gerçekleşti.

Yurt İçi ÜFE, aylık %1,48 arttı.

Yurt içi üretici fiyat endeksi (Yİ-ÜFE), 2016 yılı Mayıs ayında bir önceki aya göre %1,48, bir önceki yılın Aralık ayına göre %2,77, bir önceki yılın aynı ayına göre %3,25 ve on iki aylık ortalamalara göre %5,19 artış gösterdi.



En Fazla Artan			En Fazla Azalan		
S.	Ürün Adı	Oran(%)	S.	Ürün Adı	Oran(%)
1	Umreye gidiş ücreti	17,99	1	Kuru soğan	-46,30
2	Çilek	14,88	2	Sivri Biber	-36,01
3	Yurtiçi bir hafta ve daha fazla süreli turlar	13,63	3	Sarımsak	-31,79



En Fazla Artan			En Fazla Düşen		
S.	Ürün Adı	Oran(%)	S.	Ürün Adı	Oran(%)
1	Kok ve rafine petrol ürünleri	14,58	1	Giyim eşyası	-0,78
2	Ana Metaller	5,93	2	Kağıt ve ürünleri	-0,69
3	Diğer mamul eşyalar	4,48	3	Temel eczacılık ürünleri	0,01

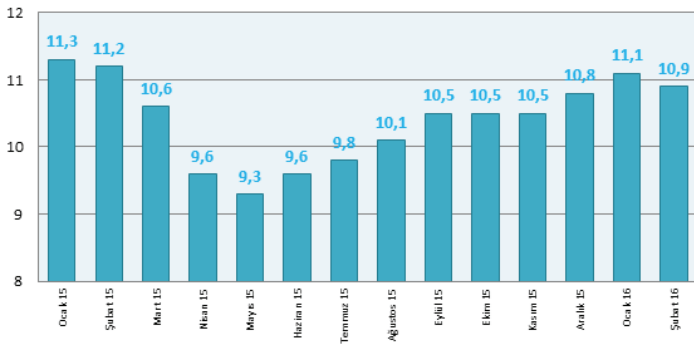
İSTİHDAM VE İŞSİZLİK

Şubat 2016 döneminde işsizlik oranı %10,9.

Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaştakilerde işsiz sayısı 2016 yılı Şubat döneminde 3 milyon 224 bin kişi oldu. Aynı dönemde; tarım dışı işsizlik oranı 0,5 puanlık azalış ile %12,7 olarak tahmin edildi. 15-24 yaş grubunu içeren genç işsizlik oranı 1,4 puanlık azalış ile %18,6 olurken, 15-64 yaş grubunda bu oran 0,3 puanlık azalış ile %11,1 olarak gerçekleşti.

İşgücüne katılma oranı ise %50,8.

İşgücü nüfusu 2016 yılı Şubat döneminde 29 milyon 680 bin kişi, istihdam oranı ise %45,3 olarak gerçekleşti. İşgücüne katılma oranı erkeklerde %70,9, kadınlarda ise %31,1 oldu.



MERKEZİ YÖNETİM BÜTÇESİ

2015 yılı Nisan ayında 1,3 milyar TL fazla veren bütçe, 2016 yılı Nisan ayında 5,3 milyar TL fazla vermiştir.

- 2015 Nisan ayında 7,4 milyar TL faiz dışı fazla verilmiş iken 2016 yılı Nisan ayında 8 milyar TL faiz dışı fazla verilmiştir.
- Bütçe giderleri bir önceki yılın aynı ayına göre %6,6 oranında artarak 44,3 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.
- Bütçe gelirleri bir önceki yılın aynı ayına göre %15,7 oranında artarak 49,7 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.

Merkezi Yönetim Bütçe (Milyon TL)

Milyon TL	2015			2016			Değişim (%)
	NİSAN			NİSAN			
	Yıl. Gerç.	Gerç.	%	Bütçe	Gerç.	%	
Bütçe Gideri	505.992	41.597	8,2	570.507	44.348	7,8	6,6
Bütçe Geliri	483.386	42.971	8,9	540.819	49.706	9,2	15,7
Bütçe Dengesi	-22.606	1.375	-6,1	-29.688	5.357	-18,0	289,7
Faiz Dışı Denge	30.400	7.461	24,5	26.312	8.041	30,6	7,8



DIŞ TİCARET

Nisan ayında ihracat %10,2, ithalat %11,9 azaldı.

2016 yılı Nisan ayında, 2015 yılının aynı ayına göre ihracat %10,2 azalarak 11.983 milyon dolar, ithalat %11,9 azalarak 16.190 milyon dolar olarak gerçekleşti. Nisan ayında dış ticaret açığı %16,3 azalarak 5.024 milyon dolardan, 4.207 milyon dolara düştü.

2015 Nisan ayında %72,7 olan ihracatın ithalatı karşılama oranı, 2016 Nisan ayında %74'e yükseldi.

Avrupa Birliği'ne ihracat %7,5 arttı.

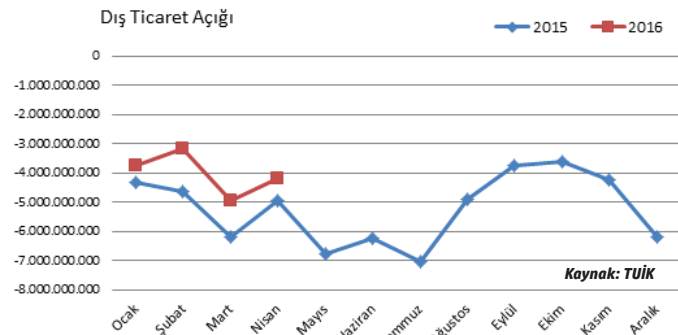
Avrupa Birliği'nin (AB-28) ihracattaki payı 2015 Nisan ayında %39,5 iken, 2016 Nisan ayında %47,3 oldu. AB'ye yapılan ihracat, 2015 yılının aynı ayına göre %7,5 artarak 5 milyar 665 milyon dolar olarak gerçekleşti.

En çok ihracat yapılan ülke Almanya oldu

Almanya'ya yapılan ihracat 2016 yılı Nisan ayında 1 milyar 195 milyon dolar olurken, bu ülkeyi sırasıyla İngiltere (838 milyon dolar), İtalya (630 milyon dolar) ve ABD (583 milyon dolar) takip etti.

İthalatta ilk sırayı Çin aldı.

Çin'den yapılan ithalat, 2016 yılı Nisan ayında 1 milyar 831 milyon dolar oldu. Bu ülkeyi sırasıyla Almanya (1 milyar 814 milyon dolar), Rusya (1 milyar 150 milyon dolar) ve ABD (936 milyon dolar) izledi.

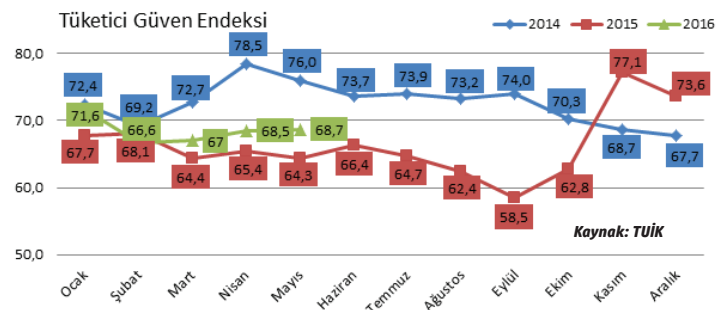


TÜKETİCİ GÜVEN ENDEKSİ

2016 Mayıs ayında tüketici güveni arttı.

2016 Mayıs ayında bir önceki aya göre %0,4 oranında arttı. Nisan ayında 68,46 olan endeks, Mayıs ayında 68,75 oldu.

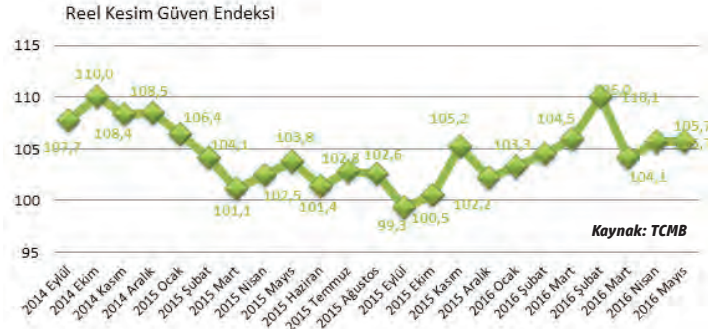
Tüketici Güven endeksindeki artış, genel ekonomik durum beklentileri değerlendirmelerinin iyileştiğini göstermektedir.



REEL KESİM GÜVEN ENDEKSİ

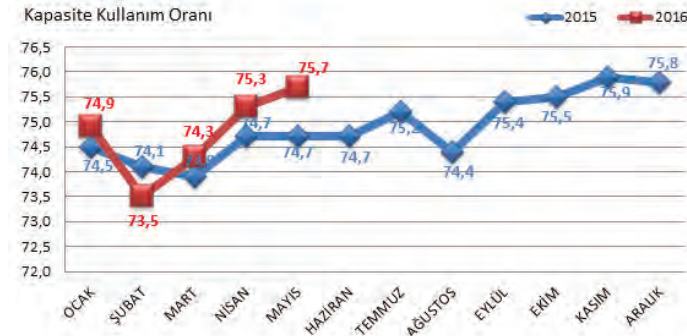
2016 Mayıs ayında endeks, bir önceki aya göre 0,3 puan azalarak 109,8 seviyesinde gerçekleşmiştir.

Endeksi oluşturan anket sorularına ait yayılma endeksleri incelendiğinde, son üç aydaki toplam sipariş miktarı ve mevcut mamul mal stoku miktarı endeksi artış yönünde etkilerken, gelecek üç aydaki ihracat sipariş miktarı, gelecek üç aydaki üretim miktarı, sabit sermaye yatırım harcaması, gelecek üç aydaki toplam istihdam miktarı, genel gidişat ve mevcut toplam sipariş miktarına ilişkin değerlendirmeler endeksi azalış yönünde etkilemiştir.



KAPASİTE KULLANIM ORANI

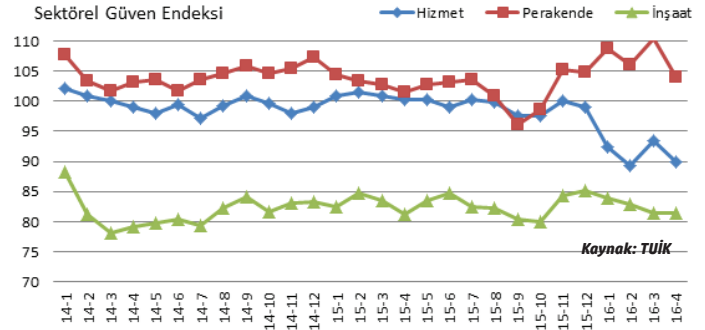
2016 Mayıs ayında imalat sanayi genelinde kapasite kullanım oranı, bir önceki aya göre 0,4 puan artarak %75,7 seviyesinde gerçekleşmiştir.



SEKTÖREL GÜVEN ENDEKSLERİ

Mart ayında hizmet ve perakende sektörlerinde güven azalırken inşaat sektöründe güven arttı.

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.

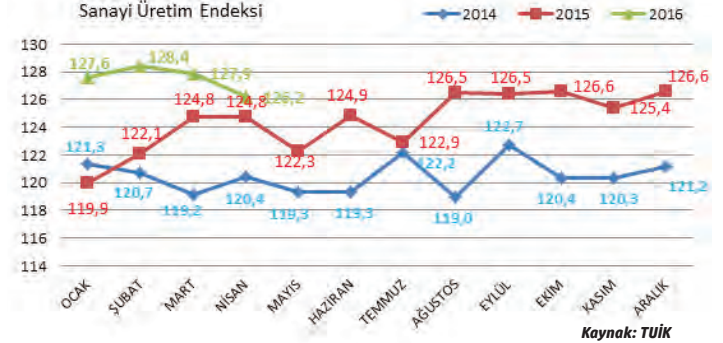


SANAYİ ÜRETİM ENDEKSİ

2016 Nisan ayında sanayi üretimi azaldı.

Sanayinin alt sektörleri incelendiğinde, 2016 yılı Nisan ayında bir önceki yılın aynı ayına göre;

- madencilik ve taşocaklığı sektörü endeksi %-5,
- imalat sanayi sektörü endeksi %-1,3 azaldı
- elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi %1,8 arttı.



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.



Temmuz Ayı Vergi Takvimi (2016)

VERGİ TAKVİMİ

İlk Tarih	Son Tarih	Konu
01/07/2016	11/07/2016	16-30 Haziran 2016 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/07/2016	14/07/2016	16-30 Haziran 2016 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi
01/07/2016	15/07/2016	Haziran 2016 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/07/2016	15/07/2016	Haziran 2016 Dönemine Ait Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi
01/07/2016	15/07/2016	Haziran 2016 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/07/2016	15/07/2016	Haziran 2016 Dönemine Ait Kolalı Gazoz, Alkollü İçecekler ve Tütün Mamullerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/07/2016	15/07/2016	Haziran 2016 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/07/2016	15/07/2016	Haziran 2016 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi
01/07/2016	20/07/2016	Haziran 2016 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/07/2016	20/07/2016	Haziran 2016 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/07/2016	20/07/2016	Haziran 2016 Dönemine Ait Müşterek Bahislere İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Ödemesi
01/07/2016	20/07/2016	Haziran 2016 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/07/2016	20/07/2016	Haziran 2016 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/07/2016	25/07/2016	Haziran 2016 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı
18/07/2016	25/07/2016	1-15 Temmuz 2016 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
01/07/2016	25/07/2016	Haziran 2016 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı
01/07/2016	25/07/2016	Nisan-Mayıs-Haziran 2016 Dönemine Ait Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı (GVK 98. Maddesinin 3. Fıkrasına Göre Üçer Aylık Beyanname Verme Hakkından Yararlananlar İçin)
01/07/2016	25/07/2016	Nisan-Mayıs-Haziran 2016 Dönemine Ait GVK 67. Madde Kapsamında Yapılan Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı
01/07/2016	25/07/2016	Haziran 2016 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı
01/07/2016	25/07/2016	Nisan-Mayıs-Haziran 2016 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı
01/07/2016	26/07/2016	Haziran 2016 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Ödemesi
18/07/2016	26/07/2016	1-15 Temmuz 2016 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi
01/07/2016	26/07/2016	Nisan-Mayıs-Haziran 2016 Dönemine Ait Tevkifatların Ödemesi (GVK 98. Maddesinin 3. Fıkrasına Göre Üçer Aylık Beyanname Verme Hakkından Yararlananlar İçin)
01/07/2016	26/07/2016	Nisan-Mayıs-Haziran 2016 Dönemine Ait GVK 67. Madde Kapsamında Yapılan Tevkifatların Ödemesi
01/07/2016	26/07/2016	Haziran 2016 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Ödemesi
01/07/2016	26/07/2016	Nisan-Mayıs-Haziran 2016 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Ödemesi
01/07/2016	26/07/2016	Haziran 2016 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Ödemesi
01/07/2016	27/07/2016	Haziran 2016 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı
01/07/2016	28/07/2016	Haziran 2016 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Ödemesi
01/07/2016	01/08/2016	Haziran 2016 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)



HAZİRAN 2016

KONYA İLİ EKONOMİK GÖSTERGELER

KONYA PERAKENDE GÜVEN ENDEKSİ



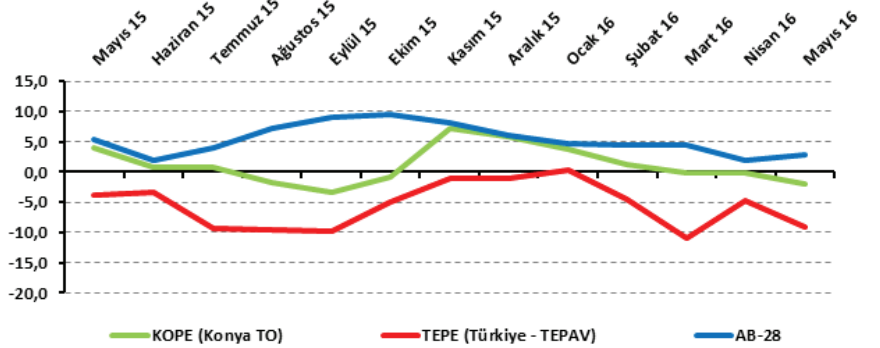
Konya'da Perakende Güveninde Düşüş Eğilimi Devam Ediyor:

Konya Perakende Güven Endeksi (KOPE) değeri Mayıs 2016'da da düştü. Önümüzdeki 3 ayda tedarikçilerden sipariş, satış, satış fiyatı ve istihdam beklentisi hem Mayıs 2015'e hem de Nisan 2016'ya göre azaldı. Konya perakende sektörü, Mayıs 2016'da Türkiye genelinden daha iyi performans sergiledi.

