

yeni ipek yolu

KONYA TİCARET ODASI DERGİSİ

YIL: 32 • SAYI: 376 • HAZİRAN 2019

**KTOTAM KTO ÜYELERİNE
VE İŞ DÜNYASINA ARABULUCUK
HİZMETİ VERECEK**

**KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ
PİLOT YETİŞTİRECEK**

**KONYA VE
KARAMAN İLLERİ
DIŞ TİCARET RAPORU**

**FİRMA EVLİLİKLERİ VE
ŞİRKET BİRLEŞME
İSTATİSTİKLERİ**



**KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ'NDE
MEZUNİYET HEYECANI**

KONYA'NIN KİLİDİ:

Gevale Kalesi

**ÜCRETSİZ
EKİDİR**

**YENİ İPEK YOLU
DERGİSİ**



KTO KARATAY
ÜNİVERSİTESİ

KARİYERİNDE YÜKSEKLERİ HEDEFLEYENLERE

28 FARKLI LİSANSÜSTÜ
PROGRAM İMKÂNI

FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

Adli Bilişim Mühendisliği Tezli Yüksek Lisans
Elektrik ve Bilgisayar Mühendisliği Tezli Yüksek Lisans
Elektrik ve Bilgisayar Mühendisliği Tezsiz Yüksek Lisans
İnşaat Mühendisliği Tezli Yüksek Lisans
İnşaat Mühendisliği Tezsiz Yüksek Lisans
İnşaat Mühendisliği Normal & Bütünleşik Doktora
Mimarlık Tezli Yüksek Lisans
Mimarlık Tezsiz Yüksek Lisans
Mimarlık Normal & Bütünleşik Doktora
Mekatronik Mühendisliği Tezli Yüksek Lisans Türkçe
Mekatronik Mühendisliği Tezli Yüksek Lisans İngilizce

SAĞLIK BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

Odyoloji Tezli Yüksek Lisans
Çocuk Gelişimi Tezsiz Yüksek Lisans

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İşletme Doktora
İşletme Tezli Yüksek Lisans
İşletme Tezsiz Yüksek Lisans
Özel Hukuk Tezli Yüksek Lisans
Kamu Hukuku Tezli Yüksek Lisans
Sosyoloji Tezli Yüksek Lisans
Uluslararası Ticaret Tezli Yüksek Lisans
İnsan Kaynakları ve Sosyal Güvenlik Tezli Yüksek Lisans
İnsan Kaynakları ve Sosyal Güvenlik Tezsiz Yüksek Lisans
Grafik Tasarım Tezli Yüksek Lisans
Enerji Yönetimi Tezli Yüksek Lisans
Enerji Yönetimi Tezsiz Yüksek Lisans
Disiplinlerarası Aile Danışmanlığı Tezli Yüksek Lisans
Muhasebe ve Denetim Tezsiz Yüksek Lisans
Tarih Tezli Yüksek Lisans

www.karatay.edu.tr [Karatay/Universitesi](https://www.facebook.com/karatayuniv) [kokaratay](https://www.instagram.com/kokaratay) [karakatayuniversitesi](https://www.youtube.com/karatayuniv) [KARATAYUNIVERSITESI](https://www.whatsapp.com/karatayuniv) 0549 551 1251





MESLEKİ EĞİTİMLER

SERTİFİKA PROGRAMLARI

BİLİŞİM EĞİTİMLERİ

SAĞLIK EĞİTİMLERİ

KİŞİSEL GELİŞİM EĞİTİMLERİ

KURSLAR

PROJE VE DANIŞMANLIK

**KARSEM'DE
DAİMA SİZE UYGUN
BİR EĞİTİM VARDIR!**

332 221 72 54 www.karsem.com.tr



**KTO KARATAY
ÜNİVERSİTESİ
KARSEM**
Sürekli Eğitim Merkezi





1882

KONYA TİCARET ODASI
KONYA CHAMBER OF COMMERCE

23 Haziran'da gerçekleştirilen İstanbul Büyükşehir Belediyesi Seçimleri ile Türkiye uzun süren bir seçim sürecini tamamlamıştır. Artık beklentimiz ekonominin gündemin ilk sırasında yer almasıdır. Türk ekonomisi zorlu bir süreçten geçiyor. 2018'in ikinci yarısının başından itibaren Kur - Faiz - Enflasyon sarmalında zor bir dönem geçiren özel sektörümüzün 2019 yılında da zorlanmaya devam ettiğini ve yılın ikinci yarısında da zor sürecin devam edeceğini göstermektedir.

2023'e kadar seçimsiz bir dört yıl var önümüzde. Bu dört yıllık zaman dilimini hep birlikte çok iyi değerlendirmeliyiz. Yakın dönemde gündeme gelen Türkiye'nin faiz indirmesi konusunda bizim görüşlerimiz nettir. Yüksek faizin özel sektöre zararlarını her zaman ifade ettik. Merkez Bankası faizleri indirmeye başlamalıdır. FED ve Avrupa Merkez Bankasının yeni bir faiz indirimi ve parasal gevşeme programına geçecekleri yönünde beklentiler de Türkiye'nin faiz indirimini destekleyecektir.

...
KOBİ ölçeğindeki firmalarımızın henüz sigorta konusunda gerekli bilinç seviyesinde olmadığını, sigorta müessesesini hiç kullanmadığını ya da eksik ve hatalı kullandığını görüyoruz. Dolayısıyla reel sektör açısından sigortanın sadece risk oluşmadığında katlanılan bir masraf kalemi olarak değil, risk oluştuğunda işletmeyi yok olmaktan kurtaracak hayati bir kaynak olarak görülmesi gerekiyor.

Dünya örneklerine baktığımızda özellikle kefalet ve alacak sigortalarnın giderek daha fazla öne çıktığını görüyoruz. Kefalet sigortalarnı hemen her alanda verilen teminatların yerine geçerken, alacak sigortalarnı ise alacaklıların finansal yönetiminde güvence sağlıyor.

Yine şirketlerin öngörülemeyen tahsilat problemlerine karşı korunması yoluyla finansal yapılarının güçlendirilmesi, böylece asıl faaliyet alanlarına odaklanmalarının sağlanması da önem taşıyor. Bu bağlamda, vadeli satışlardan doğan alacakların ödenmeme riskini teminat altına almayı amaçlayan, ticari alacak sigortasının hayata geçirilmesini de değerli buluyoruz.

Hazine ve Maliye Bakanlığınca, KOBİ'lerin ticari alacaklarının garanti altına alınması amacıyla geliştirilen Devlet Destekli Alacak Sigortası Sistemi ile vadeli mal ve hizmet satışlarının sigortalanarak ticaretin büyümesinin sağlanacağına inanıyoruz.

TOBB olarak da alacak sigortasının çıkartılması için çalışıyorduk. Bütün geliş-

miş ülkelerde alacak sigortası varken bizde yoktu. 5 yıldır bu konuyu takip ediyorduk. 1.1.2019'dan itibaren alacak sigortası yürürlüğe girdi. Belirli bir limite kadar alacaklarımızı sigortadan alacağız. Bu ekonominin, çarkın önünü açacak, rahatlıkla ticaret yapabileceğiz.

...
KTO Karatay Üniversitesi'nde 2018 - 2019 akademik yılını tamamladık. Konya Büyükşehir Belediyesi Spor ve Kongre Merkezi'nde yoğun bir katılımla düzenlediğimiz Mezuniyet töreninde 1.700 öğrencimizi mezun etmenin gururunu hep birlikte yaşadık.

Kısaca Üniversitemiz hakkında bilgi vermek istiyorum. Bu eğitim-öğretim yılında 27 farklı programdan 1700 ön lisans ve lisans öğrencisi mezun olmaktadır. Öğrenci sayısı 8.500'e, akademik personel sayımız 319'a, idari personel sayımız ise 300'e ulaşmıştır. Ön lisans ve lisans program sayımız 40 lisansüstü program sayımız 28'e ulaşmıştır.

Bu eğitim-öğretim yılının başında C Blok olarak isimlendirdiğimiz İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sosyal ve Beşerî Bilimler Fakültesi ile Yabancı Diller Yüksekokulu'nun yer aldığı eğitim binamızı, öğrencilerimize daha iyi bir eğitim ortamı sunabilmek amacıyla üniversitemize kazandırdık. Öğrencilerimiz geride kalan bir yılda, modern derslik ve konferans salonlarında eğitim almanın ayrıcalığını yaşadılar.

Ayrıca Mühendislik Fakültesi ile Akıllı Teknolojiler Merkezi (AKİTEK) ve Kriş Binalarını kapsayan 8. etap inşaat çalışmalarımıza önümüzdeki aylarda başlayacağız. 8. etap inşaat sürecinin tamamlanmasının ardından, kampüs alanımızda Kütüphane ve Spor Tesisleri inşaatlarına başlamayı planlamaktayız.

2019 -2020 yılında ilk kez öğrenci alacağımız, şehrimiz ve ülkemiz için son derece önemli gördüğümüz bölümlerimizin müjdesini de paylaşmak istiyorum. Bu sene açacağımız Pilotaj Bölümü ile Konya'yı sivil havacılığın merkez şehirlerinden biri yapacağız.

Türkiye, diğer ulaşım sistemlerinde olduğu gibi havacılıkta da önemli bir potansiyele sahip. Özellikle Asya ve Avrupa arasında ülkemizin hava sahasının stratejik ve ekonomik önemi gün geçtikçe artıyor.

Türkiye, havacılık sektöründe son yıllarda kat ettiği ilerleme ile küresel düzeyde aşılması zor rekorlar kırarak, dünyanın hayranlıkla takip ettiği bir başarı hikâyesine imza atmanın gururunu yaşıyor. Ülkemizde

2018 yılında 210 milyonu aşan yolcu sayısı ile sektörün ciro su, 110 milyar liraya ulaşmıştır. Bugün sivil havacılık Türkiye, Avrupa hava trafiğine en fazla katkı sağlayan ülke, havalimanlarımız yolcusunu en fazla arttıran havalimanları, millî havayolumuz Türk Hava Yolları dünyanın en fazla noktasına sefer yapan havayolu ve havalimanı işletmecilerimiz yurt dışında en fazla tercih edilen işletmeler olmuştur.

Ülkemizin küresel havacılık merkezi olması hedefiyle çıktığı bu yolda, dünyanın en büyük havalimanlarından biri olan İstanbul Havalimanı geçtiğimiz aylarda hizmet vermeye başlamış, havacılıktaki başarı hikâyesimize bir yenisi daha eklenmiştir.

Bu bağlamda 2019 yılı, havacılık alanında daha ileri bir vizyonla küresel düzeyde bir aktör olma yolunda atılan bir hamle olarak sivil havacılık tarihimizde adeta bir dönüm noktası olmuştur.

Bu gelişmeler ışığında neredeyse her akademik yılda ülkemiz ve bölgemiz için stratejik öneme sahip bölümler açan üniversitemiz, bu yıl Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu bünyesinde Pilotaj Bölümü'ne ilk kez öğrenci kabul edecek olup ilk yıl 40 öğrencimizle eğitimlerimize başlayacağız.

Pilotaj bölümümüzde öğrencilerimiz az önce izlediğimiz tanıtım filmimizde gördüğümüz havaparkta eğitim görecektir. Filmimizde de projesini detaylı olarak gördüğünüz gibi; Eğriyat mevkiinde yapılacak olan 305 bin metrekarelik eğitim/uçuş alanının planlamasını hazırladık. Havaparkın yapımı ile kendi havaparkına sahip tek üniversite haline geleceğiz. Ayrıca Pilotaj bölümümüz Türk Hava Kurumu'ndan sonra planör eğitimi veren tek kurum olacaktır. 4 yıl sonunda kendi havaparkı olan 14 uçaklık filo ya sahip bir bölüm haline gelecek olan Pilotaj Bölümü ile Konya'da havacılığı geliştirmek adına da önemli bir adım atılmış olacaktır. Bu vesile ile Pilotaj bölümünün ve Havaparkın Üniversitemize ve Konya'ya kazandırılmasında emeği geçenlere huzurlarınızda şükranlarımı sunuyorum.

Üniversitemiz sanayi ve ticaret şehrinde olmanın verdiği sorumlulukla hareket etmekte bu kapsamda şehirde ihtiyaç duyulan bölümleri de bünyesine kazandırmaktadır. Yine ilk kez öğrenci alacağımız Ticaret ve Sanayi Meslek Yüksekokulu bünyesinde sektördeki ara eleman ihtiyacına çözüm üretmek amacıyla Dış Ticaret ve Mekatronik bölümlerinde eğitim vermeye başlayacaktır.

SELÇUK ÖZTÜRK

Konya Ticaret Odası Başkanı

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkan Yardımcısı

K

APAK

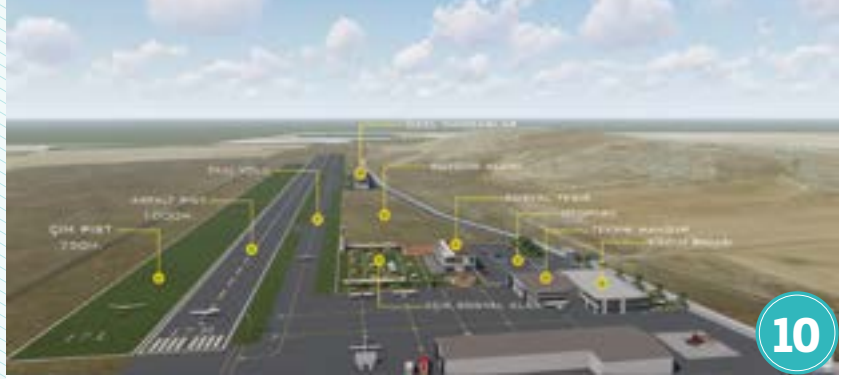
KONUSU



**KTO KARATAY
ÜNİVERSİTESİ'NDE
MEZUNİYET
HEYECANI**

6

İÇİNDEKİLER



**KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ
PİLOT YETİŞTİRECEK**

HABERLER

- 9** MEDAŞ'IN "GENÇ FİKRİN ENERJİYE DÖNÜŞSÜN" PROJESİ ÖDÜL TÖRENİ YAPILDI
- 12** SİGORTA SEKTÖRÜ KONYA'DA KOBİ'LERLE BULUŞTU
- 14** KONYA'DA "MİLLİ TARIM" KONUŞULDU
- 16** HABER TURU
- 17** SİGORTACILIK HAFTASINDA SEKTÖRÜN SORUNLARI KTO'DA KONUŞULDU
- 18** KTOTAM TANITIM VE İSTİŞARE TOPLANTISI YAPILDI
- 19** KTO'DA TIBBİ CİHAZ ÜRETİCİLERİ ÜTS (ÜRÜN TAKİP SİSTEMİ) İÇİN TOPLANDI
- 20** ÜYE ZİYARETLERİ
- 21** SİGORTACILIK SEKTÖRÜ İSTİŞARE TOPLANTISI SONUÇ RAPORU

İMTİYAZ SAHİBİ

Konya Ticaret Odası Adına Yönetim Kurulu Başkanı
Selçuk ÖZTÜRK

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Özhan SAY

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Mustafa AKGÖL

GÖRSEL SANAT YÖNETMENİ

M.Fatih ÖZSOY

GRAFİK-TASARIM

ÇİZGİ MEDYA

Mehmet ÇAKIR

www.cizgimedya.net • cizgimedyakonya@gmail.com

Tel: 0507 443 81 07

BASKI-CİLT

Anadolu Ofset – İbrahim GÜVENÇ
Matbaacılar Sitesi Muhabir Caddesi

6. Blok No: 13 • Karatay/KONYA

Telefon: 0332 342 01 60 (pbx) • 0332 342 03 76

www.anadolumatbaa42.com

anadolumatbaa42@hotmail.com

Sertifika No: 34796

DAĞITIM

KONYA PTT BAŞMÜDÜRLÜĞÜ

Vatan Cad. No: 3 • Selçuklu/KONYA

Tel: 0332 238 4960 • Faks: 0332 236 17 75

E-mail: konya-pazarlama@ptt.gov.tr

YAYIN TÜRÜ

Yerel, Süreli, Aylık

Ayda bir yayınlanır.

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

Basım Tarihi: Temmuz/2019

YAYIN KURULU

Abdullah ACIBADEM

Arif AYYILDIZ

Mustafa KARAMERCAN

Salih ÖZKAN

Teoman YILMAZ

İLETİŞİM ADRESİ

KONYA TİCARET ODASI

Vatan Caddesi No.1 Selçuklu-KONYA

www.kto.org.tr

Tel: 0332 221 52 52 • Faks: 0332 353 05 46

BASIN VE HALKLA İLİŞKİLER MÜDÜRLÜĞÜ

Tel: 0332 221 52 94-221 52 67

BİLİM KURULU

Prof. Dr. Bayram SADE

Prof. Dr. Çağatay ÜNÜSAN

Prof. Dr. Kerim ÇINAR

Prof. Dr. Haşim KARPUZ

Prof. Dr. Önder KUTLU

Prof. Dr. Abdülkadir BULUŞ

Prof. Dr. Caner ARABACI

Dr. Hasan ÖZÖNDER

Dr. Öğr. Üyesi Aziz AYVA



**KONYA VE KARAMAN İLLERİ
DIŞ TİCARET RAPORU**



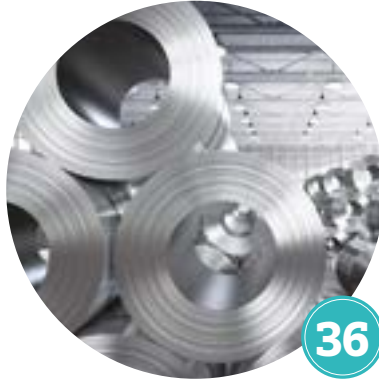
**TÜRKİYE EKONOMİSİ VE
İHRACATIN PERFORMANSINA
YÖNELİK BEKLENTİLER**



KAZAKİSTAN



**FİRMA EVLİLİKLERİ VE
ŞİRKET BİRLEŞME
İSTATİSTİKLERİ**



**AMERİKA'NIN
EK GÜMRÜK VERGİLERİ,
TÜRKİYE'Yİ NE KADAR
ETKİLEDİ?**



**KATILIM BANKALARINDA
FON KULLANDIRIM;
MURABAHA**



7. DÖNEM MEZUNLARINI VEREN KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ HAVA PARKINA KAVUŞUYOR

KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ'NDE MEZUNİYET HEYECANI

KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ'NDE 7. KEZ MEZUNİYET COŞKUSU YAŞANDI. SELÇUKLU KÜLTÜRÜNÜ YANSITAN, KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ'NE ÖZGÜ BÖRK VE CÜBBELERİ GİYEN ÖĞRENCİLER AHİLİK YEMİNİ ETTİ, ŞED KUŞANDI VE MEZUNİYET KÜTÜĞÜNE İSİMLERİNİ ÇAKTI. 2018 – 2019 AKADEMİK YILI'NIN BİTİŞİNDE, 1.700 ÖĞRENCİNİN MEZUNİYET COŞKUSUNA, AİLELERİ DE ORTAK OLDU.

1251 yılında kurulan Karatay Medresesi'ni 2009 yılında Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi ismiyle bilimin ışığında insanlığa fayda gösterme çabasında bir üniversite olan KTO Karatay Üniversitesi'nde bu yıl 7. dönem mezunlarını vermenin gururu yaşandı. Tören, Kur'an-ı Kerim tilaveti, saygı duruşu ve İstiklal Marşı ile başladı. KTO Karatay Üniversitesi'nin 2018 – 2019 Akademik Yılı Mezuniyet Töreni, Karatay Spor ve Kongre Merkezi'nde 1.700 öğrencinin ve ailelerinin mezuniyet sevinciyle birlikte gerçekleştirildi.

KTO Karatay Üniversitesi 2018 – 2019 Akademik Yılı Mezuniyet Töreni'ne Konya Valisi Cüneyit Orhan Toprak, Bölge Adliye Mahkemesi Cumhuriyet Başsavcısı Abdullah Gündüz, KTO Başkanı ve KTO Karatay Üniversitesi

Mütevelli Heyeti Başkanı Selçuk Öztürk, KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyeti Üyeleri, KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Bayram Sade, Meram Kaymakamı Resul Çelik, Karatay Kaymakamı Abdullah Selim Parlar, ASELSAN Genel Müdür Yardımcısı ve YÖK Üyesi Prof. Dr. Mehmet Çelik, Yargıtay Üyesi Hüseyin Tuzaş, Yargıtay Üyesi Hasan Öz, Bölge İdare Mahkemesi 2. İdari Dava Dairesi Başkanı Nafiz Acar, Aksaray Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Cüneyt Göktaş, AK Parti Konya İl Başkanı Hasan Angı, Konya Ticaret Borsası Başkanı Hüseyin Çevik, KTO Meclis Başkanı Ahmet Arıcı, akademisyenler, öğrenciler ve aileleri katıldı.

“KTO Karatay Üniversitesi bilimin ışığında insanlığa faydalı olma çabasında bir üniversitedir”

KTO Başkanı ve KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Selçuk Öztürk sözlerine “Üniversitemizin, 8 asır önce olduğu gibi gelecekte de ülkemizin ve dünyanın en önemli eğitim merkezlerinden biri olacağına inancımız tamdır” ile başladı. Başkan Öztürk konuşmasına, “KTO Karatay Üniversitesi, Türkiye gibi büyük ve güçlü bir





devletin 2023 vizyonuna yakışır bir şekilde idealleri olan, Karatay Medresesi'nin 800. kuruluş yılı olan 2051 yılına dair büyük hedefler ortaya koyan bir üniversitedir. Bir medeniyeti inşa edecek tüm unsurları bir ekosistem anlayışı ile temin etmenin gayreti içinde, bilimin ışığında insanlığa faydalı olma çabasında bir üniversite olan KTO Karatay Üniversitesi, gücünü misyonundan ve 20.000'in üzerinde üyesi ile Türkiye'nin en eski ve güçlü sivil toplum kuruluşlarından biri olan Konya Ticaret Odası (KTO)'ndan alırken, hızlı büyüme evresini de sürdürmektedir. KTO ile KTO Karatay Üniversitesi, iş dünyasının geniş tecrübesini, insana yatırım olarak ileri taşımaktadır." dedi.

Yeni Akademik Yılda Pilotaj, Dış Ticaret ve Mekatronik Bölümleri Müjdesi

2019 -2020 öğretim yılında üniversiteye ilk kez öğrenci alınacak bölümler hakkında da bilgiler veren Başkan Selçuk Öztürk, "Türkiye, diğer ulaşım sistemlerinde olduğu gibi havacılıkta da önemli bir potansiyele sahip. Neredeyse her akademik yılda ülkemiz ve bölgemiz için stratejik öneme sa-

hip bölümler açan üniversitemiz, bu yıl Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu bünyesinde Pilotaj Bölümü'ne ilk kez öğrenci kabul edecek olup ilk yıl 40 öğrencimizle eğitimlerimize başlayacağız. Ayrıca Pilotaj bölümümüz Türk Hava Kurumu'ndan sonra planör eğitimi veren tek kurum olacaktır. 4 yılsonunda kendi hava parkı olan 14 uçaklık filoya sahip bir bölüm haline gelecek olan Pilotaj Bölümü ile Konya'da havacılığı geliştirmek adına da önemli bir adım atmış olacaktır. Üniversitemiz sanayi ve ticaret şehrinde olmanın verdiği sorumlulukla hareket etmekte bu kapsamda şehirde ihtiyaç duyulan bölümleri de bünyesine kazandırmaktadır. Yine ilk kez öğrenci alacağımız Ticaret ve Sanayi Meslek Yüksekokulu bünyesinde sektördeki ara eleman ihtiyacına çözüm üretmek amacıyla Dış Ticaret ve Mekatronik bölümlerinde eğitim vermeye başlayacaktır." şeklinde konuştu.

"Geleceğin Türkiye'sinin Mimarları Sizlersiniz"

KTO Karatay'ın 7. döneminin mezunlarına seslenen KTO Başkanı ve KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Selçuk Öztürk, "Ümit ediyorum ki sizler, dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasına giren bir Türkiye'nin mimarları olacaksınız. Ekonomisiyle, birinci sınıf demokrasisiyle bütün dünyanın örnek aldığı bir Türkiye'nin mimarları olacaksınız. Sizler emek verecek, üretecek ve bu topraklarda cumhuriyetimizin, demokrasimizin ve kalkınmanın garantisi olacaksınız. Kıymetli KTO Karataylı kardeşlerim, yolunuz ve bahtınız açık olsun." diyerek



yeni dönemde KTO Karatay Üniversitesi bünyesine katılacak aday öğrencileri de coşkuyla beklediklerini belirtti.

“KTO Karatay sözde değil özde daima yanınızda olacaktır”

KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Bayram Sade, üniversitenin büyüdüğünü ifade ederek “Bu eğitim-öğretim yılında 27 farklı programdan 1700 ön lisans ve lisans öğrencisi mezun olmaktadır. Öğrenci sayımız 8500’e, akademik personelimiz 319’a, idari personel sayımız 300’e ulaşmıştır.” dedi. Rektör Sade, “Üniversitemiz AB tarafından fonlanan ‘Akıllı Teknolojiler Merkezi Projesi’ ile Endüstri 4.0’ın tam merkezinde yer alan bir üniversite olmuştur. Tıp Fakültesi Merkezi Araştırma ve Geliştirme Laboratuvarı MEVKA desteği ile açılışa hazırlanmakta olup, tıp ve sağlıkla ilgili akademik birimlerin temel araştırmalarına, nitelikli akademik kadrosu ile yeni bir ivme katacaktır. Mühendislik Fakültesi Numerik Analiz Laboratuvarı da yapısal analiz için sayısal simülasyonu için gerekli olan ileri teknoloji hesaplama olanakları ile donatılmıştır.” şeklinde konuştu.

Vali Toprak: “Nitelikli ve Yenilikçi Bir Üniversite: KTO Karatay Üniversitesi”

Konya Valisi Cüneyit Orhan Toprak, bir üniversiteli için daha gururlu bir anın olmadığını belirterek “Zorlu sınavları geride bırakarak, üniversite hayatını tamamlayarak nitelikli ve yenilikçi bir üniversite olan KTO Karatay Üniversitesi’nden bugün mezun oluyorsunuz. Ülkemiz, siz değerli KTO Karatay mezunlarının araştırmaları ve gerçekleştirdiği çalışmalarla daha iyi noktalara gelecektir. Şehrimize KTO Karatay Üniversitesi’ni kazandıran yetkililerimize, üniversitenin mütevelli heyetine gönülden teşekkür ediyor, öğrencile-

rimizin başarılarının devamını diliyorum.” diyerek sözlerini tamamladı.

Üniversite birincisi olarak mezun olan İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sigortacılık ve Sosyal Güvenlik Bölümü’nden Fatma Büşra Küçükseren, “Bugün gururu ve hüznü bir arada yaşıyorum. Hayallerimizi gerçekleştirmek için bizlere tüm imkânlarını sunan üniversiteme, hocalarımıza sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum” dedi. Mezuniyet kütüğüne ismini çakan KTO Karatay Üniversitesi birincisi Küçükseren’e plaketi Başkan Selçuk Öztürk tarafından verilirken, kuşağını ise Rektör Bayram Sade bağladı. Bölüm birin-

cilerine plaketleri protokol üyelerince takdim edildi.

Öğrenciler, Selçuklu Kültürünü Yansıtan Börkleri ve Cübbeleri ile Ahilik Yemini Etti

Kuruluşu 1251 yılına dayanan KTO Karatay Üniversitesi’nde, törene öğrenciler Selçuklu kültürünü yansıtan börkleri ve cübbeleri ile katıldı, Ahilik Yemini etti. Öğrenciler adını asırlar öncesine dayanan Karatay Medresesi’nden alan üniversiteye yakışan bir şekilde mezun oldu. Tören üniversite birimlerinin toplu fotoğraf çekimi ile sona erdi.