Konya'da perakende güveni düşüşünü sürdürdü:

Mayıs 2016'da TEPAV Perakende Güven Endeksi (TEPE) -9,2 puan değerini alırken, KOPE -2,1 puan değerini aldı. KOPE, geçen yılın aynı dönemine göre 6,2 puan, TEPE 5,3 puan azaldı. KOPE'de bir önceki aya göre ise 1,9 puan azalma gözlemlendi. Konya perakendesi, mayıs ayında Türkiye genelinden iyi performans gösterirken, AB-28'in gerisinde kaldı. KOPE değerinin azalmasında, geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumundaki azalma ve önümüzdeki 3 aydaki satış beklentilerindeki düşüş etkili oldu.

Şekil-1. KOPE ile TEPE karşılaştırılması* (Mayıs 2015 - Mayıs 2016)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Tablo-1. Konya Perakende Güven Endeksi*

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

Konyalı perakendecilerin satış beklentileri düştü:

Mayıs 2016'da Konya'da faaliyet gösteren perakendecilerin yüzde 36'sı önümüzdeki 3 ayda satışlarının artmasını beklerken, satışlarının düşmesini bekleyenlerin oranı yüzde 24,7 düzeyinde oldu. Satışlarında bir değişiklik beklemeyenlerin oranı ise yüzde 39,3 olarak belirlendi.

Gelecek 3 aydaki satış beklentileri Mayıs 2015'e göre 13 puan, Nisan 2016'ya göre 6 puan azaldı. Gelecek 3 aya ilişkin satış beklentilerinde Konya, Mayıs 2016'da Türkiye genelinden ve AB-28'den daha iyi performans sergiledi.

Konya'da perakendecilerin işlerdeki toparlanma algısı düşüşünü sürdürdü:

Mayıs 2016'da işlerdeki toparlanma algısı geçen aya göre 0,7 puan azalarak -36,4 değerini aldı. İşlerdeki toparlanma algısı geçen yılın aynı ayına göre ise 21,7 puan azaldı.

İşlerinin geçen yılın aynı dönemine göre arttığını belirtenlerin oranı Mayıs 2016'da yüzde 15,3 olurken, azaldığını belirtenlerin oranı yüzde 50 oldu. KOPE anketine katılanların yüzde 34,7'si ise işlerinin geçen yılın aynı dönemine göre değişmediğini belirtti. Mayıs ayında Konya'daki perakendecilerin işlerdeki toparlanma algısının Türkiye genelindeki perakendecilere göre olumsuz olduğu görüldü.

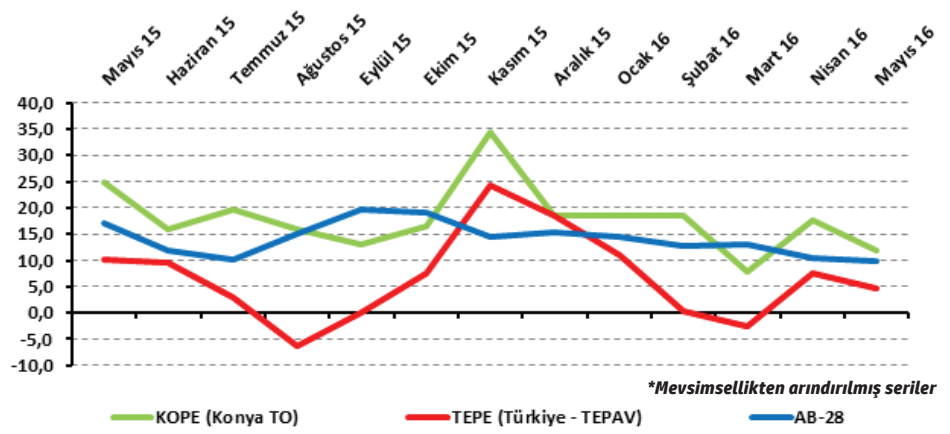
Perakendede en iyi performansı "mobilya, aydınlatma ekipmanı ve ev içi kullanım ürünleri" sektörü gösterdi:

Konya'da perakende sektöründe mayıs ayında yalnızca "mobilya, aydınlatma ekipmanı ve ev içi kullanım ürünleri" sektörü artış gösterdi. "Motorlu taşıtlar", "tekstil, hazır giyim ve ayakkabı", "diğer (akaryakıt istasyonu, eczane, parfümeri, nalbur, züccaciye, kırtasiye, vb.)", "birden fazla türde ürün satan bakkal, market ve büyük mağazalar", "elektrikli ev aletleri, radyo ve televizyonlar" ve "yiyecek, içecek ve tütün ürünleri" sektörleri ise azalış gösterdi. "Mobilya, aydınlatma ekipmanı ve ev içi kullanım ürünleri", "motorlu taşıtlar" ve "tekstil, hazır giyim ve ayakkabı" sektörlerindeki değişim ortalamasının üzerinde gerçekleşti. En fazla azalış gösteren sektör "yiyecek, içecek ve tütün ürünleri" sektörü oldu.

Perakendeciler gelecekte umutsuz:

KOPE ve TEPE değerleri sorular bazında karşılaştırıldığında, Mayıs 2016'da "geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu" ve

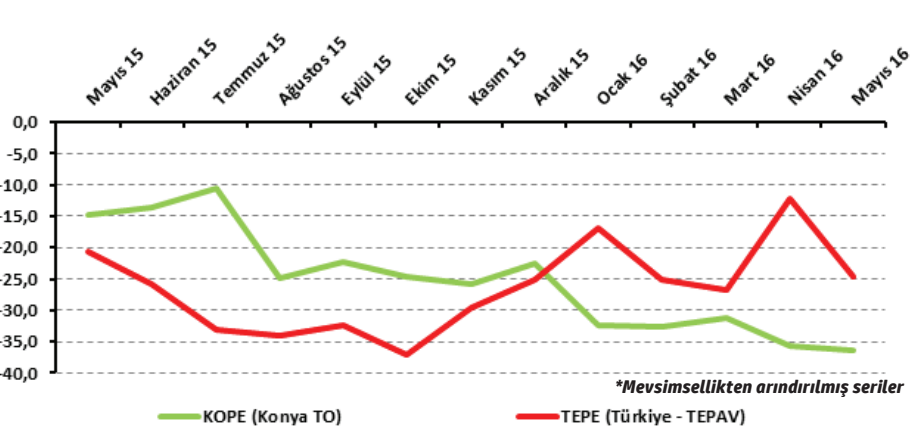
Şekil-2. Önümüzdeki 3 aya ilişkin satış beklentisi* (%arttı - %azaldı) (Mayıs 2015 – Mayıs 2016)



Tablo-2. Önümüzdeki 3 aya ilişkin beklenti* (%arttı - %azaldı)

%	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2014	1,9	-4,7	-8,2	-3,9	4,4	20,9	16,4	7,6	13,2	9,2	5,6	13,9
2015	24,2	19,7	21,5	19,7	24,7	16,0	19,7	16,0	12,9	16,6	34,5	18,5
2016	18,5	18,6	7,9	17,7	11,7							

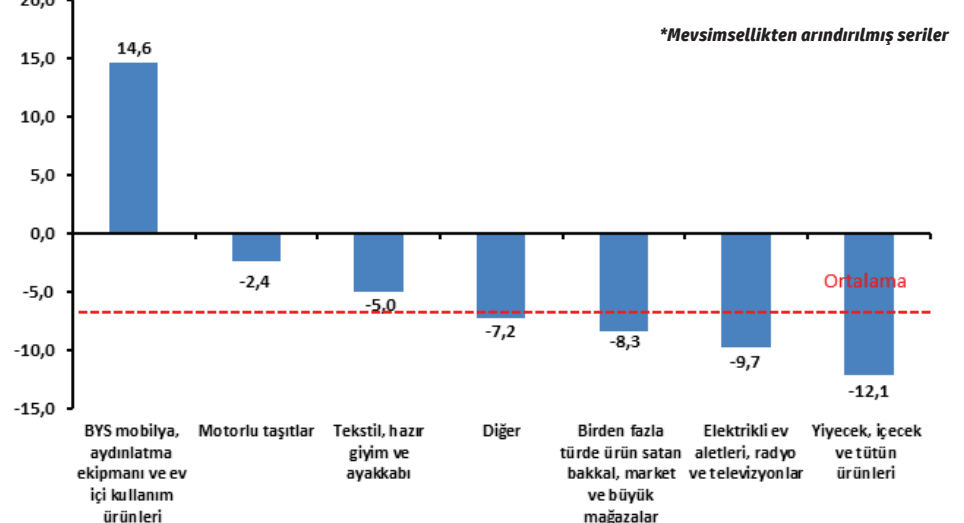
Şekil-3. İşlerin geçen yılın aynı dönemine göre durumu* (%arttı - %azaldı) (Mayıs 2015 – Mayıs 2016)



Tablo-3. İşlerin geçen yılın aynı dönemine göre durumu* (%arttı - %azaldı)

%	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2014	-24,7	-30,3	-26,1	-27,7	-28,7	-28,2	-27,6	-25,1	-25,7	-26,0	-28,8	-33,6
2015	-17,0	-16,3	-20,1	-12,7	-14,7	-13,6	-10,6	-24,8	-22,4	-24,7	-25,8	-22,6
2016	-32,3	-32,7	-31,1	-35,7	-36,4							

Şekil-4. Alt sektör bazında KOPE'nin Mayıs 2016'da bir önceki yıla göre değişimi* (puan)



“önümüzdeki 3 ayda tedarikçilerden sipariş ve satış beklentileri” göstergelerinde Konya'nın Türkiye'ye göre daha iyi bir performans sergilediği görüldü. Konya perakendesinde “geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu”, “geçen yıla göre işlerin durumu”, “gelecek yılki

mağaza sayısı beklentisi” ve “önümüzdeki 3 ayda tedarikçilerden sipariş, satış, satış fiyatı ve istihdam beklentisi” göstergeleri hem Mayıs 2015'e hem de Nisan 2016'ya göre düşüş gösterdi.

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

Sorular	KOPE (Konya) 05/2015	KOPE (Konya) 04/2016	KOPE (Konya) 05/2016	Bir önceki aya göre değişim 05/2016	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 05/2016	TEPE (Türkiye) 05/2016
Geçtiğimiz üç ayda işlerinizin gelişimi ne yönde oldu?	-16,8	-25,4	-28,8	-3,4	-12,0	-38,1
Mevcut stok düzeyiniz hakkında ne düşünüyorsunuz?	4,2	7,1	10,8	3,7	6,6	5,9
Tedarikçilerden siparişlerinizin önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	11,0	7,0	5,8	-1,2	-5,2	-5,7
Satışlarınızın önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	24,7	17,7	11,7	-6,0	-13,0	4,6
İstihdam ettiğiniz personel sayısının önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	9,2	1,6	-0,5	-2,1	-9,7	7,4
Satış fiyatlarınızın önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	30,5	26,8	25,9	-0,9	-4,6	26,3
İşleriniz geçen yılın aynı dönemine göre bu yıl nasıl gelişti?	-14,7	-35,7	-36,4	-0,7	-21,7	-24,6
Mağaza sayınızın gelecek yıl nasıl değişmesini bekliyorsunuz?	5,3	6,6	4,4	-2,2	-0,9	11,2

Perakende güveninde Türkiye, AB'nin gerisinde kaldı:

AB-28 ülkeleri ve Türkiye'nin Perakende Güven Endeksi değerlerine bakıldığında Finlandiya'nın mayıs ayında geçen yıla göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Finlandiya'yı; Litvanya, Güney Kıbrıs Rum Yönetimi ve Avusturya takip etti. İngiltere, Malta,

Slovenya ve Türkiye ise perakende güveninde geçen yıla göre en fazla düşüş yaşanan ülkeler oldu. Euro Bölgesi'nde perakende güveni geçen yıla göre artarken, AB-28'de azaldı. Türkiye, geçen yıla göre perakende güveni değişiminde AB-28 ve Euro Bölgesine kıyasla daha kötü performans sergiledi.

Tablo-5. AB-28 Ülkeleri ve Türkiye'nin Perakende Güven Endeksi karşılaştırmaları*(Mayıs 2015'e göre)

Ülkeler/ (Puan)	Mayıs 2015'e göre Perakende Güven Endeksi'ndeki Değişim	Mayıs 2016	Ülkeler/ (Puan)	Mayıs 2015'e göre Perakende Güven Endeksi'ndeki Değişim	Mayıs 2016
Finlandiya	14,5	-7,6	Belçika	0,0	-2,0
Litvanya	12,5	10,9	Fransa	-0,9	-2,7
Güney Kıbrıs Rum Yönetimi	11,8	-0,5	Slovakya	-1,2	13,1
Avusturya	11,1	-1,9	İsveç	-2,0	19,2
Bulgaristan	8,6	19,0	AB-28	-2,4	2,9
Macaristan	8,5	11,4	Portekiz	-2,4	0,3
Estonya	7,0	13,2	İspanya	-2,6	13,3
Almanya	6,7	3,6	İtalya	-2,6	5,4
Letonya	6,5	10,2	Çek Cumhuriyeti	-3,1	17,5
Hırvatistan	5,6	9,9	Hollanda	-3,8	4,6
Yunanistan	4,9	5,1	Türkiye	-5,3	-9,2
Danimarka	2,5	14,8	Slovenya	-6,5	13,3
Polonya	2,2	1,1	Malta	-18,3	3,7
Romanya	2	10,0	İngiltere	-22,0	-4,0
Euro Bölgesi-19	1,6	3,2	Euro Bölgesi-19	1,6	3,2

*Mevsimsellikten arındırılmış seriler



KONYA İLİ EKONOMİK GÖSTERGELER

KONYA HİZMETLER SEKTÖRÜ

GÜVEN ENDEKSİ

HAZİRAN 2016



Konya Hizmetler Sektörünün Fiyat Beklentisi Düştü

Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, geçen aya ve geçen yıla göre düştü. Önümüzdeki 3 ayda hizmetlere olan talep beklentisi Nisan 2016'ya göre ve Mayıs 2015'e göre azaldı. Konya hizmetler sektörünün önümüzdeki dönemden beklentisi, Türkiye'ye göre daha yüksek bir değer aldı. Önümüzdeki 3 ayda çalışan sayısı beklentisinde ve fiyat beklentisinde Nisan 2016'ya göre düşüş gözlemlendi.

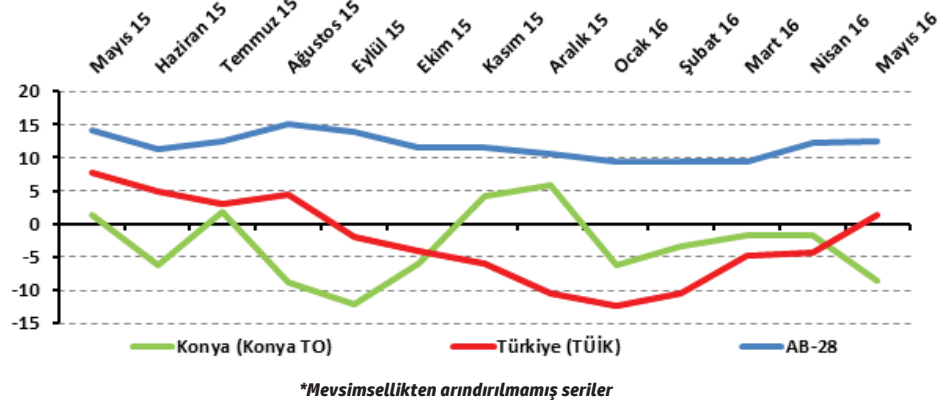
Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi geçen aya ve geçen yıla göre düştü:

Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi geçen aya göre 6,9 puan, geçen yıla göre 9,9 puan düşerek -8,6 puan değerini aldı. Türkiye genelini temsil eden Hizmetler Sektörü Güven Endeksi ise Mayıs 2016'da geçen aya göre 5,6 puan yükselirken, geçen yıla göre 6,4 puan düşerek 1,3 puan değerini aldı. Buna karşın AB-28'i temsil eden hizmetler sektörü güven endeksi Mayıs 2016'da bir önceki aya göre 0,4

puan yükselirken, geçen yılın aynı dönemine göre 1,5 puan düşerek 12,6 puan değerini aldı. Konya Hizmetler Sektörü Güven

Endeksi, Mayıs ayında Türkiye geneli ve AB-28'den daha kötü performans sergiledi. Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksinin

Şekil-1. Hizmetler Sektörü Güven Endeksi karşılaştırması* (Mayıs 2015 - Mayıs 2016)



Tablo-1. Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi*

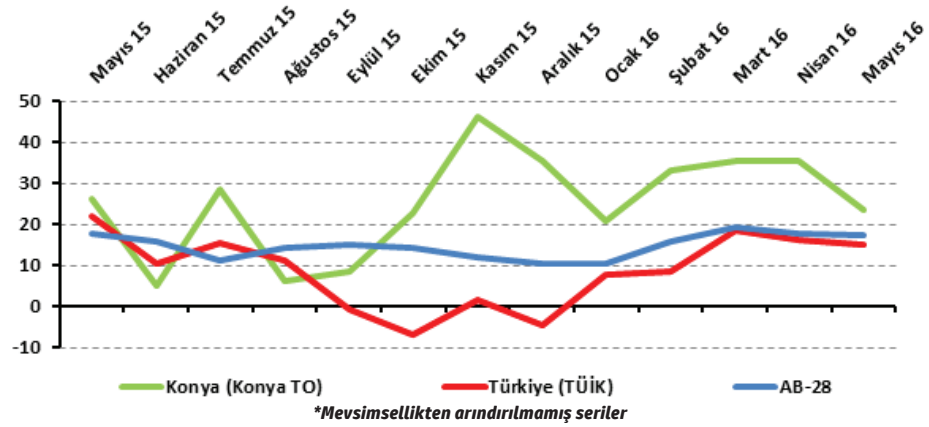
%	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2014	7,3	-0,1	-5,6	-2,6	-4,1	1,7	0,9	7,0	9,8	7,9	3,7	2,2
2015	6,4	7,3	3,6	5,8	1,3	-6,1	1,8	-8,8	-12,0	-6,0	4,2	5,8
2016	-6,3	-3,3	-1,7	-1,7	-8,6							

bir önceki aya göre düşmesinde en çok gelecek 3 ayda verilecek hizmetlere olan talep beklentisinin azalması etkili olmuştur.

Konya hizmetler sektörünün yüzde 41'i önümüzdeki dönemden umutlu:

Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere olan talep beklentisinin denge değeri Mayıs 2016'da bir önceki aya göre 11,6 puan, geçen yılın aynı dönemine göre 2,6 puan düşerek 23,7 puan değerini aldı. Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere olan talep beklentisi bir önceki aya göre hem Konya'da hem de Türkiye genelinde ve AB-28'de düşmüştür. Mayıs ayında Konya, Türkiye geneli ve AB-28'den daha iyi bir performans sergiledi. Mayıs 2016'da Konya'da hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 41'i önümüzdeki 3 ayda verdikleri hizmetlere olan talepte artış beklerken, yüzde 17,3'ü talepte düşme beklediklerini ifade etti.

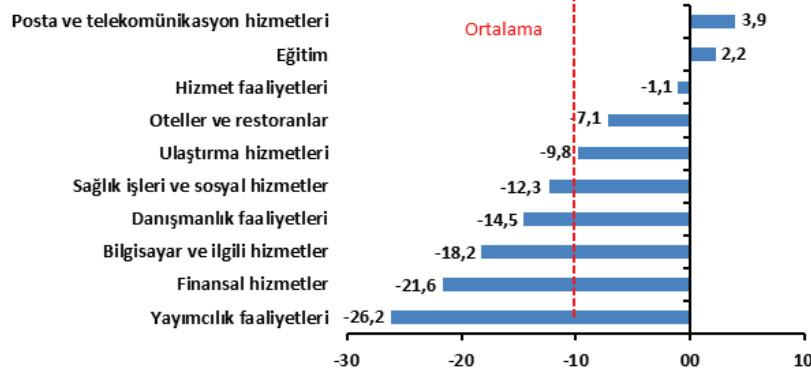
Şekil-2. Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere talep beklentisi* (%arttı - %azaldı) (Mayıs 2015 – Mayıs 2016)



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

%	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Ma-yıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2014	35,0	38,7	36,0	34,3	28,0	31,0	36,7	45,3	36,0	17,0	9,0	19,7
2015	34,7	38,0	25,7	24,7	26,3	5,0	28,7	6,3	8,7	22,7	46,3	35,3
2016	20,7	33,0	35,3	35,3	23,7							

Şekil-4. Alt sektörler bazında endeksin Mayıs 2016'da bir önceki yıla göre değişimi (puan)



Mayıs ayının lideri posta ve telekomünikasyon hizmetleri sektörü oldu:

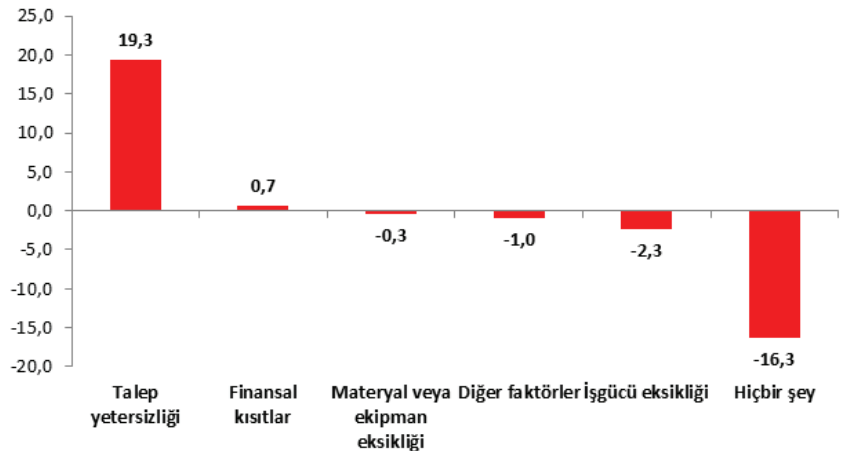
Mayıs ayında Konya'da hizmetler sektörüne alt sektörler itibarıyla bakıldığında, "posta ve telekomünikasyon hizmetleri" sektörünün en iyi performans gösteren sektör olduğu görüldü. Bu sektörü "eğitim" sektörü takip etti. Bu 2 sektör dışındaki diğer sektörlerde geçen yıla göre düşüş yaşandı. "Hizmet faaliyetleri", "oteller ve restoranlar", "ulaştırma hizmetleri", "sağlık işleri ve sosyal hizmetler", "danışmanlık faaliyetleri", "bilgisayar ve ilgili hizmetler", "finansal hizmetler" ve "yayımcılık faaliyetleri" sektörleri geçen yıla göre düşüş yaşanan sektörler oldu. Endeks değerine göre bir önceki yıla göre gözlenen azalmanın en yüksek olduğu sektör, "yayımcılık faaliyetleri" sektörü oldu.

Firmaların yüzde 40'ı talep yetersizliğinden şikâyet ediyor:

Konya'da hizmetler sektöründe faaliyetleri kısıtlayan faktörlerin geçen yıla göre değişimleri incelendiğinde talep yetersizliğinden ve finansal kısıtlardan şikâyet edenlerin oranında artış yaşandığı görülmüştür. Materyal veya ekipman eksikliği, diğer faktörler, işgücü eksikliği gibi unsurlardan şikâyet edenlerin oranında ve faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şeyin olmadığını söyleyenlerin oranında geçen yıla göre düşüş yaşanmıştır.

Mayıs ayında hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 39,7'si faaliyetlerini kısıtlayan temel etmenin talep yetersizliği olduğunu dile getirmiştir. Firmaların yüzde 23,7'si finansal kısıtların, yüzde 20'si diğer faktörlerin, yüzde 2,3'ü işgücü eksikliğinin ve yine yüzde 2,3'ü materyal veya ekipman eksikliğinin faaliyetlerini kısıtladığını vurgulamıştır. Faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şeyin olmadığını ifade edenlerin oranı ise yüzde 12 olmuştur.

Şekil-5. Faaliyetleri kısıtlayan temel etkenlerin Mayıs 2016'da bir önceki yıla göre değişimi (puan)



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

Konya ve Türkiye, Hizmetler Sektörü Güven Endeksi Anketi soruları bazında karşılaştırıldığında, Mayıs ayında Konya'nın gelecek

dönemki göstergelerde Türkiye'ye göre daha iyi bir performans sergilediği görüldü. Sadece "gelecek üç aydaki toplam çalışan sayısı beklentisinde" geçen yıla göre artış yaşandı. Diğer tüm göstergelerde ise aynı dönemde düşüş olduğu gözlemlendi.

Tablo-2. Soru bazında detaylı sonuçlar* (puan)

Sorular	Konya (Konya TO) 05/2015	Konya (Konya TO) 04/2016	Konya (Konya TO) 05/2016	Bir önceki aya göre değişim 05/2016	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 05/2016	Türkiye (TÜİK) 05/2016
Geçtiğimiz üç ayda işleriniz nasıl değişti?	-11,7	-21,7	-25,7	-4,0	-14,0	-5,1
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlere olan talep nasıl değişti?	-10,7	-18,7	-23,7	-5,0	-13,0	-6,0
Gelecek üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlere olan talebin ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	26,3	35,3	23,7	-11,6	-2,6	14,9
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısı nasıl değişti?	0,7	2,0	-2,3	-4,3	-3,0	-7,4
Gelecek üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	5,0	12,3	10,0	-2,3	5,0	6,0
Gelecek üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlerin fiyatlarının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	33,7	27,7	24,0	-3,7	-9,7	8,7
Geçen yılın aynı dönemine göre iş hacminizde (hizmet satışlarınızda) nasıl bir gelişme oldu?	-3,3	-16,3	-23,0	-6,7	-19,7	

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

AB-28 ülkeleri ve Türkiye'nin Hizmetler Sektörü Güven Endeksi değerlerine bakıldığında, Litvanya'nın geçen yıla göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Litvanya'yı; Güney Kıbrıs Rus

Yönetimi, Belçika, Estonya ve İtalya takip etti. Geçen yıla göre en fazla düşüş ise İngiltere'de yaşandı. Euro Bölgesi Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, geçen yıla göre AB-28 ülkelere ve Türkiye'ye kıyasla daha iyi performans sergiledi.

Tablo-3. AB-28 Ülkeleri ve Türkiye'nin Hizmetler Sektörü Güven Endeksi karşılaştırmaları (Mayıs 2015'e göre)

Ülkeler/ (Puan)	Mayıs 2015'e göre Hizmetler Sektörü Güven Endeksi'ndeki Değişim	Mayıs 16	Ülkeler/ (Puan)	Mayıs 2015'e göre Hizmetler Sektörü Güven Endeksi'ndeki Değişim	Mayıs 16
Litvanya	13,4	11,5	Polonya	1,6	2,8
Güney Kıbrıs Rum Yönetimi	12,6	19,3	Bulgaristan	1,1	12,0
Belçika	12,1	26,9	Slovenya	0,9	20,3
Estonya	11,1	12,3	İspanya	-0,7	21,7
İtalya	10,5	18,9	Danimarka	-0,8	7,5
Finlandiya	9,6	14,3	AB-28	-1,4	12,6
Avusturya	6,3	19,0	Almanya	-3,4	18,3
Fransa	5,3	1,0	İsveç	-5,4	26,0
Letonya	4,9	9,6	Malta	-5,9	31,0
Hırvatistan	3,7	23,1	Portekiz	-5,9	8,8
Yunanistan	3,6	-9,2	Türkiye	-6,4	1,3
Çek Cumhuriyet	3,5	34,0	Macaristan	-14,0	-0,1
Hollanda	3,2	10,1	Slovakya	-19,0	-3,3
Euro Bölgesi-19	2,9	13,8	İngiltere	-20,2	6,9
Romanya	2,1	10,2			

*Mevsimsellikten arındırılmış seriler



HAZİRAN 2016

KONYA İLİ EKONOMİK GÖSTERGELER

KONYA İNŞAAT SEKTÖRÜ

GÜVEN ENDEKSİ



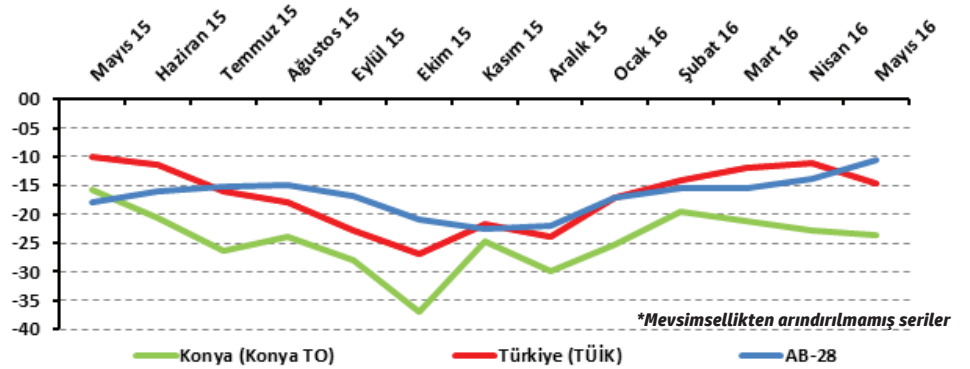
Konya İnşaat Sektörünün Fiyat Beklentisi Düştü

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi geçen aya ve geçen yıla göre düştü. Mevcut siparişler ise; Nisan 2016'ya göre yükselirken, Mayıs 2015'e göre düştü. Konya inşaat sektörünün önümüzdeki dönem çalışan sayısı beklentisinde ve fiyat beklentisinde geçen aya göre düşüş gözlemlendi.