MEDAŞ'IN “GENÇ FIKRİN ENERJİYE DÖNÜŞSÜN” PROJESİ ÖDÜL TÖRENİ YAPILDI

Meram Elektrik Dağıtım A.Ş. (MEDAŞ) tarafından düzenlenen “Genç Fikrin Enerjiye Dönüşün” proje yarışmasında dereceye giren öğrencilere ödülleri verildi. Programa, Konya Valisi Cüneyit Orhan Toprak, Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Necmettin Erbakan Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Cem Zorlu, KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Bayram Sade ve Konya Teknopark Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Birol Dağ katıldı. Gençlerin içindeki mucitele tanışmalarına yardımcı olmak, neler yapabileceklerini keşfetmeleri için fırsat sunmak amacıyla başlatılan “Genç Fikrin Enerjiye Dönüşün” proje yarışması sonuçlandı. MEDAŞ sorumluluk sahasında bulunan Konya, Aksaray, Niğde, Kırşehir, Karaman ve Nevşehir illerindeki üniversitelerle işbirliği içerisinde düzenlediği “Genç Fikrin Enerjiye Dönüşün” proje yarışmasına 11 üniversiteden katılım sağlandı. Öğrenciler tarafından sunulan 30 proje arasından 12 proje finale kaldı. Jüri tarafından yapılan değerlendirme sonrasında dereceye giren ilk 3 proje Enerjim, Akıllı Enerji Sokağı ve Yapay Şahin isimli projeler oldu. Ödül programına katılan Konya Valisi



Cüneyit Orhan Toprak, “Üniversitemizi artık bütün bilim yuvaları olarak bütün alanlarda görmeyi arzuluyoruz. Görmeye de başladık. Çok yoğun bir şekilde bunu söyleyebilirim. Mesela sabah üniversitemizden temsilciler vardı, tarımla ilgili zirvede. Üniversitemiz olmadan teknolojiye kolay kolay adım atamayız. Bu bir gerçek. Dünyada da bizde de böyle. MEDAŞ da bunun sonucunda güzel bir projeye imza atmış. Gençlerimiz hem teknolojik veya matematiksel düşünme yönleri gelişince üretime ya da yeni fikirlere açılma kabiliyetleri artıyor, bir taraftan. Bir taraf-

tan da bu fonksiyonları yerine getiren kurumlarımızda ileride faydalı olacak elemanlar yetiştirilmiş oluyor” dedi. MEDAŞ Genel Müdürü Erol Uçmazbaşı ise, “AR-GE’ye verdiğimiz önem kapsamında bu yıl bir çalışma düzenledik. Bu yarışmayı düzenlerken ki amacımız gerek bölgemizdeki üniversitelerde gerekse okuyan öğrencilerimizden; okuyan, çalışan araştıran, düşünen arkadaşları teşvik etmektir. Eğer kafalarında bir fikir varsa bunun yazıya dönüşmesiydi, eğer ki uygulanabiliyorsa, uygulamaya alınmasıydı. Amacımız bu arkadaşlarımızı tanımaktır. Umarım gelecekte de bunlarla uzun soluklu çalışma imkanımız olur. İkinci amacımız ise bu arkadaşlarımızın kendisini geliştirmesine imkan sağlamaktır. Çünkü inanıyorum gençlerin önüne ne kadar açarsak ne kadar teşvik edersek o kadar daha ileriye giderler” diye konuştu. Program sonunda dereceye giren öğrencilere ödülleri Vali Cüneyit Orhan Toprak tarafından verildi. Törenin ardından yarışmada ikinci olan Akıllı Enerji Sokağı projesini hazırlayan öğrencilerle bir araya gelen KTO Başkanı Selçuk Öztürk proje hakkında bilgi aldı. Hatıra fotoğrafı çektiren Öztürk Proje ekibini kutlayarak başarılar diledi.

KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ PİLOT YETİŞTİRECEK



"İŞ HAYATINA AÇILAN KAPI" VİZYONUyla ÇALIŞMALARINI SÜRDÜREN KONYA TİCARET ODASI (KTO) KARATAY ÜNİVERSİTESİ, UYGULAMALI BİLİMLER YÜKSEKOKULU BÜNYESİNDE AÇILAN PİLOTAJ BÖLÜMÜ'NE İLK ÖĞRENCİLERİNİ 2019-2020 AKADEMİK YILINDA ALACAK. TÜRKİYE'DE PLANÖR EĞİTİMİYLE PİLOT YETİŞTİREN TEK ÜNİVERSİTE UNVANINA SAHİP KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ, PİLOTAJ BÖLÜMÜ'NE İLK YIL 5'İ YÜZDE YÜZ BURLU, 35'İ İSE ÜCRETLİ OLMAK ÜZERE TOPLAMDA 40 ÖĞRENCİ KABUL EDECEK.

Türkiye, diğer ulaşım sistemlerinde olduğu gibi coğrafi konumu gereği havayolu taşımacılığında da önemli bir potansiyele sahip. Özellikle Asya ve Avrupa arasında ülkemizin hava sahasının stratejik ve ekonomik önemi gün geçtikçe artıyor. Modern yaşamın en hızlı aynı zamanda en güvenilir ulaşım aracı kabul edilen hava ulaşımının en büyük gereksinimi hiç şüphesiz nitelikli teknik eleman. Sektörde ise donanımlı ve nitelikli pilot eksikliği dünyada olduğu gibi, ülkemizde de büyük boyutlarda. Özel havacılık şirketlerinin artması ile başlayan hava ulaşımındaki hızlı büyüme ve gelişim süreci, nitelikli personel ihtiyacını doğuruyor. Havacılık sektöründeki bu gelişmeler uluslararası standartlarda pilot ihtiyacını ön plana çıkarıyor.

KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ'NDEN KONYA'DA PİLOTAJ BÖLÜMÜ

Çağın ihtiyaçlarını gözeterek bünyesine yeni bölümler kazandıran KTO Karatay Üniversitesi de 2019-2020 akademik yılında Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu bünyesinde açılan Pilotaj Bölümü'ne ilk öğrencilerini almaya hazırlanıyor.



SON TEKNOLOJİ İLE EĞİTİM ALMIŞ PİLOTLAR

Teorik ve uygulamalı alan eğitimlerinin yoğun olarak verileceği nitelikli pilotlar yetiştirmeyi hedef edinen KTO Karatay Üniversitesi, Pilotaj Bölümü'ne ilk yıl 5'i yüzde yüz burslu, 35'i ise ücretli olmak üzere toplamda 40 öğrenci kabul edecek. İsteğe bağlı hazırlık eğitimi ve 4 yıllık eğitim süresi ile KTO Karatay Üniversitesi Pilotaj Bölümü, havacılık sektörünün ulusal ve uluslararası standartlarda, son teknoloji ile eğitim almış pilot ihtiyacını karşılamayı amaçlıyor.

ÖZTÜRK: PİLOTAJ BÖLÜMÜ İLE KONYA'YA YENİ BİR SEKTÖR DE KAZANDIRILACAK

Bu yıl ilk öğrencilerini alacak olan Pilotaj Bölümü hakkında bilgiler aktaran KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Selçuk Öztürk, havacılık sektörünün stratejik ve ekonomik öneminin gün geçtikçe arttığı ülkemizde, bölümün ülke ve Konya açısından önemine değindi. Başkan Öztürk, "Son 10-15 yıla baktığımızda dünyada ekonomik büyümeyle birlikte ülkemizde de havacılık sektöründe büyük mesafeler kat ettik. Bu gelişmelerle beraber sektörde büyük bir iş gücü açığı da ortaya çıktı. Ülkemiz stratejik anlamda özel bir coğrafyada bulunuyor. Üniversite olarak Pilotaj Bölümü ve Pilot Akademisi açma yönünde karar verdik, Yükseköğretim Kurulu (YÖK) tarafından da onayı verildi. Bunun ülkemiz ekonomisine çok büyük katkısı olacağına inanıyor ve Konya'ya yeni bir sektörün kazandırıldığını düşünüyorum. Farklı sektörlerde elbette büyük katkısı olacak bir alan. Üniversite olarak Konya'ya, ülkemize ve gençlerimize önemli bir bölüm ka-



zandırdığımızı düşünüyör, hayırlı olmasını temenni ediyorum.” ifadelerine yer verdi.

“PİLOTLAR AYNI ZAMANDA MÜHENDİS OLARAK MEZUN OLABİLECEK”

KTO Karatay Üniversitesi Pilotaj Bölümü’nde eğitim görmeyen ayrıcalıklarına da vurgu yapan Başkan Öztürk, “Üniversite olarak Pilotaj Bölümü’nde birçok bölümde çift anadal programı imkânı sunuyoruz. Öğrencimiz bu mesleği seçebilir, daha sonra fikir de değiştirebilir. O sebeple üniversitemizde Pilotaj Bölümü’nü bitiren bir öğrenci şartları sağlamak kaydıyla çift anadal programı ile mühendislik diplomasına da sahip olabiliyor. Mesleğini icra etmek isterse daha donanımlı bir pilot oluyor ya da tamamen farklı bir mesleğe, mühendislik alanına yönelebiliyor.” diye konuştu.

KTO KARATAY’DAN PİLOT AKADEMİSİ VE TÜRKİYE’DE İLK OLARAK BİR ÜNİVERSİTEYE ÖZGÜ HAVAPARK

Üniversite bünyesinde kurulan Pilot Akademisi’nin de müjdesini veren Başkan Öztürk, “Üniversitemiz aynı zamanda Pilot Akademisi’ni de kuruyor, öğrenci 4 yıllık lisans eğitimini tamamladığı takdirde direkt olarak, herhangi bir eğitime tabi tutulmadan yardımcı pilot olarak göreve başlayabiliyor. Öğrencilerimizin eğitimleri için 305 bin metrekare olan eğitim/uçuş alanımızın planlaması da yapılmaktadır. KTO Karatay Üniversitesi 4 yıl sonunda kendi havaalanı olan 14 uçaklık filoya sahip bir üniversite haline gelecektir. Pilotaj Bölümü ile Konya’da havacılığı geliştirmek adına da önemli bir adım atmış olduk. Öğrencilerimiz kendi uçak filosuna sahip ve Türkiye’de ilk olarak kendi havaparkı-

na sahip bir üniversitede Pilotaj eğitimi almanın avantajını KTO Karatay’da yaşayacaktır.” şeklinde konuştu.

TÜRKİYE’DE PLANÖR EĞİTİMİYLE PİLOT YETİŞTİREN TEK ÜNİVERSİTE KTO KARATAY

Havacılık sektörü hızla büyüyor. Sektördeki gelişmeler ve sunduğu imkanlar, pilotluk mesleğini cazip hale getiriyor. Pilotluğu kariyer planına alan gençlerin sayısı da hızla artıyor. Her yıl dünyada 20 bin, Türkiye’de ise 750-1000 pilota ihtiyaç duyuluyor. Sektördeki açığı gidermek için pilotluk eğitimi veren üniversite ve kurum sayısı da hızla çoğalıyor. KTO Karatay Üniversitesi de 2019-2020 akademik yılında Pilotaj Bölümü’ne ilk öğrencilerini kabul edecek. Bölümün uygulama alanı olarak ise öğrencilerimiz 1000 metrelik asfalt pist, 750 metre çim pist, hangarlar, taksit yolu, sosyal tesis ve açık alandan oluşan bir alanda pilotaj eğitimi alacaklar. Teorik ve uygulamalı alan eğitimlerinin yoğun olarak verileceği, sektörde farklılık oluşturacak pilotlar yetiştirmeyi hedef edinen KTO Karatay Üniversitesi Pilotaj Bölümü, havacılık sektörünün ulusal ve uluslararası standartlarda, son teknoloji ile eğitim almış pilot ihtiyacını karşılamayı amaçlıyor. Üniversite ayrıca Türkiye’de planör eğitimiyle pilot yetiştiren tek üniversite unvanını da elinde bulunuyor.

TÜRKİYE, AVRUPA HAVA TRAFİĞİNE EN FAZLA KATKI SAĞLAYAN ÜLKE KONUMUNDA

Havayolu ulaşımında ülkemiz son 16 yılda kat ettiği ilerleme ile küresel düzeyde aşılması zor rekorlar kırarak, dünyanın hayranlıkla takip ettiği bir başarı hikâyesine imza atmanın gururunu yaşıyor. Ülkemizde 2018 yılında 210 milyonu aşan yolcu sayısı ile sektörün cirosu 15 yılda 35 kat artarak 110 milyar liraya ulaşmıştır. Bugün sivil havacılıkta

Türkiye, Avrupa hava trafiğine en fazla katkı sağlayan ülke, havalimanlarımız yolcusunu en fazla artıran havalimanları, Türk Hava Yolları dünyanın en fazla noktasına sefer yapan havayolu ve havalimanı işleticilerimiz yurt dışında en fazla tercih edilen işletmeler olmuştur. Türkiye; son 10 yılda doğrudan uluslararası bağlantı noktalarının sayısını yüzde 192 artırarak yaklaşık 3 katına çıkarmış ve doğrudan ve dolaylı bağlanabilirliğini ise yüzde 534 arttırarak Avrupa’da uçuş ağını en fazla büyüten ülke konumuna erişmiştir.

GELECEK SİVİL HAVACILIKTA

Sivil havacılıkta sağlanan bu büyüme çerçevesinde ülkenin mevcut potansiyelini ve kaynaklarını en verimli şekilde bu alana kanalize ederek, İstanbul Havalimanı gibi dev bir projeyi ise hayata geçirmeye muvaffak olmuştur. Ülkemizin uluslararası küresel havacılık merkezi olması hedefiyle çıktığı bu yolda, dünyanın en büyük havalimanlarından biri olan İstanbul Havalimanı geçtiğimiz yıl hizmete açılmış havacılıktaki başarı hikâyemize bir yenisi daha eklenmiştir. Bu bağlamda 2018 yılı, havacılık alanında daha ileri bir vizyonla küresel düzeyde bir aktör olma yolunda atılan bir hamle olarak sivil havacılık tarihimizde adeta bir dönüm noktası olmuştur. Bu dev proje transit yolcular için kıyasıya bir rekabetin yaşandığı havacılık sektöründe ülkemizi mükemmel bir taşımacılık altyapısına sahip, bu anlamda dünyanın en rekabetçi noktalardan biri haline getiriyor.

SEKTÖRDE İSTİHDAM ORANI HER GEÇEN YIL ARTIYOR

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından açıklanan sektöre yönelik raporda; 2017 yılında Dünya genelinde havacılık sektörü hizmet ihracatında ABD birinci, Birleşik Arap Emirlikleri ikinci ve 11.295 milyon dolar ile Türkiye, üçüncü sırada yer almaktadır. Sektörde istihdam edilen kişi sayısı ise yaklaşık 200.000’e ulaşmıştır.



SİGORTA SEKTÖRÜ KONYA'DA KOBİ'LERLE BULUŞTU

Konya'nın Türkiye ekonomisindeki yeri, KOBİ'lerin üretimdeki riskleri ve sigorta güvenceleri, "KOBİ'ler buluşuyor" panelinde masaya yatırıldı. Türkiye Sigorta Birliği (TSB) açıklamasına göre, üretimdeki yeri ve ihracat performansı ile Türkiye ekonomisinin önde gelen şehirlerinden Konya, KOBİ'ler ve sigortacıları bir araya getiren önemli bir etkinliğe ev sahipliği yaptı. Konya'nın Türkiye ekonomisindeki yeri, KOBİ'lerin üretimdeki riskleri ve sigorta güvenceleri, KTO Karatay Üniversitesi ev sahipliğinde Türkiye Sigorta Birliği (TSB), Konya Ticaret Odası (KTO) ve Konya Sanayi Odası'nın (KSO) düzenlediği "KOBİ'ler buluşuyor" panelinde tartışıldı.

Gazeteci Noyan Doğan'ın moderatörlüğünde, KTO Karatay Üniversitesi Konferans Salonu'nda gerçekleşen panele, TSB Başkanı Can Akın Çağlar, KTO Başkanı Selçuk Öztürk, KSO Başkanı Memiş Kütükçü ve Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Karan katıldı.

"KOBİ'ler sigortacıların risk yönetim tecrübesinden istifade etmeli"

TSB Başkanı Can Akın Çağlar, sigorta sektörünün karşı karşıya kaldıkları vakalar nedeniyle önemli bir know-how'a sahip olduğunu belirterek, KOBİ'lere bu birikimden yararlanma çağrısında

bulundu. Türkiye ekonomisinde önemli yere sahip olan Konya'nın, KOBİ'ler ölçeğinde bakıldığında Türkiye ortalamasının biraz altında kaldığını dile getiren Çağlar, "Mesela Türkiye'deki KOBİ'lerin yüzde 37'si bir yangın poliçesi almış iken Konya'da bu oran yüzde 33'ler civarında. Büyük bir fark değil ama ticari olarak Türkiye'nin çok önünde olan bir ilin daha çok finansal koruma almasını bekliyoruz. Bu durumun nedenlerine baktığımızda ise bir takım dini saiklerin etkili olduğunu görüyoruz. Ama bugün memnuniyetle ifade etmek lazım ki nasıl bankacılıkta katılım bankacılığımız varsa sigortacılıkta da katılım tarafı oldukça gelişti." ifadelerini kullandı.

Çağlar, şunları kaydetti: "Gördüğümüz diğer bir şey ise sigorta farkındalığımızın yeterince gelişmediği. Milyonlarca dolar yatırım, ihracat yapıyor, binlerce işçi çalıştırıyoruz. Bir kıvılcımla bunu kaybedilebilme tehlikesi ile karşı karşıyayız. Ama sigorta deyince aklımıza sadece oto sigortaları, trafik geliyor. Oysa ki alacak sigortası, kar kaybı sigortası gibi çok çeşitli enstrümanlar var. Biz sektör olarak her gün 54 bin dosyayı takip ediyor, 54 bin kişiye hasar ödüyoruz. 'Hasar nasıl oluşur, yangın nasıl çıkar, deprem sel vs. gibi risklerle karşılaşıldığında neler yapılır?' gibi konu-

larda büyük bir deneyimimiz var. Bu sebeple KOBİ'lerin sigortacıların risk yönetim tecrübesinden, know-how'ından istifade etmelerini öneriyoruz."

"İlk 5 ayda ihracatımızı yüzde 21 artırdık"

KTO Başkanı Selçuk Öztürk ise Konya'nın Türkiye'nin ekonomik performansı ile pozitif yönde ayrılan şehirlerinden biri olduğunu belirterek, "GSMH'dan aldığımız pay, her geçen yıl artmaya devam ediyor. Tarımda Türkiye'nin birincisiyiz, sanayide ise 9. sıraya geldik. İhracatta da çok ciddi bir artış gösteriyoruz. Türkiye'nin ve Konya'nın Dünya pazarından daha fazla pay alması için hem odalar hem de tüm şehir olarak ekstra bir gayret içerisindeyiz. Bunun karşılığını da alıyoruz, İlk 5 ayda ihracatımızı yüzde 21 artırdık. Şu anda 890 milyon dolardayız, yıl sonu hedefimiz 2 milyar dolar." değerlendirmesinde bulundu.

KSO Başkanı Memiş Kütükçü de Konya sanayinin avantaj ve dezavantajları hakkında bilgi verdiği konuşmasında, şunları kaydetti: "Avantajlarımız ürün çeşitliliğimiz. Firmalarımız, 80 değişik sektörde üretim yapıyor. Bu, şehir olarak dalgalanmaların etkisini daha az hissetmemizi sağlıyor. Dezavanta-



jumuz KOBİ'lerimizin büyük çoğunluğunun iç pazar ağırlıklı üretim ve satış yapıyor olması. Özellikle yatırım mali kalemlerinde yüzde 20'lere düşen iç talep, iç pazar ağırlıklı çalışan firmalarımızı oldukça zorluyor. Bu süreci yönetmek için Sanayi Odası olarak bir çıta ilan ettik. Çalışmalarımızı, firmaların üretimlerinin minimum yüzde 35'ini ihraç eder hale gelmeleri hedefiyle yürütmeye başladık, başarılı da olduk. Türkiye'nin 4 katı büyüklüğünde ihracat artış hızına ulaşmamız bunun göstergesi."

Kütükçü ayrıca Konya'nın şu anda KOBİ statüsündeki işletmelerin büyük işletmelere dönüştüğü, mikro işletme-

lerin küçük, küçük işletmelerin orta ölçekli işletmelere dönüştüğü bir ölçek büyütme süreci yaşadığını dile getirdi.

"Ticari alacak sigortası aslında 3 aşamalı bir ürün"

Halk Sigorta Genel Müdürü Bülent Karan ise konuşmasında özellikle alacak sigortası hakkında ayrıntılı bilgi verdi. Türkiye'de 5 binin üzerinde poliçe ile verdikleri teminatın 1,1 milyar TL'yi geçtiğini, Konya'da ise 65 poliçeleri olduğunu kaydeden Karan, şu ifadeleri kullandı:

"Ticari alacak sigortası, kurumların herhangi bir teminata bağlı olmadan yaptığı satışlarda alacaklarını tahsil

edememe riskini teminat altına alan finansal bir üründür. Alıcının çeşitli nedenlerle borcunu ödememesi durumunda sigortacı devreye girer ve öncelikle borcun tahsilatının yapılması için çalışır olmazsa da sigortalıya borcun ödenmesini sağlar. Ticari alacak sigortası aslında 3 aşamalı bir ürün. Birinci aşamada risk yönetimi yapılır. Sigorta şirketi, müşterileri analiz ederek şirketlerin doğru alıcı ile çalışmasını ve bu şekilde de ticaretini uygun biçimde yönetmesini sağlar. İkinci aşamasında ödenmeyen borcun sigortalı adına tahsilatını gerçekleştirmeye çalışır eğer bu da olmazsa doğrudan borcun ödenmesini sağlar."





KONYA'DA “MİLLİ TARIM” KONUŞULDU

Anadolu Aslanları İşadamları Derneği (ASKON) Konya Şubesi tarafından Konya’da Çatalhöyük Milli Tarım Zirvesi düzenlendi. Zirvede Türkiye tarımının yeniden yapılanması ve işletme yapıları, tarımın genel problemleri ve çözüm yolları, milli tohumculuk politikası, bitkisel ve hayvansal üretimde yerli tohum ve tohumluk üretiminde yerli ve yabancı teknoloji kullanımı ve rekabeti, Türkiye tarımının dünya piyasaları ile rekabet edilebilirliği üretim çeşitlendirmeleri ve yeni bitkilerin kazanımı ve pazarlaması imkanları başlıkları altında tarım sektörü masaya yatırıldı.

Gerçekleştirilen zirveye Konya Valisi Cüneyit Orhan Toprak, Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı Mehmet Ali Tunç, TOBB Başkan Yardımcısı ve Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, ASKON Genel Başkanı Orhan Aydın, belediye başkanları, üniversite rektörleri, sivil toplum kuruluş temsilcileri katıldı. ASKON Konya Şubesi Başkanı Yakup Yıldırım yaptığı açılış konuşmasında “Devlet, özel sektör, Sivil Toplum Kuruluşları ve üniversiteleri bir arada tutan bir yapıda bu programı gerçekleştiriyoruz. Milli tohumculuk çok stratejik bir



alana sahiptir. Kamu özel sektör olarak çalışmalar daha da fazlaştırmalıdır. Hepimizin bildiği gibi Anadolu’da neolitik çağın ilk ve en önemli arkeolojik buluntularından biri kabul edilen Çatalhöyük, tarımında ilk yapıldığı yerlerden biri olarak kayıtlara geçmiştir. Çatalhöyük şehrimiz ve ülkemiz adına, tarihten gelen kültürel mirasımızdır. Bu mirasımızı Dünya’ya tanıtmak ve gelecek nesillere ulaştırmak için elimizden gelenin en iyisini şehir insanı olarak yapmaya mecburuz. Umarız zirvemizin ismini Çatalhöyük olarak adlandırarak

bir farkındalık oluşturmayı başarabiliriz” dedi.

AYDIN, “KONYA, TÜRKİYE TARIMININ LOKOMOTİFİDİR”

ASKON Genel Başkanı Orhan Aydın tarımı tarımın başkenti Konya’da konuşmanın oldukça önemli ve değerli olduğunu ifade etti. Aydın, “Çatalhöyük medeniyet ve ziraatin temellerini oluşturulması oldukça önemlidir. Konya, Türkiye tarımının lokomotifidir. Ülkemiz artan yenilikleriyle tarımda önemli adımlar atılmıştır. Çok çeşitli alanlarda yoğun çalışmalar yapmalıyız. Bakanlığımız çok önemli destekleri var. Tarım, sayısız katkılar sağlayan bir sektördür. En titizlikle çalışılması gereken sektördür. Artan nüfus gıda talebini yukarıya çıkartacaktır. Teknoloji tarımın devamlılığını sağlayacaktır. Ülkemizin potansiyeline güvenmeliyiz. Tatım konusunda uçtan uca yerleşmemiz ve gerekli tedbirleri almamız gerekiyor” açıklamalarını yaptı.

ÖZTÜRK, “İHRACATIMIZI YÜZDE 20 ARTTIRACAĞIZ”

TOBB Başkan Yardımcısı ve KTO Başkanı Selçuk Öztürk şehir ve ülke



açısından oldukça önemli bir programa ev sahipliği yapıldığını ifade etti. Öztürk, “Milli tarım vurgusu oldukça anlamlıdır. Tarım, Savunma Sanayisi ile eş değer öneme sahip bir sektördür. Konya havzasının su ihtiyacı vardır. Çalışmaların hızlandırılması gerekiyor. Çalışmalarının hızlanması ülke ve Konya açısından oldukça önemlidir. Konya’da sanayileşmenin temeli tarım ile yapılmıştır. Türkiye ekonomik anlamda zorlu bir süreçten geçiyoruz. Bu süreçte ihracat yapabilmek hayati öneme sahip. 2019 yılında ihracatımızı yüzde 20 artıracacağız. Konya tarım konusunda itici güç olma yolunda ilerlemektedir” şeklinde konuştu.

“TARIM DEYİNCE AKLA KONYA GELİR”

Tarımın Türkiye ve dünya geleceği açısından büyük önem taşıdığını kaydeden Tarım ve Orman Bakan Yardımcısı Mehmet Hadi Tunç, “Türkiye’de tarım denince akla gelen en önemli şehirlerden birisi olan Konya’da bulunmaktan dolayı son derece memnunuz. Bu zirveye ismini veren ve bu topraklarda kurulmuş olan Çatalhöyük’te 9 bin yıl önce tarım ağırlıklı bir medeniyet kurulmuş ve bu medeniyet bugünkü modern tarımın da temellerini teşkil eden modellerden birisi olmuştur. Buradaki konuşmalar ve tartışmalar ümit ediyoruz ki ülkemizin tarımdaki gelecek vizyonuna ışık tutacak

adımlardan birisi olacaktır. Tarım konusunun dünyada ve Türkiye’de ne kadar önemli olduğunu biliyoruz. Hepimiz konunun insanlık ve gelecek nesiller açısından da çok önemli olduğunun farkındayız. Tarım, sanayi, hizmetler ve inşaat sektörleriyle kıyaslandığında belki kârlılık açısından çok yüksek değildir. Ama insanlık için önemi itibarıyla hepsinden öncelikli olduğunu biliyoruz” dedi.

VALİ TOPRAK, “KONYA EZELDEN BERİ BİR BAŞKENTTİR”

Konya Valisi Cüneyit Orhan Toprak “Konya, Türkiye’de değil dünyada önemli bir yere sahiptir. Dünya hızlı bir değişim yaşıyor. Kaynaklar sınırlıdır. Çok ciddi bir çalışma ile gıda konusunda çalışmalar gerçekleştirmeliyiz. İnsan

beslenemediği zaman hayat bitiyor. Dışa bağımlılık her zaman sıkıntı bir durumdur. Atılım yapmamızı gereken bir konu. Konya sanayide çok önemli atılımlar gerçekleşse de tarımdaki önemini halen taşımaktadır. 20 üründe birinci 34 üründe ilk üçteyiz. Bunlar rastlantı değildir. Suyun her zerresinden nasıl yaralanırsanız bunun peşindeyiz. Tohumlar üzerinde çok ciddi deneyler yapıyor ve sonuçlar alıyoruz. Konya tarımını teknoloji ile birlikte şehir olarak ileriye taşımak için çalışıyoruz. Su ile ilgili çok ciddi yatırımlar yapıldı ancak bunlar maalesef yeterli değil. Yeni tüneller ve yeni su kaynakları üretmemiz ve havzaya getirmemiz gerekiyor. Konya ezelden beri bir başkenttir. Çatalhöyük’e baktığımız zaman bunu görebiliyoruz” açıklamalarını yaptı.





TİCARET BAKAN YARDIMCISI SEZAI UÇARMAK'TAN ZİYARET

Bir dizi programa katılmak ve temasta bulunmak için Konya'ya gelen Ticaret Bakan Yardımcısı Sezai Uçarmak Konya Ticaret Odası'nı ziyaret ederek Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk ile görüşti. Ziyarete Konya ekonomisi hakkında bilgi verne Başkan Öztürk reel sektörün sorun ve taleplerini Bakan Yardımcısı Uçarmak'a iletti.



KALAYCI VE ALKAN ÖZTÜRK'Ü ZİYARET ETTİ

Karaman Belediye Başkanı Savaş Kalaycı ve Karaman Ticaret ve Sanayi Odası Mustafa Gökhan Alkan Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk'le bir araya geldi. Konya ve Karaman ekonomilerindeki gelişmelerin değerlendirildiği ziyarette kurumlar arasında işbirliğinin devamının önemine vurgu yapıldı. Öztürk Kalaycı ve Alkan'a başarılar diledi.

İHRACATTA İLK 1000 AÇIKLANDI



Türkiye'nin İlk 1000 İhracatçısı 2018" araştırmasına göre ilk 1000 şirket içerisinde Konya'dan 6 firma listeye girmeye hak kazandı. Bu firmaların sıralamaları ve isimleri şöyle; Konya Şeker 225. sıradan, S.S.R Otomotiv Sanayi ve Dış Ticaret 253. sıradan, Eti Alüminyum 273. sıradan, İmaş Makine 855. sıradan, YPS Global Otomotiv İç ve Dış Ticaret 896. sıradan, adının açıklanmasını istemeyen bir firma ise 921. sıradan listeye giriş yaptı. TİM'in 2017 yılını baz alarak açıkladığı listede Konya'da 4 firma yer alıyordu. 2018 yılının baz alınarak açıklandığı listede ise Konya'da 6 firmanın yer alması, olumlu karşılandı, listeye 2 firmanın daha giriş yapması, Konya'daki ihracatçı firmaların olumlu yönde ivme kazandığını gösteriyor. Konuyla ilgili sosyal medya hesabından açıklama yapan Konya Ticaret Odası (KTO) Başkanı Selçuk Öztürk "2018'de Türkiye'nin en fazla ihracat yapan firmaları arasına giren Konyalı firmalarımızı kutluyor, şehrimiz ve ülkemize sağladıkları katkı için teşekkür ediyorum 2019'da 2 milyar dolar hedefinde hızla ilerleyen Konya'da daha fazla firmamızın listeye gireceğine inanıyorum" ifadelerini kullandı.

TOBB KONYA GGK'DEN ZİYARET



TOBB Konya İl Genç Girişimciler Kurulu İcra Kurulu, Konya Ticaret Odası Başkanı ve TOBB Başkan Yardımcısı Selçuk Öztürk'ü ziyaret etti. TOBB Konya İl Genç Girişimciler Kurulu Başkanı Mehmet Emin Gürbüz KTO Başkanı ve TOBB Başkan Yardımcısı Selçuk Öztürk'e teşekkür ederken, yapılacak çalışmalarla hem şehir hem de ülke ekonomisine katkı sağlayacaklarını ifade etti. Başkan Öztürk de Gürbüz ve ekibine başarılar diledi.



SİGORTACILIK HAFTASINDA SEKTÖRÜN SORUNLARI KTO'DA KONUŞULDU

Sigortacılık sektörü nitelikli eleman ve kayıt dışı sigortacılık sorunlarına çözüm istiyor. Konya Ticaret Odası'nın düzenlediği istişare toplantılarına Sigortacılık Haftası dolayısıyla 66. Sigortacılık Meslek Komitesi üyeleri katıldı. Konya Ticaret Odası'nın düzenlediği meslek komiteleri istişare toplantıları devam ediyor. 66. Sigortacılık Meslek Komitesi'nin istişare toplantısı Konya Ticaret Odası 66. Meslek Komitesi üyeleri ve komiteye bağlı Oda üyelerinin katılımıyla gerçekleştirildi.

Toplantının açılış konuşmasını yapan Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Fahrettin Doğru şu ifadelerle yer verdi. "Sigortacılık Haftası içerisinde sizlerle beraber olmaktan mutluluk duyduğumu belirterek haftanızı kutluyor, bu haftanın sektörünüzün sorunlarına çözüm üretilmesine vesile olmasını temenni ediyorum. Sigortacılık Meslek komitemizin hafta dolayısıyla gerçekleştirdiği faaliyetlerin şehrimizde sigorta bilincini artıracığına ve sektör için faydalı olacağına inanıyorum. Türkiye, genç nüfusu ve buna karşılık düşük sigortalılık oranlarıyla cazip bir pazar olarak hem yerli hem de yabancı yatırımcıların dikkatini çekiyor. Fakat; ülkemizdeki toplam prim büyüklüğünün ülke gayrisafi hasılasının yüzde 1,5 olduğunu dikkate aldığımızda dünya ortalamalarının oldukça altında olduğunu



görüyoruz. Son zamanlarda ülkemizde sigortacılık sektörünün faaliyet alanının genişlemesinde özellikle devlet destekli Bireysel Emeklilik Sistemi, Tarım Sigortaları Havuz İşletmesi (TARSİM) ve DASK gibi uygulamaların önemli rol oynadığı da bir gerçek. Reel sektör açısından değerlendirirsek; özellikle KOBİ ölçeğindeki firmalarımızın henüz sigorta konusunda gerekli bilinç seviyesinde olmadığını, sigorta müessesesini hiç kullanmadığını ya da eksik ve hatalı kullandığını görüyoruz. Dolayısıyla reel sektör açısından sigortanın sadece risk oluşmadığında katlanılan bir masraf kalemi olarak değil, risk oluştuğunda işletmeyi yok olmaktan kurtaracak hayati bir kaynak olarak görülmesi gerekiyor. Görüldüğü gibi ülkemiz, şehrimiz ve özel sektörümüz için son derece önemli olan sigorta sektörümüzün acilen sorunlarını



tespit ederek ortak akılda çözüm önerileri geliştirmek mecburiyetindeyiz. Düzenlediğimiz istişare toplantısı ile sektörün büyümesine katkı sağlayacağımızı umut ediyorum. Şehrimiz adına önem verdiğimiz sektörümüzün büyümesi için Oda olarak gereken çalışmaları yapacağız" dedi.

66. Meslek Komitesi adına konuşan Komite Başkanı Hasan Sarısaç da "Sigortacılık haftası dolayısıyla düzenlediğimiz Komite istişare toplantısında sektör temsilcileri olarak sorunlarımızı Oda yönetimine ileticeğiz. Toplumda sigorta bilincinin artırılması ve sigortalıların ihtiyaçlarına cevap verecek, onlara en doğru poliçeyi düzenleyerek hasar sonrasında en iyi hizmeti vermek sureti ile sigortacılığın saygın bir meslek haline gelmesini sağlamak için Komite olarak çalışmalarımızı sürdürüyoruz. KTO yönetimine komitelerin sorunlarına gösterdiği ilgiden ve sağladığı imkânlardan dolayı teşekkür ediyorum" dedi.

Toplantıya katılan üyeler Konya'da sigorta sektörünün daha iyi bir seviyeye gelebilmesi için öncelikle nitelikli eleman sorunlarının çözülmesi gerektiğini belirttiler. Kayıt dışı sigortacılık yapan acente dışındaki farklı işletmelerin sektörün kalitesini düşürdüğünü ifade eden sigortacılar sektörün büyümesi için kayıt dışılıkla mücadelenin gerekli olduğunu vurguladılar.





KONYA TİCARET ODASI TAHKİM VE ARABULUCULUK MERKEZİ (KTOTAM) TANITIM VE İSTİŞARE TOPLANTISI YAPILDI

KONYA TİCARET ODASI TAHKİM VE ARABULUCULUK MERKEZİ (KTOTAM) TARAFINDAN KONYA'DAKİ ARABULUCULARA YÖNELİK TANITIM VE İSTİŞARE TOPLANTISI YAPILDI.

Toplantıya KTO Arabuluculuk ve Tahkim Merkezi Divan Başkanı Ali Deresoy, Başkan Yardımcısı Aytekin Çelik, Divan üyeleri Mehmet Çakır, Avukat Murat Güçlü, Avukat Neslihan Büyükdillan ve Konya'daki arabuluculuk faaliyeti yürüten arabulucular katıldı.

Toplantıda konuşan KTO Arabuluculuk ve Tahkim Merkezi Divan Başkanı Ali Deresoy KTOTAM'ın üyelerine ve Konya iş dünyasına etkin ve başarılı bir şekilde arabuluculuk hizmeti vermeyi hedeflediğini belirterek şunları söyledi: "Arabuluculuk malumunuz olduğu üzere aslında temeli bizim medeniyetimize ait olan Ahilikten gelen hukuki ihtilaflarda alternatif çözüm olarak uygulanan bir uzlaşma yoludur. Bu özelliği ile toplumsal barışa hizmet eder ve yargı sistemin yükünü hafifletir. Zaman, emek ve maliyet açısından verimlilik ve tasarruf sağlar. Bu yönleri ile de halkın ve yargı camiasının memnuniyet duyduğu bir müessesedir. Geç te olsa kendi öz değerimiz olan bu kurumun kanuni zorunluluklara ilaveten ihtiyari olarak da sahipleneceği ve hızla yaygınlaşacağı düşüncesindeyiz."

"Üyelerimize ve çalışanlarımıza arabuluculuğun avantajlarını anlatarak bilinçlendirmek ve merkezimize kayıtlı arabuluculara yönlendirerek iş dünyasındaki ihtilafları azaltıp, üretim ve ticaretteki verimi artırmayı amaçlıyoruz." diyen Deresoy şöyle devam etti; " Bu çerçevede Konya Ticaret Odası Tahkim

ve Arabuluculuk Merkezi İç Yönergesi hazırlanmış, KTO Meclisinin onayına sunulmuş ve Meclis kararı ile yürürlüğe girmiştir. Sistemin işleyişini sağlayan KTOTAM Divan Kurulumuz, Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu tarafından görevlendirilmiştir. Divan Kurulumuz 5 kişiden oluşmaktadır. Arabuluculuk Merkezimizin önemli avantajları bulunmaktadır. Bu avantajlar; İş dünyasını temsile yetkili kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşu olan KTO, KSO, KTB olarak tüm üyelerimizi ve çalışanlarımızı bilinçlendirme ve merkezimize kayıtlı arabuluculara yönlendirme potansiyeline sahibiz. Merkezimiz, KTO binası içerisinde üyelerimiz ve tüm vatandaşlarımız tarafından bilinen, gerek özel araçla gerekse toplu taşıma ile çok rahat ulaşılabilecek merkezî bir konumdadır. Ticaret Odamızın binası

içerisinde olması sebebiyle, arabuluculuk görüşmesine gelen tarafların veya arabulucunun ihtiyaç duyması halinde Konya Ticaret Odası'nın ve Ticaret Sicil Müdürlüğü'nün verdiği bütün hizmetlere (yetki belgesi, imza sirküleri vb. belgeleri) daha hızlı ve pratik ulaşma imkanı mevcuttur. KTO Karatay Üniversitesi ve Dış Ticaret Merkezi gibi iştiraklerimizden, uzmanlık anlamında faydalanma kolaylığına sahiptir."

Toplantı sonunda Arabuluculuğun yerleşmesi, aktif bir şekilde işlemesi konusunda KTOTAM tarafından yapılan ve yapılacak çalışmalar anlatıldı. KTOTAM'ın avantajları, KTOTAM'ın arabuluculardan beklentileri konularında toplantıya katılım sağlayan arabuluculara bilgi verildi. Bu çerçevede toplantıya katılan arabulucuların görüş ve önerileri alındı.



KTO'DA TIBBİ CİHAZ ÜRETİCİLERİ ÜTS (ÜRÜN TAKİP SİSTEMİ) İÇİN TOPLANDI

Konya Ticaret Odası ve Sağlık Bakanlığı Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu işbirliği ile “Ürün Takip Sistemi Semineri” KTO Meclis Salonu'nda gerçekleştirildi.

Biyomedikal Mühendisi Halil Yasin Parlak ve Ömer Faruk Kuru, Sağlık Uzmanı Merve Ayık, İstatistikçi Semanur Demirci, Sağlık Bakanlığı tarafından hazırlanan Ürün Takip Sistemi (ÜTS)'ni tanıtmak amacıyla üreticilerle bir araya geldi.

Seminere Konya Ticaret Odası 69. Meslek Komitesi (Her Türlü Sağlık Hizmetleri) ve 70. Meslek Komitesi (Medikal Ürünlerin İmalatı ile Tıbbi ve Kozmetik Ürünlerin Ticareti) üyeleri katıldı.

Toplantıya Ürün Takip Sistemi'ni anlatan tanıtım videosuyla başlandı. Ülkemizde üretilen veya ithal edilen tüm tıbbi cihazların ve kozmetik ürünlerin üretim bandından satılıp kullanıldığı yere kadar tekil ürün takibini sağlayabilmek, son kullanıcıya kadar ürünü izleyebilmek



için geliştirilen bir proje olan Ürün Takip Sistemi üyelere detaylı olarak anlatıldı. Biyomedikal Mühendisi Halil Yasin Parlak, ÜTS'nin nasıl çalıştığı, amacı, üreticilerin nasıl faydalanacakları, kimler tarafından geliştirildiği hakkında üreticileri bilgilendirdi. Katılımcılara yapılan sunum aracılığıyla gerekli bilgiler verildi. ÜTS'nin web ara yüzü hakkında videolarla bilgiler desteklendi.

Toplantının sonunda soru cevap kısmına geçildi. Katılımcıların sorularını biyomedikal mühendisleri Halil Yasin Parlak ve Ömer Faruk Kuru cevapladı. Toplantı, soru ve cevapların ardından sona erdi.



DOLANDIRICILARA KARŞI DİKKATLİ OLUN!

Sayın üyemiz,

Son günlerde, kendisini Vali, Kaymakam, Belediye Başkanı, Emniyet Müdürü ya da üst düzey kamu görevlisi olarak tanıtır ve yardım gibi çeşitli gerekçeler ileri sürülerek para talep edildiği görülmektedir.

Üyelerimizin herhangi bir kamu kurumunun veya kamu yöneticisinin adını ve unvanını kullanarak, çeşitli yollarla yardım toplamaya çalışan dolandırıcılara hiçbir şekilde itibar etmemesini; böyle bir durumla karşılaşanların da konuyu mutlaka **155 Polis İmdat** veya **156 Jandarma İmdat** telefonlarına bildirmeleri hususu kamuoyuna saygıyla duyurulur.



1882
KONYA TİCARET ODASI
KONYA CHAMBER OF COMMERCE

KONYA TİCARET ODASI BAŞKANLIĞI

KONYA TİCARET ODASI MESLEK KOMİTELERİ ÜYE ZİYARETLERİNE DEVAM EDİYOR

ZİYARET

21. MESLEK KOMİTESİ (HEDİYELİK EŞYA, ZÜCCACİYE VE KOZMETİK ÜRÜNLERİN TOPTAN-PERAKENDE TİCARETİ)



PIRILTI TİCARET



TIĞLI TİCARET DAY. TÜK. MADD.



HİNT PAZARI-SELİM YALDIZ



AHMET İNANÇ-İNANÇ İNŞAAT



ALİ ÇEYİZ DÜNYASI



DÖRTELLER ZÜCCACİYE



FOREV DAYANIKLI TÜK. MALL.



İLKER ÇELİK İTH. İHR. SAN.



MSD ZÜCCACİYE
ELEKTRONİK GIDA



ÖZTÜRK ZÜCCACİYE



PARLAYAN ZÜCCACİYE



SELİM İZMİRLİ



SERENAD HEDİYELİK EŞYA



TİVA ZÜCCACİYE PLASTİK

11. MESLEK KOMİTESİ (ÇİKOLATA, ŞEKERLEME İLE DİĞER SÜT ÜRÜNLERİ İMALATI TOPTAN VE PERAKENDE TİCARETİ)



AZİZİYE BAHARAT



ÇINARALTI BAHARAT



ÖZÇİĞDEM KURUYEMİŞ



ÇUMRALILAR HURMA PAZARI



HAKİKİ TUNÇLAR KURUYEMİŞ



KESİKLER KURUYEMİŞ



OFLAZ BAL VE GIDA

SİGORTACILIK SEKTÖRÜ

İSTİŞARE TOPLANTISI SONUÇ RAPORU

Sigortacılık sektöründe yaşanan sorunların tespiti ve çözüm önerilerinin ortaya konması amacıyla, sektördeki temsilcilerin katılımıyla Odamız tarafından 27 Mayıs 2019 tarihinde bir istişare toplantısı düzenlenmiştir. Gerek Odamızın ilgili meslek komite üyeleri tarafından dile getirilen gerekse istişare toplantısında sektör temsilcilerinin ifadeleriyle gündeme gelen sorunlar ve bu sorunlara yönelik çözüm önerileri ve tavsiyeler aşağıdaki şekilde sıralanmıştır:

• Kayıtdışı Sigortacılık Yapanlar ve Sektördeki Haksız Rekabet

Gerekli sertifikaya sahip herkes sigortacı olabilmektedir. Yeni işyeri açılmasına farklı kısıtlamalar ile birlikte (bölgesel limit, müşteri/poliçe adedi vb.) standartlar getirilmelidir. Ayrıca sektördeki en büyük sıkıntı, çantacı olarak tabir edilen ve sigortacılık levha kaydı olmayan kişilerin (emlakçı, kaportacı, galerici vd.) sigortacılık işlemlerini sürdürmesidir.

“Ekran verme” olarak bilinen ve acen-tenin kendi ekranını başkaları ile paylaşması şeklinde tanımlanan husus, IP teknolojisindeki çözümler ile maalesef çoğalmıştır. Sektördeki bu sıkıntının en kolay çözümü yine sektördeki firmaların ekranlarını paylaşmamaları ile mümkündür.

Ayrıca son dönemde poliçe kesmeye yetkili kurum sayıları da çoğalmıştır. Medaş, Tüvtürk, Fatura Ödeme Merkezleri gibi farklı farklı yerler sigortacılık işlemlerinde bulunmaya başlamıştır. Haksız rekabetin önlenmesi adına bu ve benzeri yerlerin sigortacılık işlemlerinde bulunmamaları önem arz etmektedir.

• Kredi Kartı Çekimlerinde Yaşanan Sıkıntılar

Sigorta ödemelerinin tahsilatları genellikle kredi kartı ile yapılmakta olup bu işlemlerde de 3D güvenlik uygulaması istenmemektedir. Zaman zaman kredi kartı ile yapılan çekimlerin kart sahibinden habersiz olarak yapılması, güvenlik sorununu öne çıkarmıştır. Müşteri ile şirket arasında güven konusunda zedelenme oluşmaktadır. Bu bakımdan kredi kartıyla yapılan tahsilatlarda mutlaka 3D güvenlik sistemleri uygulanması gereklidir.

• İptal Edilen Poliçelerin Ücret İadesi

İptal edilen poliçelerin komisyonları



nın iadesinde sıkıntılar yaşanabilmektedir. Bu konuda farklı çözüm önerileri sunulsa da mevcut sistemin devam etmesinin daha uygun olacağı görüşü hâkim olmuştur. Ayrıca kişinin yaptırdığı herhangi bir işlemde vazgeçmesinin bedeli olmalıdır. Bu nedenle mevcut uygulamanın, “komisyon bedeli düşülerek iadelerin yapılması” şeklinde güncellenmesi yerinde bir karar olacaktır.

• Kayıtsız Çalışanlara Karşı Denetimlerin Yetersiz Olması

Kaçak sigortacılık yapanlara yönelik mevcutta işleyen bir denetim mekanizması bulunmaktadır. Sigortacılar yönelik denetimler 4 yıl önce yapılan değişikliklerle Odalar aracılığıyla yapılmaya başlanmıştır. Sistemin işleyişinde, Odamıza gelen şikayetlerde önce denetim yapılmakta akabinde denetim raporu TOBB’a iletilmektedir. TOBB tarafından 15 gün sonra tekrar gelmekte ve

şikâyete mevzu işyeri tekrar denetime/kontrolle tabi tutulmaktadır. Sonrasında ise hazırlanan rapor Sigortacılık İcra Kuruluna sunulmaktadır.

Yukarıda anlatılan aşamalar süreci uzatabilmekte olduğundan dolayı şikayetlerin doğrudan TOBB’a yapılması, denetim sürecini kısaltacak ve daha hızlı neticelenmesine yardımcı olabilecektir.

• Sigorta Acenteleri İcra Komitesi (SAİK) Faaliyetleri

Son dönemde SAİK girişimleri ile yapılan istişare toplantıları sonucunda; Emniyet Genel Müdürlüğü tarafından verilen ruhsatlarda “tam ruhsat tipi”nin yazılması, yeni kayıt bilgi sistemine yanlış girişlerin ve evrakta sahtecilik şikayetlerinin çözümü, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi’ndeki (SBM) sabit IP sisteminin kalkarak, şifrelerde çift doğrulama sisteminin gelmesi gibi konularda adım atılacağı belirtilmektedir.



FİRMA EVLİLİKLERİ VE ŞİRKET BİRLEŞME İSTATİSTİKLERİ

1. GİRİŞ

Şirket, iki ya da daha fazla kişinin bir araya gelerek emeklerini, mallarını ortak bir amaç için birleştirmeleriyle meydana gelen tüzel kişiliktir. Gerçek kişiler şirket kurabileceği gibi tüzel kişiler de birleşerek şirket kurabilmektedir.

Şirketler çeşitli sebeplerle (rekabeti azaltmak-verimliliği artırmak-hammadde tedarikinin düzenliliğini sağlamak gibi) başka bir şirketin bünyesine girerek veya birleşerek varlıklarını devam ettirebilmektedir. Şirketlerin devir veya

birleşerek yeni bir şirket oluşturmalarına ve bir araya gelmelerine şirket evliliği (şirket birleşmesi) denmektedir.

Geride bıraktığımız 2018 yılında gerek ülkemizde gerek dünyada ekonomi, siyaset vb. alanlarda yaşanan sorunlar ve ABD'nin ekonomik ve siyasi alanda gerçekleştirdiği aksiyonlar, FED'in faiz artırımını devam ettirmesi özellikle gelişmekte olan ülkeleri zor durumda bırakmıştır. Kurda yaşanan dalgalanmalar, enflasyon ve siyasi gelişmeler ülkemizde de etkisini hissettirmiştir. Gelişmekte

olan ülkelerin para birimlerinin değer kaybetmesi, dünyada yaşanan ticaret savaşlarının getirdiği belirsizlik ortamı, bazı uluslararası derecelendirme kuruluşlarının ülkemizin kredi notunu birden fazla düşürmesi ekonomimizi olumsuz yönde etkileyen gelişmelerden olmuştur. Yukarıda bahsettiğimiz gelişmeler doğrultusunda çalışmamızda firma evliliği ve şirket birleşmesi kavramı, birleşme ve satın alma işlemleri ve yıllara göre değişim oranları aktarılmaya çalışılacaktır.

2. FİRMA EVLİLİĞİ-ŞİRKET BİRLEŞMESİ NEDİR?



4 farklı birleşme şekli vardır:

1. Yatay: Benzer mal ve hizmet üreten şirketlerin birleşimi ya da rakiplerin birleşmesi olarak tanımlanabilir. Özellikle bankacılık sektöründe Almanya ve İtalya'da yatay banka birleşmeleri yoğun olarak görülmektedir. (Osmanlı Bankası ve Garanti Bankası Birleşimi, Boeing-McDonnell Douglas; Staples-Office Depot; Chase Manhattan-Chemical Bank; Southern Pacific RR-Sante Fe RR.)

2. Dikey: Birleşen şirketlerden birinin, diğerinin mal ve hizmetlerinin üreticisi olması durumunda ortaya çıkan birleşme durumudur. Birleşen şirketler arasında fiili ya da potansiyel satıcı-alıcı ilişkisi vardır. (Time Warner-TBS; Disney-ABC Capitol Cities.Kordsa Kord Bezi Sanayi ve Ticaret ile Dusa Endüstriyel İplik Sanayi ve Ticaret'in Kordsa çatısı altında birleştirilmesi.)

3

3. Karma: Benzer ürün satan, ortak bir marketi paylaşan, dağıtım kanalları ve üretim aşamaları ortak olan şirketlerin ya da hiçbir ortak bağı bulunmayan şirketlerin birleşmesidir. Farklı işletme alanlarından olan iki şirketin birleşimi de bu kategoriye girmektedir. (Phillip Morris-Kraft; Pepsico-Pizza Hut. Koç Grubu'ndaki Arçelik, Türk Elektrik Endüstrisi, Aılım ve Gelişim şirketlerinin birleştirilmesi.)

4. Coğrafi Birleşme: Ülke sınırları dışında yatay-dikey ya da karma şekillerde birleşerek uluslararası boyutta faaliyet göstermeyi amaçlayan birleşmelerdir. (AOL-Time Warner.)

4

3. ŞİRKET BİRLEŞME NEDENLERİ

ŞİRKET BİRLEŞMELERİNİN NEDENLERİ

1. Sinerji yaratmak,
2. Vergi avantajlarından yararlanmak,
3. Ölçek ekonomilerinden yararlanmak,
4. Rekabette üstünlük sağlamak,
5. Çeşitlendirme yoluna gidilerek riskin azaltılması,
6. Psikolojik nedenler,
7. Birleşmenin içsel büyümeden daha avantajlı olması,
8. Kaynak sağlama kapasitesini genişletme,
9. Finansal nedenler,
10. Vergi avantajları,
11. Prestij sağlama,
12. Maliyet etkinliği, üretim gücünü arttırmak,
13. Yeni teknolojileri elde etme, yeni pazarlara girme ya da hazır, yeni bir ürüne sahip olmak,
14. İnsan kaynakları yönetimindeki hiyerarşi mantığının katılımcı yönetim mantığıyla yer değiştirmesi vb.



Grafik 1. Şirket Birleşme Nedenlerinin Oransal Dağılımı

Satıcı ve Alıcı Şirketlerin Birleşme Sebepleri

SATICI ŞİRKETLERİN GENEL SEBEPLERİ:

- Emekli olma düşüncesi
- Varisin olmayışı
- İşteki zorluklar
- Rekabet konusunda yetersizlik
- Sermaye artırmada başarısızlık
- Yetersiz pazarlama sistemi
- Kişisel garantileri ya da yükümlülükleri ortadan kaldırmak
- Çeşitlendirme yeteneğinin olmayışı
- Yaş ve sağlık kaygıları
- Mülk edinimi için belirli miktarda paraya ihtiyaç duyma
- Şirket sahipleri arasında uzlaşılabilir çekişmeler
- Anahtar kişi ya da müşterileri kayıp

ALICI ŞİRKETLERİN GENEL SEBEPLERİ:

- Büyüme düşüncesi
- Karı artırma fırsatı
- Çeşitlendirme düşüncesi
- Değer esaslı satın alma stratejisi
- Rakipleri satın alma
- Fazla (âtil duran) sermayeyi kullanma
- Yeni dağıtım kanalları ya da etkinlik elde etme
- Yeni ürün ya da coğrafi pazarlara çeşitlendirme
- Belirli kişileri, var olan işleri ya da varlıklara ihtiyaç
- Yeni ya da gelişen teknolojilere girebilme
- Anahtar kişi ya da kaynakları etkin şekilde kullanma
- Alıcı ve satıcı şirketler arasında cari faaliyetler için stratejik uyum

ŞİRKET BİRLEŞMELERİNDE KARŞILAN SORUNLAR VE BAŞARISIZLIK SEBEPLERİ!

ŞİRKETLER BİRLEŞME SÜREÇLERİNDE ÇEŞİTLİ PROBLEMLERLE KARŞILAŞABİLİRLER.!

BU PROBLEMLER:

- İş durumu belirsizliği
- Psikolojik nedenlerden doğan olumsuzluklar
- Entelektüel sermaye ve sektörel farklılıklar

Diğer Problemler:

- Birleşmenin gerekli olup olmadığının yeterince analiz edilmemiş olması,
- Birleşme için yanlış firmanın hedef olarak seçilmesi, bu konuda yeterli ön çalışmanın yapılmamış olması,
- Birleşmenin gerçekçi olmayan beklentiler üzerine kurulması,
- Hedef firmanın değerlemesinin yeterince dikkatli yapılmaması,
- Birleşme sonrası yapılanmanın iyi planlanmaması,
- Hedef firmanın yükümlülüklerinin eksik tespiti, olası gelişmelerin tespit edilememesi,
- Kaliteli çalışan ve yöneticilerin şirkette tutulamaması veya başarısız yönetimin değiştirilememesi,
- Entegrasyon zorlukları, birleşmeden beklenen sinerjinin gerçekleşmemesi, büyük ya da olağanüstü borç.



ŞİRKET BİRLEŞME İSTATİSTİKLERİ

Birleşme ve satın alma işlemleri açısından bakıldığında yatırımcılar temkinli duruşunu sürdürmektedir. Aşağıda yer alan grafikler incelendiğinde şirket birleşme ve satın almaları ile ilgili 2015 yılından bu yana gerçekleşen değişimler görülmektedir.

Grafik 1. Birleşme ve Satın Alma Açıklanan İşlem Sayısı



Kaynak: EY Birleşme ve Satın Alma Raporu

2018 yılında Türkiye'de açıklanan toplam birleşme ve satın alma işlemi sayısı 191 olarak gerçekleşmiştir. 2017 yılına göre önemli bir düşüş gerçekleşmiştir.

2017 yılına kıyasla ülkemizde, özellikle yüksek hacimli işlemlerin sayısında sınırlı artış ve buna bağlı olarak toplam işlem hacminde artış gözlemlenmiştir.

İSTATİSTİKLER

2018 yılında değeri açıklanan 83 adet işlem ile toplam 9,3 milyar dolar tutarında işlem hacmine ulaşılmıştır.

Değeri açıklanmayan işlemlerle birlikte, 2018 yılında toplam işlem hacmi yaklaşık olarak 12 milyar dolar seviyesine ulaşmaktadır.

Grafik 2. Açıklanan İşlem Sayısı



Kaynak: EY Birleşme ve Satın Alma Raporu

6. SONUÇ

Günümüzde ön plana çıkan konulardan biri olan işletmeler arası ve uluslararası rekabet, artan bir ivmeyle önem kazanmaya başlamıştır. Küreselleşme olgusu, teknolojik gelişmeler ve buna bağlı olarak yeni faaliyet sahalarının ortaya çıkması, işletmelerin de kendilerini revize etmeleri ihtiyacını doğurmuştur. Artan uluslararası rekabet koşullarında, işletmelerin piyasa değerini maksimize etme ve sürdürülebilir hedeflerine ulaşmaları çok daha önemli hale gelmiştir. Bunun için işletmeler; faaliyetlerinde ve yönetim fonksiyonlarındaki sinerji etkisinden yararlanarak büyüme istek ve ihtiyaçlarını dışa vurmaktadır. Türkiye’de 2018 yılında birleşme ve sa-

tın almaların genel görünümüne bakıldığında yaşanan olumsuz ekonomik gelişmelere rağmen, Türkiye Birleşme ve Satın Alma pazarı önceki iki yıla göre daha iyi bir performans göstermiştir. Az sayıdaki büyük ölçekli işletme ve yılın ilk yarısındaki güçlü işlem hacmi sayesinde 2018’de toplam 12 milyar dolar tutarında 256 adet işlem gerçekleşmiştir. İşlem sayısı 2017’deki rekor sayıya göre %13 oranında azalmış olmasına rağmen, toplam işlem hacmi %17 oranında artış göstermiştir. EY Türkiye Birleşme ve Satın Alma İşlemleri Raporu 2018 verilerine göre, Stratejik yatırımcıların ve büyük ölçekli az sayıdaki işlemin öne çıktığı en büyük on işlem toplam yıllık işlem hacminin %63’ünü oluşturmuştur.