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

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi, Mayıs 2016'da geçen aya ve geçen yılın aynı dönemine göre düştü. Endeks değeri, geçen yılın aynı dönemine göre 7,7 puan, geçen aya göre 0,7 puan düştü ve -23,5 puan değerini aldı. Mayıs 2016'da Türkiye genelini temsil eden inşaat sektörü güven endeksi -14,7 puan, AB-28'i temsil eden

Şekil-1. İnşaat Sektörü Güven Endeksi karşılaştırılması* (Mayıs 2015 – Mayıs 2016)



Tablo-1. Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi*

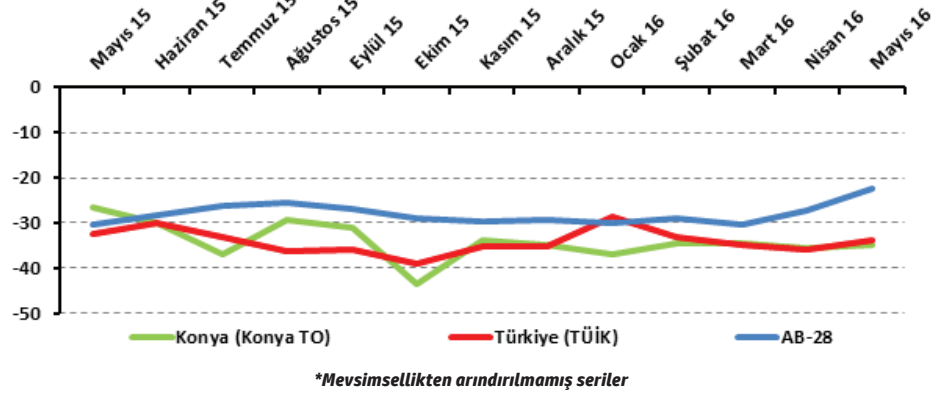
%	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2014	-8,3	6,5	-0,3	-6,8	-5,0	-3,8	-10,0	-6,3	-14,1	-14,5	-13,3	-13,3
2015	-16,3	-8,3	-14,0	-14,0	-15,8	-20,5	-26,3	-24,0	-28,0	-37,0	-24,6	-30,0
2016	-25,3	-19,5	-21,3	-22,8	-23,5							

endeks ise -10,6 puan değerini aldı. Mayıs ayında inşaat sektörü güven endeksi, geçen aya göre Konya ve Türkiye genelinde düşerken, AB-28'de yükseldi. KOİN'in Mayıs 2016'daki performansı, Türkiye geneli ve AB-28'in gerisinde kaldı.

Konya'da inşaat sektörünün yüzde 57'si mevcut siparişlerin normal seviyede olduğunu ifade etti:

Mevcut sipariş durumunun denge değeri, bir önceki aya göre yükselirken, geçen yılın aynı dönemine göre düştü. Böylelikle söz konusu değer, Mayıs 2016'da -35 puan değerini almış oldu. Mayıs 2016'da Konya'da inşaat sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 4'ü mevcut siparişlerinin normalin üzerinde olduğunu belirtirken, yüzde 39'u normalin altında olduğunu ifade etti. Mevcut siparişlerinin normal seviyede olduğunu belirtenlerin oranı ise yüzde 57 oldu. Mevcut siparişlerin durumu geçen yıla göre Konya ve Türkiye genelinde düşerken, AB-28'de yükseldi. Konya inşaat sektöründeki mevcut siparişlerin denge değeri, mayıs ayında Türkiye genelinden daha kötü performans gösterdi.

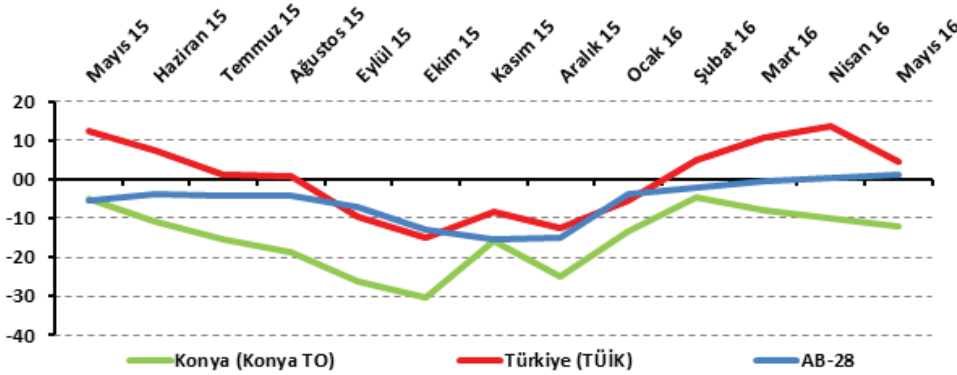
Şekil-2. Mevcut siparişlerin durumu* (%normalin üzeri – %normalin altı) (Mayıs 2015 – Mayıs 2016)



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

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

Şekil-3. Önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısı beklentisi* (%arttı – %azaldı)(Mayıs 2015 – Mayıs 2016)



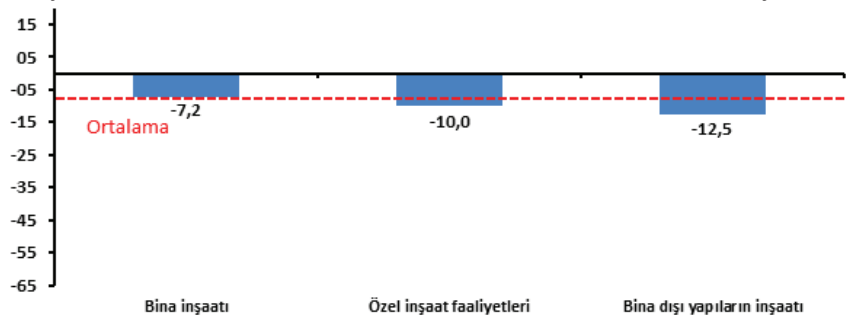
Tablo-3. Önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısı beklentisi* (%arttı – %azaldı)

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

Mayıs ayında en fazla düşüş bina dışı yapıların inşaatı sektöründe oldu:

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi alt sektörler itibarıyla incelendiğinde, Mayıs 2016'da geçen yılın aynı dönemine göre tüm alt sektörlerde düşüş olduğu görüldü. "Özel inşaat faaliyetleri" ve "bina dışı yapıların inşaatı" sektörlerinde Mayıs 2015'e göre gözlenen düşüş ortalamasının üzerinde gerçekleşirken, "bina inşaatı" sektöründeki düşüşün ortalamasının altında olduğu görüldü.

Şekil-4. Alt sektörler bazında endeksin Mayıs 2016'da bir önceki yıla göre değişimi (puan)





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

AB-28 ülkeleri ve Türkiye'nin inşaat sektörü güven endeksi değerlerine bakıldığında, Estonya'nın geçen yılın aynı ayına göre

en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Estonya'yı; İsveç, Avusturya, Fransa ve Hollanda takip etti. Geçen yıla göre en fazla düşüş ise Malta'da yaşandı. Türkiye, geçen yıla göre Euro Bölgesi ve AB-28'e kıyasla daha kötü performans sergiledi.

Tablo-5. AB-28 Ülkeleri ve Türkiye'nin İnşaat Sektörü Güven Endeksi karşılaştırmaları (Mayıs 2015'e göre)

Ülkeler/ (Puan)	Mayıs 2015'e göre İnşaat Sektörü Güven Endeksi'ndeki Değişim	Mayıs 16	Ülkeler/ (Puan)	Mayıs 2015'e göre İnşaat Sektörü Güven Endeksi'ndeki Değişim	Mayıs 16
Estonya	17,7	10,7	Portekiz	4,4	-32,4
İsveç	16,2	20,0	Polonya	1,9	-20,5
Avusturya	14,6	8,1	Bulgaristan	1,3	-16,0
Fransa	14,0	-30,4	Romanya	0,6	-7,6
Hollanda	13,5	10,2	Slovakya	-0,5	-1,5
İngiltere	12,8	6,4	Slovenya	-2,0	-10,0
Güney Kıbrıs Rum Yönetimi	11,9	-35,9	Macaristan	-2,7	-15,9
Hırvatistan	11,6	-10,0	Türkiye	-4,6	-14,7
Almanya	11,5	5,0	Lüksemburg	-6,3	2,5
Belçika	9,2	-10,8	Litvanya	-6,9	-18,1
Yunanistan	7,8	-37,4	Çek Cumhuriyet	-9,7	-21,8
AB-28	7,3	-10,6	Letonya	-12,8	-23,8
Finlandiya	7,0	9,0	İspanya	-15,2	-43,9
Euro Bölgesi-19	6,5	-15,4	Malta	-36,6	-16,2
İtalya	5,7	-20,5			

*Mevsimsellikten arındırılmış seriler



HAZİRAN 2016

KONYA İLİ EKONOMİK GÖSTERGELER

KONYA İSTİHDAM İZLEME BÜLTENİ



Konya'da Sigortalı Çalışan Sayısı 296 Bin Oldu:

Konya İstihdam İzleme Bülteni; SGK ve İŞKUR verilerine göre "Sigortalı ücretli çalışan sayısı, kadın çalışan sayısı, işyeri, esnaf, çiftçi ve kamu çalışan sayıları" ile "İşsizlik sigortasına başvuru ve işsizlik sigortası ödemelerine" yer vermektedir. Mart 2016 verilerine göre Konya'da bir yılda sigortalı ücretli çalışan sayısı 16 bin artarak 296 bin oldu. İŞKUR'un Mart 2016 verilerine göre ise Konya'da işsizlik sigortasına başvuranlar Mart 2015'e göre artarak 1.847 kişi olarak gerçekleşti.

Konya, 1 yılda Türkiye'de istihdam artışına en çok katkı sağlayan 5'nci il oldu:

SGK verilerine göre Mart 2016'da sigortalı ücretli (4/a) çalışanların sayısı Türkiye genelinde 13 milyon 867 bin, Konya'da ise 296 bin olmuştur. Mart 2015'ten Mart 2016'ya sigortalı ücretli çalışan sayısı Türkiye'de 539 bin (yüzde 4) artarken, Konya'da 16 bin (yüzde 5,7) artmıştır. Son beş yıllık dönem değerlendirildiğinde ise Konya'daki sigortalı çalışan sayısı artış oranı (yüzde 46,7), Türkiye genelindeki sigortalı çalışan sayısı artış oranından (yüzde 35,3) daha yüksek olmuştur. Mevsimsellikten arındırılmış serilerde sigortalı ücretli istihdamı son bir ayda Türkiye'de ve Konya'da yüzde 0,3 artmıştır.

Tablo 1. Sigortalı Ücretli (4/a) Çalışan Sayısı (Mart 2015 ve Şubat 2016'ya göre yüzde değişim)

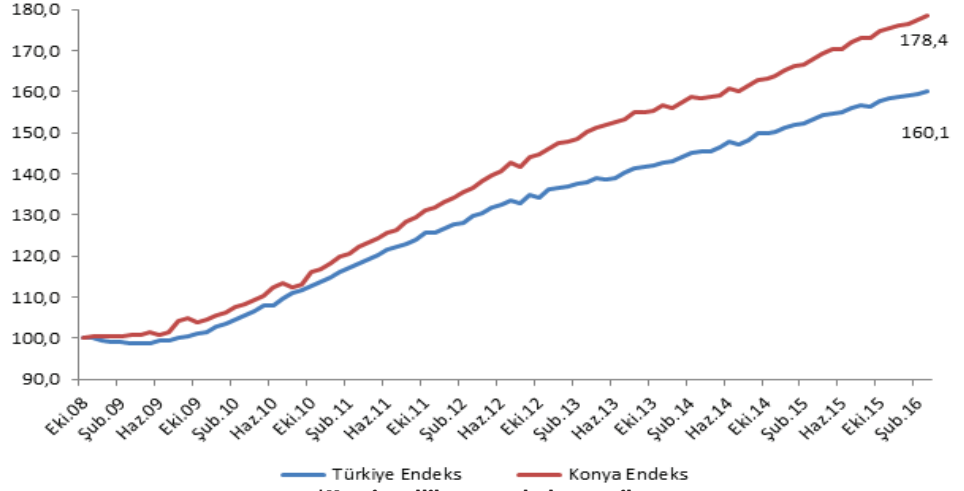
	Konya	Türkiye
Mart 2015	280.408	13.328.128
Mart 2016	296.279	13.866.804
Mart 2016 - Mart 2015 (Fark)	15.871	538.676
Mart 2016 - Mart 2015 (Artış, %)	5,7	4,0
Mart 2016 - Mart 2014 (Artış, %)	11,8	9,2
Mart 2016 - Mart 2013 (Artış, %)	18,6	15,3
Mart 2016 - Mart 2012 (Artış, %)	31,1	23,2
Mart 2016 - Mart 2011 (Artış, %)	46,7	35,3
Mart 2015 - Şubat 2016 (Fark)*	1.402	47.600
Mart 2015 - Şubat 2016 (Artış, %)*	0,3	0,3

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

Konya, mart ayı verilerine göre son bir yılda sigortalı ücretli çalışan artışına en fazla katkı sağlayan iller arasında 5'inci sırada yer almıştır.

Mart 2015'ten Mart 2016'ya sigortalı ücretli çalışan sayısı değişiminde Konya, yüzde 5,7'lik artış oranı ile 81 il arasında 43'üncü sıradadır. Konya, mart ayında sigortalı ücretli çalışan sayısı en fazla olan iller arasında 8'inci sıradadır. Son bir yıldaki artış oranında ise sigortalı ücretli çalışan sayısı en fazla olan 15 il arasında 4'üncü sırada yer almaktadır. Türkiye ve Konya'daki sigortalı ücretli (4/a) çalışan sayısı Ekim 2008'de 100 kabul edildiğinde söz konusu değer, Mart 2016'da Türkiye için 160,1 olurken Konya için 178,4 olmuştur.