7. KAYNAKÇA

- <https://www.krizveiflas.com/isletmeler/isletmelerde-birlesme-sekilleri.html>,
- <http://www.ekodialog.com/Makaleler/sirket-birlesmeleri-firma-evlilikleri.html>,
- <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/232521>,
- <https://www.1bilgi.com/diger-konular/335/3-birlesmenin-araclar-acisindan-avantaj-ve-dezavantajlari.html>
- <https://home.kpmg/tr/tr/home/gorusler/2016/07/turkiyenin-ma-karnesi.html>
- <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/tr/Documents/mergers-acquisitions/annual-turkish-ma-review-2018.pdf>
- <https://www.paraborsa.net/i/birlesme-ve-devralma-merger-and-acquisition-ma-nedir/>

KTO MECLİS VE MESLEK KOMİTESİ ÜYELERİMİZ

29. KOMİTE

Ahmet KERESTECİ



KOMİTESİ: 29
KOMİTEDEKİ GÖREVİ: Yönetim Kurulu Üyesi-Kom. Bşk.
KOMİTE FAALİYET KONUSU: Dış Ticaret Şirketleri
FİRMA İSMİ: Lameks Dış Ticaret Limited Şirketi

İbrahim EKEN



KOMİTESİ: 29
KOMİTEDEKİ GÖREVİ: Komite Bşk. Yrd.
KOMİTE FAALİYET KONUSU: Dış Ticaret Şirketleri
FİRMA İSMİ: Dersolar Dış Ticaret Limited Şirketi

Kadir BAŞARAN



KOMİTESİ: 29
KOMİTEDEKİ GÖREVİ: Komite Üyesi
KOMİTE FAALİYET KONUSU: Dış Ticaret Şirketleri
FİRMA İSMİ: Turkexim İhracat İthalat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi

Ekrem YİĞİT



KOMİTESİ: 29
KOMİTEDEKİ GÖREVİ: Komite Üyesi
KOMİTE FAALİYET KONUSU: Dış Ticaret Şirketleri
FİRMA İSMİ: Yitaş Mobilya Tekstil Dayanıklı Tüketim Malları Makine Mühendisliği ve Dış Ticaret Limited Şirketi

Mustafa KORUYUCU



KOMİTESİ: 29
KOMİTEDEKİ GÖREVİ: Meclis Üyesi
KOMİTE FAALİYET KONUSU: Dış Ticaret Şirketleri
FİRMA İSMİ: Soleks Dış Ticaret Anonim Şirketi

30. KOMİTE

Sami AKKAYA



KOMİTESİ: 30
KOMİTEDEKİ GÖREVİ: Komite Bşk.
KOMİTE FAALİYET KONUSU: Hazır beton ve beton ürünlerinin imalatı ile taş ocakçılığı faaliyetleri
FİRMA İSMİ: Akyuva Müteahhitlik Beton Mamulleri Petrol Ürünleri Tarrm Nakliyat Sanayi Ticaret Limited Şirketi

Ahmet ERDÖNMEZ



KOMİTESİ: 30
KOMİTEDEKİ GÖREVİ: Meclis Kom. Bşk. Yrd.
KOMİTE FAALİYET KONUSU: Hazır beton ve beton ürünlerinin imalatı ile taş ocakçılığı faaliyetleri
FİRMA İSMİ: Dönmez Beton Ürünleri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi Konya Şubesi

Aslan KORKMAZ



KOMİTESİ: 30
KOMİTEDEKİ GÖREVİ: Meslek Komite Üyesi
KOMİTE FAALİYET KONUSU: Hazır beton ve beton ürünlerinin imalatı ile taş ocakçılığı faaliyetleri
FİRMA İSMİ: Konal İnşaat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi Kulu Şubesi

H. İbrahim İNCER



KOMİTESİ: 30
KOMİTEDEKİ GÖREVİ: Komite Üyesi
KOMİTE FAALİYET KONUSU: Hazır beton ve beton ürünlerinin imalatı ile taş ocakçılığı faaliyetleri
FİRMA İSMİ: Emir Hazır Beton İş Makineleri Madencilik İnşaat ve Nakliyat Limited Şirketi

Ali UMUR



KOMİTESİ: 30
KOMİTEDEKİ GÖREVİ: Meclis Üyesi
KOMİTE FAALİYET KONUSU: Hazır beton ve beton ürünlerinin imalatı ile taş ocakçılığı faaliyetleri
FİRMA İSMİ: Konya Hazır Beton Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi Konya Hazır Beton Şubesi



KONYA VE KARAMAN İLLERİ DIŞ TİCARET RAPORU

1 GİRİŞ

Uluslararası ticaret, uluslararası sınırlar ve bölgeler arasında yapılan mal ve hizmet ticaretidir. Pek çok ülkede gayri safi yurt içi hasılanın önemli bir kısmını oluşturur. Çok eski zamanlardan beri varolsa da, ekonomik, sosyal ve siyasi önemi son yüzyıllarda belirgin bir biçimde artmıştır. Dış ticaret, ithalat ve ihracattan oluşur ve dış ülkelerle mal bazında yapılan ticaret rakamlarını içerir. Bir ülkenin ekonomik ilişkilerinin önemli bir bölümünün, dış ticaret istatistiklerinde gözlemlenmesi mümkündür.

Dış ticarete en önemli göstergeler, dış ticaret açığı ve dış ticaret hacmi rakamlarıdır. İthalatın ihracattan fazla olması halinde dış ticaret açığından, fazla olması halinde ise dış ticaret fazlasından söz edilir. Dış ticaret hacmi denildiğinde ise, ithalat ve ihracat rakamlarının top-

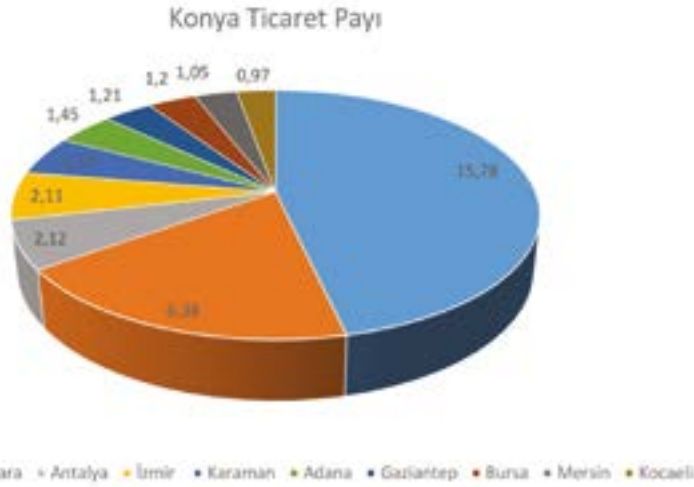
lamı, yani o ülkenin gerçekleştirmiş olduğu toplam dış ticaret akla gelmelidir. TR 52 Bölgesi Konya ve Karaman illerinden oluşmakta olup, tarihten süregelen bir köklü bir ticaret geleneği bulunmaktadır. Bölgemizde ihracatın artmasına karşılık ithalatta büyük oranlarda artmaktadır. Bölge olarak ihracatımızın önemli bir kısmını Yakın ve Ortadoğu Asya Ülkelerine ve AB üyesi ülkelere yapmaktayız. Bölgenin dış ticaret performansını olumsuz yönde etkileyen temel sorunlardan bir tanesi hammadde ve girdi süreçlerinde yapılan ara mal ithalatıdır. Gerek Konya Karaman Bölgesinde gerekse ülkede ithalatımızın çok önemli bir bölümü ara malları oluşturmaktadır. Toplam ithalat içerisinde ara mal ithalatının Türkiye genelinde olduğu gibi bölgemizde de oldukça yüksek olduğu tahmin edilmektedir. Bu oranın yüksek olmasının sebepleri ara-

sında yatırımlarda ve ihracattaki artışın yanı sıra uluslararası piyasalarda emtia fiyatlarının yüksekliği de önemli yer tutmaktadır.

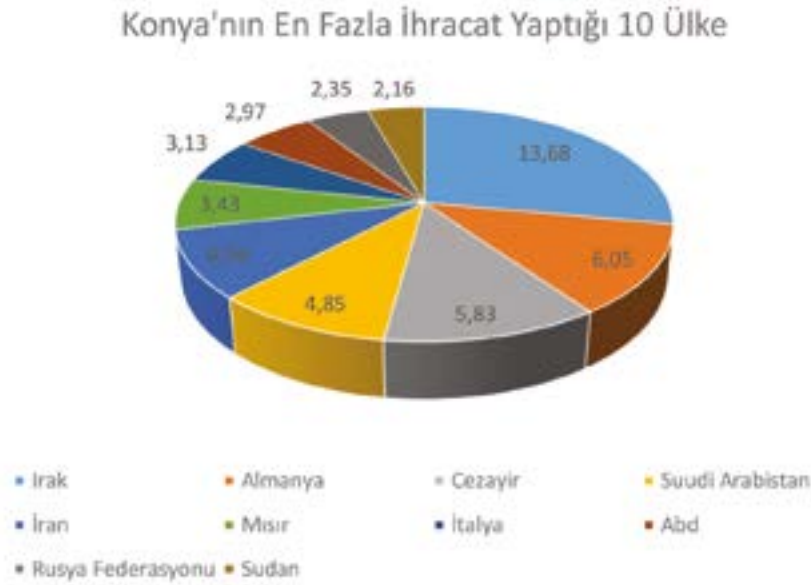
Hazırlanan bu rapor Konya- Karaman Bölgesinin iç ve dış ticareti hakkında mevcut durum bilgilerini ve istatistiklerini vermekte olup, bölgenin üretim ve buna bağlı olarak gerçekleştirilen ticareti için bazı sorunlar tespit edilip, bunlara öneriler sunulmuştur.

2. KONYA İLİ İÇ TİCARET YAPISI

Konya İli konumunun ve coğrafi avantajlarından dolayı sanayi ve ticaret alanında büyük bir potansiyele sahip olup özellikle Türkiye iç ticaretinde önemli bir paya sahiptir. Tarım makineleri, otomotiv yedek parça ürünleri, lastik-plastik ürünleri, tarıma dayalı işlenmiş ürünler, demir – çelik ürünleri, imalat makineleri, ayakkabı, mobilya, dokuma



Şekil 1. Konya'nın İç Piyasa Ticaret Dağılımı



Şekil 2. Konya'nın İhracat Yapılan Ülkeler Arasında Dağılımı

Tablo 1. Konya İlinde en fazla İhrac Edilen İlk 10 Ürün

İhracatı Yapılan İlk 10 Ürün	İhracat Dolar	Payı (%)
Kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları	452.455.196	33,44
Motorlu kara taşıtları, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıtları, bunların aksam, parça, aksesuarı	224.610.394	16,60
Demir veya çelikten eşya	70.216.245	5,19
Hububat, un, nişasta veya süt müstahzarları, pastacılık ürünleri	64.440.999	4,76
Kakao ve kakao müstahzarları	61.483.477	4,54
Süt ürünleri, yumurtalar, tabb bal, diğer yenilebilir hayvansal menşei ürünler	60.139.117	4,44
Plastikler ve mamulleri	59.657.928	4,41
Alüminyum ve alüminyumdan eşya	52.753.685	3,90
Değirmencilik ürünleri, malt, nişasta, inülin, buğday gluteni	34.204.890	2,53
Elektrikli makine ve cihazlar, ses kaydetme-verme, televizyon görüntü-ses kaydetme-verme cihazları, aksam-parça-aksesuarı	24.603.234	1,82

giyim, tuz alüminyum, mermer ilde ticarete başlıca ürünlerdir.

Konya Türkiye'nin en fazla un, tuz ve şeker üreten ilidir. Türkiye'nin tuz ihtiyacının yaklaşık %65'ini Konya karşılamaktadır. Ayrıca Konya'da çikolata ve şekerlemeyle beraber gıda sektörü de oldukça revaçtadır.

İl maden potansiyeli bakımından krom, magnezit, linyit kömürü, barit, mermer, boksit, manganez, sodyum sülfata sahip olup, Türkiye'nin tek Alüminyum üretim tesisi Seydişehir ilçesinde bulunmaktadır.

Konya, endüstriyel hidrolik devre elemanlarından; hidrolik silindir, hidrolik pompa ve hidrolik motor üretiminde Türkiye'nin en önemli üretim merkezlerinde biridir.

Konya, tarım alet makine ve ekipmanları imalatında Türkiye üretiminin %65'ine sahip olup, traktörlerde kullanılan parçaların %90'nı ve tarım makinelerinde kullanılan parçaların tamamını üretebilmektedir.

Konya'da otomotiv yan sanayisi de ilin ticaret hacminde büyük öneme sahiptir. Otomotiv yan sanayi sektöründe birçok marka modelin %70'den fazla parça ve ekipmanı Konya'da üretilmektedir.

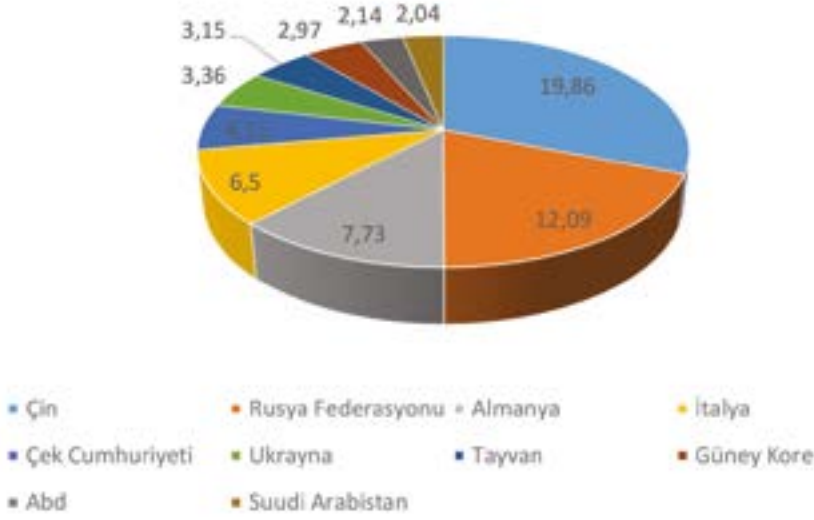
Konya'da ayrıca Dünyaca ünlü olan Huğlu av tüfekleri ve silah üretilmektedir. Üretilen bu ekipmanlar sadece iç piyasaya değil dış piyasaya da gönderilmektedir. Beyşehir'in Üzümlü ve Huğlu mahalleleri Türkiye'deki av tüfeği ihtiyacının %70'ini karşılamaktadır.

Konya ili; çelik, sfero ve alüminyum döküm sanayi ile ülkemizin önemli döküm üretim merkezlerinden biridir. Metal döküm sanayi sektöründe 2015 sonu itibarıyla 310 firmada 6164 kişi istihdam edilmekte olup, sektörde yılda 270.000 ton kapasiteyle üretim yapılmaktadır. Bu da Türkiye'deki metal döküm üretiminin %18'ine tekabül etmektedir.

Konya en fazla iç ticaretini İstanbul'la yaparken bunu Ankara ve Antalya takip etmektedir. (Şekil 1) Ticarete konu olan mallar açısından, tarımsal ve hayvansal ürünler önemini devam ettirmekte olan il, son yıllarda imalar sanayisinde sağlanan gelişme ve ürün çeşitliliği ile sanayi ürünlerinde de Türkiye iç ticaretinde önemli paya sahip illerden biri durumuna gelmiştir.

Konya ilinin en fazla ticaret yaptığı şehirler sırasıyla İstanbul, Ankara ve Antalya olurken, en az ticaret yaptığı iller Bursa, Mersin ve Kocaeli'dir.

Konya'nın En Fazla İthalat Yaptığı 10 Ülke



Şekil 3. Konya ilinde en fazla ithalat yapılan ilk 10 ülke

Tablo 2. Konya'da en fazla ithalat yapılan ilk 10 ürün

İthalat Yapılan İlk 10 Ürün	İthalat Dolar	Payı (%)
Kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları	261.575.516	22,41
Hububat	122.049.777	10,46
Plastikler ve mamulleri	120.423.179	10,32
Elektrikli makine ve cihazlar, ses kaydetme-verme, televizyon görüntü-ses kaydetme-verme cihazları, aksam-parça-aksesuarı	90.643.725	7,77
Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler, bitümenli maddeler, mineral mumlar	55.090.392	4,72
Yağlı tohum ve meyveler, muhtelif tane, tohum ve meyveler, sanayide ve tıpta kullanılan bitkiler, saman ve kaba yem	50.604.930	4,34
Alüminyum ve alüminyumdan eşya	44.441.900	3,81
Demiryolu vb hatlara ait taşıtlar ve malzemeler, bunların aksam parçaları, mekanik trafik sinyalizasyon cihazları	42.258.980	3,62
Demir ve çelik	40.950.359	3,51
Motorlu kara taşıtları, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıtları, bunların aksam, parça, aksesuarı	31.273.874	2,68



3. KONYA İLİ DİŞ TİCARET YAPISI

3.1 Konya İli İhracat Genel Durumu

Konya ilinde 2015 yılında en fazla ihracat yapılan ülkeler Şekil 2' de yer almaktadır. Buna göre Konya ilinin en fazla ihracat yaptığı ilk üç ülke sırasıyla Irak, Almanya ve Cezayir olmaktadır. Konya ilinde en fazla İhraç Edilen İlk 10 Ürün aşağıdaki tabloda yer almaktadır. Konya en fazla ihracatını Irak ve Almanya ile yapmaktadır.

3.2 Konya İli İthalat Genel Durumu

Konya ilinde en fazla ithalat yapılan ilk 10 ülke aşağıdaki grafikte yer almaktadır. İlde en fazla ithalat Kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçalarıdır. (Şekil 3)

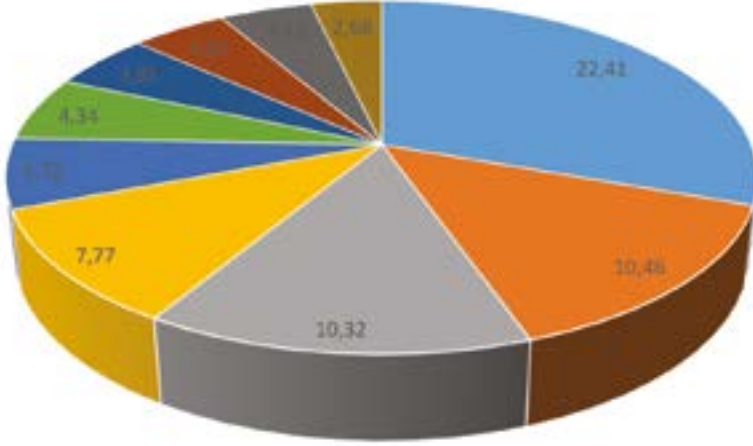
Konya ilinde İthalatı Yapılan İlk 10 ürün aşağıdaki tablodadır. İlin en fazla ithalat yaptığı ülke Çin'dir.

Konya ilinde en fazla ithalatı yapılan ürünlerden en büyük payı Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler, bitümenli maddeler, mineral mumlar almaktadır. Burada genellikle hammadde bulunduğu için dolaylı olarak bunların ülkemizde direkt üretimi şu anki koşullarda mevcut gözükmemektedir. İkinci sırayı ise %10,46 ile Hububat ürünleri alırken, bunların dışarıdan ithal edilmesi bölgemiz ve ülkemizin bu ürün çeşidi bakımından kendi içinde yeterli olmadığı görülmüştür. (Şekil 4)

4. SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

- Firmalar arasında kümelenme, ortaklık kültürü gibi büyüme stratejileri konusunda farkındalık yaratılmalıdır. Bunun yanı sıra ilde var olan Otomotiv Yan Sanayi ve Tarım Aletleri kümeleri daha aktif olarak çalışarak yurtiçi ve yurtdışı hibe programlarına başvurabilirler.
- Firmalar nitelikli personelleri bünyelerine kazandırmaya ve süreklilik sağlamaya çalışmalıdır. Ayrıca elemanlarını yetiştirmek için hizmet içi eğitimler vererek şirketlerinin insan kaynakları sermayesini kuvvetlendirmelidirler.
- Konya'da aile şirketleri sayısı oldukça fazla olup, bu tür şirketlerin kurumsallaşmak için stratejiler üretmesi gerekmektedir.
- Konya'da dış ticaret konusunda yetişmiş eleman eksikliği bulunmaktadır. Bu konuda eleman yetiştirilmesi gerekmektedir.
- İhracatta özellikle dış pazarları tanıma

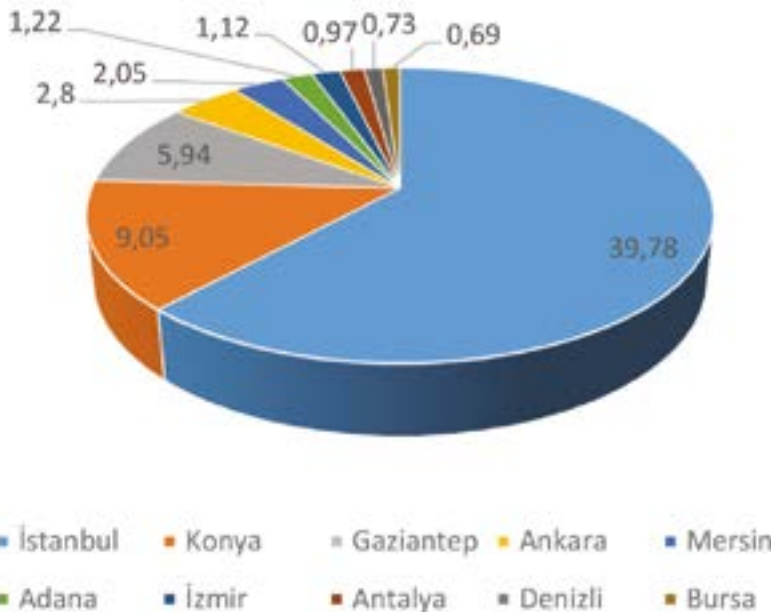
Konya En fazla İli İthalat Yapılan İlk 10 Ürün



- Kazanlar, makinalar, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları
- Hububat
- Plastikler ve mamülleri
- Elektrikli makine ve cihazlar, ses kaydetme-verme, televizyon görüntü-ses kaydetme-verme cihazları, aksam-parça-aksesuarı
- Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler, bitümenli maddeler, mineral mumlar
- Yağlı tohum ve meyveler, muhtelif tane, tohum ve meyveler, sanayide ve tıpta kullanılan bitkiler, saman ve kaba yem
- Alüminyum ve alüminyumdan eşya
- Demiryol vb hatlara ait taşıtlar ve malzemeler, bunların aksam parçaları, mekanik trafiksinyalizasyon cihazları
- Demir ve çelik
- Motorlu kara taşıtları, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıtları, bunların aksam, parça, aksesuarı

Şekil 4. Konya İthalat yapılan ilk 10 ürün

Karaman İller Bazında Satış Payı



Şekil 5. Karaman'ın İç Piyasa İller Bazında Satış Dağılımı

ve mevzuata ilişkin sorunları olan firmalara yönelik olarak üretim, pazarlama, mevzuat, teknoloji vb. konularda veri tabanı oluşturularak hem ulusal hem de uluslararası iletişim ağları oluşturulmalıdır. Bu noktadan hareketle, güncel gelişmeler özellikle meslek odalarınca firmalara ulaştırılmaya çalışılmalıdır.

- Firmalar yurt dışı fuar ve sergileri takip etmeli ayrıca katılmaları konusunda meslek odalarınca bilgilendirilmeleri, yönlendirilmeleri ve teşvikleri noktasında gerekli düzenleme ve desteklerin yapılması gerekmektedir.

- Firmalarda yerli malı tüketme ve üretme konusunda farkındalık oluşturulmalı ve gerekli tedbirler alınmalıdır.

5. KARAMAN İLİ İÇ TİCARET YAPISI

Karaman'da ekonomik hayatın temelini tarım başta olmak üzere, hayvancılık, ticaret ve sanayi oluşturmaktadır. Meyvecilikte özellikle elma yetiştiriciliği bakımından ülkemizde ilk sıralarda yer almaktadır. Bunun yanı sıra Karaman tarıma dayalı sanayi un, bulgur, bisküvi, gofret vb. üretiminde Türkiye'de lider şehirlerden biri olup, üretilen ürünler iç ve dış Pazara sunulmaktadır. Karaman ili yatırım açısından Türkiye'nin önemli illerinden biri olup Güneş Enerjisi Santralleri, Elma ve Yan ürünleri, mobilya, mermer, ceviz yetiştiriciliği, tatlı su balıkçılığı, Ayçiçek yağı üretimi, polipropilen çuval üretim tesisi gibi konularında potansiyel değerlendirilecek yatırıma sahiptir.

Karaman İlinde net satışlar incelendiğinde ilk üç sektörü %45,45 oran ile imalat sektörü, %20,46 oran ile toptan ve perakende ticaret; Motorlu kara taşıtlarının ve motosikletlerin onarımı sektörü ve %14,76 oran ile inşaat sektörü oluşturmaktadır (Şekil 1) Karaman İç ticaretini en fazla İstanbul iliyle gerçekleştirirken, en az ticaret yaptığı iller Antalya, Denizli ve Bursa'dır.

6. KARAMAN İLİ DIŞ TİCARET YAPISI

6.1 Karaman İli İhracat

Genel Durumu

Karaman İlinde 2015 yılında en fazla ihracat yapılan ülkeler Şekil 2' de yer almaktadır. İlde ağırlıklı olarak ihracat Ortadoğu ülkelerine yöneliktir. En fazla ihracat Irak, Suriye, ve Yemen'dir.

Karaman İlinde en fazla İhrac Edilen İlk 10 Ürün aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Karaman ilinde en fazla ihrac edilen

ürün grubu %77,81 gibi büyük bir payla 1. Sırayı Hububat, un, nişasta veya süt müstahzarları, pastacılık ürünleri almaktadır. Karaman'da özellikle gıda alanında büyük ölçekte firmaların varlığı bu sonucun çıkmasında büyük rol oynamaktadır.

6.2 Karaman İli İthalat Genel Durumu

Karaman İlinde en fazla ithalat yapılan ilk 10 ülke aşağıdaki grafikte yer almaktadır. (Şekil 3) Karaman ilinin en fazla ithalat yaptığı ülke Almanya olurken, bunu Endonezya, Malezya ve İtalya takip etmektedir.

Karaman İlinde İthalatı Yapılan İlk 10 ürün aşağıdaki tablodadır.

Karaman ilinde en fazla ithalat Kazanlar, makinalar, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları gibi ürünlerde yapılmaktadır. Gıda firmalarının çok fazla olmasından ve ilin kendi içinde bu üretim girdilerini tedarik edememesinde dolayı Hayvansal ve bitkisel katı ve sıvı yağlar, yemeklik katı yağlar, hayvansal ve bitkisel mumlar ürünleri de ithalat yapılan ürünler arasında büyük bir oranda yer almaktadır.

7. SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

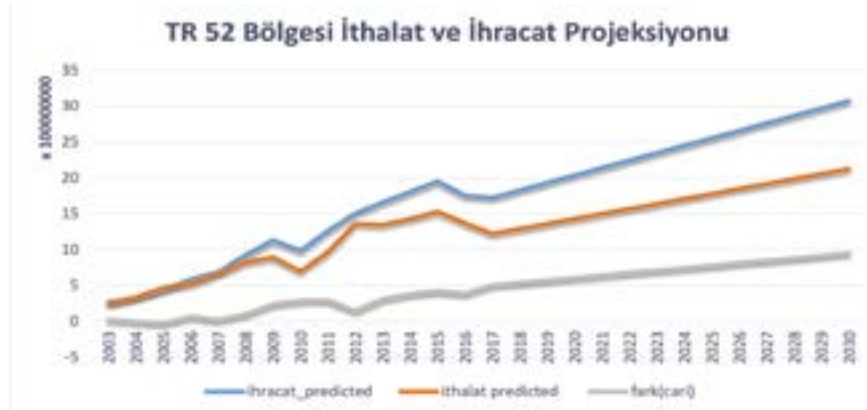
-Karaman İlinde mevcut sanayi işletmelerinin çoğunda nitelikli ara eleman ihtiyacı bulunmaktadır. Bu konuda mesleki eğitime yönelik projelerin geliştirilmesi ve eğitimlerin düzenlenmesi, firmaların sahibi ve yöneticileri başta olmak üzere çalışanların niteliğinin artırılması gerekmektedir. Bu kapsamda Kalkınma Ajansı, KOSGEB ve İŞKUR'la ortak çalışmalar yürütülebilir. Ayrıca üniversite-sanayi işbirliği sağlandığı takdirde mezun olan öğrencilerin iş bulması, iş verenlerin ise yetişmiş eleman kaynağına ulaşması kolaylaşacaktır.

-Çalışma şartlarının düzeltilerek, uygun ücret politikaları uygulanmalıdır.

-Denizyolu ticaretini geliştirmek için Karaman-Taşucu arasına demiryolu yapılabilir.

-İhracatı artırmak için dış ticaret firmalarından danışmanlık alarak kalıcı dış ticaret elemanları yetiştirilmelidir.

-Ekonomik gelişim ve istihdam faaliyetlerini yönetmelerine katkıda bulunan ve aynı zamanda, toplulukları mevcut sanayileri üzerinde yeniden yoğunlaşmaya teşvik eden, yabancı yatırımları çekme noktasında da bölgelere yardımcı olan kümelenme modeli benimsen-



Şekil 8 TR 52 Bölgesi İthalat ve İhracat Projeksiyonu

meli ve uygulamaya yönelik faaliyetlerde bulunulmalıdır.