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



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

Tablo 2. Sigortalı Ücretli (4/a) Kadın Çalışan Sayısı (Mart 2015 ve Şubat 2016'ya göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye	Konya'daki Kadın İstihdamının Konya'daki Toplam İstihdama Oranı (%)
Mart 2015	48.939	3.576.998	17,5
Mart 2016	54.761	3.827.124	18,5
Mart 2016 - Mart 2015 (Fark)	5.822	250.126	
Mart 2016 - Mart 2015 (Artış, %)	11,9	7,0	
Mart 2016 - Mart 2014 (Artış, %)	26,2	16,7	
Mart 2016 - Mart 2013 (Artış, %)	37,5	25,7	
Mart 2016 - Mart 2012 (Artış, %)	62,2	39,0	
Mart 2016 - Mart 2011 (Artış, %)	79,0	52,1	
Mart 2016 - Şubat 2016 (Fark)*	485	18.443	
Mart 2016 - Şubat 2016 (Artış, %)*	0,9	0,5	

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

Konya kadın istihdamını en hızlı artıran 2'nci il oldu:

SGK verilerine göre Mart 2016'da sigortalı ücretli (4/a) kadın çalışan sayısı Türkiye genelinde 3 milyon 827 bin, Konya'da ise 55 bin olmuştur. Mart 2015'ten Mart 2016'ya sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı Türkiye'de 250 bin (yüzde 7) artarken, Konya'da 6 bin (yüzde 11,9) artmıştır. Son beş yıllık dönem değerlendirildiğinde ise Konya'daki sigortalı ücretli (4/a) kadın çalışan sayısı artış oranının (yüzde 79) Türkiye genelindeki sigortalı ücretli (4/a) kadın çalışan sayısı artış oranından (yüzde 52,1) daha yüksek olduğu gözlenmiştir. Toplam istihdam içerisinde kadın istihdamının payı Mart 2015'te yüzde 17,5 iken bu oranın Mart 2016'da yüzde 18,5'e çıktığı görülmektedir.

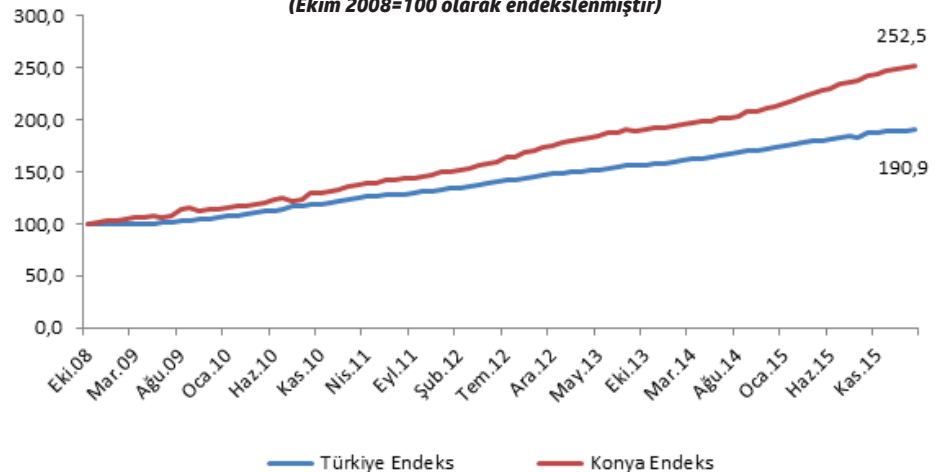
Mevsimsellikten arındırılmış serilerde ise Konya'da sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı son bir ayda yüzde 0,9, Türkiye'de ise yüzde 0,5 oranında artmıştır.

Konya, mart ayı verilerine göre son bir yılda sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı artışına en fazla katkı sağlayan iller arasında 6'ncı sırada yer almıştır.

Mart 2015'ten Mart 2016'ya sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı değişiminde Konya, yüzde 11,9'luk artış oranı ile 81 il arasında 43'üncü sıradadır. Konya, mart ayında sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı en fazla olan iller arasında 12'inci sıradadır. Son bir yıldaki artış oranında ise sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı en fazla olan 15 il arasında 2'nci sırada yer almaktadır.

Türkiye ve Konya'daki sigortalı ücretli (4/a) kadın çalışan sayısı Ekim 2008'de 100 kabul edildiğinde söz konusu değer, Mart 2016'da Türkiye için 190,9 olurken, Konya için 252,5 olmuştur.

Şekil 2. Aylara Göre Sigortalı Ücretli (4/a) Kadın Çalışan Sayısı (Ekim 2008=100 olarak endekslenmiştir)



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

Konya'da 1 yılda işyeri sayısı 2 bin arttı:

Mart 2016'da işyeri sayısı Türkiye genelinde 1 milyon 724 bin olurken, Konya'da 43 bin olmuştur. Mart 2015'ten Mart 2016'ya işyeri sayısındaki artış, Türkiye'de 37 bin (yüzde 2,2), Konya'da ise 2 bin (yüzde 4,5) olmuştur. Son beş yılda Türkiye'deki işyeri sayısı yüzde 28,2 artarken, Konya'da yüzde 32 artmıştır.

Mevsimsellikten arındırılmış serilerde ise son bir ayda işyeri sayısı Konya'da ve Türkiye'de yüzde 0,4 artmıştır.

Konya, Mart 2016 verilerine göre son bir yılda işyeri sayısı artışına katkıda bulunan iller arasında 4'üncü sırada yer almıştır.

Mart 2015'ten Mart 2016'ya işyeri sayısı değişiminde Konya, yüzde 4,5'lik artış ile 81 il arasında 29'uncu sıradadır. Konya, mart ayında işyeri sayısı en fazla olan iller arasında 7'inci sırada bulunmaktadır. Son bir yıldaki artış oranında ise işyeri sayısı en fazla olan 15 il arasında 2'nci sırada yer almaktadır.

İşyeri sayısı Ekim 2008'de 100 kabul edildiğinde söz konusu değer Mart 2016'da Konya için 164,3 olmuştur. Aynı dönemde Türkiye genelindeki işyeri sayısı 100'den 149,9'a yükselmiştir.

Konya'da 1 yılda kayıtlı esnaf sayısı yüzde 2 azaldı:

SGK verilerine göre Mart 2016'da kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf (4/b) sayısı Türkiye genelinde 1 milyon 936 bin olurken, Konya'da 57 bin olmuştur.

Mart 2015'ten Mart 2016'ya kayıtlı esnaf sayısındaki azalma, Türkiye'de 90 bin (yüzde 4,4), Konya'da ise bin (yüzde 1,8) olmuştur. Son beş yılda Türkiye'deki kayıtlı esnaf sayısı yüzde 1,8 artarken, Konya'da yüzde 2,1 artmıştır.

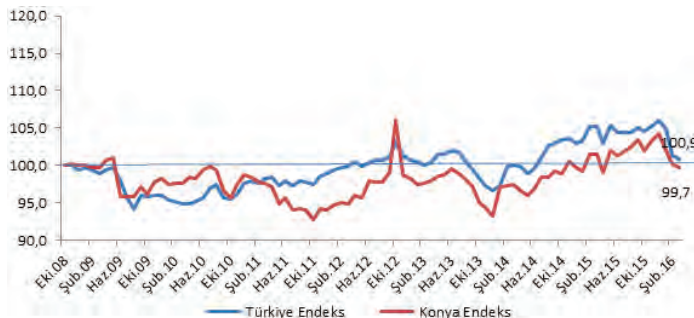
Mevsimsellikten arındırılmış serilerde ise son bir ayda kayıtlı esnaf sayısı Konya'da 0,4, Türkiye'de ise 0,6 azalmıştır.

Konya, mart ayında kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf sayısı en fazla olan iller arasında 6'ncı sırada yer almıştır. Konya'da kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaflar Mart 2016 verilerine göre Türkiye genelindeki kayıtlı esnafların yüzde 3'ünü oluşturmaktadır.

Mart 2015'ten Mart 2016'ya kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf sayısı değişiminde Konya, yüzde 1,8'lik azalış ile 81 il arasında 9'uncu sıradadır.

Türkiye ve Konya'daki kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf sayısı Ekim 2008'de 100 kabul edildiğinde söz konusu değer, Mart 2016'da Türkiye için 100,9 olurken, Konya için 99,7 olmuştur.

Şekil 4. Aylara Göre Kayıtlı Esnaf (Kendi Hesabına Çalışan) (4/b) Sayısı (Ekim 2008=100 olarak endekslenmiştir)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

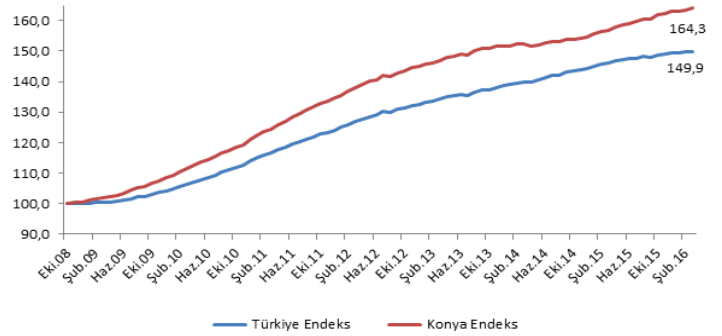
Tablo 3. İşyeri Sayısı (4/a) (Mart 2015 ve Şubat 2016'ya göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye
Mart 2015	40.669	1.686.334
Mart 2016	42.505	1.723.822
Mart 2016 - Mart 2015 (Fark)	1.836	37.488
Mart 2016 - Mart 2015 (Artış, %)	4,5	2,2
Mart 2016 - Mart 2014 (Artış, %)	7,5	7,0
Mart 2016 - Mart 2013 (Artış, %)	11,8	11,4
Mart 2016 - Mart 2012 (Artış, %)	18,6	17,5
Mart 2016 - Mart 2011 (Artış, %)	32,0	28,2
Mart 2016 - Şubat 2016 (Fark)*	188	2.521
Mart 2016 - Şubat 2016 (Artış, %)*	0,4	0,4

*Mevsimsellikten arındırılmış rakamlar

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Şekil 3. Aylara Göre İşyeri Sayıları (4/a) (Ekim 2008=100 olarak endekslenmiştir)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Tablo 4. Kayıtlı Esnaf (Kendi Hesabına Çalışan) (4/b) Sayısı (Mart 2015 ve Şubat 2016'ya göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye
Mart 2015	58.477	2.025.815
Mart 2016	57.414	1.935.899
Mart 2016 - Mart 2015 (Fark)	-1.063	-89.916
Mart 2016 - Mart 2015 (Artış, %)	-1,8	-4,4
Mart 2016 - Mart 2014 (Artış, %)	2,2	0,4
Mart 2016 - Mart 2013 (Artış, %)	1,8	-0,1
Mart 2016 - Mart 2012 (Artış, %)	5,0	0,2
Mart 2016 - Mart 2011 (Artış, %)	2,1	1,8
Mart 2016 - Şubat 2016 (Fark)*	-232	-10.878
Mart 2016 - Şubat 2016 (Artış, %)*	-0,4	-0,6

*Mevsimsellikten arındırılmış rakamlar

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları



Konya'da 1 yılda çiftçi sayısında 6 binlik azalış oldu:

SGK verilerine göre Mart 2016'da tarım kapsamında çalışan kayıtlı çiftçi (4/b) sayısı Türkiye genelinde 748 bin, Konya'da ise 43 bin olmuştur. Mart 2015'ten Mart 2016'ya kayıtlı çiftçi sayısı Türkiye'de 124 bin kişi (yüzde 14,2) azalırken, Konya'da 6 bin (yüzde 12,7) azalmıştır. Son beş yılda Türkiye'de kayıtlı çiftçi sayısı yüzde 35,4 oranında, Konya'da ise yüzde 28,6 oranında azalmıştır.

Mevsimsellikten arındırılmış serilerde ise son bir ayda kayıtlı çiftçi sayısı Konya'da yüzde 4,3, Türkiye'de yüzde 4,6 oranında azalmıştır.

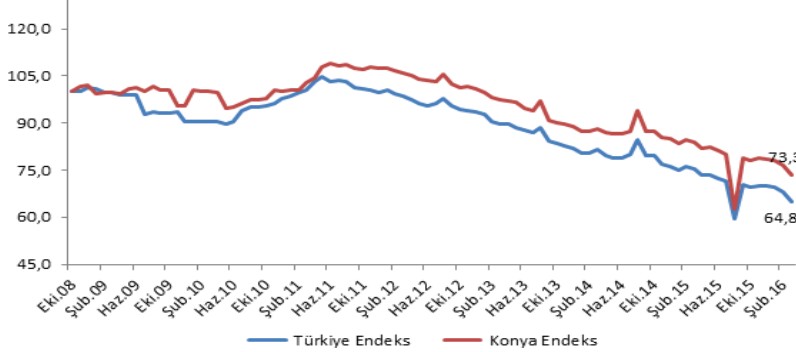
Tablo 5. Kayıtlı Çiftçi (Tarım) (4/b) Sayısı (Mart 2015 ve Şubat 2016'ya göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye
Mart 2015	48.802	872.201
Mart 2016	42.606	748.079
Mart 2016 - Mart 2015 (Fark)	-6.196	-124.122
Mart 2016 - Mart 2015 (Artış, %)	-12,7	-14,2
Mart 2016 - Mart 2014 (Artış, %)	-16,6	-20,6
Mart 2016 - Mart 2013 (Artış, %)	-24,4	-27,7
Mart 2016 - Mart 2012 (Artış, %)	-30,5	-34,2
Mart 2016 - Mart 2011 (Artış, %)	-28,6	-35,4
Mart 2016 - Şubat 2016 (Fark)*	-1.876	-35.836
Mart 2016 - Şubat 2016 (Artış, %)*	-4,3	-4,6

Mevsimsellikten arındırılmış rakamlar

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Şekil 5. Aylara Göre Kayıtlı Çiftçi (Tarım) (4/b) Sayısı (Ekim 2008=100 olarak endekslenmiştir)



**Mevsimsellikten arındırılmış seriler*

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Konya, mart ayında kayıtlı çiftçi sayısı en fazla olan iller arasında 43 bin çiftçi ile ilk sırada yer almıştır. Konya'da kayıtlı çiftçiler Mart 2016 verilerine göre Türkiye genelindeki kayıtlı çiftçilerin yüzde 5,7'sini oluşturmaktadır.

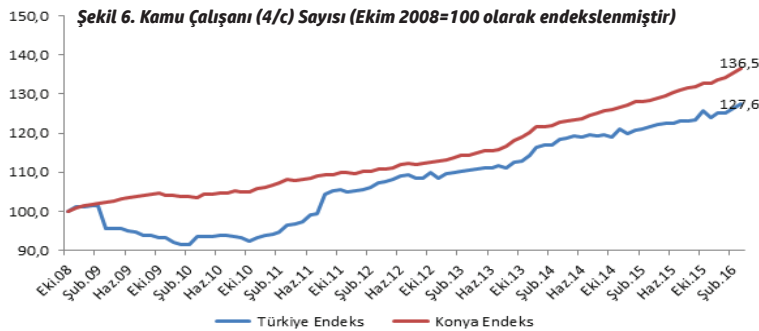
Mart 2015'ten Mart 2016'ya kayıtlı çiftçi sayısı değişiminde Konya, yüzde 12,7'lik azalış ile 81 il arasında 19'uncu sırada yer almıştır. Kayıtlı çiftçi sayısında son bir yıldaki azalış oranında Konya, kayıtlı çiftçi sayısının en fazla olduğu 15 il arasında 7'nci sıradadır. Türkiye ve Konya'daki kayıtlı çiftçi sayısı Ekim 2008'de 100 kabul edildiğinde söz konusu değer, Mart 2016'da Türkiye için 64,8 olurken, Konya için 73,3 olmuştur.

Konya'da 1 yılda kamu çalışanı sayısı 5 bin arttı:

SGK verilerine göre Mart 2016'da kamu çalışanlarının (4/c) sayısı Türkiye genelinde 3 milyon 69 bin olurken, Konya'da 80 bin olmuştur. Mart 2015'ten Mart 2016'ya kamu çalışanı sayısı Türkiye'de 142 bin (yüzde 4,9) artarken, Konya'daki artış 5 bin (yüzde 6,4) olmuştur. Son beş yılda Türkiye'de kamu çalışanı sayısı yüzde 33 oranında, Konya'da ise yüzde 37,2 oranında artmıştır. Mevsimsellikten arındırılmış serilerde ise son bir ayda kamu çalışanı sayısı Konya'da yüzde 0,8, Türkiye genelinde yüzde 1 artmıştır.