-İlin Ar-Ge'ye dayalı üretim ve istihdam kapasitesi olması gerekenin altındadır. Dolayısıyla, Ar-Ge ve yenilikçilik kapsamında verilen teşviklerin ilde kullanım oranı düşüktür. Ar-Ge kültürünün ve bilincinin oluşturulması amacıyla verilen teşvikler ile ilgili sanayicinin bilgilendirilmesi, aynı zamanda mikro işletmeler açısından verilen teşviklerin yeterliliğinin ve uygunluğunun değerlendirilmesi uygun olacaktır.

-Bölgede bulunan sorunlardan bir tanesi de üretimde ithal ara mal bağımlılığıdır. Bu kapsamda kümelenme çalışmaları yapılarak özellikle gıda alanında çalışan firmalar bir araya gelerek üretim girdilerini ülke içinden hatta bölge içinden tedarik edebilir. Bu kapsamda KOSGEB ve Kalkınma Ajansından teknik ve mali destek alabilirler.

8. TR 52 BÖLGESİ İTHALAT VE İHRACAT PROJeksiYONU

SPSS istatistik paket programıyla yapılmış olan 2017-2030 yılları TR 52 Bölgesi'nin İthalat ve İhracat Projeksiyonuna bakıldığında 2017 yılında sonra ithalatın ve ihracatın arttığı fakat ihracatın trendinin daha pozitif eğimde olduğu görülmektedir. Buna göre Bölge de zamanla cari açığın azaldığı, yapılan üretimde kullanılan hammadde girdilerinin ithal olsa bile ihracat düzeyinin üzerine çıkmadığı anlaşılmaktadır.

9. KAYNAKÇA

- http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046 (TÜİK Dış Ticareti İstatistikleri)
- 81 İl Sanayi Durum Raporu (Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı)
- <https://ec.europa.eu/eurostat>
- <https://knoema.com/>

- Türkiye Ara Malı Dış Ticareti(Kalkınma Bankası)
- Konya İli İhracat Analizi (Konya Ticaret Odası)
- 2014-2013 TR 52 Bölge Planı

Tablo 5 TR 52 Bölgesi 2017–2030 arası ithalat–ihracat ve Türkiye dolar kuru tahmini

	ihracat_ predicted	ithalat predicted	fark(cari)
2003	270005877,1	246764990,4	23240886,78
2004	332660948,1	335400547,4	-2739599,22
2005	437379714,1	468415064,4	-31035350,22
2006	586960831,1	520562036,4	66398794,78
2007	687011643,1	667375794,4	19635848,78
2008	924736099,1	825512014,4	99224084,78
2009	1133553184	894430693,4	239122490,8
2010	985645956,1	696416177,4	289229778,8
2011	1260743061	964510290,4	296232770,8
2012	1504264970	1361381575	142883394,8
2013	1658262361	1346872429	311389931,8
2014	1807543582	1427774586	379768995,8
2015	1953270951	1530489637	422781313,8
2016	1756873304	1370557351	386315952,8
2017	1725276549	1221668463	503608085,8
2018	1829224454	1291304426	537920028,6
2019	1933172359	1360940388	572231971,4
2020	2037120265	1430576350	606543914,1
2021	2141068170	1500212313	640855856,9
2022	2245016075	1569848275	675167799,7
2023	2348963980	1639484238	709479742,5
2024	2452911885	1709120200	743791685,3
2025	2556859790	1778756162	778103628,1
2026	2660807695	1848392125	812415570,9
2027	2764755601	1918028087	846727513,6
2028	2868703506	1987664049	881039456,4
2029	2972651411	2057300012	915351399,2
2030	3076599316	2126935974	949663342



İSTATİSTİKLERLE GENÇLİK

Türkiye İstatistik Kurumu Konya Bölge Müdürlüğü “İstatistiklerle Gençlik, 2018” konusunda bir basım bülteni hazırladı.

Konya nüfusunun %16,8’ini genç nüfus oluşturdu

TÜİK Konya Bölge Müdürlüğünden yapılan açıklamaya göre; Konya nüfusunun (2 milyon 205 bin 609 kişi) %16,8’ini (371 bin 374 kişi) 15-24 yaş grubundaki genç nüfus oluşturdu. Bu nüfusun, %49,9’unu genç erkek nüfus, %50,1’ini genç kadın nüfus oluşturdu. Türkiye toplam nüfusu 2018 yılı sonu itibarıyla 82 milyon 3 bin 882 iken 15-24 yaş grubundaki genç nüfus 12 milyon 971 bin 396 oldu. Genç nüfus, toplam nüfusun %15,8’ini oluşturdu. Genç nüfusun, %51,2’sini erkek nüfus, %48,8’ini ise kadın nüfus oluşturdu. Nüfus projeksiyonlarına göre, genç nüfus oranının 2040 yılında %13,4, 2060 yılında %11,8 ve 2080 yılında %11,1 olacağı öngörüldü.

Karaman nüfusunun %16,8’ini genç nüfus oluşturdu

TÜİK Konya Bölge Müdürlüğünden yapılan açıklamaya göre; Karaman nüfusunun (251 bin 913 kişi) %16,7’sini (42 bin 46 kişi) 15-24 yaş grubundaki genç nüfus oluşturdu. Bu nüfusun %48,8’ini genç erkek nüfus,

%51,2’sini ise genç kadın nüfus oluşturdu. Genç nüfus oranının en yüksek olduğu il, %25,4 ile Hakkari oldu. Bu ili, %23,5 ile Şırnak ve %22,7 ile Siirt izledi. Genç nüfus oranının en düşük olduğu iller ise sırasıyla; %12,8 ile Muğla, %13 ile Balıkesir ve %13,5 ile İzmir oldu. Konya ili genç nüfus oranı sıralamasında 33’üncü olurken Karaman ili 34’üncü sırada yer aldı.

Gençlerde İnternet kullanım oranı %93 oldu

Hanehalkı bilişim teknolojileri kullanım araştırması sonuçlarına göre; İnternet kullanım oranı 16-24 yaş grubundaki gençler için 2017 yılında %90 iken 2018 yılında %93’e yükseldi. İnternet kullanım oranı, 2018 yılında genç erkeklerde bir önceki yıla göre 3,6 puan artarak %96,9, genç

Genç nüfus oranının en yüksek ve en düşük olduğu ilk 5 il, 2018

En yüksek iller		En düşük iller		(%)
Hakkari	25,4	Muğla	12,8	
Şırnak	23,5	Balıkesir	13,0	
Siirt	22,7	İzmir	13,5	
Ağrı	21,9	Sinop	13,6	
Bayburt	21,3	Aydın	13,7	

Kaynak: TÜİK, Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi, 2018

Gençlerde işsizlik oranı 20,3 oldu

Hanehalkı işgücü araştırması sonuçlarına göre; gençlerde işsizlik oranı, 2017 yılında %20,8 iken 2018 yılında %20,3 olarak gerçekleşti. Genç erkeklerde işsizlik oranı bir önceki yıla göre 0,2 puan azalarak %17,6 olurken, genç kadınlarda bu oran bir önceki yıla göre 0,8 puan azalarak %25,3 oldu. Ne eğitimde ne istihdamda olan gençlerin oranı 2018 yılında %24,5 oldu.

kadınlarda ise 2,3 puan artarak %89 oldu.

Gençlerin %55,4’ü mutlu olduğunu belirtti

Yaşam memnuniyeti araştırması sonuçlarına göre; 2018 yılında kendisini mutlu olarak beyan eden 18-24 yaş grubundaki gençlerin oranı %55,4 oldu. Mutluluk oranı, 2018 yılında genç erkeklerde %53,5, genç kadınlarda ise %57,2 olarak gerçekleşti.

AMERİKA'NIN DEMİR-ÇELİK VE ALÜMİNYUM İTHALATINA GETİRDİĞİ EK GÜMRÜK VERGİLERİ, TÜRKİYE'Yİ NE KADAR ETKİLEDİ?

Amerika Birleşik Devletleri (ABD) Başkanı Donald Trump'ın "Önce Amerika" gündemi kapsamında, 2018 yılı Mart ayının başında, ABD'nin demir-çelik ve alüminyum ithalatı üzerine ek vergiler getirileceği açıklanmıştı. Muafiyet isteyen bazı ülkeler için ek vergilerin uygulama sürelerini geciktirmek veya kalıcı olarak istisnalar sağlamak ve bazı ülkeler için uygulanan vergi oranlarını değiştirmek gibi farklı amaçlarla, demir-çelik ve alüminyum sektörlerini kapsayan ek vergilere ilişkin 8 Mart 2018 tarihinden 19 Mayıs 2019 tarihine kadar toplamda 14 farklı başkanlık emri yayımlandı.

Bu yazıda, 8 Mart 2018'de ilk defa resmen gündeme getirilen demir-çelik ve alüminyum ek gümrük vergileriyle

ilgili zaman içerisinde gerçekleşen değişikliklere ve bu değişikliklerin doğrudan ikili ticaret hacimleri üzerindeki etkilerine odaklanılacaktır. Demir-çelik ve alüminyum ürünlerinde Amerika'nın önde gelen ticaret partnerlerinden olan Türkiye ise bu düzenlemeden en fazla etkilenmesi beklenen ülkeler arasında yer aldığı için Türkiye'nin ticaret performansı ayrıca mercek altına alınacaktır.

1. ARKA PLAN: Demir-Çelik ve Alüminyuma Getirilen Ek Vergilerin Kapsamı ve Süreç İçerisinde Yaşanan Değişiklikler

ABD Başkanı Trump'ın 8 Mart 2018'de resmen açıkladığı ek vergi kararı, ABD Ticaret Bakanlığı'nun 19 Nisan ve 26

Nisan 2017'de başlattığı demir-çelik ve alüminyum sektörlerini kapsayan soruşturmasının sonucu olarak ortaya çıkmıştı. 1962 tarihli Ticaretin Genişletilmesi Yasası'nın 232'nci Bölümü kapsamında gerçekleştirilen soruşturmalar sonrasında, ABD Ticaret Bakanı, Başkan Trump'a, 11 Ocak ve 19 Ocak 2018'de, demir-çelik ve alüminyum sektörleri için ayrı ayrı hazırlanan soruşturma raporlarını iletti. Bu raporlarda, ABD'nin yoğun miktarda demir-çelik ve alüminyum ithal etmesinin, ülkenin ulusal güvenliğini tehdit ettiği belirtilmiş ve ithalatı azaltmak için farklı senaryolar altında kota ve ek vergi uygulamaları önerilmişti. 1 Mart 2018'de Trump, Ticaret Bakanlığı'nun bu çalışmalarına dayanarak, demir-çelik ve alü-

minyum ürünlerinin ithalatını azaltmak amacıyla bu sektörlerdeki bazı ürünlerin ithalatında uygulanacak üzere ek vergiler getirileceği bilgisini basınla paylaşmıştı. 8 Mart 2018'de ise demir-çelik ve alüminyum ithalatında uygulanacak olan ek gümrük vergilerine ilişkin başkanlık emri niteliğindeki beyannameler resmi olarak yayımlanmıştı.

8 Mart 2018 düzenlemesi ile ithal edilen demir-çelik ve alüminyum ürünlerinin maliyetleri getirilen ek vergiler nedeniyle artırılmakta ve ithal demir-çelik ve alüminyum ürünleri, Amerika'nın yerli ürünleri karşısında daha pahalı hale gelmektedir. Bu değişiklik kapsamında, ek vergiler aracılığıyla yakalanan fiyat avantajı ile Amerika'daki yerli üreticilerin rekabet güçlerini artıracak ve dolaylı olarak yerli üretimin teşvik edilerek Amerikan iç piyasasındaki talebin yerli üreticiler tarafından karşılanacağı öngörülmektedir. Keza bu düzenleme ile mevcut kapasite kullanım oranları son yıllarda gerileyen demir-çelik ve alüminyum sanayilerindeki kapasite kullanım oranlarının, yüzde 80 düzeyine çıkarılmasının amaçlandığı Trump tarafından vurgulanmaktaydı.

8 Mart 2018'deki başkanlık emirleriyle; demir-çelik ithalatında yüzde 25, alüminyum ithalatında ise yüzde 10 olarak belirlenen ek gümrük vergilerinin 23 Mart 2018 itibari ile Kanada ve Meksika haricindeki tüm diğer ülkeler için uygulamaya konulacağı belirtilmekteydi. Kanada ve Meksika ile ilgili görüşmeler devam etmekle beraber 8 Mart 2018 tarihinde, Kanada ve Meksika için tanınan muafiyet ile ilgili gerekçeler şu şekilde sıralanmıştı: ulusal güvenlik kaygıları ve sektörlerdeki üretim fazlası hakkında ülkeler arasındaki ortak taahhütler, ilgili sanayi üslerinin fiziksel yakınlığı ve ülkeler arasındaki güçlü ekonomik entegrasyon. Ayrıca 8 Mart'taki başkanlık emirleri, ek vergilerin kaldırılmasına yönelik ABD ile diyalog başlatmak üzere diğer tüm ülkeler için de açık kapı bırakılmaktaydı. 8 Mart'taki ilk başkanlık emirlerinin yayımlanmasının ardından gerçekleşen ikili ülke görüşmelerini takiben 22 Mart, 30 Nisan, 31 Mayıs, 10 Ağustos ve 29 Ağustos 2018 ile 16 Mayıs ve 19 Mayıs 2019 tarihlerinde demir-çelik ve alüminyum sektörleri için ayrı ayrı yeni başkanlık emirleri yayımlandı. Kronolojik olarak başkanlık emirleri ile gerçekleştirilen değişiklikler, şu şekilde özetlenmektedir:

• 8 Mart 2018

• Seçili ürünlerde, demir-çelik ithalatında yüzde 25, alüminyum ithalatında ise yüzde 10 olarak belirlenen ek gümrük vergilerinin ürün bazında tanımlanması.

• Kanada ve Meksika ile ilgili görüşmeler devam ettiği için bu ülkelerin demir-çelik ve alüminyum ürünlerindeki ek vergilerden muaf tutulması.

• 22 Mart 2018

• Diğer tüm ülkeler için demir-çelik ve alüminyum ürünlerindeki ek vergi uygulama tarihinin 23 Mart 2018 olarak belirlenmesi.

• Demir-çelik ve alüminyum ürünlerindeki ek vergilerle ilişkin olarak Kanada ve Meksika ile devam eden muafiyet görüşmelerine ayrıca Arjantin, Avustralya, Brezilya, Güney Kore ve Avrupa Birliği (AB) üye ülkelerinin de eklenmesi.

• Demir-çelik ve alüminyum ürünlerindeki ek vergilerden muafiyet için Meksika ve Kanada adına daha öncesinde bir tarih belirtilmezken Kanada ve Meksika dâhil muafiyet tanınan tüm ülkeler için muafiyet bitiş tarihinin 1 Mayıs 2018 olarak belirlenmesi.

• Diğer tüm ülkeler için demir-çelik ve alüminyum ürünlerindeki ek vergi uygulama tarihinin 23 Mart 2018 olarak değiştirilmeden korunması.

• 30 Nisan 2018

• Arjantin, Avustralya ve Brezilya'dan gerçekleştirilen demir-çelik ve alüminyum ithalatının ulusal güvenliğe tehdit oluşturmaması için alternatif çözüm yolları hakkında prensipte anlaşıldığının belirtilmesi. Anlaşma sürecinin tamamlanabilmesi adına Arjantin, Avustralya ve Brezilya'nın 1 Mayıs 2018'de uygulamaya girecek olan demir-çelik ve alüminyum ürünlerindeki ek vergilerden muaf tutulması. Anlaşmaya varılması şartıyla Arjantin, Avustralya ve Brezilya'ya tanınan demir-çelik ve alüminyum ürünlerindeki muafiyetlerde süre şartının kaldırılması.

• Anlaşma sürecinin tamamlanabilmesi adına AB üye ülkeleri, Kanada ve Meksika'ya sağlanan demir-çelik ve alüminyum ürünlerindeki muafiyetlerin 1 Mayıs 2018'den 1 Haziran 2018'e ertelenmesi.

• Güney Kore'den gerçekleştirilen ithalatın ulusal güvenliğe tehdit oluşturmaması için Güney Kore'den demir-çelik ithalatında geçerli olacak kotaların tanımlanması. Güney Kore'den gerçekleştirilecek demir-çelik ithalatında

geçerli olacak kotaların 1 Ocak 2018 tarihinden itibaren gerçekleştirilen ithalat üzerinden değerlendirilmesine karar verilmesi.

• Demir-çelik ithalatında Güney Kore ile kotalar üzerinden anlaşmaya varılması nedeniyle Güney Kore'nin demir-çelik ürünlerindeki ek vergilerden kalıcı olarak muaf tutulması.

• Alüminyum ek vergilerinde, Güney Kore için doğrudan "muafiyet listesinden çıkarıldı" ifadesi kullanılmamakta beraber alüminyum ürünleri için tanımlanan muaf ülkeler listesinde Güney Kore'nin yer almamasından anlaşılacağı üzere; Güney Kore'nin alüminyum ürünlerinde elde ettiği muafiyetinin 1 Mayıs 2018'den sonrası için kaldırılması.

• 31 Mayıs 2018

• Arjantin ve Avustralya'dan gerçekleştirilen alüminyum ithalatının ulusal güvenliğe tehdit oluşturmaması için geliştirilen alternatif çözüm yollarında anlaşılması. Gerçekleştirilen anlaşmaya uyulması halinde, Arjantin ve Avustralya'nın alüminyum ithalatında ek vergi uygulanacak ülkeler listesinden kalıcı olarak çıkarılması.

• Arjantin'den gerçekleştirilen ithalatın ulusal güvenliğe tehdit oluşturmaması için 1 Ocak 2018 tarihinden itibaren gerçekleştirilen ithalat üzerinden değerlendirilmek üzere Arjantin'den alüminyum ithalatında geçerli olacak kotaların tanımlanması.

• Demir-çelik ithalatında Güney Kore'ye ek olarak Arjantin, Avustralya ve Brezilya ile anlaşmaya varılması nedeniyle Arjantin, Avustralya ve Brezilya'nın da ek vergilerden kalıcı olarak muaf tutulması.

• 30 Nisan 2018'de yayımlanan başkanlık emri kapsamında Güney Kore'den gerçekleştirilen demir-çelik ithalatında kota uygulanacak ürünler listesininin 1 Ocak 2018 tarihinden itibaren gerçekleştirilen ithalat üzerinden Arjantin, Brezilya ve Güney Kore için de geçerli olacak şekilde güncellenmesi. Demir-çelik ürünlerinde Arjantin ve Brezilya'dan gerçekleştirilecek ithalatta uygulanacak kota sınırlarının belirlenmesi.

• 10 Ağustos 2018

• Demir-çelik sektöründe seçilen ürünlerde ithalatın beklendiği kadar düşmemesi ve yerli kapasite kullanımının hedeflenen seviyeye yükselmemesi göz önünde bulundurularak, 13 Ağustos 2018 tarihinden itibaren Türkiye'den

Tablo 2 – Demir-çelik ve alüminyum sektöründe listelenmiş ürünlerde Amerika'nın en çok mal ithal ettiği ilk 15 partneri ve ticaret hacmi, 2017

	Amerika'ya ihracat, milyon \$	Amerika'nın ithalatından alınan pay	Ülkenin ihracatında Amerika'nın payı
Kanada	12.589	26,1%	87,7%
Çin	3.555	7,4%	5,4%
Meksika	2.983	6,2%	70,4%
Brezilya	2.770	5,7%	29,7%
Rusya	2.707	5,6%	10,6%
Güney Kore	2.695	5,6%	9,9%
Almanya	2.007	4,2%	5,3%
Japonya	1.950	4,0%	6,2%
Birleşik Arap E.	1.712	3,5%	27,3%
Tayvan	1.379	2,9%	15,2%
Türkiye	1.206	2,5%	10,8%
Hindistan	1.178	2,4%	8,0%
İtalya	860	1,8%	4,0%
Fransa	768	1,6%	4,4%
Arjantin	708	1,5%	50,6%

Kaynak: Birleşmiş Milletler Comtrade, CEPII BACI, TEPAV hesaplamaları

Not: Süreç içerisinde muafiyet kazanan ülkelere ait satırlar, açık mavi ile gölgelendirilmiştir.

13 Ağustos 2018 tarihinden sonrası için demir-çelik sektöründe diğer ülkelere uygulanan yüzde 25 ek vergi oranı yerine yüzde 50 ek vergiye tabi tutulacağı bildirilmekteydi. Türkiye hakkındaki 10 Ağustos 2018 tarihli resmi bir açıklama olmayan tweette hem demir-çelik hem de alüminyum ürünlerindeki vergi oranlarının artırılacağı paylaşılsa da resmi uygulamada sadece demir-çelik ürünlerindeki vergi oranı artırılmıştı. 16 Mayıs 2019 tarihli başkanlık emri ile 21 Mayıs 2019 tarihinden sonra uygulanmak üzere ek vergi oranının yüzde 50'den geri yüzde 25'e indirilmesiyle bu uygulamaya son verildi. Bununla birlikte, ilgili karar sürecinde Amerika, Türkiye'nin de dâhil olduğu 100'den fazla ülke için hâlihazırda birçok sektörde vergi avantajı sağladığı "Genelleştirilmiş Tercih Sistemi"nden Türkiye'yi çıkarma kararı aldı.

Demir-çelik ve alüminyum sektörlerindeki ek vergi kararına temel oluşturan 2017 yılı ayrıca mercek altına alındığında, o yıl Amerika'nın sektördeki en büyük dış ticaret açığını vermesi, ek vergi kararındaki önemli motivasyonlardan biri olarak öne çıkmaktadır. 2017 yılında dünyadaki mal ithalatının yüzde 13'ünü, mal ihracatının ise yüzde 8'ini gerçekleştiren Amerika; dünyadaki en büyük 1'inci mal ithalatçısı konumundaydı. 17 Çin ve Almanya'dan sonra dünyanın en büyük 3'üncü mal ihracatçısı olan Amerika, demir-çelik ve alüminyum sektörleri genelinde yüzde 11'lik pazar payı ile en büyük ithalatçı olarak öne çıkmaktaydı. Ayrıca, Amerika demir-çelik ve alüminyum sektörlerinin genelinde, 2017 yılında, 46 milyar dolarlık dış ticaret açığı vermişti. Bununla birlikte, 1995'ten bu

yana incelendiğinde, Amerika'nın hem toplam ticaretinde hem de demir-çelik ve alüminyum sektörlerindeki ticaretinde sürekli olarak dış ticaret açığı verdiği tespit edilmektedir. Diğer yandan 2017 yılında, miktar açısından demir-çelik ve alüminyum sektörlerindeki dış ticaret açığı, yıllar içerisindeki maksimum düzeyine ulaşmıştı. Ek olarak, demir-çelik ve alüminyum sektörlerinin toplam dış ticaret açığındaki payının yıllar içerisindeki seyri analiz edildiğinde, farklı bir sonuçla karşılaşmaktadır. Şekil 1'de görüldüğü üzere, demir-çelik ve alüminyum sektörlerindeki dış ticaret açığının toplam dış ticaret açığındaki payı, 2017 yılında yüzde 5 olup geçmiş yıllara kıyasla yüzde 10'lara çıkan seviyelerde, 2017 yılı, Amerika'nın dış ticaret açığında demir-çelik ve alüminyumun en yüksek seviyelerinde olmadığı bir yol olarak gözlemlenmektedir. Diğer yandan 2009 sonrasında demir-çelik ve alüminyum sektörlerindeki dış ticaret açığının ülkenin toplam dış ticaret açığından aldığı payın artışta olduğu da görülmektedir.

2. EK VERGİLERİN ETKİLERİ: Demir-Çelik ve Alüminyum İthalatına Getirilen Ek Vergilerin Ülkelere Göre Etkileri

2017 yılında 724 milyon ton ağırlığındaki demir-çelik ve alüminyum ürünleri, dünya genelinde ticarete konu olurken bu ürünlerin toplam değeri 801 milyar dolar olup küresel ticaretin hem hacim hem değer açısından yüzde 5'ini oluşturmaktaydı. Amerika tarafından ek vergiye tabi tutulacağı belirtilen ürünler ise sektörün tamamını oluşturmasa da ürün bazında açıklanan listelerden elde edilen bilgilere göre, ek vergiye tabi

ürünler, demir-çelik ve alüminyum sektörlerindeki toplam ticaretin dolar değeri açısından yüzde 60'ına, ton cinsinden yüzde 68'ine tekabül etmekteydi. 19

Arka plan kapsamında paylaşılan bilgilerden yola çıkarak, takip eden bölümde, demir-çelik ve alüminyum sektörlerinin önemli bir dilimini kapsayan ek vergilerin, bu vergilerden etkilenen ülkeler açısından sayısal sonuçlarına iki soru başlığı altında odaklanılacaktır. Bu sorular şu şekilde sıralanmaktadır:

- Hangi ülkelerin ek vergilerden en çok etkilenmesi beklenmekteydi?
- Hangi ülkeler ek vergilerden en çok etkilendi?

A- Hangi ülkelerin ek vergilerden en çok etkilenmesi beklenmekteydi?

8 Mart 2018'de gündeme getirilen ek vergiler, demir-çelik ve alüminyum sektörlerinin genelini değil Beyaz Saray tarafından açıklanan listede yer alan spesifik ürünleri kapsamaktaydı. 21 Gümrük ilişkilerinde, ticarete konu ürünler Armonize Sistem (Harmonized System - HS) sınıflandırması ile kategorilendirilmektedir. 6 basamaklı sınıflamada demir-çelik ve alüminyum sektörleri genelinde 326 ürün bulunurken 8 Mart 2018 düzenlemeleri 188 ürünü içermekteydi. 2017 yılında demir-çelik ve alüminyum sektörü genelinde 801 milyar dolarlık küresel ticaret gerçekleşmişken Amerika'nın listesindeki ürünler, sektörün yarısından fazlası olup 480 milyar dolar düzeyindeydi. Aynı zamanda sektör genelinde 86 milyar dolarlık, listelenmiş ürünler özelinde ise 48 milyar dolarlık ithalatı ile söz konusu ürünlerde Amerika, dünyadaki en büyük ithalatçı ülke konumundaydı.

Kaynak: TEPAV

TÜRKİYE EKONOMİSİ VE İHRACATIN PERFORMANSINA YÖNELİK BEKLENTİLER, HEDEFLER VE İHRACAT PAZARLARINA YÖNELİK DEĞERLENDİRME

2019'DA TÜRKİYE EKONOMİSİNİN PERFORMANSINA YÖNELİK BEKLENTİ VE HEDEFLER

Türkiye'nin 2019 yılı ihracat hedefi Yeni Ekonomi Programında 182 milyar dolar olarak belirlenmiştir. 2018 yılındaki yüzde 7,1 ihracat artışı sonrası, 2019 yılında yüzde 8,3'lük daha yüksek bir ihracat artışı hedeflenmektedir. Bu çerçevede Türkiye 2019 yılındaki yüzde 8,3 ihracat artışı hedefine ulaşmak için ihracat desteklerinin artışı önemli olacaktır. Özellikle Eximbank kredi ve teminat olanakları, alacak sigortaları ve döviz kuru riski yönetim ürünleri önemli olacaktır.

2019 yılında ekonomik büyümeye en yüksek katkıyı net ihracatın sağlaması öngörülmektedir. Dış ticaret açığının ise Tablo 17'de yer alan YEP 2019 Prog-

Tablo 17. Yeni Ekonomi Programı 2019 Yılı Ekonomi ve Dış Ticaret Hedefleri

GÖSTERGE	2017	2018 Gerçekleşme Tahmini	2019 Program Hedefi
GSYH BÜYÜME %	7,4	3,8	2,3
NET İHRACATIN BÜYÜMEYE KATKISI	0,1	1,4	1,5
İHRACAT (MİLYAR \$)	157,0	170	182,0
İTHALAT (MİLYAR \$)	233,8	236,0	244,0
DIŞ TİCARET AÇIĞI (MİLYAR \$)	76,8	66,0	62,0
CARİ AÇIK (MİLYAR \$)	47,4	36,0	26,0
CARİ AÇIK / GSYH %	5,6	4,7	3,3

Kaynak: YEP

ram Hedefine göre 62 milyar dolara gerilemesi beklenmektedir.