Konya, son bir yılda kamu çalışanı artışında en fazla paya sahip iller arasında 5'inci sırada yer almıştır. Mart 2015'ten Mart 2016'ya kamu çalışanı sayısı değişiminde Konya, yüzde 6,4'lük artış ile 81 il arasında 14'üncü sıradadır. Türkiye genelinde kamu çalışanı sayısı en fazla olan iller arasında Konya 5'inci sıradadır. Son bir yıldaki artış oranında kamu çalışanı sayısı en fazla olan 15 il arasında da 5'inci sırada yer almaktadır.

Türkiye ve Konya'daki kamu çalışanı (4/c) sayısı Ekim 2008'de 100 kabul edildiğinde söz konusu değer, Mart 2016'da Türkiye için 127,6 olurken, Konya için 136,5 olmuştur.



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

Tablo 6. Kamu Çalışanı (4/c) Sayısı (Mart 2015 ve Şubat 2016'ya göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye
Mart 2015	74.792	2.926.533
Mart 2016	79.579	3.068.719
Mart 2016 - Mart 2015 (Fark)	4.787	142.186
Mart 2016 - Mart 2015 (Artış, %)	6,4	4,9
Mart 2016 - Mart 2014 (Artış, %)	11,4	7,7
Mart 2016 - Mart 2013 (Artış, %)	19,2	15,7
Mart 2016 - Mart 2012 (Artış, %)	23,9	19,2
Mart 2016 - Mart 2011 (Artış, %)	37,2	33,0
Mart 2016 - Şubat 2016 (Fark)*	658	30.328
Mart 2016 - Şubat 2016 (Artış, %)*	0,8	1,0

**Mevsimsellikten arındırılmış rakamlar*

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Konya'da mart ayında işsizlik sigortasına 2 bin kişi başvurdu:

Mart 2016'da Konya'da işsizlik sigortası ödeneği almak için İŞKUR'a başvuru yapanların sayısı 1.847 kişi olmuştur. Başvuru sayısı Mart 2015'te 1.158 kişi iken Şubat 2016'da 2.445 kişi olarak gerçekleşmiştir. Mart 2015'te Konya'da işsizlik sigortası ödeneği alan kişi sayısı ise 668'dir. Konya'da işsizlik sigortası ödeneği alanlar, Türkiye'de işsizlik sigortası ödeneği alanların yüzde 1,2'sini oluşturmaktadır. Konya, Mart 2016 verilerine göre işsizlik sigortasına en fazla başvuru yapılan iller arasında 13'üncü ve en fazla işsizlik sigortası ödeneği alan iller arasında 15'inci sırada yer almaktadır.



HAZİRAN 2016

KONYA İLİ EKONOMİK GÖSTERGELER

KONYA

DIŞ TİCARET BÜLTENİ

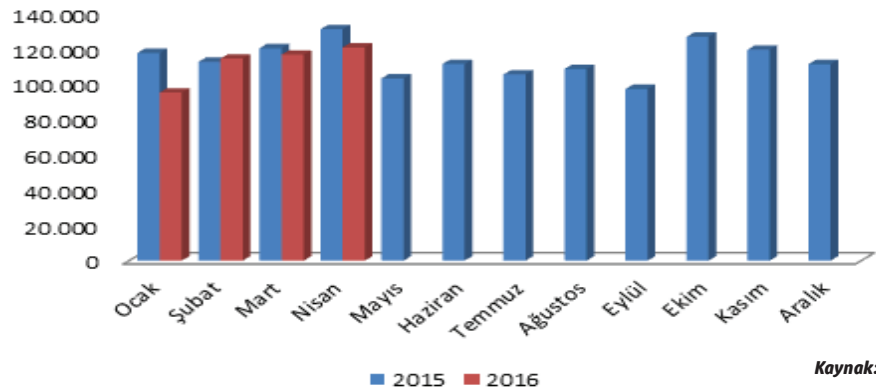


Konya Ticaret Odası (KTO) tarafından Türkiye İstatistik Kurumu'ndan ve Türkiye İhracatçıları Meclisi'nden alınan verilere dayalı olarak hazırlanan "Konya Dış Ticaret Bülteni" ile Konya'nın dış ticaret durumu güncel veriler ışığında analiz edilmekte ve Konya ile Türkiye'nin dış ticareti arasında bir kıyaslama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

Konya'nın ihracatı geçen aya göre arttı:

Konya'da ihracat 2016 Mart ayında 115,6 milyon dolar seviyesinde iken Nisan ayında bir önceki aya kıyasla yaklaşık 4 milyon dolar arttı, bir önceki yılın aynı ayına kıyasla ise 10,2 milyon dolar azalarak 120 milyon dolara geriledi. Türkiye'nin Nisan 2016 ihracatı ise 12 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti.

Şekil-1: Aylara Göre Konya'nın İhracatı 2015-2016 (1000\$)



Kaynak: TÜİK

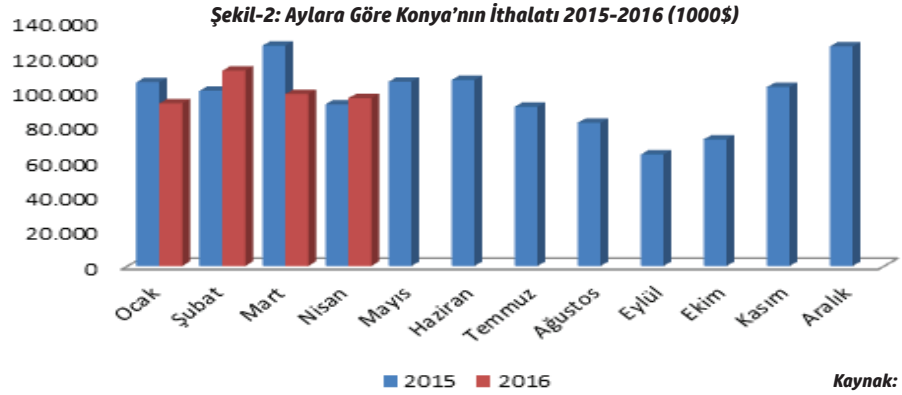
Tablo-1: Aylara Göre Konya'nın İhracatı (2015-2016) (1000\$)

	İhracat (1000 \$)											
	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2015	116.683	111.644	119.307	129.964	102.378	110.474	104.572	107.658	96.398	125.700	118.493	110.352
2016	94.398	113.522	115.661	119.750								

Kaynak: TÜİK

Konya'nın ithalatı geçen aya göre düştü:

Mart 2016'da 98 milyon dolar seviyesinde olan ithalat rakamları, Nisan 2016'da bir önceki aya göre yüzde 2,4 azalırken, geçen yılın aynı ayına göre de yüzde 3,8 artarak 96 milyon dolar seviyesine yükseldi. Türkiye ithalat rakamlarına bakıldığında ise Nisan 2016'da bir önceki aya göre 1,5 milyar dolarlık bir düşüş olduğu ve ithalatın 16,2 milyar dolar seviyesine gerilediği görülmektedir.



Tablo-2: Aylara Göre Konya'nın İthalatı (2015-2016) (1000\$)

	İthalat (1000 \$)											
	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2015	104.741	99.821	125.587	92.137	105.033	105.982	90.707	81.580	63.526	72.177	101.937	125.102
2016	92.644	111.298	98.019	95.660								

Kaynak: TÜİK

Tablo-3: Türkiye – Konya Karşılaştırmalı Dış Ticaret İstatistikleri – 2016 Nisan (milyon \$)

	İhracat (milyon \$)	İthalat (milyon \$)	Dış Ticaret Dengesi (milyon \$)	Dış Ticaret Hacmi (milyon \$)	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)	İhracat (Nisan; 2015-2016) Fark (%)	İthalat (Nisan; 2015-2016) Fark (%)
Türkiye	11.983	16.190	-4.207	28.173	74%	-10,2%	-11,9%
Konya	120	96	24	215	125%	-7,9%	3,8%

Kaynak: TÜİK

Tablo-4: İhracatın Sektörel Dağılımı (Nisan; 2015-2016)

	Nisan-İhracat (\$)		Değişim	Konya'nın Toplam İhracatı İçindeki Pay (%) - Nisan 2016
	2016	2015		
Kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları	38.942.714	46.482.959	-16,2%	32,5%
Motorlu kara taşıtları, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıtları, bunların aksam, parça, aksesuarı	20.931.335	22.110.331	-5,3%	17,5%
Süt ürünleri, yumurtalar, tabii bal, diğer yenilebilir hayvansal menşeli ürünler	8.496.776	4.407.308	92,8%	7,1%
Hububat, un, nişasta veya süt müstahzarları, pastacılık ürünleri	6.367.051	4.993.959	27,5%	5,3%
Kakao ve kakao müstahzarları	5.588.157	4.944.556	13,0%	4,7%
Demir veya çelikten eşya	5.448.602	6.713.442	-18,8%	4,5%
Plastikler ve mamulleri	5.210.416	5.943.933	-12,3%	4,4%
Alüminyum ve alüminyumdan eşya	3.981.357	5.383.657	-26,0%	3,3%
Silahlar ve mühimmat, bunların aksam, parça ve aksesuarı	3.050.289	1.725.150	76,8%	2,5%
Şeker ve şeker mamulleri	2.213.706	2.414.378	-8,3%	1,8%
Tüm Sektörlerin Toplamı	119.750.442	129.964.497	-7,9%	100,0%

Kaynak: TÜİK

2016 Nisan ayı itibarıyla Konya'nın Türkiye'nin toplam ihracat ve ithalatından aldığı pay sırasıyla, yüzde 1 ve yüzde 0,59 olarak gerçekleşmiştir. Konya'nın Nisan 2016'daki 215 milyon dolarlık dış ticaret hacmi ise Türkiye'nin toplam dış ticaret hacminin yüzde 0,76'sını oluşturmaktadır. Türkiye 2016 Nisan ayı itibarıyla 4,2 milyar dolarlık dış ticaret açığı verirken, Konya 24 milyon dolarlık dış ticaret fazlası vermiştir. Nisan ayında Türkiye için ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 74 iken Konya için bu oran yüzde 125 olmuştur.

Konya'nın Nisan ayı ihracatı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 7,9 azalırken, Türkiye'nin ihracatı aynı dönemde yüzde 10,2 azalmıştır. Öte yandan Konya'nın Nisan ayı ithalatı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 4 artarken, Türkiye'nin Nisan ayı ithalatı yüzde 11,9 azalmıştır. Konya'nın dış ticaret verilerine göre bir önceki aya oranla 2016 Nisan ayı ithalatında yüzde 2,4'lük bir azalış gözlenirken, ihracatında yüzde 3,6'lık bir artış yaşanmıştır. Türkiye'nin bir önceki aya oranla 2016 Nisan ayı ithalatında yüzde 8,8'lik bir azalma gözlenirken, ihracatında da yüzde 6,2'lik bir azalma olmuştur.

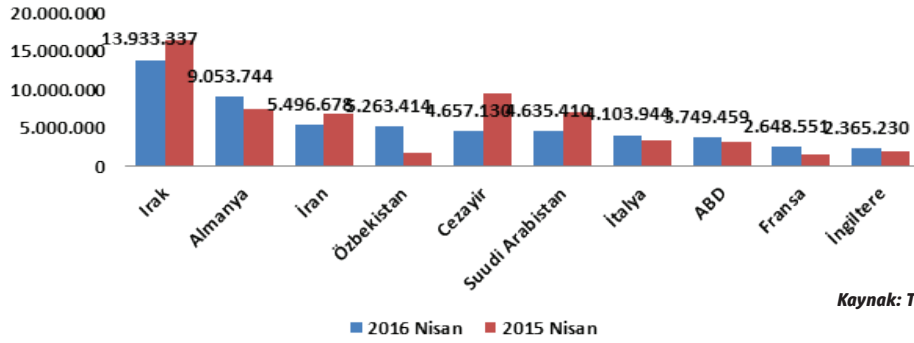
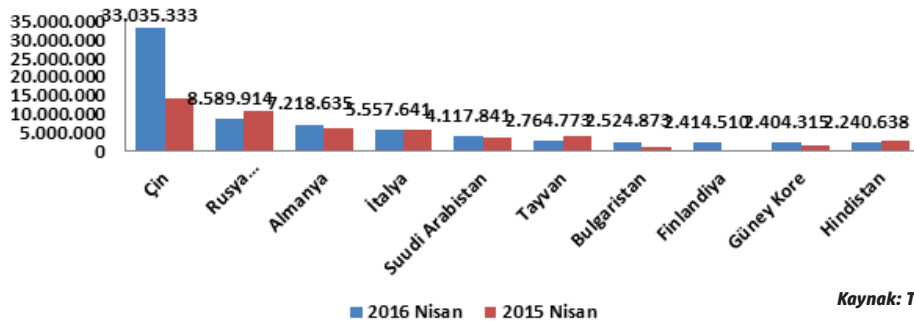
Sektörlere göre ihracat verileri incelendiğinde, 2016 Nisan ayında Konya'nın en fazla ihracat yaptığı ilk 10 sektörde bir önceki aya kıyasla çok ciddi bir değişiklik olmadığı gözlenmiştir. Mart 2016'da listede yer almayan ancak Nisan 2016'da ilk 10'da yer alan sektörün ise "Silahlar ve mühimmat, bunların aksam, parça ve aksesuarı" ve "şeker ve şeker mamulleri" sektörü olduğu görülmektedir. "Kazanlar, makineler, mekanik cihaz ve aletler" sektörü 39 milyon dolarlık ihracatı ile Nisan ayında Konya'nın toplam ihracatının yüzde

Tablo-5: İhracat Partnerleri (Nisan-2016)

	Partner	İhracat (\$)	Pay
1	Irak	13.933.337	12%
2	Almanya	9.053.744	8%
3	İran	5.496.678	5%
4	Özbekistan	5.263.414	4%
5	Cezayir	4.657.130	4%
6	Suudi Arabistan	4.635.410	4%
7	İtalya	4.103.944	3%
8	ABD	3.749.459	3%
9	Fransa	2.648.551	2%
10	İngiltere	2.365.230	2%
	Diğer	63.843.545	53%
	Toplam	119.750.442	100%

Kaynak: TÜİK**Tablo-6: İthalat Partnerleri (Nisan-2016)**

	Partner	İthalat (\$)	Pay
1	Çin	33.035.333	35%
2	Rusya Federasyonu	8.589.914	9%
3	Almanya	7.218.635	8%
4	İtalya	5.557.641	6%
5	Suudi Arabistan	4.117.841	4%
6	Tayvan	2.764.773	3%
7	Bulgaristan	2.524.873	3%
8	Finlandiya	2.414.510	3%
9	Güney Kore	2.404.315	3%
10	Hindistan	2.240.638	2%
	Diğer	24.791.140	26%
	Toplam	95.659.613	100%