Türkiye'nin 2019 yılı ihracat hedeflerine ulaşması adına, Yeni Ekonomi Programı'nda, yüksek katma değerli ihracat artışı odağında yer alan politikalar ve tedbirler ihracatçılar için yol gösterici niteliktedir. Söz konusu politika ve tedbirleri sıralamak gerektiğinde:

- Yeni pazar, yeni ürün, yeni ihracatçı hedefi ve küresel değer zinciri bakış açısıyla İhracat Ana Planı oluşturulacaktır.
- İhracat teşvik sistemi daha verimli ve etkin olarak yeniden yapılandırılacaktır.
- İhracatçıların küresel ticari verileri yakından takip edebilmesini sağlamaya yönelik Elektronik İhracat Platformu kurulacaktır. Uluslararası ticaretin kolaylaştırılması, gümrük işlemlerinin hızlandırılması, kaçakçılığın ve kaçakçılıktan kaynaklanan gelir kaybının engellenmesi için gümrük bilgi sistemleri uçtan uca bir bakış açısıyla ve büyük veri analizi, ileri analitik yetkinliklerini de içerecek şekilde güçlendirilecektir.
- Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği'nin güncellenmesine yönelik çalışmalar tamamlanacaktır.
- Yürürlükteki serbest ticaret anlaşmaları gözden geçirilecek, cari işlemler açığını azaltmaya yönelik hedefler konularak bunların takibi yapılacak, makroekonomik hedefleri destekleyici yeni serbest ticaret anlaşmaları oluşturulacaktır.
- İhracatı desteklemek amacıyla Eximbank'ın öz kaynakları daha da güçlendirilecek ve şube sayısı arttırılacaktır. Banka, nakdi kredi, ihracat kredi sigortası ve garanti imkânlarını geliştirerek ve çeşitlendirerek ihracatçılara, döviz kazandırıcı faaliyetlerle ilgilenen firmalara ve yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitlere destek sağlamayı artırarak sürdürecektir.
- Kuşak ve Yol Girişimi çerçevesinde Çin ile ikili ticari ve ekonomik ilişkiler geliştirilecektir.
- Ülkemizin Afrika Pazar Stratejisi, bu kıtada yatırım yapan şirket örneklerine, ülkelerin insan kaynağı profillerine, iş ortamlarına ve sektörel bilgilerine kadar pek çok bilgiyi içerecek şekilde ve veriye dayalı bir yapıda oluşturulacaktır.
- İthalata bağımlılığı azaltmak ve ihracatı arttırmak amacıyla yerli üretim ve dünyadaki en iyi uygulamalar göz önünde bulundurularak teknoloji ve Ar-Ge yatırımları kamu-özel iş birliği modelleri ile gerçekleştirilecektir.

• Cari açığın düşürülmesi amacıyla ilaç, kimya, petrokimya, enerji, makine/teçhizat ve yazılım sektörleri öncelikli yatırım yapılabilir alanlar olarak belirlenmiştir.

• Yüksek teknoloji ürünlerinin üretileceği, büyük ölçekli yerli ve yabancı yatırımların yer alacağı, etkin yönetim modeline sahip endüstri ve teknoloji bölgeleri kurulacaktır.

• Ülkemizde üretilmeyen 20 biyoteknolojik ilacın yerli üretimi teşvik edilecek, biyoteknoloji alanında yetkinliklerimiz artırılacaktır.

• Petrokimya kümelenmesi ve Ceyhan Endüstri bölgesi hayata geçirilecektir.

• Güvenlik hizmetlerinde kullanılan araç, gereç ve teknik ekipmanda yerli üretimin payı arttırılacaktır.

• Tarımda Millî Birlik Projesi hayata geçirilerek tohumdan sofraya gıda değer zinciri, gıda güvenliği ve uluslararası rekabet önceliğinde, yeniden yapılandırılacaktır. Bu kapsamda Hal Yasası çalışmalarına destek verilecektir.

• Yeni kültür ve turizm koruma ve gelişim bölgeleri tahsis edilecektir.

• Sağlık turizminin geliştirilmesi için projeler planlanarak hayata geçirilecektir.

• Çin, Hindistan, Japonya ve Kore'nin içinde bulunduğu Uzak Doğu pazarı ile ilgili turizm planları oluşturularak hayata geçirilecektir.

• Turizmde sezon süresini uzatacak ve kişi başı harcama tutarını arttıracak şekilde Turizm Ana Planı oluşturulacaktır.

• Güneş, rüzgâr, biyokütle, yenilenebilir enerji ve yerli kömür kaynaklarının elektrik üretimindeki payı arttırılacak, YEKA modeli ile bu enerji teknolojilerinin yerleştirilmesi desteklenecektir.

• Ulusal Enerji Verimliliği Eylem Planı çerçevesinde enerji girdi maliyetleri azaltılacaktır. Petrol ve doğal gaz kaynağı aramaları, başta denizlerde olmak

üzere, hızlandırılarak sürdürülecektir.

• Maden arama ve sondaj çalışmaları hızla devam ettirilerek, bulunan rezervler kamu/özel iş birliğinde yeni iş modelleri ve finansman mekanizmalarıyla ekonomiye kazandırılacaktır.

• Bor başta olmak üzere madenler işlenip yüksek katma değerli ürünlere dönüştürülecek ve uluslararası piyasalara sunulacaktır.

TÜRKİYE'NİN İHRACAT PAZARLARINA YÖNELİK GENEL DEĞERLENDİRME

2019 yılında Türkiye'nin ihracat hedeflerine ulaşmasında ihracat pazarlarındaki gelişmeler, ekonomik büyümeler ve buna bağlı olarak oluşacak ithalat talebi önemli olacaktır. 2019 yılında genel olarak ekonomik büyümelerde 2018 yılına göre bir yavaşlama olacağı görülmektedir. ABD ve AB'de büyümeler daha yavaş gerçekleşecektir. Enerji ihracatçısı yakın ve komşu ülkelerde de büyümeler durağan gerçekleşecektir.

Tablo 19'da görüleceği üzere 2019 yılında yüksek büyüme beklentileri ile öne çıkan ülkeler Polonya, Romanya, Kazakistan, Türkmenistan, Gürcistan, Irak, Birleşik Arap Emirlikleri, Mısır, İsrail, Gana ve Kenya olarak gözükmektedir.

2019 yılında ihracat için fırsatlar ve önceliklerin tespit edilmesi ve değerlendirilmesi ihracat hedeflerine ulaşılmasında ve ihracatçılarımızın doğru pazarlara erişmesinde belirleyici olacaktır. Bu çerçevede öncelikle 2019 yılında dört ülke ihracatta öncelikli pazar ilan edilmiştir. Bu pazarlar Çin, Hindistan, Meksika ve Rusya'dır. Tablo 18'de de görüleceği üzere bu dört hedef pazardan Hindistan, 2019 yılında yüzde 7,4 ile en hızlı büyüme gösterecek ülke olacaktır. Hindistan büyüme hızında Çin'i de geçmektedir. Hindistan'da Mayıs ayında yapılacak

Tablo 18. 2019 Yılı Öncelikli Pazarlarda Büyüme Beklentileri (%)

PAZARLAR	2017	2018 Gerçekleşme Tahmini	2019
ÇİN	6,9	6,6	6,2
HİNDİSTAN	6,7	7,3	7,4
RUSYA	1,5	1,7	1,8
MEKSİKA	2,0	2,2	2,5

Kaynak: IMF World Economic Outlook, Ekim 2018

Tablo 19. Türkiye'nin İhracat Pazarlarında Ekonomik Büyüme

PAZARLAR	2017 (%)	2018 Gerçekleşme Tahmini (%)	2019 Tahmin (%)
ABD	2,2	2,9	2,5
EURO BÖLGESİ	2,4	2,0	1,9
AB 28	2,7	2,2	2,0
ALMANYA	2,5	1,9	1,9
FRANSA	2,3	1,6	1,8
İNGİLTERE	1,7	1,4	1,5
İTALYA	1,5	1,2	1,0
İSPANYA	3,0	2,7	2,2
HOLLANDA	2,9	2,8	2,8
DANİMARKA	2,3	2,0	1,9
BELÇİKA	1,7	1,5	1,5
İSVEÇ	2,1	2,4	2,2
AVUSTURYA	3,0	2,8	2,2
ÇEK CUMHURİYETİ	4,3	3,1	3,0
POLONYA	4,7	4,4	3,5
PORTEKİZ	2,7	2,3	1,8
İSVİÇRE	1,7	3,0	1,8
ROMANYA	6,9	4,0	3,4
NORVEÇ	1,9	2,1	2,1
RUSYA	1,5	1,7	1,8
KAZAKİSTAN	4,0	3,7	3,1

PAZARLAR	2017 (%)	2018 Gerçekleşme Tahmini (%)	2019 Tahmin (%)
AZERBAIJAN	0,1	1,3	3,6
TÜRKMENİSTAN	6,5	6,2	5,6
UKRAYNA	2,5	3,5	2,7
GÜRCİSTAN	5,0	5,5	4,8
İRAN	3,7	-1,5	-3,6
S. ARABİSTAN	-0,9	2,2	2,4
B.A.E	0,8	2,9	3,7
KATAR	1,6	2,7	2,8
KUVEYT	-3,3	2,3	4,1
İRAK	-2,1	1,5	6,5
CEZAYİR	1,4	2,5	2,7
MISIR	4,2	5,3	5,5
FAS	4,1	3,2	3,2
TUNUS	2,0	2,4	2,9
LÜBNAN	1,5	1,0	1,4
ÜRDÜN	2,0	2,3	2,5
İSRAİL	3,3	3,6	3,5
İNJERYA	0,8	1,9	2,3
GÜNEY AFRIKA	1,3	0,8	1,4
GANA	6,4	6,3	7,6
KENYA	4,9	6,0	6,1

Kaynak: IMF World Economic Outlook, Ekim 2018

başkanlık seçimi dışında önemli bir risk bulunmamaktadır.

Çin'de 2019 yılı büyüme beklentisi yüzde 6,2'dir. Ancak Çin'de ekonomide yavaşlama endişeleri bulunmaktadır. Meksika'da 2019 yılında yüzde 2,5 büyüme beklenmektedir. Meksika, 2019 yılında NAFTA'nın yerini alacak olan yeni ticaret anlaşmasına uyum sağlamaya çalışacaktır. Ayrıca ABD ile olan ilişkileri de yine riskler içermektedir. Rusya'da ise 2019 yılı büyüme beklentisi yüzde 1,8'dir.

2019 yılında ihracatçılarımız için birçok fırsat ve risk her yıl olduğu gibi ortaya çıkmaktadır. Öncelikle Çin'in bir kuşak bir yol projesinin yaratacağı fırsatlar yakından izlenmelidir. Orta Avrupa ile Balkan ülkelerinde yeni sanayileşme hamlesi hem fırsatlar hem de riskleri içermeye devam etmektedir. Asya pasifikte artan sayıda ülke küresel ticaret ağına eklenmektedir. Sahraaltı Afrika'sında azalan Çin etkisi fırsatlar sunmaktadır.

Dünya ekonomisinde 2018 yılı küresel krizin ardından 2017 yılı ile birlikte en iyi iki yıldan biri olarak geride kalmıştır. 2019 yılı için genel beklenti ise 2017 ve 2018 yıllarına göre yumuşak bir inişin gerçekleşeceği şeklindedir.

Dünya ekonomisinde 2017 ve 2018 yıllarında oldukça hızlı büyümeler gerçekleşmiş ve yüzde 3,5'lara yakın bir büyüme temposuna ulaşılmıştır. 2019 yılında ise büyümenin bir miktar yavaşlayacağı ve yüzde 3,0'ler seviyesinde gerçekleşeceği beklenmektedir. Yavaşlamada küresel korumacılık ve mali sıkılaşma belirleyici olmaktadır. 2019 yılında gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler yüzde 2,1 ve yüzde 4,4 ile potansiyellerine yakın büyüyecektir. Dünya ekonomisinde resesyon ve kriz olasılıkları en azından 2019 ufkunda şimdilik görülmemektedir. Resesyon olasılığını ticaret savaşları kuvvetlendirecektir.

Dünya mal ticareti de 2017 ve 2018 yıllarında hızlı büyümeler gerçekleştirmiştir. Tahminlere göre 2018 yılında

dünya mal ticareti miktar olarak yüzde 4,2 büyürken dolar cinsinden değeri yüzde 9,0 genişleme göstermektedir. 2019 yılında ise miktar olarak yüzde 3,6, değer olarak ise yüzde 5,0 büyüme beklentisi bulunmaktadır. Yavaşlamada hem küresel korumacılık hem de ekonomideki yumuşak iniş ile birlikte mal talebindeki sınırlanma etkili olacaktır. Ticarete konu olan mal fiyatlarındaki artış da 2019 yılında çok sınırlı kalacaktır. 2019 yılında küresel para politikalarında belirleyici yine büyük ölçüde FED ve Avrupa Merkez Bankası olacaktır. FED ve AMB piyasalarının beklentilerinin tersine 2019 yılında para politikalarında normalleşmeyi sürdürecektir. FED bilançosunu küçültürken, faiz artışlarına sınırlı da olsa devam edecektir. Avrupa Merkez Bankası da parasal genişlemeye son vermiştir ve olası bir ilk faiz artışı 2019 yılında olabilecektir. İki merkez bankasının politikaları ile küresel mali koşullar sıkılaşmaya, özellikle dolar likiditesi azalmaya devam ede-

Tablo 20. 2019 Yılında İhracat İçin Fırsatlar ve Riskler

1	Çin'in bir kuşak bir yol projesi fırsatlar ve riskler yaratmaya devam edecektir.
2	Orta Avrupa ve Balkan ülkelerinde yeni sanayileşme hamlesi hem fırsatlar hem de riskler içermektedir.
3	Kuzey Afrika ülkelerinde yabancı sermaye yatırımları ile sabit sermaye yatırımlarında büyüme önemli fırsatlar sunmaktadır, ancak bir dönem sonra bu yatırımlar risk oluşturmaya başlayacaktır.
4	Endonezya, Malezya, Tayland ve Filipinler dördüsüne Pakistan, Bangladeş, Vietnam, Kamboçya, Laos, Sri Lanka gibi ülkeler eklenmekte olup bu ülkeler daha çok riskler içermektedir. Bu ülkeler küresel ticaret ağlarının a çok hızlı eklenmektedirler.
5	Sahraaltı Afrika fırsatlar sunmaya devam etmektedir. Çin'in etkisi sınırlanmaktadır.
6	ABD, Almanya, Hindistan ve Japonya küresel ihracatçılar için en öncelikli pazarlar olmayı sürdürecektir.
7	ABD ve Çin arasındaki ticari korumacılık doğrudan ve dolaylı olarak bu iki ülkeye bağımlı tedarik zincirlerini olumsuz etkileyecektir.
8	Demir çelik, demir dışı metaller ve otomotiv sektörü ticari korumacılıktan şimdilik en çok etkilenecek sektörler olacaktır.

cektir. Finansman maliyetleri de artacaktır. Dolar Libor faizlerinin yüzde 3,0 seviyesine ulaşacağı öngörülmektedir. 2019 yılında dolar gücünü koruyacaktır. Euro/Dolar paritesinde 1,15'lerin etrafından çok uzaklaşamayacağı düşünülmektedir.

Tahminlere göre Dünya ekonomisi ve ticaretindeki büyüme beklentileri ile finansal sıkılaşma birlikteliğinde emtia fiyatları durağan ve talebe göre aşağı yönlü kalmaya devam edecektir. Metal ve endüstriyel hammadde fiyatları 2017 başında başlayan ve 2018 yılı ortasına kadar süren hızlı artış sonrası 2019 yılında durağan kalacaktır. Gıda fiyatları da uzun süre sonra durağanlaşmakta ve hatta gerilemektedir. Petrol fiyatlarını ise talep kadar, İran'a yaptırımlar ve

üretici ülkelerin üretimin sınırlanması üzerindeki uzlaşmaları belirleyecektir. Ancak petrol fiyatları İran'a yeni ve daha sert enerji yaptırımları gelmez ise 70 dolar seviyesine ulaşamayacaktır.

Küresel ekonomide 2019 yılında yakından izlenecek önemli üç riskin başında ticarete korumacılık gelmektedir. ABD ve Çin mart ayı başına kadar uzlaşma arayışı içinde olacaktır. Eğer uzlaşma olmaz ve ilave koruma önlemleri alınmaya başlarsa o zaman dünya ekonomisinde yumuşak iniş yerini sert inişe bırakabilecektir. Dünya ekonomisinde büyüme bu senaryo içinde yüzde 2,0'lere kadar inebilecektir. Anlaşmaz bir Brexit yaşanması ise İngiltere ekonomisinde küçülme, AB ekonomisinde ise durgunluk yaratarak

küresel ekonominin performansını sınırlayacaktır. İran'a şu anda uygulanan sınırlı enerji yaptırımları yerini Mayıs ayı başında muafiyetsiz ve daha sert yaptırımlara bırakırsa bu kez petrol fiyatlarında yaşanacak sıçrama ile dünya ekonomisi performansı olumsuz etkilenecektir. 2019 yılı dünya ekonomisi ve ticareti yavaşlamasına rağmen Türkiye için olumlu koşullar sunarken, finansal sıkılaşma koşulları sıkıntı yaratacak gibi görülmektedir. Bu çerçevede 2019 yılında ihracat artışı için talep tarafı göreceli olarak güçlü kalacaktır. Ancak finansal sıkılaşma ticaretin finansmanını pahalı hale getirecektir. Sonuç olarak, ihracat artışı için 2019 yılındaki koşullar içinde olumlu olanlar ağır basmaktadır.

Kaynak: TİM, İhracat 2019 Raporu



KBGSYİH (\$)
9.709
(2018 tahmini, IMF)

GSYİH (Milyon \$)
179.250
(2018 tahmini, IMF)

Nüfus
18.463.000
(2018 tahmini, IMF)

Yüzölçümü (km²)
2.724.900

Başkent
Astana

Büyüme Oranı (%)
3,16 (2018
tahmini, IMF)

KAZAKİSTAN

2.724.900 km² yüzölçümüne sahip olan Kazakistan, yüzölçümü açısından dünyanın dokuzuncu, eski Sovyetler Birliği ülkelerinin ikinci en büyük ülkesidir. Türkiye'nin yaklaşık 3,5 katı büyüklüğündeki ülke, Orta Asya'da Çin'in kuzeybatısında, Ural Nehri'nin batısında yer almaktadır. Ülkenin sınır komşuları Çin (1.533 km), Kırgızistan (1.051 km), Rusya (6.846 km), Türkmenistan (379 km) ve Özbekistan (2.203 km)'dir. Kazakistan'ın Aral Gölü'ne 1.070 km'lik ve Hazar Denizi'ne 1.894 km'lik sınırı da bulunmaktadır. Doğudaki Altay Dağları, güneydoğusundaki Tien Şan - Tanrı Dağları- ve onun uzantıları Jongar Alatau ve Saur-Tarbagatay ülkenin en büyük dağlarını oluşturmaktadır.

Ülke, içinde Almatı'nın da yer aldığı bazı seçilmiş şehirler için ayrı yönetim yapılarına sahip 14 idari bölgeye (eyalet) bölünmüştür. Yerel hükümet bütçesi yerel meclis tarafından onaylanmaktadır. Bölgesel temsilcilerin görev süresi beş yıldır. Bölgesel yönetimin (Akimat-Valilik) idarecisi olan Valiler, Cumhurbaşkanı tarafından atanmaktadır. Bölgesel hükümetlere sınırlı özerklik tanınmıştır. Ancak, Almatı'nın istisnai olarak kapsamlı otoritesi bulunmaktadır.

Ülkedeki Eyaletler: Akmola, Aktöbe, Almatı, Atırav, Batı Kazakistan, Doğu Kazakistan, Güney Kazakistan, Jambul, Karagandı, Kızılorda, Kostanay, Kuzey Kazakistan

Ülke nüfusunun 2014 yılı itibarı ile 17,4 milyon olduğu tahmin edilmektedir. Ülkenin orta ve batı kısımlarında nüfus seyrek. Ülkede nüfus yoğunluğunun önemli derecede düşük olmasının başlıca nedeni ülkeden dışarıya olan göçlerdir. Doğal nüfus artış hızı, dışarıya olan göçe yetişememektedir. 1989-1999 yılları arasında 1,5 milyon kişi Kazakistan dışına göç etmiştir. 2000 yılından bu yana gerçekleşen güçlü ekonomik büyüme ülkeden göç eğilimini tersine çevirmiş ve 2004 yılında net göç ilk kez pozitif dönmüştür.

1999'dan itibaren gözlenen hızlı ekonomik büyüme istihdam artışı ve yaşam standartlarında artış sağlamıştır. 2004'te 381.000 kişi olan yıllık ortalama işsizlik 2007'de 597.200 kişi (toplam işgücünün %7,3'ü) olmuştur. Sonrasında azalma eğilimi gösteren ortalama işsizlik oranlarının 2014 yılında 5,2 olarak gerçekleşmiştir. Kazakistan, petrol ve doğal gaz rezervleri yönünden zengindir. Ülkenin petrol rezervleri doğal gaz

rezervlerine göre daha fazladır. Kazakistan eski Sovyet Cumhuriyetleri içinde Rusya'dan sonra ikinci büyük petrol üreticisidir. Ülke ekonomisi büyük ölçüde petrol ihracatı gelirlerine dayalıdır. British Petroleum (BP) tarafından yayımlanan Statistical Review of World Energy isimli süreli yayının tahminlerine göre ülkenin toplam petrol rezervi 39,8 milyar varil civarındadır. Bu rakam, toplam dünya rezervinin %2,9'unu oluşturmaktadır. Ülkenin rezerv seviyesi Hazar Denizi'ndeki yeni bulunan rezervler ile birlikte giderek artış göstermektedir.

Kazakistan'ın doğal gaz rezervi ise dünya toplam rezervinin %1,0'unu oluşturmakta olup, toplam 1,8 trilyon metreküp te kabul etmektedir. Ayrıca, ülke dünya kömür rezervinin de %3,9'una (33,6 milyar ton) sahiptir. Kazakistan altın rezervleri bakımından da zengin bir ülkedir.

Ülkenin Vasilkovskoye madeninde yaklaşık 370 ton altın rezervi bulunmaktadır. Ayrıca zengin demir filizi, bakır, krom, kurşun, wolfram, tungsten ve çinko yatakları da bulunmaktadır.

Kazakistan, Sovyetler Birliği döneminden kalan iki ciddi çevre problemi ile

Temel Ekonomik Göstergeler

	2016	2017	2018*	2019*	2020*	2021*	2022*
Reel GSYİH Artışı (%)	1,1	4,1	4,1	3,2	3,2	3,2	3,3
Nominal GSYİH - milyar \$	137.289	162.887	170.539	164.207	177.322	190.855	206.041
Tüketici Fiyatları Enflasyonu(D.S,%)	357.245	383.787	406.910	429.145	450.490	470.202	490.136
Nüfus (milyon kişi)*	17,9	18,2	18,4	18,7	19,0	19,3	19,6
Cari İşlemler Dengesi (milyar \$)	-8.885	-5.389	0.982	0.221	0.992	1.220	1.423

Kaynak : IMF World Economic Outlook
*: Tahmini

karşı karşıyadır. Bunlardan birisi, doğu sınırına yakın Semipalatinsk bölgesinin Sovyetler Birliği döneminde nükleer deneme alanı olmasından kaynaklanan radyoaktivite sorunudur. Bölgede kansere yakalanma oranı ortalamasının üzerinde olmamakla birlikte, radyoaktivitenin insan sağlığı ve çevre üzerinde uzun dönem etkileri hala belirsizdir. İkinci bir sorun da, Kazakistan'ın kıyası olduğu Aral Gölü'nün Siriderya ve Amuderya nehirlerinin Orta Asya'daki pamuk üretimi nedeniyle aşırı kullanımı dolayısıyla kurumakta olmasıdır. Kalan su da böcek ilaçları ve gübre atıkları ile kirlenmekte olduğu için, bölge nüfusu ve tarımsal kullanım açısından çok önemli sorunlar doğmaktadır. Bu sorunlar ülkede balıkçılığın sona ermesine ve su temini zorluklarının yaşanmasına neden olmuştur. Aral Denizi'nin kurutulması, Vozrozhdensky adasının bir yarımada haline gelmesine neden olmuştur. Ancak Sovyet döneminde biyolojik test bölgesi olan adanın, yarımada haline gelmesi ile çeşitli salgın hastalıkların yayılması tehlikesi oluşmuştur.

GENEL EKONOMİK DURUM

Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Kazakistan, bağımsızlıktan bu yana doğrudan yabancı yatırım çekmekte başarılı olmuştur. Ülke, Orta Asya'daki toplam doğrudan yabancı yatırımların %80'den fazlasını çekmiştir. Doğrudan yabancı yatırım artışı başta Kaşagan yatakları olmak üzere hidrokarbon alanlarındaki gelişmeler sayesinde olmuştur.

Türkiye-Kazakistan Yatırım İlişkileri

Kazakistan, ülkemizin Orta Asya Türk Cumhuriyetleri içinde en fazla yatırımlarının bulunduğu ülkelerden biridir. Ülkedeki Türk yatırımlarının toplam tutarı 1,8 milyar \$ aşmış durumdadır.

Ülkedeki Türk şirketlerinin faaliyetleri ticaret, telekomünikasyon, otel işletmeciliği, süpermarket işletmeciliği, müteahhitlik, petrol ürünleri ve gıda

Ülkeler İtibarı ile Doğrudan Yabancı Yatırımlar (milyon dolar)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Hollanda	8,692.2	6,520.9	6,795.8	5,701.1	7,920.3	5,998.4
ABD	1,975.7	2,438.7	4,123.6	2,772.2	3,422.7	3,712.4
İsviçre	3,312.4	1,877.4	2,366.4	1,868.7	2,697.3	2,934.6
Rusya	1,069.5	1,299.2	1,580.1	527.7	867.4	1,230.8
Belçika	856.6	958.2	859.8	693.0	710.6	1,048.9
Çin	2,414.6	2,246.0	1,861.2	838.4	961.9	998.7
Fransa	1,168.7	954.0	837.5	963.6	1,136.2	804.4
İngiltere	1,395.7	937.6	747.2	372.2	684.8	601.7
Güney Kore	483.9	236.3	577.5	399.2	365.7	488.5
Bermuda	110.3	74.8	61.2	-18.1	47.2	448.3
Japonya	473.4	355.8	300.2	391.8	470.1	357.0
Almanya	681.6	425.1	479.9	319.1	249.8	345.5
Romanya	112.0	76.4	-33.5	-66.8	-15.1	343.7
Lüksemburg	7.8	17.4	8.2	166.4	89.6	272.4
Türkiye	178.8	271.3	199.0	79.9	238.3	256.7
BAE	285.9	532.3	198.7	-117.2	74.8	143.4

Kaynak: Kazakistan Merkez Bankası

imalatında yoğunlaşmıştır. Türkiye, Kazakistan'ın maden çıkarma sektöründe faaliyet gösteren 10 büyük yatırımcı ülkeden biridir.

Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı-TPAO, ülkedeki en büyük Türk yatırımcısıdır. TPAO, Kazakoil ile ortaklaşa kurulan Kazakturmunay-KTM isimli

şirketin çoğunluk hissesine sahiptir. Şirket 1994-1997 yılları arasında 272,9 milyon \$ tutarında yatırım yapmıştır. Bu şirkette günde 5000 varil ham petrol üretilmektedir.

Dış Ticaret

Son yıllarda dünya petrol fiyatlarının



yüksek seyretmesine bağlı olarak ülkenin dış ticareti fazlası artmakla birlikte Kazakistan, dış ticaret yapısındaki dengesizlikler nedeni ile zaman zaman dış ticaret açıkları ile karşı karşıya kalabilmektedir. İhracatının önemli kısmını petrol ve ana metaller oluşturan ülkenin ihracat gelirleri bu ürünlerin dünya fiyatlarındaki değişimlerinden önemli ölçüde etkilenmektedir. Örneğin 1998 yılında Asya'daki mali krizin ardından söz konusu ürünlerde dünya fiyatlarındaki ani düşüş ülkenin ihracat gelirlerinde önemli azalmalara neden olmuştur. Kazak ekonomisi yüksek düzeyde ithalata dayalı bir ekonomidir. Ülkede gerçekleştirilen üretimin büyük çoğunluğu petrol ve doğal gaz sektörlerinde yoğunlaşmış olup, sermaye ve tüketim mallarında üretim iç tüketimi karşılayacak seviyede değildir. Sermaye ve tüketim malları üreticilerinin çoğunluğu ise fiyat ve kalite bakımından ithal malları ile rekabet edebilir düzeyde değildir. Geniş ve açık sınırlarından ülkeye çok sayıda ucuz, kaçak mal girişi gerçekleşmektedir. Petrol sektörü yatırımlarındaki ve üretimindeki artış sermaye malları ithalatındaki artışın diğer bir önemli nedenidir. Kazakistan sahip olduğu üretim yapısı itibarı ile daha ziyade ham madde ve yarı mamul ihracatçısı bir ülkedir. Petrol ve petrol ürünleri, demirli metaller, kimyasallar, makineler, hububat, yün, et, kömür ülkenin başlıca ihraç ürünleridir. İhracatın yarısından fazlasını petrol ve petrol ürünleri oluşturmaktadır. Tüketim malları ihracatı çok sınırlı düzeydedir. Ülkenin başlıca ihraç ürünleri olan

Kazakistan'ın Dış Ticareti (milyar \$)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
İhracat	88,1	92,3	82,5	79,4	45,9	36,8	48,3	60,9
İthalat	38,0	44,5	48,9	41,3	30,6	25,2	29,3	32,5
Hacim	126,1	136,8	131,4	120,7	76,5	62,0	77,7	93,4
Denge	50,1	47,7	33,6	38,1	15,3	11,6	18,9	28,4

Kaynak: Trademap

petrol, gaz ve maden ihracatın önemli bir kısmını oluşturması, Kazakistan'ın dış ticaret dengesini uluslararası mal fiyatlarındaki değişimlere karşı korunmasız hale getirmektedir.

Kazakistan bölgedeki en önemli hububat ihracatçılarından biridir. Buğday, ülkenin ihracatı açısından büyük önem taşımaktadır. Hububat ihracatının çoğunluğu Rusya, İran, Çin ve diğer Orta Asya ülkelerine gerçekleştirilmektedir.

Ülkenin ithalatında ise yatırım ve tüketim malları önemli yer tutmaktadır. Makine ve ekipman, metal ürünler ve gıda maddeleri ülkenin ithalatında önem arz eden ürün gruplarıdır.