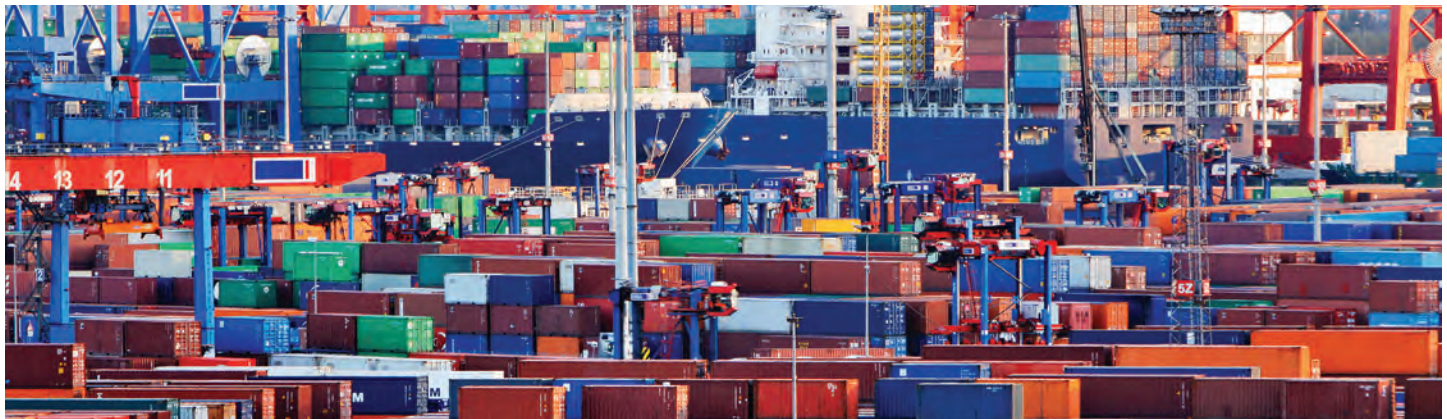
Kaynak: TÜİK**Şekil-3: Ülkelere Göre Konya'nın İhracatı (\$) – İlk 10 Ülke (Nisan -2016)****Kaynak: TÜİK****Şekil-4: Ülkelere Göre Konya'nın İthalatı (\$) – İlk 10 Ülke (Nisan -2016)****Kaynak: TÜİK**

32,5'ini oluşturmaktadır; geçen yılın aynı ayına göre sektörün ihracatı yüzde 16,2 azalmıştır. Geçen yılın aynı ayına göre listedeki ürünler arasında ihracatı en çok artan ürün grubu "Süt ürünleri, yumurtalar, tabii bal, diğer yenilebilir hayvansal menşeli ürünler" sektörü olmuştur. İhracatı en çok azalan sektör ise yüzde 26'lık düşüş ile "Alüminyum ve alüminyumdan eşya" sektörü olmuştur.

Konya'nın İthalatında Çin'in payı yüzde 34 seviyesinde

Ülkeler bazında Konya'nın ihracat rakamlarına bakıldığında, Nisan 2016'da, ilk sırada 13,9 milyon dolarlık ihracat hacmi ile Irak yer almaktadır. Konya'nın Irak'a olan ihracatı geçen yılın aynı ayına göre yaklaşık 2,6 milyon dolar azalarak 17 milyon dolar seviyesinden 13,9 milyon dolara gerilemiştir. Irak, Konya'nın toplam ihracatının yüzde 12'sini oluşturmaktadır.

Irak'ın ardından 9 milyon dolarlık ihracat hacmi ile Almanya gelmektedir. Almanya'ya yapılan ihracat, geçen yılın aynı ayına göre yaklaşık 1,5 milyon dolar artmıştır. Konya'nın en fazla ihracat yaptığı diğer ülkeler sırasıyla, İran, Özbekistan, Cezayir, Suudi Arabistan, İtalya, Amerika Birleşik Devletleri, Fransa, İngiltere'dir. Konya, Nisan ayında en fazla ithalatı ise Çin'den yapmıştır. Konya'nın Çin'den yaptığı ithalat, yaklaşık 33 milyon dolar seviyesindedir ve yapılan toplam ithalatın yüzde 35'ini oluşturmaktadır. Konya'nın Çin'den sonra en fazla ithalat yaptığı ülke ise Rusya olmuştur. Konya'nın Rusya'dan yaptığı ithalat, geçen yılın aynı ayına göre yaklaşık yüzde 21 azalarak 11 milyon dolar seviyesinden 9 milyon dolar seviyesine gerilemiştir. Rusya'dan yapılan ithalat, Konya'nın toplam ithalatının yüzde 9'unu oluşturmaktadır. Konya'nın en fazla ithalat yaptığı diğer ülkeler sırasıyla Almanya, İtalya, Suudi Arabistan, Tayvan, Bulgaristan, Finlandiya, Güney Kore ve Hindistan'dır.



BAŞLAMA	BİTİŞ	FUARIN ADI	KONUSU	BAŞLICA ÜRÜN HİZMET GRUPLARI	TÜRÜ	YER	ŞEHİR	DÜZENLEYİCİ
11.07.2016	17.07.2016	EDİRNE Gıda, Tarım, Hayvancılık, Sanayi Fuarı 2016	Traktör ve Tarım Ekipmanları, Otomobil, Beyaz ve Kahverengi Eşya, Elektronik Kahverengi Eşya, Elektronik Aletler	Traktör ve Tarım Ekipmanları, Otomobil, Beyaz ve Kahverengi Eşya, Elektronik Aletler, Tarım ve Hayvancılık Teknolojileri, İşlenmiş Gıda Ürünleri	İhtisas Fuarı	Edirne Fuar Alanı	Edirne	Renkli Fuarçılık Ltd. Şti.
18.07.2016	24.07.2016	1. İstanbul Araçça Kitap Fuarı	Uluslararası Yayınevleri ve Kitaplar	Araçça Eğitim Kitapları, Çocuk Kitapları, Eğitim Setleri, Dini Kitaplar, Tanıtım Kitapçıkları vs.	İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul	Gulf Türk Fuar Hizmetleri Ltd. Şti
19.07.2016	20.07.2016	Üniversite Tercih Fuarı	Eğitim	Üniversiteler, Yurtdışı Üniversiteleri, Dil Kursları, Eğitim Sektörüne Yönelik Ekipmanlar	İhtisas Fuarı	ATO Kongre ve Sergi Sarayı	Ankara	Eket Fuarçılık Tic. Ltd. Şti.
20.07.2016	23.07.2016	Gapshoes Kiş 23.Uluslararası Ayakkabı, Terlik, Saracıye ve Yan Sanayi Fuarı	Ayakkabı, Terlik, Saracıye ve Yan Sanayi	Ayakkabı, Terlik, Saracıye ve Yan Sanayi	Uluslararası İhtisas Fuarı	OFM Ortadoğu Fuar Merkezi	Gaziantep	Akort Tanıtım Organizasyon ve Fuarçılık Ltd. Şti.
22.07.2016	24.07.2016	5. Üniversite Tercih Fuarı	Eğitim	Üniversiteler, Yurtdışı Üniversiteleri, Dil Kursları, Eğitim Sektörüne Yönelik Ekipmanlar	İhtisas Fuarı	Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı	İstanbul	Eket Fuarçılık Tic. Ltd. Şti.
23.07.2016	26.07.2016	1. Bolu 2016 Fuarı	Tarım, Gıda, Hayvancılık Teknolojileri ve Endüstrileri	Tarım Teknolojileri, Tarımsal Mekanizasyon, Hayvancılık, Yem, Tohum, Fidancılık, Sulama, Gıda ve Gıda Endüstrisi, Seracılık, Ziraat Mücaddele, Arıcılık	İhtisas Fuarı	Kalıcı Konutlar Çok Amaçlı Teşhir Alanı	Bolu	Show Fuarçılık Ltd. Şti
26.07.2016	27.07.2016	Üniversite Tercih Fuarı	Eğitim	Üniversiteler, Yurtdışı Üniversiteleri, Dil Kursları, Eğitim Sektörüne Yönelik Ekipmanlar	İhtisas Fuarı	Tepeköy Kongre ve Sergi Merkezi	Izmir	Eket Fuarçılık Tic. Ltd. Şti.
27.07.2016	30.07.2016	31.Uluslararası Anne Bebek Çocuk Ürünleri Fuarı (İstanbul Çocuk Moda)	Anne, Bebek ve Çocuk Ürünleri	İnşaat Malzemeleri, Yapı Malzemeleri, Mutfak, Banyo, Vitrifiye Ürünleri Doğalgaz Teknolojileri	Uluslararası İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul	UBM ICC Fuarçılık ve Organizasyon Tic. A.Ş.
28.07.2016	31.07.2016	1. Aksaray İnşaat ve Yapı Malzemeleri, Doğalgaz Fuarı	İnşaat Malzemeleri, Yapı Malzemeleri, Mutfak, Banyo, Vitrifiye Ürünleri Doğalgaz Teknolojileri	İnşaat Malzemeleri, Mutfak, Banyo, Vitrifiye Ürünleri Doğalgaz Teknolojileri, Tesbat ve İklım Sistemleri	İhtisas Fuarı	Çok Amaçlı Teşhir Alanı	Aksaray	ART Fuar Org. Tic Ltd Şti.
28.07.2016	31.07.2016	1. Aksaray Mobilya, Ev Aksesuarları ve Beyaz Eşya Fuarı	Mobilya, Mobilya Yan Sanayi, Beyaz Eşya, İç Mimarî, Dekorasyon, Ürünleri ve Aksesuarları	Mobilya, Mobilya Yan Sanayi, Ev Tekstilî, Beyaz Eşya, İç Mimarî, Dekorasyon, Bahçe Mobilyaları, Elektrikli Ev Aletleri ve Aksesuarları	İhtisas Fuarı	Çok Amaçlı Teşhir Alanı	Aksaray	ART Fuar Org. Tic Ltd Şti.
28.07.2016	31.07.2016	Aksaray 2.Otomobil - Ticari Araçlar ve Yan Sanayi Fuarı	Otomobil, Ticari Araç, Motosiklet, Bisiklet, LPG Sistemleri, Yan Sanayi	Otomobil, Ticari Araç, Motosiklet, Bisiklet ve Aksesuarları, Oto Müzik Sistemleri, Modifiye, Garaj ve Servis Ekipmanları, Benzli İstasyonları	İhtisas Fuarı	Çok Amaçlı Teşhir Alanı	Aksaray	ART Fuar Org. Tic Ltd Şti.
29.07.2016	31.07.2016	Yalova Gayrimenkul Fuarı ve Arab-Türk Zivresi	Gayrimenkul	Gayrimenkul Projeleri	İhtisas Fuarı	Cumhuriyet Meydanı Alanı	Yalova	JNR Fuarçılık Ltd. Şti.
03.08.2016	07.08.2016	4.Çorlu Autoshow Otomobil Ticari Araçlar Motosiklet Bisiklet ve Aksesuarlar Fuarı	Otomobil Ticari Araçlar Motosiklet Bisiklet ve Aksesuarları	Otomobil Ticari Araçlar Motosiklet Bisiklet ve Aksesuarları	İhtisas Fuarı	Çorlu Orion Alışveriş Merkezi Fuar Alanı	Tekirdağ	Renkli Fuarçılık Ltd. Şti.
03.08.2016	07.08.2016	9.Çorlu Tarımtech 2016	Tarım Hayvancılık, Tohum, Meyvecilik, Sulama Teknolojileri	Tarım, Hayvancılık, Tohum, Meyvecilik, Sulama ve Seracılık Teknolojileri,Traktör ve Ekipmanları, Depolama Sistemleri, Soğutma, Havalandırma	İhtisas Fuarı	Çorlu Orion Alışveriş Merkezi Fuar Alanı	Tekirdağ	Renkli Fuarçılık Ltd. Şti.
04.08.2016	07.08.2016	Av - Silah - Doğa Sporları Fuarı	Av, Silah, Balıkçılık ve Doğa Sporları Ürünleri	Av ve Avcılık Silahları, Malzemeleri, Doğa Sporları Malzemeleri	İhtisas Fuarı	ATO Kongre ve Sergi Sarayı	Ankara	Rem Fuar Sergi ve Panayır Tanıtım Ltd.Şti.
04.08.2016	07.08.2016	MAYFU Manisa 2.Ayakkabı Moda Fuarı	Ayakkabı ve Ayakkabı Yan Sanayi	Ayakkabı, Ayakkabı Yan Sanayi Ürünleri, Terlik, Çanta, Kemer, Çüzdan, Aksesuar ve Sektör Yayınları	İhtisas Fuarı	Manisa Belediyesi Fuar Merkezi	Manisa	SNS Fuarçılık Tan. Org. Rek. Yay. San. Tic. Ltd. Şti
26.08.2016	04.09.2016	85.İzmir Enternasyonal Fuarı	Genel Ticaret	Sağlık, Gıda, Otomotiv, Ticari Araç, İş Makineleri, Genel Makine, Mobilya, Finans, İletişim Teknolojileri ve Telekomünikasyon	Uluslararası Genel Fuar	Uluslararası İzmir Fuar Alanı -Kültürpark	Izmir	İZPAŞ İzmir Fuarçılık Hizmet. Kültür ve Sanat İşleri. Tic.A.Ş
01.09.2016	03.09.2016	IWE-İSTANBUL WATER EXPO Su, Atıksu İşleme, Eysel, Endüstriyel Kirlenme, Atık Yönetimi, Teknolojileri Fuarı ve Konferansı	Su, Atıksu İşleme, Eysel, Endüstriyel Kirlenme, Atık Yönetimi Teknolojileri	Su, Atıksu İşleme, Eysel, Endüstriyel Kirlenme, Atık Yönetimi Teknolojileri	İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul	E Uluslararası Fuar ve Tanıtım Hizmetleri A.Ş.
01.09.2016	04.09.2016	Mermer Makine Fuarı	Mermer, Maden, Blok, Doğalgaz, Makine Teknolojileri, Sarf Malzemeleri, ve İş Makineleri	Mermer, Maden, Blok, Doğalgaz, Makine Teknolojileri, Sarf Malzemeleri, ve İş Makineleri	İhtisas Fuarı	Kültürpark Belediye Fuar Alanı	Afyonkarahisar	AS Fuarçılık Hizmetleri Tic. Ltd. Şti
01.09.2016	04.09.2016	3.Expo Tünel Turkey-Tünel Yapım Teknolojileri ve Ekipmanları Fuarı	Tünel Yapım Teknolojileri ve Ekipmanları	Tünel Yapım Teknolojileri ve Ekipmanları	İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul	Demos Fuarçılık ve Org. A.Ş.
01.09.2016	04.09.2016	2. Maden Fuarı Türkiye	Madencilik Teknolojileri, Ekipmanları ve İş Makineleri	Madencilik Teknolojileri, Ekipmanları ve İş Makineleri	İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul	Demos Fuarçılık ve Org. A.Ş.
01.09.2016	04.09.2016	ROLLEXPOTURKEY 2016 3.Rulman, Kayış, Sekman, Kasnak, Zincir, Sızdırmazlık Elemanları ve Teknik Hirdavat Fuarı	Rulman, Kayış, Sekman, Kasnak Zincir, Sızdırmazlık Elemanları ve Teknik Hirdavat	Rulman, Kayış, Sekman, Kasnak Zincir, Sızdırmazlık Elemanları ve Teknik Hirdavat	İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul	Demos Fuarçılık ve Org. A.Ş.
01.09.2016	04.09.2016	Akışkan Gücü Fuarı	2.Hidrolik, Pnömatik, Akışkan Gücü, Otomasyon Teknolojileri ve Ekipmanları Fuarı	Hidrolik, Pnömatik, Akışkan Gücü, Otomasyon Teknolojileri ve Ekipmanları	İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul	Demos Fuarçılık ve Org. A.Ş.
01.09.2016	04.09.2016	Doğalgaz Antalya'16	Doğalgaz ve İklimlendirme Teknolojileri	Doğal Gaz Ekipmanları, Kombi Çihazları, Klima, Radyatör, Kazanlar, Doğalgaz Bacaları,	İhtisas Fuarı	Cam Piramit Sabancı Kongre ve Fuar Merkezi	Antalya	Detay Fuarçılık Org. Ve Tanıtım Hizmet. Ltd.Şti
01.09.2016	04.09.2016	IPACK 2016 31. Uluslararası Ambalaj, Paketleme ve Gıda İşleme Sistemleri Fuarı	Ambalaj, Paketleme ve Gıda İşleme Sistemleri	Ambalaj ve Makineleri, Paketleme, Etiketleme, Kollleme, Dolum, Şreç Dondurulumus ve Hazır Gıda, Gıda Katkı Maddeleri, İçecekler, Yağlar, Bakliyat, Makineleri	Uluslararası İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul	E Uluslararası Fuar ve Tanıtım Hizmetleri A.Ş.
01.09.2016	04.09.2016	Worldfood İstanbul 2016 24.Uluslararası Gıda Ürünleri ve Teknolojileri Fuarı	Gıda Ürünleri ve Gıda Teknolojileri	Süt, Et, Şekerleme, Konserveler, Çay ve Kahve, Organik, Deniz Ürünleri, Dondurulumus ve Hazır Gıda, Gıda Katkı Maddeleri, İçecekler, Yağlar, Bakliyat, Baharat, İçecekler, Doğal Ürünler, Kuru Yemişler	Uluslararası İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul	E Uluslararası Fuar ve Tanıtım Hizmetleri A.Ş.
01.09.2016	04.09.2016	Usak 2.Ege Tarım Hayvancılık, Süt Teknolojileri, Çiftlik Ekipmanları, Sera Teknolojileri Fuarı	Canlı Hayvan, Hayvancılık, Tarım ve Süt Teknolojileri	Canlı Hayvan, Hayvancılık ve Tarım Teknolojileri Ekipmanları, Traktör Seracılık, Yem Tohum, Gübre, İlaç, Et ve Süt Teknolojileri	İhtisas Fuarı	Karakıran Çok Amaçlı Fuar Alanı	Uşak	GL Platform Fuarçılık Hizmetleri Ltd. Şti.
01.09.2016	04.09.2016	Agrotec 2016 20.Uluslararası Tarım ve Tarım Teknolojileri Fuarı	Tarım Makine ve Ekipmanları	Tarım Makinaları, Ziraat İlaçları, Hayvancılık ve Sera Ekipmanları	Uluslararası İhtisas Fuarı	ANFA Altımpark Fuar Merkezi	Ankara	Info Uluslararası Fuar Tan. Org. A.Ş.