Türkiye ile Ticaret

Kazakistan'a ihracatımız 2018 yılında bir önceki yıla göre %6,8 oranında azalarak 695,3 milyon dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. Söz konusu ülkenin anılan dönemde toplam ihracatımızdaki payı % 0,41 olurken, Kazakistan ihracat yaptığımız ülkeler arasında ise 51. sırada yer almaktadır. 2018 yılında anılan ülkeden yaptığımız ithalat ise bir önceki yıla göre %30 oranında artarak 2,18 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Türkiye'nin en fazla ithalat yaptığı

%0,98 oranında pay ile 36. ülkedir.

Kazakistan'a ihracatımız 2019 yılı Ocak-Nisan döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre %2,6 oranında azalarak 231,3 milyon dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. Söz konusu ülkenin anılan dönemde toplam ihracatımızdaki payı % 0,40 olurken, ülkeden yaptığımız ithalat ise bir önceki yılın aynı dönemine göre %18,5 oranında artarak 1,09 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

İHRACAT POTANSİYELİ OLAN BAŞLICA ÜRÜNLER

Sanayi Ürünleri

- İnşaat Malzemeleri
- İnşaat ve Maden Makineleri
- Oto Yan Sanayi Ürünleri
- Gıda İşleme ve Paketleme Makineleri
- Ambalaj Malzemeleri
- Tıbbi Cihazlar ve İlaçlar
- Mobilyalar
- Elektrikli makineler
- Kablo ve teller
- Hazır giyim
- Hijyenik kâğıt ürünleri
- Temizlik malzemeleri

Tarım ve Gıda Sanayi Ürünleri

- Meyve ve Sebze Suyu Konsantreleri
- Konserve Meyve ve Sebzeler
- Unlu Mamuller
- Çay
- Margarin
- Bulgur, İrmik
- Zeytinyağı ve fraksiyonları
- Dondurmalar
- Şekerli ve Çikolatalı Mamuller
- Mayalar
- Salça

Kaynaklar:

1- <https://www.ticaret.gov.tr/yurtdisi-teskilati/afrika>

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

3- <https://deik.org.tr/turkiye-asya-pasifik-is-konsejleri-turkiye-cin-is-konsejleri>

Kaynak: TÜİK

Türkiye-Kazakistan Dış Ticaret Değerleri

Yıl	İhracat \$ / Bin	İhracat Değişim %	İthalat \$ / Bin	İthalat Değişim %	Hacim \$ / Bin	Denge \$ / Bin
2007	1.079.887	55,0	1.284.049	29,2	2.363.936	-204.162
2008	890.568	-17,5	2.331.992	81,6	3.222.561	-1.441.424
2009	633.441	-28,9	1.348.903	-42,2	1.982.345	-715.462
2010	818.900	29,3	2.470.967	83,2	3.289.866	-1.652.067
2011	947.822	15,7	3.020.009	22,2	3.967.831	-2.072.187
2012	1.068.625	12,7	3.370.975	11,6	4.439.600	-2.302.350
2013	1.039.382	-2,7	3.106.139	-7,9	4.145.521	-2.066.758
2014	977.487	-6,0	2.453.438	-21,0	3.430.925	-1.475.950
2015	750.027	-23,3	1.389.643	-43,4	2.139.670	-639.616
2016	623.715	-16,8	1.334.646	-4,0	1.958.361	-710.930
2017	746.244	19,6	1.677.932	25,7	2.424.177	-931.688
2018	695.265	-6,8	2.181.678	30,0	2.876.943	-1.486.413

Türkiye'nin Kazakistan'a İhracatında Başlıca Ürünler (bin \$)

GTİP	Ürünler	2016	2017	2018
7113	Mücevherci eşyası ve aksamı (kıymetli metallere veya kıymetli metallerle kaplama metallere)	27.597	40.170	23.853
5702	Dokunmuş halılar ve dokumaya elverişli maddelerden diğer yer kaplamaları	10.442	17.134	22.649
8544	İzole edilmiş teller, kablolar ve diğer elektrik iletkenler; tek tek kaplanmış liflerden oluşan fiber optik kablolar	15.459	20.137	17.640
8703	Binek otomobilleri ve esas itibarıyla insan taşımak üzere imal edilmiş diğer motorlu taşıtlar (yarış arabaları dahil)	8.641	12.347	17.599
6006	Diğer örme mensucat	2.178	14.659	17.500
6109	Tişörtler, fanilalar, atletler, kaşkorseler ve diğer iç giyim eşyası (örme)	13.729	13.999	15.741
6110	Kazak, süveter, hırka, yelek vb. eşya (örme)	14.393	12.637	15.635
8474	Toprak, taş, metal cevheri vb. ayıklama, eleme, tasnif, ayırma, yıkama, kırma, öğütme, yoğurma, kalıplama vb. Makinaları	7.896	7.384	14.101
8437	Tohum, hububat, kuru baklagilleri temizleme, tasnif etme ayıklama ve öğütmeye mahsus makina ve cihazlar	10.135	25.018	13.524
6004	Diğer örme mensucat (en>30cm, elastomerik/kauçuk iplik=>%5)	1.262	9.709	13.371
5407	Sentetik filament ipliklerinden dokunmuş mensucat	7.489	13.529	12.941
9403	Diğer mobilyalar ve bunların aksam ve parçaları	8.033	15.587	12.674
6204	Kadınlar ve kız çocuk için takım elbise, takım, ceket, blazer, elbise, etek, pantolon etek, vb.(yüzme kıyafetleri hariç)	11.394	10.773	12.670
6203	Erkekler ve erkek çocuk için takım elbise, takım, ceket, blazer, pantolon, tulum ve şort (yüzme kıyafeti hariç)	13.766	9.380	12.301
9406	Prefabrik yapılar	7.029	43.271	12.255
8421	Santrifüjler; sıvıların veya gazların filtre edilmesine veya arıtılmasına mahsus makina ve cihazlar	4.510	5.163	12.088
2403	Homonize edilmiş tütün ve tütün yerine geçen madde hülusalrı ve esansları	2.674	6.795	10.554
8516	Elektrikli su ısıtıcıları, elektrotermik cihazlar, ortam ısıtıcıları, saç ve el kurutucuları, ütüler, rezistanlar	8.133	10.835	10.413
7308	Demir veya çelikten inşaat ve inşaat aksamı, inşaatta kullanılmak üzere hazırlanmış demir veya çelikten sac, çubuk, vb.	16.150	16.489	9.246
8418	Buzdolapları, dondurucular ve diğer soğutucu ve dondurucu cihazlar ve ısı pompaları	5.705	6.728	8.993
7311	Demir veya çelikten sıkıştırılmış veya sıvı hale getirilmiş gazlar için kaplar	998	230	7.802
3926	Plastikten diğer eşya	3.810	4.111	6.972
7318	Demir veya çelikten vidalar, civatalar, somunlar, tirfonlar, perçin çivileri, pimler, kamalar, rondelalar vb eşya	2.685	3.465	6.791
8302	Adi metallere donanım, tertibat vb. eşya (mobilya, kapı, pencere, bavul, askılık vb için)	5.380	6.204	6.631
3920	Plastikten diğer levha, plaka, şerit, film, folye (gözeneksiz)	4.416	5.295	5.823
8536	Gerilimi 1000 voltu geçmeyen elektrik devresi teçhizatı (anahtarlar, röleler, sigortalar, fişler, kutular vb)	5.501	6.291	5.816
6005	Çözümlü tipi örgülü diğer mensucat	646	2.927	5.385
5804	Tüller ve diğer mensucat, parça, şerit veya motif halinde dantel	3.265	3.979	5.348
3004	Tedavide veya korunmada kullanılmak üzere hazırlanan ilaçlar (dozlandırılmış)	5.760	3.690	5.192
8502	Elektrik enerjisi üretim (elektrojen) grupları ve rotatif elektrik konvertörleri	10.115	9.284	5.137
9619	Hijyenik havlular ve tamponlar, bebek bezleri ve benzeri hijyenik eşya	4.696	6.999	5.086
8702	10 veya daha fazla kişi taşımaya mahsus (sürücü dahil) motorlu taşıtlar	132	3.443	5.034
6104	Kadın ve kız çocuk için takım elbise, takım, ceket, blazer, etek, pantolon, tulum ve şort (örme)(yüzme kıyafeti hariç)	5.395	4.930	4.909
8708	Karayolu taşıtları için aksam, parça ve aksesuarlar	7.761	7.392	4.844
9005	Dürbünler, diğer optik teleskoplar ve bunların mesnetleri; diğer astronomi aletleri ve bunların mesnetleri	0	2.585	4.831
8479	kendine özgü bir fonksiyonu olan diğer makinalar ve mekanik cihazlar	3.094	3.745	4.619
6402	Dış tabanı ve yüzü kauçuk veya plastik maddeden olan diğer ayakkabılar	3.803	4.746	4.554
4901	Kitaplar, broşürler, risaleler ve benzeri matbuat	900	3.588	4.529
8537	Elektrik kontrol, dağıtım tabloları, panolar, konsollar, kabinler, diğer mesnetler ve sayısal kontrol cihazları	7.820	5.727	4.522
6403	Dış tabanı kauçuktan, plastik maddeden, tabii veya terkip yoluyla elde edilen köseleden ve yüzü deriden olan ayakkabılar	3.132	2.233	4.521

Kaynak: Trademap



KATILIM BANKALARINDA FON KULLANDIRIM;

MURABAHA

Katılım Bankalarının en sık kullandığı fon kullandırma yöntemlerinin başında gelen murabaha; İslam hukukunda “malın vadeli olarak satılması sözleşmesi” olarak tanımlanmaktadır. Murabaha, sermaye sahibinin bir malı istediği gibi özgürce satın alıp üzerine kar ekleyerek alıcısına vadeli olarak sattığı İslami bir sözleşme türüdür. Günümüzde bu işlemi katılım bankaları yapmaktadır. Katılım bankaları müşterilerine sundukları murabaha hizmeti ile müşterilerinin çeşitli ürün ve hizmetleri faizsiz ve vadeli bir şekilde elde etmelerini sağlamaktadır.

İnsanlık tarihi itibarıyla, vadeli ürün satma işlemleri bir ihtiyaç olarak insanların hayatının parçası olmuştur. Çünkü ticaretin yapısı gereği müşterinin mali imkânları, satın almak istediği ürün ve hizmetleri her zaman karşılayamamaktadır. Bu sebeple bu ürün ve hizmetleri vadeli bir şekilde elde etmek, devamlı satış ve güven esasına dayandığı gibi malı satan kişinin mali gücüne de bağlıdır. Eğer aradaki güven sağlanmazsa ya da satıcının mali gücü vadeli satış yapmaya yetmeyecek durumdaysa, bir üçüncü kişinin araya girmesiyle yapılan bu işlemin güvenli bir şekilde yapılması ihtiyacı ortaya çıkmaktadır.

Günümüzdeki katılım bankacılığı sistemi, tarihte uygulanan geleneksel murabaha sisteminin bir türevi olan modern murabaha sistemini uygu-

lamaktadır. Müşterinin satın almak istediği malı vadeli bir şekilde satın almasına imkân verilirken, aynı zamanda malın karşılığı satıcıya peşin olarak ödenmektedir. Katılım Bankaları üzerinden yapılan alım-satım işlemleri tam olarak kayıt altına alındığından resmi makamlara gerekli tebliğler hiçbir eksik olmadan yapılmakta ve bu sayede katılım bankacılığı sistemi, devletin kayıt dışı ekonomi ile mücadelesinde büyük bir katkı sağlamış olmaktadır.

Modern anlamda Murabaha işleminin uygulanması, ülkelerin yasal altyapılarına göre farklılık gösterebilmekte, ancak işleyiş temelleri incelendiğinde, tüm murabaha işlemlerinin ilke prensipleri benzer şekilde ilerlemektedir. Bazı ülkelerde mükerrer vergilendirme nedeniyle rekabetçiliğin önüne geçilmesi nedeniyle murabaha işlemleri vekalet ile gerçekleştirilirken, bazı ülkelerde sağlanan vergi istisnaları ve bürokratik işlemlerin kolaylaştırılması ile, doğrudan sipariş yöntemiyle murabaha işlemi gerçekleştirilebilmektedir. Aynı farklılıklar aynı ülke içerisinde ki iki kuruluşta, hatta aynı kuruluş içerisinde ki farklı iki kullandırım işleminde görülebilmektedir. Örneğin, bir banka konut finansmanı ürünlerini noter ve tapu harcı gibi harçların mükerrer ödenmesini önlemek için vekalet usulü ile gerçekleştirirken, aynı banka ticari

işlemlerde murabaha işlemi sipariş formu yöntemi ile gerçekleştirilebilmektedir. Bu iki işlem arasında esas olarak bir fark bulunmamakta, operasyonel farklılıklar ortaya çıkabilmektedir.

Murabaha işleminin gerçekleştirilmesi için zorunlu olan şartlar AAOIFI tarafından şöyle sıralanmıştır.

“1- Ticarete konu olan mal gerçek mal olmalıdır, fakat somut (elle tutulabilir) olması şart değildir. Örneğin haklar ve imtiyazlar somut olmamasına karşın murabahaya konu olabilirler.

2- Altın, gümüş veya para türleri murabahaya konu olamaz. Çünkü bunlar satış anında eş zamanlı olarak değerlendirilmelidir.

3- Gerçek maliyet ve satış kârı net olarak bilinmelidir.

4- Malla ilgili ayıplar, kusurlar ve diğer özellikler açıklanmalıdır.

5- Fiyattaki kâr marjı alıcı ve satıcının mutabık olduğu bir oran olmalıdır.

6- Satıcının malın gerçek fiyatını açıklamadığı anlaşıldığında alıcı muhayyerdir. Yani seçme/alıp-almama hakkına sahiptir. Alıcı malın gerçek maliyet fiyatını öğrendiği halde almaktan vazgeçmezse, satış geçerli olur. Aksi takdirde satış iptal edilir.”

7- Satışla ilgili belirsizlik riski bulunmamalıdır.

8- Daha önce murabaha yoluyla satılmış mal üzerine mükerrer murabaha işlemi yapılması uygun değildir.”(AAOIFI, 2012: 164)



Prof. Dr. Ahmet ÇAYCI

KONYA'NIN KİLİDİ: *Gevale Kalesi*

Gevele isminin kaynağı ve kullanımı konusunda çeşitli görüşler ve kullanımlar vardır. İbrahim Hakkı Konyalı, Gevele isminin Frig dişi yer tanrısı olan Cybele'den aldığını söyler. Bu isim farklı dillerde harflerin farklı şekillerde okuması ve değiştirilmesi ile Sibel, Sibebe, Kübel, Kübele, Küvel, Küvele, Kiveli, Kivele, Kevele, Kebele, Hubel, Hobal gibi bazen de kelimenin birinci harfi biraz yumuşatılarak Gevele ve Gebeie gibi okunmuştur. Bu dağa yakın bir yerleşim yeri olan Silleliler ise Gevelle veya Gevele derler. Gevele Kalesi'nin burçları uzaktan takke gibi görüldüğü için bu dağa Takkeli Dağ'da denilmektedir.

Konya kent merkezinin yaklaşık 7 kilometre kadar batısındaki Takkeli (Karaburgalı) Dağın zirvesinde yer alan Gevale Kalesi'ndeki bilimsel çalışmalar sayesinde kentin bilinen tarihine katkı sağlayacak bulgular elde edildi. Geçmiş Helenistik döneme kadar geriye giden Gevale Kalesi, Konya kentinin savunmasında kilit rol oynayan volkanik dağ-

ların zirvesindeki iki kaleden birisidir. İman büyük oranda Bizans döneminde tamamlanmış, Anadolu Selçuklu döneminde yenilenerek kale içine saray ve şikarhane gibi önemli yapılar inşa edilmişti. Bir yandan sultanlar için eğlence ve av mekanı, diğer yandan da siyasi mahkumların tutulduğu bir yapıardan oluşmaktaydı.

Takkeli (Karaburgalı) Dağ veya onun zirvesini oluşturan Gevale Kalesi, Konya şehrinin tarihteki radar istasyonu görevini yerine getirmiştir. Konya'nın batı kısmında 1700 metre yüksekliğindeki bu kale; batısındaki vadi ve yollara tamamen hakim olmasıyla Konya'nın

batısından gelebilecek tehlikelerin kontrol noktasını teşkil etmiştir. Kale sadece batı yönünde değil aynı zamanda ıssız Konya ovasından yükselen her türlü duman ve çığlığın kolaylıkla izlenebileceği mekandır. Üç yüz altmış derecelik görüş alanı ile Konya savunmasının stratejik yeri olmuştur. İşte bu sebeple tarih içinde, özellikle kale savunma sistemine dayalı Ortaçağ anlayışında, vazgeçilemeyecek alandır.

Konya, genellikle Gevele Kalesi'nden müdafaa edilmiş, Konya'ya yapılan saldırılar ilk önce bu kalede karşılanmıştır. Gevele Kalesi'ne hakim olan Konya'ya da hakim olmuştur. Kale, Roma, Bizans





ve Selçuklu döneminde de önemini korumuştur. “Rum’un kilidi”, “Konya’nın kilidi” olarak görülen bu kale, Selçukluların Konya’ya egemen olmak için aldıkları ilk kalelerdendir.

Sultan I. Gıyaseddin Keyhüsrev, kardeşi oğlu III. Kılıçarslan’ı birkaç gün bu kalede hapsedmiştir. Aksarayî’ye göre III. Kılıçarslan, Tokat’a gönderilmemiş Gevele Kalesi’nde ölmüştür. Bağdat Halifesi’nin elçisi olan Sühreverdî Konya’ya geldiğinde Sultan Alaeddin Keykubat, onu Gevele Kalesi’nde kabul etmiştir. Bu kayıttan Selçuklular döneminde Gevele Kalesi’nin elçi kabul edebilecek kadar donanımlı bir yapı olduğu anlaşılmaktadır.

Bizans kaynaklarından başlayarak Anadolu Selçuklu kaynaklarında zikredilen kalenin yeri meselesi, uzun süre tartışma konusu olmuş ve yakın tarihteki araştırmalar sayesinde yeri tespit edilmiştir. Kalenin Ortaçağ serüvenindeki boyutunu Osmanlı ordusunun Konya’yı fethi (M.S.1466) sırasında Gedik Ahmet Paşa tarafından yıktırılması oluşturur. Böylece Osmanlılar için uzun süre direnç gösteren Karamanoğulları için oldukça stratejik bir kale düşmüş oluyordu. Daha sonraki aşamada Karamanoğullara daha fazla direnç gösteremeyerek Osmanlılara boyun eğmişlerdir. Böylece Anadolu ortasında Selçuklunun varisi olarak takdim eden unsurlardan en önemlisi bertaraf edilmişti.

Kemalpaşazâde Gevele Kalesi için “Gevele dedikleri hisarun ki hasanetle meşhur hisn-ı mamurdu. Damend-i fethine el sundu. Zikr olan kal’anun gerçi sur-ı meni’inün burcu refi’i evc-i Süreyya’ya ermiş idi. Dıvarı üstüvarının ki sedd-i İskender’e benzerdi” derken bu kalenin çevresinin mamur olduğundan ve kale duvarlarını yüksekliği hakkında önemli bilgi vermiştir.

Hamidi; Divanında (Sıfat-i hisar-i Kevele) başlığı altında kaleyi şöyle tavsif ediyor : “Padişahın Tanrı tarafından yardım gören askeri KEVELE Kalesi’ne yöneldi. Öyle bir kale gördüm ki dokuz Felek onun dizdardıdır. Gök kubbe bu alanda onun benzerini görmemişti. Kalenin başı şerefle feleğin başına erişmişti. Etekleri de bir kemer gibi kaleyi sarmış, dimdik tutuyordu. Yıldızlar



geceleyn onun burçları üzerinde gök kandilleri gibi parıl parıl parılıyordu. Bu bir dağdır ki burçları sanki demir direklerdir. Ferkadeyn yıldızı o dağın tepesine baş koymuştu. O sert taştan bir kale Zuhal yıldızı da onun kapucusu idi.



Bu feleğin bir kalesi Behram’da onun dizdardı, muhafızı idi. Zamanın insanları ona Dar-ül-mülk adını vermişlerse de bu onun gayet yüksek ve muhkem olmasındandır. Kalenin halkı kahramanlıkta ve adam avcılığında gök gurultusu ve şimşek gibidirler. Hepsi baştan başa cebe ve cevşen denilen zırh giymişler, yay kullanırlar, ok ve tüfek atarlar, gargı tutarlar. Padişahın askeri kalenin etrafına varıp sanınca cenk davullarının sesi kalenin yukarısına çıktı. Yani kaledekiler cenk köslerini duydular. Padişah askeri savaşa azmedince Hatif dedi ki : (Ey kan tutmuş kavim onları mutlaka isteyiniz O talihli ve bahtiyar şah Al l a h taralından





tey'id edilmiştir, O felek mertebeli yüce şah Sultan Mehmed'dir)". İç kalede, hükümdar kasrı, dizdar ve iç hazine daireleri muhafızların oturacakları yerler, cephanelik, erzak ambarları ve 17 sığınak olup buralar, barış zamanlarında hapishane olarak kullanılmıştır. Ayrıca

kalenin doğu tarafında savunma kuleleri mevcuttu" şeklinde bilgiler verir. Osmanlı dönemindeki belgelerden Gevele Kalesi ve çevresinin başka bir işlevi de olduğu anlaşılmaktadır. Gevele Kalesi, yüksekte olduğundan dolayı Ramazan'da Konya çevresinde hilalin en

net görüldüğü noktalardan biriydi. Bu sebeple bazı dönemlerde Gevele Kalesi civarından hilalin tespiti yapıлып, kadiya haber verilir ve kayıtlara da geçirilirdi. Buna göre ramazan ayı ve bayram başlatılırdı. 01 Ramazan 1252/10 Aralık 1835'te Saray Köyü muhtarı Mehmet ibn el-Hâc Ahmet ve İbrahim ibn Abdullah Gevele adlı dağda ramazan hilalin gördüklerini mahkeme huzurunda beyan etmişlerdir. Selh-i Şaban 1308/10 Nisan 1891'de Sarayköy'de Takkeli Dağ'da Belcik Tepesi'nden hilal görülmüş ve durum kadiya bildirilerek kayıtlara geçirilmiş ve bayram başlatılmıştır. İ.H.Konyalı, "Kaleye çıkarken batı eteğinde kükürtlü bir su kaynağı vardır. Halk bu suyun uyuza, kaşıntılara ve deri hastalıklarına iyi geldiğine inanırlar. Yaz günleri buraya birçok hasta gelir, su dökünürler". 2013 yılında yapılan kazı çalışmaları sırasında benzer durumla karşılaşmış olup bu inancın hala devam ettiği görülmüştür.





2012 yılında Kültür ve Turizm Bakanlığı izni ile bölgede kapsamlı yüzey araştırması gerçekleştirildikten sonra 2013 yılından itibaren Konya Müzeler Müdürlüğü'nün başkanlığında, Necmettin Erbakan Üniversitesi Sanat Tarihi Bölümü öğretim üyesi Prof. Dr. Ahmet ÇAYCI'nın başkanlığındaki bir bilim heyeti tarafından ve Selçuklu Belediyesi'nin sponsorluğunda ortaklaşa yürütülen kazı ve restorasyon çalışmaları devam etmektedir.

Kaledeki küçük buluntular dışında henüz ayakta olan mimari kalıntılar mevcuttur. Bunların başında sur duvarlarını görmektedir. Volkanik bir yapıya sahip bulunan arazinin zirvesini çepeçevre çeviren sur duvarları sayesinde savunma hattı daha da güçlendirilmiştir. Konya'nın arazi yapısı göz önüne alındığında kalenin savunmadaki önemi daha bariz bir durum arz etmektedir. Kalenin bazı bölümleri günümüze kadar intikal edebilmiştir. Kalıntılardan hareketle surların tamamı ayağa kaldırıldığı zaman matrakçı Nasuh'un minyatürüne yansıyan Konya silüeti tekrar canlanmış olacaktır.

Defineciler tarafından büyük oranda tahrip edilen mimari yapılardan ayakta kalabilen mekanlar arasında sarnıçları zikretmek gerekir. Define bulmak amacıyla diğer yapılara büyük zarar veren tarih düşmanları, sarnıçlara çok fazla rağbet etmemişler ve bu yüzden adı geçen yapılar günümüze kadar ulaşmıştır. Kalenin yükseltisi nedeniyle başka türlü su temini mümkün olmadığından onlarca sarnıç inşa edilmiştir. Sarnıçlar faklı boyut, derinlik ve formlarda inşa edilmiş olup büyük bir kısmının üst örtüsü yıkılmış durumdadır. Ancak bunların yanında gömme tipte inşa edilmiş olan-



lar büyük oranda orijinalliğini muhafaza etmektedir. Böylece kaleye bir anlamda sarnıçlar kalesi demek mümkündür.

2013 yılından itibaren devam eden çalışmalar içerisinde Konya Hamam Mimarisi içinde önem taşıyacak olan iki hamam yapısı Gevale Kalesinde ortaya çıkarılmıştır. Üst örtü ve beden duvarları büyük oranda yıkılmış hamamların restorasyon projeleri hazırlanmış ve Konya Kültür Varlıkları Koruma Bölge Kurulu tarafından onaylanmış olup önümüzdeki yıl içerisinde restorasyonunun yapılması amaçlanmaktadır.

Bölgede, Konya Selçuklu Belediyesi desteğinde ve Konya Necmettin Erbakan Üniversitesi Sanat Tarihi Bölümü tarafından gerçekleştirilen kazı çalışmalarında elde edilen buluntular arasında seramik parçaları, cam tesera parçaları, sikkeler, takı eşyaları, ok uçları, taş güller, kandiller, alçı parçaları gibi çok sayıda buluntu ele geçirilmiş ve Konya

Müze Müdürlüğü'ne teslim edilmiştir. Hedeflenen Anadolu Selçuklu döneminin başkentine ait bir saray yapısının da ortaya çıkarılması. Bu çalışmalarla başta Anadolu Selçuklu dönemi olmak üzere Konya'nın erken dönemlerine kadar ışık tutacak bulgular elde edilmiştir. Kazı çalışmaları sonunda saha yerli ve yabancıların ziyaretine açılarak Konya'nın tarihi çehresi gezilebilecek hale getirilecektir.

Sonuç olarak, Konya gibi tarihte başkentlik yapmış bir şehrin hemen yakınında yer alan bu tarihi kalede kazılar yaparak ilim aleminin ve insanlığın hizmetine sunmak amacındayız. Belki bu kaleden elde edilecek buluntular sayesinde Konya şehrinin tarihini değiştirecek bulgular elde etmeyi umut ediyoruz. Hepsinden önemlisi definecilerin talanına dur diyerek akademik disiplin içinde bu kaleyi ilim alemine sunmayı amaçlıyoruz.



GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE MESLEKLER

5

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

Evliya Çelebi'nin vermiş olduğu meslek gruplarını bazı özelliklerine göre tasnif eden R. Mantran da bu sayının yetersiz olduğunu kabul etmektedir. R. Mantran, Evliya Çelebi'nin verdiği esnaf gruplarını iki ayrı tablo halinde göstererek; ilkinde imalatçılar ve zanaatkârlar olmak üzere toplam 158 esnaf grubunun 23.214 dükkan ve atölyesinde 79.264 çalışanını, ikincisinde perakendeci tüccarlar ve satıcı zanaatkârlardan oluşan 65 ayrı esnaf grubunun, 14.445 dükkanı ve 48.000 çalışanını kaydetmiştir. R. Mantran'ın tablosundan İstanbul'da 200'ü aşan bir esnaf grubunun varlığı anlaşılmaktadır. Esnaf ve dükkan sayılarında bazı tekrarlar bulunmakla beraber, İstanbul şehir esnafı ana hatlarıyla ortaya çıkarılmıştır¹. Aşağıda bazı kaynaklardan hareketle derlenen meslek isimlerine yer verilecektir. Sultan IV. Murat döneminde İstanbul'da bir meslek sayımı ve denetimi yapılmıştır. Söz konusu sayım, sahaflardan alınan eski kitap ve evraklar arasında bulunmuştur. Bu dönemde devletin genel bir meslek sayımı yapılması hususunda resmî bir emri olduğu anlaşılmaktadır. Defterde dükkânlara konulan vergileri defter gereği kul oğlanları eliyle muhtesip ağalarına eda ve teslim eden esnafın son zamanlarda kul oğlanlarının defter gereği alınacak vergiden çok daha fazlasını haksız yere aldıklarına dair şikayet üzerine, İstanbul'da bulunan bütün dükkanların sayımına karar verilmiştir. Defterde İstanbul'daki dükkânlar 15 gruba ayrılarak verilmiştir².