Avukat Neslihan BÜYÜKDİLLAN
KTO- Hukuk Müşaviri



BONONUN ZORUNLU VE İHTİYARI ŞEKİL ŞARTLARI⁽²⁾

2- Kayıtsız ve Şartsız Belirli Bir Bedeli Ödemek Vaadi

Ödeme vaadi, belirli belirli bir bedele ilişkin ve kayıtsız şartsız olmalıdır. Poliçeden farklı olarak bonolarda bir havale değil ödeme vaadi söz konusudur¹⁸.

Kanun koyucu tarafından bono ile belirli bir bedelin ödenmesi kabul edildiğinden bono ile nakit ödeme söz konusudur¹⁹. Bedel belirli değilse senet yine zorunlu unsurları eksik olacağından bono olarak nitelendirilemeyecektir.

2.a. Bedelin Belirli Olması

Ödeme vaaadinin, belli bir bedele (meblağa, para borcuna) ilişkin olması lazımdır²⁰. Bedel açıkça ifade edilmeli; yani kesin bir rakam verilmelidir; ayrıca bedelle birlikte para biriminin de belirtilmesi gerekir. Rakam hesapla bulunacak biçimde açıklanamaz; alternatif olamaz²¹. Para

dışında misli eşyanın, bir miktar emtianın ya da kıymetli evrakın ödenmesine yönelik bir ödeme emri verilmesi mümkün değildir²². Altın mal hükmünde olduğundan, altın üzerinden düzenlenmiş bir kambiyo senedi geçerli değildir. Ayrıca altın hesaplama birimi olarak kullanılamaz²⁴.

Meblağ kural olarak senedin üzerinde yani metinde gösterilir. Ancak senedin başka bir yerinde (üstünde veya yan tarafında) yazılı olması önemli değildir²⁵.

Bono bedeli yalnız yazı ile yada yalnız rakamla birden çok kere gösterilmiş olup da bedellerin arasında fark bulunursa en az olan bedel geçerli sayılır. Senetteki bedel hem yazı hem de rakam ile gösterilmiş ve iki meblağ arasında fark bulunması halinde, yazı ile gösterilene itibar olunur²⁶. Yargıtay içtihatlarında da belirtildiği üzere bu esasın uygulanması senetteki rakam ve yazı

kayıtlarında hiçbir tahrifatın bulunmaması bağlıdır; çünkü bedelin hem yazı hem de rakamla gösterilmesindeki amaç tahrifatı önlemektir²⁷. Ayrıca senette, rakamla veya yazıyla ifade edilen "para miktarı"nda sonradan değişiklik (düzeltme) yapılmışsa, bu düzeltmenin altının borçlu tarafından ayrıca imza edilmesi gerekir²⁸.

Bedel, TL veya yabancı para üzerinden yazılabilir²⁹. Bedelin yabancı para ile belirtildiği hallerde "aynen" ödeme kaydı öngörülmüş olup olmamasına göre hareket edilir³⁰. Aynen ödeme kaydı varsa açıklanan tutarda yabancı paranın ödenmesi gerekir. Aynen ödeme kaydı yok ise; keşideci ister yabancı para ile öder isterse de yabancı parayı hesap birimi olarak kullanır ve hesaba göre saptanacak TL ile öder³¹. Bonoda bedelin belirli olması esasının sonucu olarak "500 ABD Doları yada 1500 Türk Lirası ödeyiniz" kaydını taşıyan bir



senette bedel belirli olmadığından bono niteliğini kazanamaz³². Fakat “500 ABD Doları veya karşılığı Türk Lirası” ifadesinde ise bedel tayin edilebilecek olduğundan senet bono niteliğindedir.

Birden çok ülkenin para biriminin aynı adı taşıması (örneğin Frank, Dolar) ve senette hangi ülke parasının belirtilmemiş olması hâlinde; örneğin, senet bedeli Dolar olarak gösterilmiş, ancak bunun Amerikan Doları mı yoksa Kanada Doları mı olduğunun belirtilmemiş olması halinde kanun koyucu; bedelin keşide (düzenleme) ve ödeme yerinde aynı adı taşıyan fakat kıymetleri birbirinden farklı olan para ile gösterilmesi hâlinde, ödeme yerindeki para biriminin esas alınmasını öngörmüştür³³.

Fakat keşide ve ödeme yeri aynı ise hangi ülke parası olduğunu tespit edilemiyorsa (örneğin Amerikan dolarımı-kanada dolarımı), hangi para biriminin esas alınacağı konusunda Yargıtay; Türkiye sınırları içinde yaygın olarak işlem gören para biriminin Amerikan Doları olduğu gerekçesiyle para biriminin Amerikan Doları olarak anlaşılması gerektiğine karar vermiştir³⁴.

2.b. Havalenin Kayıtsız Şartsız Olması

Ödeme vaadi şarta bağlanamaz, aksi halde senet geçersiz olur. Bununla birlikte, senet üzerinde temel borç ilişkisine sadece atıf yapılması, bedelin ödenmesini bir karşı edimin yerine getirilmesi veya bir şarta bağlamadığı sürece senedin geçersizliği sonucunu doğurmaz³⁵. Örneğin, “kira sözleşmesi akdedildiği takdirde veya 10 ton buğday teslim edildiği takdirde A'ya 10 bin TL ödeyeceğim” şeklindeki ödeme vaadi, temel borç ilişkisine; yani evin kiralınması veya malın teslimi şartına bağlandığından,

bono hükümsüz olur. Fakat temel borç ilişkisi belirtilmeksizin soyut olarak “bedeli teminattır” şeklinde bir kaydın Yargıtay tarafından kayıtsız şartsız olma halinin ihlali olarak görülmediği görülmektedir. Fikir sahibi olabilmek için esasen Yargıtayın bu konudaki kararlarına bakmak gerekir. “Kabule göre de, senet arkasındaki açıklama (bu senedin herhangi bir borç değil, çalıştığını şirketin müşterilerinde olan açık hesabına karşılık verilmiştir) TTK.nun 688/2. maddesine aykırı olarak düzenlendiğinin kabulünü gerektirir, zira dayanak senet, kayıtsız ve şartsız muayyen bir bedelin ödeme vaadini bu hali ile taşımamaktadır³⁶.”

“Takip dayanağı bononun arka yüzünde (... bu senet dükkanların satışı için verilmiştir. Şehit İlhanlar Caddesi No: 17/A.17/B eğer Kemal Ayden satıştan cayarsa senetteki miktarı cayma parası olarak ödeyecektir...) sözcüklerinin yazılı olduğu görülmektedir. Bu durumda belgenin sözleşmeden cayılması halinde ödenmesi gerekli cezai şart olarak düzenlendiği, böylece TTK'nun 688/2. maddesinde öngörülen (kayıtsız ve şartsız muayyen bir bedeli ödemek vaadini içermediği tespit edilmiştir³⁷.”



DİPNOTLAR

- 18** Çelik, s. 419
19** Bozer ve diğerleri, s. 130
20** Öztan, s. 219
21** Ülgen, Hüseyin / Helvacı, Mehmet / Kendigelen, Abuzer / Kaya, Arslan, Kıymetli Evrak Hukuku, Vedat, 2009- İstanbul, s. 107, n. 13
22** Kandemir, s. 37
23** Kazancı, Yarg. 12. HD. T. 15.11.1999, 11073/ 14219
24** Ülgen ve diğerleri, s. 107, n. 15
25** Pulaşlı, s. 219, n. 11
26** Pulaşlı, s. 219, n. 12
27** Kazancı, YHGK, T. 04/02/1998, E. 1998/12-54, K. 1998/13 “...T.T.K.nun 588. maddesinde yazılı; poliçe bedeli hem yazı ve hem de rakamla gösterilip de iki bedel arasında fark bulunursa yazı ile gösterilen bedele itibar edileceği hükmü senette tahrifat yapılmaması halinde uygulanacak bir kuraldır. Senede karşı tahrifat iddiası

- ileri sürülmüş ise bu taktirde TTK.nun 588. maddesi hükmü uygulanmaz ve yazı ile belirtilen miktara itibar edilmek suretiyle karar verilemez. Tahrifat iddiasının geçerlilik derecesi bu konuda özel bilgi ve yeteneği haiz bilirkişi aracılığı ile araştırılmalıdır. Mercî, bu iddiayı kendi kanatine göre çözmeye yetkili değildir...”
28** Uyar, s. 296
29** Bahtiyar, s. 101
30** Ülgen ve diğerleri, s. 107, n. 14
31** Ülgen ve diğerleri, s. 107, n. 15
32** Bozer ve diğerleri, s. 131
33** Kandemir, s. 43
34** Kazancı, Yarg. 12. HD. T. 20.4.2004, 5489/9783
35** Kandemir, s. 42
36** Kazancı, Yarg. 12. HD. T. 2.3.2007, 521/3715,
37** Kazancı, Yarg. 12. HD. T. 20.12.2005, 22379/25546

ULVÎ SULTAN MESCİDİ VE MİHRABI

Selçuklu döneminin tanınmış şeyh ve velilerinden kabul edilir. Doğum ve ölüm tarihleri malum değildir. Adı Muhammed Ulvî Sultan'dır. Aslen Azerbaycan beylerinden bir bey olduğu rivayet edilir. Türbe ve mescidi, Konya Hükümet binası ile kayalı park arasındaki yol üzerinde idi. Türbe ve mescit muntazam kesme taştan yapılmıştır. Kara Bedrettin Çiftliği, Dere'de Çaşnigir Değirmeni'nin üçte bir geliri ile bir bağ, Ulvî Sultan Mescidi'nin vakıfları arasındadır. Selçuklu döneminin nadide eserlerinden birisi olan türbe ve mescit, Şerâfeddin Türbesi yıkılırken, yol genişletme bahanesiyle 1924-25 yılında belediye tarafından yıktırılmış, türbe ve mescidin temelleri toprak altında kalmıştır.

Mescidin yekpare mermer mihrabının, PTT binasının önünde bulunan mescidin yıkılmasından sonra buraya taşındığı söylenir. Bu yekpare mermer mihrap, müzeye kaldırılırken iki parçaya bölünmüştür. Kaynaklardaki Arapça Ulvi kelimesi, devamlı olarak; "Alevî" diye okunmuş, orada yatan zat da, Alevî Sultan olarak anılagelmiştir. İbrahim Hakkı Konyalı da, diğerleri de aynı ifadeyi kullanmışlardır. Kendisinin Azerbaycanlı oluşundan dolayı bu unvanıyla anılmış olabileceğini de akla getirmektedir.

Hacı Behçet Efendi, bu mescit de uzun yıllar imamlık yapmıştır. Behçet Efendi'nin damadı, Eşmekayalı Hacı Ahmet Efendi, iki asra yakın, aile arasında Ulvî Sultan olarak bilinen adın, türbe üzerine konulan levhada "Alevî Sultan" şeklinde yazılması üzerine, ilgililere müracaat etmiş ve sonunda "Alevî Sultanı, "Ulvî Sultan" olarak değiştirmeye muvafak olmuştur.

Ulvî Sultan Mescidi Ve Türbesi

1953 yılında Mehmet Önder merhum tarafından yaptırılan kazıda, türbenin tonozla örtülü cenazeliği bulunmuş, bu yer o zaman yeşil saha hâline getirilerek, bir levha ile işaretlenmişti. Son zamanlarda Şeyh Şerâfeddin Türbesi gibi aslına uygun olarak yeniden yaptırılması meselesi gündeme gelmişse de fiiliyata geçilememiştir.

Kaynakça

Önder, a.g.e. s. 178;

Konyalı, Konya Tarihi, a.g.e. s. 318-319;

ES. Muhtasar Konya Ansiklopedisi (Haz. Uz), s. 2/421.





MARTMEYA



Sehrimizin Marketi

Available on the
App Store

Get it on
Google play



www.sincapmarket.com



/sincapmarketlerzinciri

Genel Merkez : Horozluhan mah. 1. Osb. Budaköz sok. no:9 Selçuklu / KONYA T. 0332 257 13 00 (pbx) F. 0332 257 00 99



MODERN YAPILARIN TEMELİNE IŞIK OLUYORUZ

Konya ve Türkiye’de demir firmalarının başında gelen
Işık Demir gün geçtikçe değerlerine bir değer daha
katmaya devam ediyor.

medyaplaza.com.tr



> Merkez

Fevzi Çakmak Mahallesi Gülistan Caddesi No:70
F: 0332 503 05 17



iletişim

444 4 805

isikprofil.com / info@isikprofil.com