17. yüzyılın başına ait 1600 tarihli Narh Defteri'ne göre bu tarihte İstanbul'da:

“Abacılar, Alacacılar, Arabacılar, Arakıyyeciler, Aşçı- lar, Attarlar, Ayakkabıcılar, Bakırcılar, Kalaycılar, Bak- kaliye, Başçılar, Boğasiciler, Boyacılar ve Boya satıcı- ları, Kumaş Boyacılar, Bezciler, Çadırcılar, Çilingirler, Çiniciler, Çömlekçiler, Çuhacılar, Değirmen Taşçıları, Dömbendçiler, Futacılar, Hamam Levazımatı, Hamam- cılar Levazımatı, Hamallar, Hasırcılar, Helvacılar, İğneciler, İpek ve İpekli kumaş satıcıları, İplikçiler, Kaşıkçılar, Kağıdçılar, Kavukçular, Kebeciler, Keçe- ciler, Kepkeçiler, Koğacılar, Kumaşçılar, Kutucular, Kürkçüler, Nalbandlar, Nalıncılar, Oduncular, Pamu- çular, Peremeciler, Sağrıncılar, Sandıkçılar, Sarıncılar, saraclar, Semerciler, Sepetçiler, Sof ve Muhayyerciler,

Şamdancılar, Şişeciler, Tekneciler, Terziler, Turşucu- lar, Ütücüler, Yayıncılar, Yemişçiler, Yiyecek vs satıcıla- rı, Yorgancılar” meslekleri zikredilmiştir³.

Mübahat Kütükoğlu, Osmanlılarda Narh Müessesesi ve 1640 tarihli Narh Defteri adlı çalışmasında İstan- bul'daki esnaf grupları ve ustaları hakkında değerli bilgiler verir. O, örneğin gıda maddeleri ve bunların satışı yapan esnafın; fırıncı, kasab, bakkal, manav balıkçı, tavukçu, aşçı, tatlıcı, bozacı, ciğerci, kuru ye- mişçi, turşucu, yoğurtçu, sütçü esnafı olarak ayrı ayrı gruplar halinde zikredildiğini, hatta fırıncıların dahi kendi aralarında ekmekçi, simidci, börekçi diye ayrıl- dığını belirtmiştir. Ayrıca eserinde, yine örneğin gıda maddeleri satan esnafın, ürettikleri veya sattıkları ürünleri, adı, birimi ve akçe üzerinden fiyatlarına uzun uzun listeler halinde yer vermiştir⁴.

İdris Bostan, Osmanlı Bahriye Teşkilatı ile ilgili çalış- masında ise 17. yüzyılda Tersane-i Amire San'atkarları ve yaptıkları sanatlar hakkında detaylı bilgiler verir. Onun verdiği bilgilerden hareketle İstanbul'da çeşitli meslek dallarının özellikle gemi yapımı ile ilgili sa- natların isimlerine ulaşılabiliriz. 17. yüzyıl bo- yunca İstanbul Tersanesinde, Neccarlar, Kalafatçılar, Pârû-tıraşlar, Haddadlar, Meremmetçiler, Tûc-gerler, Makaracılar, Üstüpücüler, Kumbaracılar, Marangoz ve Burgucular, Teksinarıcılar, Erre-Keşler, Gavvaslar, Varilciler, Tulumbacılar, Işkıcılar, Zevrakçılar, Vardi- yanlar, Mûtemedler çalıştırılıyordu⁵.

Evliya Çelebi'ye kadar esnaflara yer veren Osmanlı yazarı pek yoktur. O, öncelikle İstanbul esnafını (resmî bir tören dolayısıyla) çok geniş olarak anlatır. Evliya, bunların ilk kurucuları ve pirleri kimdir, kaç dükkân ve kaç kişiler ve ne iş yaparlar, tek tek yazar. Aynı şekilde bir benzerini Mısır için de yapar. Üstelik Mısır esna- fını saydıktan sonra Mısır'da olup da başka yerlerde olmayan ve başka yerlerde olup da Mısır'da olmayan esnafı da anlatır. En onurlu ve itibar gören meslekle- rin yanında, insanların hoş karşılamadıkları ve genel ahlaka mugayir meslekleri bile açıklıkla yazar. Evliya, İstanbul esnafıyla ilgili 1.100 civarında sanatın adını

3 Mübahat S. Kütükoğlu, “1009 (1600) Tarihli Narh Defterine Göre İstan- bul'da Çeşitli Eşya ve Hizmet Fiatları”, İstanbul Üniversitesi Edebi- yat Fakültesi Tarih Enstitüsü Dergisi, S. 9, İstanbul 1978, s. 11-13.

4 Bkz. Mübahat Kütükoğlu, Osmanlılarda Narh Müessesesi ve 1640 ta- rihli Narh Defteri, İstanbul 1983.

5 İdris Bostan, Osmanlı Bahriye Teşkilatı: XVII. Yüzyılda Tersâne-i Âmi- re, TTK Ankara 1992, S. 66-83.

1 Ömer Demirel, “Osmanlı Esnafı (750-1850)” Türkler, C. XIV, Ankara 2002, s. 256.

2 Geniş bilgi için bkz. Ergin Tamer, Osmanlı Esnafı, Ticari ve Sosyal Hayat, Belge ve Fotoğraflarla, Ankara 2009, s. 31-32.

verir. Ayrıca onların kanun ve kuralları, pir-perverleri ile yollu yolunca padişah fermanı üzere esnaf alayları ile önderlerinin gömülü olduğu diyarları bildirir⁶.

Evliya Çelebi Seyahatnamesi'nin birinci cildi İstanbul için yazılmış bir monografi niteliğindedir. Evliya Çelebi'nin üslubuyla farklı bir görünüm kazanan İstanbul anlatımında; saray hayatı, ünlü kişilerin ve şehrin gündelik hayatı, şehri çevreleyen surlar ve mimari eserler, savaş ve barış zamanlarında şehrin ve ordunun ihtiyacını karşılayan esnaf ve ticari mekânları, eğlence ve mesire yerleri, padişaktan en alt tabakadaki kişiye kadar pek çok gözlemleri bu ilk ciltte görmek mümkündür⁷.

Evliya Çelebi'nin İstanbul esnafı hakkında vermiş olduğu bilgiler, IV. Murad'ın Bagdat seferi için merasime katılan İstanbul'daki esnafın ve diğer görevlilerin bir listesi niteliğindedir. Bir bakıma burada, Osmanlı başkentindeki iktisadi ve ticari hayat Evliya Çelebi'nin anlatımı ve aktarımıyla ortaya konulmaktadır⁸. Seyahatname'nin birinci cildinde iki yüz yetmişinci bölüm (fasıl) olarak anlatılan bu kısma Evliya Çelebi: "İstanbul'un dört mevleviyet yerinde ne kadar bin dükkân, ne kadar yüz bin esnaf askeri var ise onları kanun ve kuralları, pir-perverleri ile yollu yollunca padişah fermanı üzere (büyük Ordu-yı hümâyün için hepsi elli yedi bölümdür ve yüz adet esnaf alaylarıdır ki) esnaf alayları ile önderlerinin gömülü olduğu diyarlar ile bildirir" diyerek başlamakta ve esnafı ayrıntılı olarak padişahın huzurundan geçiş merasimine göre anlatmaktadır⁹.

Sultan IV. Murad'ın, başkent zenginliğini ve görkemini gözler önüne sermek için düzenlediği büyük esnaf alaylarını anlatırken esnafları, tüccarları, çeşitli meslek gruplarını, lonca üyelerini, zanaatçıları, askerler ve hekimlerden sokak satıcılarına, hatta yankesicilere kadar bütün meslek sahiplerini nitelik gözetmeden sıralamıştır. Ordu birlikleri, hocalar, hekimler ve çarşının en zengin tüccarlarının yanı sıra hırsızlar, muhabbet tellalları, cellâtlar ve sokak çöpçüleri, imamlar, müezzinler, şeyhler, sufiler, vaizler, seyidler, münecimler ve gerek Müslüman, gerekse gayrimüslim her tür işkolunu temsil edenler IV. Murad'ın önünden geçmişlerdir ki bu alay, Evliya Çelebi'nin ifadesine göre geçmişte olmadığı gibi tekrarı da mümkün olmayıp, İstanbul toplumunu bütün görkemiyle sergilemekte ve padişaha, başkentinin zenginliğini ve büyüklüğünü göstermektedir. Evliya Çelebi, İstanbul'un dört mevleviyetinde bulunan 57 çeşit meslek grubundan bahsetmektedir. Bu gruplar içerisinde de toplam 1.100 çeşit

Bursa Şehrinde Esnaf Grupları ve Sayısı (1827)

BURSA		
Abacı 16	Fıçı Keşan 5	Leblebici 12
Araba İmalci 3	Futacı 40	Muhallebici 5
Arpacı 22	Habbaz 20	Mumcu 3
Aşçı 4	Hallac 10	Muytab 12
Atar 83	Hamal 47	Münadiyan-i Harir-i Bedesten 22
Bakırcı 22	Hamamcı 22	Nakkaş 3
Bakkal 29	Hancı 20	Nalband 4
Barutçu 8	Havlucu 8	Nalbur 3
Basmacı 27	Helvacı 16	Nalçacı 2
Bit Bazarı 125	Hıfâf-ı Çölmekci 6	Nalıncı 5
Beledici 95	Hiyaketci 121	Peştemalcı Tezgâhı 78
Berber 88	Hurdacı 15	Saatçı 9
Bezzaz 105	Hurdebâncı 4	Sahaf 38
Bezzaz-İplikçi 6	Kadayıfçı 7	Sahtiyan Taciri 3
Bıçakçı 30	Kahveci 122	Sandalcı tezgâhı 471
Boyacı 21	Kalburcu 12	Sandıkçı 1
Börekçi 18	Kalaycı 19	Sarrac 21
Bükücü 50	Kalfa 230	Sebzeci 86
Camcı 4	Kalidancı 3	Semerci 12
Çağlıcı 2	Kalpakçı 1	Semer Ağaççısı
Çıkrıkcı 16	Kapamacı 22	Sepetçi 14
Çilingir 34	Kaplıcalar 10	Sıvacı 10
Çömlekçi 2	Kasap 18	Simitci dükkânı
Çuhacı 29	Kazancı 7	Susam Yağcı
Demirci 21	Kazzaz 71	Sofcı 34
Dikici 140	Kebeci 4	Şerbetçi 16
Bedesten 38	Keresteci 23	Tabancı 7
Dülgeri 345	Kıracı 50	Tahmisci 10
Değirmenci 78	Kiremithane 2	Takyeci 9
Destici 6	Kiremit Ocağı 7	Taşçı 5
Duhancı 44	Kirişçi 3	Tuzcu 7
Debbağ 40	Kumaşçı 70	Tüccar 35
Doğramacı 20	Kundakçı 3	Urgancı 32
Enfiyeci 4	Kurşuncu 2	Uncu 19
Eskici 44	Kuyumcu 56	Yağlıkcı 2
Fesci 14	Kuyumcu Dellâhı 4	Yaymacı 37
Fermeneci 22	Külâhçı 13	KuruYemişçi
Fıçı 11	Kürkcü 21	Yorgancı 9
Toplam: 117-3933		

esnaf ve sanat erbabı hakkında bilgi vermiştir¹⁰.

Evliya Çelebi'nin bahsettiği ilk meslek grubu "Yol Temizleyicileri ve Arayıcılar". Bu meslek grubu içerisinde Çavuşân Esnafı, Subaşı Yani Çöplük Subaşı, Hâssa Gilmânı ve Gilmân Hademeleri, Acemi Oğlanları, Arayıcılar, Gûr Kazan/Mezar Kazıcıları (2.008 nefer), Lağımçılar, Selâhşorlar (9.000 nefer), Baltacılar, Belderan, Lağımçibaşı Esnafları (1.000 nefer) bulun-

10 Erduran, Evliya Çelebi, s. XXXVI.

6 Seyit Ali Kahraman, "Evliya Çelebi", Ahilik Ansiklopedisi, C. II, Ankara 2014, s. 396.

7 Zeynep Erduran, Evliya Çelebi Seyahatnamesine Göre İstanbul'da Esnaf, Zanaat ve Ticaret, Açıklamalı Metin, Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kırıkkale 2006, s. VI.

8 Erduran, Evliya Çelebi, s. XXXVI, Bkz. Evliyâ Çelebi b. Derviş Mehemed Zilli, Evliyâ Çelebi Seyahatnâmesi, (Hazırlayanlar: S. A. Kahraman, Yücel Dağlı), 1.Kitap, İstanbul 1999.

9 Liste Erduran, Evliya Çelebi, s. XXVI nolu sayfadan aktarılmıştır.

Ankara Şehrinde Esnaf Grupları ve Sayısı (1827)

Abacı 7	Kahvehane 1
Attar 58	Kalaycı 40
Bakırcı 12	Kalpakçı 6
Bakkal 46	Kassab 13
Balıkçı-yok	Kazaz 12
Zeytinci 14	Kazılıcı 11
Berber 56	Keçeci 25
Bez Boyacı 42	Kılıççı 8
Bezirci 3	Kireççi 2
Bezzaz 193	Kirişçi 5
Bostancı 91	Kurşuncu 1
Börekçi 14	Kuyumcu 63
Çankçı 4	Kürkcü 18
Çıkrıkçı 8	Leblebici 11
Çilingir 7	Mağaza 22
Çubukçu 237	Mumcu 5
Çulhacı 19	Muytab 11
Debbağ 40	Nalband 44
Değirmenci 12	Oda 93
Dellâl 21	Palasçı 22
Derzi(terzi) 187	Pastırmacı 18
Destici 7	Pirinççi 4
Dikici 7	Saçakçı 4
Dökmeci 3	Saraç 21
Dülger 72	Sebzeci 30
Ekmekçi 14	Semerci 30
Enfiyeci 1	Sıvacı 14
Göncü 9	Şalcı 546
Haffaf 39	Tahmisci 7
Hallac 11	Takyeci 8
Hamamcı 3	Taşçı 29
Hamal 28	Tekneci 82
Han 33	Terazici 13
Hasırcı 3	Tiftik boyacı 4
Helvacı 18	Tüfenkci 10
Hınacı 4	Yorgancı 4
İğci 13	Toplam:75-2658

Ömer Demirel, "Osmanlı Esnafı (1750-1850)" Türkler, C. XIV, Ankara 2002, s. 253-263'den alınmıştır.

maktadır.

İkinci bölümde "Asesbaşı, Subaşı ve Diğer Ordu Hizmetlileri" hakkında bilgi verilmiştir. Bu grupta Asesbaşı Askeri Esnafı (Yeniçeri neferleri 500 nefer), Şehir Subaşısı (200 nefer), Amansız Asesler, (nefer 202), Cellâtlar, Hemyân Kesici/Yankesici Esnafı (nefer 300), Kara Hırsız Esnafı (nefer 200), Deyyuslar Esnafı (nefer 212), Ahmak Pezevenkler Esnafı (nefer 300), Gidiler, Müflisler Esnafı (nefer 500), Kasımpaşa Mukaddepleri Esnafı (nefer 155), Hîzân-ı Dilberân (Düşkün Ahlâksız Gençler) Esnafı (nefer 500) Seyisân-ı

Urbân-ı Üryan (Arap Seyisleri) Esnaf-ı Mükârî yani Kiracılar Esnafı (3000 nefer), Pâsbân-ı Nigehbân-ı İstanbul (Bekçi ve Koruyucuları) Esnafı (300 nefer) yer almaktadır.

Üçüncü bölümde Kadıasker Alayı ve Din Görevlileri bulunmaktadır. Bunlar Ordu Mollası (neferât 300), Resul Alemdarı Sancakdârlar, Haberciler Esnafı (neferât 400) Molla Muhzırları Esnafı (nefer 200), Vezir, Beylerbeyi ve Diğer ileri Gelenler imamları (300 nefer), Hatipler Esnafı (Neferât 400), Kadı ve Mollalar (neferât 500), Büyük Şeyhler (adet 300), Zahir Vaizleri Esnafı (Nefer 400), Müfessirler Esnafı (Nefer 600), Muhad-disler Esnafı (Nefer 60), Müezzinler Esnafı (Neferât 700), Süfîler Esnafı (Neferât 2000), Mütevelliler Esnafı (Nefer 700), Şeriat Kapıcıları ve Diğer Kapıcılar Esnafı (800 nefer), Mukayyidler, Şeriat Mahkemeleri Hizmetçileri (Neferât 2000), Cami Muarrifleri Vasıfları (Neferât 2000), Resûlullah Na'athânları (Neferât 4000), Kur'an-ı Azîm Hâfızları (Neferât 6000+3000 hâfize), Yazıcılar Esnafı (Dükkân 400, neferât 500), Sahaflar Esnafı (Dükkân 50, neferât 300), Şairler Esnafı (Neferât 800), Sultan, Vezir ve A'yân Meddahları (Neferât 80), Hanendeler (Neferât 300), Münecimler (Neferât 70), Remilciler Esnafı (Dükkân 15, neferât 300), Nakıban-ı Ehl-i Hıref (Sanatkâr Yardımcıları) Esnafı (Neferât 300), Tarikat Ehli Reisleri Esnafı (Neferât 900), Sanat Ehli Şeyhleri Esnafı (Neferât 105), Sanat Ehli Çavuşları Esnafı (Neferât 415), Sanat ve Tarikat Ehli Faraşları Esnafı (Neferât 2000), Cenaze Peykleri, Ölü Yıkayıcılar Yani Şehit Yıkayıcıları Esnafı (Neferât 4000), Çocuk Mektepleri Esnafı, Dilenciler Şeyhi Esnafı (Nefer bir), Dilenci Esnafı (Nefer 7000), Arasat Şeyhi Esnafı (Nefer 155), Medrese Talebeleri Esnafı (Neferât 12.000), Peygamber Efendimizin Soyu, Temiz İrk Âl-i Âbâ, Seyyidler (Adet 17.000) dir. Dördüncü Bölüm "Hekimbaşı Esnafı ve Yardımcıları"dır. Hekimbaşı Esnafı (nefer 1), Dükkân Hekimleri Esnafı (Dükkân 700, neferât 1.000), Göz Hekimleri Esnafı (Dükkân 40, neferât 80), Dükkânsız Tutyaacılar Esnafı (Neferât 100), Macuncular Esnafı (Dükkân 200, neferât 500), Cerrahlar Esnafı (Dükkân 400, neferât 700), Deva İçecekleri Esnafı (Dükkân 500, neferât 600), Gülsuyu Esnafı (Dükkân 14, neferât 70), Şifa Yağları Esnafı (Dükkân 80, neferât 115), Tımarhaneler Esnafı, Tımarhane ve Hastane Hademeleri Esnafı (nefer 700).

Beşinci bölümde "Çiftçibaşı Esnafından bahsedilmiştir. Çiftçibaşı Esnafı (dört mevleviyet yerde İstanbul, Galata, Üsküdar, Eyüp- 26.000 tarla, 57.000 çiftçi), Bağcı Esnafı (bağ, bahçe ve bostanların toplam adedi 43.950), Meyve Ağaçları Aşlamacıları Esnafı (Neferât 500), Sebzeciler Esnafı (Dükkân 500, neferât 500) gibi esnaflar bu gruba dâhildir.

Altıncı Bölüm "Fırıncılar ve Unlu Mamuller Esnafı'ndan bahseder. Bunlar arasında Ekmekçiler Esnafı (dükkân 999, neferât 10.000), Yeniçeri Ekmekçileri Esnafı (İşyeri bir, neferât 300), Tuzcular Esnafı, Çörekçiler Esnafı (Dükkân 200, neferât 2000), Börekçiler

Esnafları (Neferât 4000, dükkân 200), Gevrekçiler Esnafları (Dükkân 55, neferât 200), Kâhçılar Esnafları (Dükkân 100, neferât 500), Gurabiyeciler Esnafları (Dükkân 50, neferât 100), Simitçiler Esnafları (Dükkân 70, neferât 300), Kadayıfçılar Esnafları (Dükkân 50, neferât 100), Şehriyeciler Esnafları (İşyeri 10, neferât 100), Lokmacılar Esnafları (Dükkân 20, neferât 50), Gözlemeciler Esnafları (Dükkân 60, neferât 105), Dergâh-ı Âlî Yeniçerileri Sakaları Esnafları (162 adet yeniçeri odalarının 700 sakaları vardır), Şehir Sakaları Esnafları (İstanbul içinde 9.999 çeşme, 1400 saka), Arka Sakası Esnafları (Neferât 8.000), Değirmenciler Esnafları, At Değirmenleri isliğı (değirmen 985, neferât 9800), Su Değirmenleri (su değirmeni 4), Uncular Esnafları (Dükkân 400, neferât 600), Un Elekçileri Esnafları (neferât 3.000). Buğday Çalkayıcı Esnafları (Neferât 3.000), Kalburcular Esnafları (Dükkân 200, neferât 300), Elekçiler Esnafları (Dükkân 239, neferât 500), Nişastacılar Esnafları (İşyeri 300, neferât 700), Güllaççılar Esnafları (İşyerleri 40, neferât 80), Peksimetçiler Esnafları ve Peksimet Emmini (Fırın 105, neferât 1.000), Deveciler Esnafları, Deve Sürücüleri Esnafları (Neferât 1005), Meşaleciler Esnafları (Neferât 3.000), Amr-ı Ayyâr Köçekleri Esnafları, Satırlar (1.060 neferât) zikredilmektedir.

Yedinci Bölüm “Karadeniz Ticareti Esnafları”ndan bahseder. Bunlar Karadeniz Gemicileri Büyük Esnafları (neferâtları 2.000), Kalafatçılar Esnafları (Dükkân 300, neferât 1000), Kalafat Üstübüsü Bükücüler (Dükkân 100, neferât 500), Üstübücüler Esnafları (dükkânları yok, neferât 200), Marangozlar Esnafları (dükkânları yok, neferât 3.000), Urgancılar Esnafları (Neferât 500), Kendirciler Esnafları (Dükkânları mahzenlerdir, mahzen adedi 100, neferât 300), Yelkenciler Esnafları (Dükkân 90, neferât 300), Katrancı ve Ziftçi Esnafları (Dükkân 70, neferât 110), Serenciler Esnafları (Dükkân 200, neferât 300), Tulumbacılar Esnafları (Dükkân 7, neferât 80), Pusulacılar Yani Kible Göstericiler Esnafları (Dükkân 15, neferât 45), Kum Saatçileri Esnafları (Dükkân 15, neferât 20) Haritacılar Esnafları (Neferât 15 dükkân 8), Dalgıçlar Esnafları (Neferât 300), Sergüzeşt, Gönbaşı Esnafları, (Ağaları bir, dükkânları yok, neferât 500), Buğday ve Arpa Navluncuları Esnafları (Dükkân 400, neferât 1005), Karadeniz Bezirgânları Esnafları (Dükkân ve mahzenleri 2.000, neferât 7.000).

Sekizinci Bölümde de Akdeniz Ticareti Esnafları verilmiştir. Bunlar Akdeniz Reisleri Esnafları, Akdeniz Marangozları Esnafları, Pereme ve Kayık Marangozları Esnafları (Neferât 200), Mavunacılar Esnafları (Neferât 800), Kayıkçılar Esnafları (Kayıkları 2000, neferât 7000), Peremeciler Esnafları (Neferât 8000, peremeleri 4613), Çırnıkçılar Esnafları (Neferât 200, cümle çırnık 80)dır.

Dokuzuncu Bölümde “Mısır’dan ve Akdeniz Sahillerinden Yapılan Ticaret” esnafları kaydedilmiştir. Mısır Tüccarları ve Akdeniz Sahili Tüccarları Esnafları (Mahzenleri 6.000, neferât yekûn 11.000), Piriñçi Bezirgânları Esnafları (Dükkân 40, neferât 300), Mercimekçiler Esnafları (Dükkân 70, neferât 200), Kınacılar Esnafları (Dükkân 15, neferât 55), Mısır Hasırcıları Esnafları

İzmir Şehrinde Esnaf Grupları ve Sayısı (1854-55)

ABACI	ACEM GÖMLEKÇİ	AŞÇI	AT DEĞİRMENÇİ
Attar	Bağçevan	Bağcı	Bakır Bedestanı
Bakırcı	Bakkal	Balıkçı ve İrici ve Kurutacı	Bardakçı
Basmahane Esnafları	Berber	Bezaz	Bıçakçı
Boğçacı	Calgıcı	Çerci ve Billurcu	Çilingir
Çubukcu	Çukacı	Çulcu	Çulhacı
Debbağ	Demirci	Deveci	Dikici
Dökmeci	Duhancı	Dülger	Eczacı
Eskici	Etmekçi	Fes Boyacı	Fesci
Frenk Mahallesi	Frenk Mahallesi Kuyumcu	Frenk Mahallesi Mücellit	Frenk Mahallesi Tenekeci
Frenk Terzisi	Gözlemeci	Haffaf	Halaç
Hamal	Hamamcı	Hancı	Helvacı
Hirdavatçı	Horasancı	İbrişimci	İplikçi
Kadayıfçı	Kahve Değirmenci	Kahveci	Kalaycı
Kalburcu	Kaldırmacı	Kantar Cekici	Kantarcı
Kara Boyacı	Kasab	Katmerci	Kayıkcı
Kazaz	Keçeci	Keresteci	Kestane Pazarı
Kıbtî Çöpcü	Kilimci	Kireççi	Kiremidci
Kiseci	Kitabçı	Koltukçu	Komurcu
Köşe Sarrafı	Kunduracı	Kunduracı	Kürkçü
Kuru Kahveci	Kuru yemişçi	Kutucu	Kuyumcu
Lağımçı	Leblebici	Limoncu	Lokantacı
Lüleci	Makarnacı	Manav	Manifaturacı
Marpuşcu	Meyhaneci	Mısırcı	Mücellit
Muhallebici	Mumcu	Muytap	Nalband
Nalbur	Nalınacı	Nimtenci	Oduncu
Paçacı	Ponccı	Puskulcü	Saatçi
Sahiliyede Hurda Furuşan	Samancı	Sandalyeci	Sandıkçı
Sarac	Sebzecı	Şekerci	Semerci
Sepetçi	Siğir Kasabı	Simci ve Şeridçi	Simsar
Sipahi pazarı	Sisam-yağcı	Su Değirmenci	Sürücü
Sütçi	Taş çekici	Taşçı	Tavukçu
Tenekeci	Terzi	Testereci	Togramacı
Tuhafçı	Tuhafiyeci	Uncu	Urgancı
Varilci Esnafları	Yemiş Tüccarı	Yorgancı	Zencirci

(Dükkân 20, neferât 45), Ketenciler Esnafları (Dükkân 105, neferât 208), Sekerciler Esnafları (Dükkân 70, neferât 100), Hoş kokulu içecekler Esnafları (Dükkân 55, neferât 100), Kahve Tarları Esnafları (Dükkân 200, neferât 300), Şahbender Esnafları (Nefer bir, dükkânı yok), Bezirgânbaşı Esnafları (Bir nefer), Ehl-i kible Esnafları (Bir nefer, bir dükkân) Mısır bezirgânbaşısına yamak olan 12 adet esnaftan bahsedilmektedir.

Elektrikli teçhizat imalatı

YUNANİSTAN

Teklif No: 201900283

Onaylanma Tarihi: 06.05.2019

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin her yıl düzenlediği Türkçe Konuşan Girişimciler Programının yirmi birincisine katıldım. Firmam İmamoğlu. Klima ve beyaz eşyalarla ilgileniyorum.



Gıda ürünlerinin imalatı

FRANSA

Teklif No: 201900290

Onaylanma Tarihi: 07.05.2019

Afrika kıtasının Angola ülkesi Bölge guvernörü ile yapmış olduğumuz görüşmeler sonrası acil olarak bir şeker fabrikası ihtiyaçları olduğunu ilettiler. Yerli şeker kamışı üretimini şekere dönüştürecek üretim tesisi için Türk firmaları ile iletişime geçmek istiyorlar.

Fabrikasyon metal ürünleri imalatı

ABD

Teklif No: 201900300

Onaylanma Tarihi: 13.05.2019

Fabrikasyon metal ürünleri imalatı (makine ve teçhizat hariç)

Ana metal sanayii

Kağıt ve kağıt ürünlerinin imalatı

Giyim eşyalarının imalatı

Tekstil ürünlerinin imalatı



Diğer imalatlar

İSVİÇRE

Teklif No: 201900325

Onaylanma Tarihi: 27.05.2019

Diğer imalatlar

Temel eczacılık ürünlerinin ve eczacılığa ilişkin malzemelerin imalatı

Deri ve ilgili ürünlerin imalatı

Tekstil ürünlerinin imalatı

Gıda ürünlerinin imalatı

Elektrikli teçhizat imalatı

GÜRCİSTAN

Teklif No: 201900340

Onaylanma Tarihi: 10.06.2019

Türkmenistan/Aşkabat'ta firma depomuzda bulunan Ek'teki elektrik malzemeleri satılacaktır. İhalesi alınan proje için satın alınan malzemeler, ihale iptal edildiğinden uygun fiyata satılacaktır.

İnsan sağlığı hizmetleri

ESTONYA

Teklif No: 201900341

Onaylanma Tarihi: 11.06.2019

İnsan sağlığı hizmetleri

Toptan ticaret (Motorlu kara taşıtları ve motosikletler hariç)

Diğer imalatlar

Diğer metalik olmayan mineral ürünlerin imalatı

Kimyasalların ve kimyasal ürünlerin imalatı

ENDONEZYA

Teklif No: 201900346

Onaylanma Tarihi: 17.06.2019

Kimyasalların ve kimyasal ürünlerin imalatı

Toptan ticaret (Motorlu kara taşıtları ve motosikletler hariç)

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

**%15
BURSU**

**PROTOKOL YAPILAN ODA VE BORSALARIN
ÜYELERİNE, BİRİNCİ DERECE YAKINLARI VE EŞLERİNE**

TERCİH BURSU

Üniversitemizin lisans ve ön lisans bölümlerine (Pilotaj, Hukuk ve Tıp Fakültesi hariç) ücretli kontenjandan yerleşenlere:



GİRİŞ YÜKSEK BAŞARI BURSU

Hazırlık dâhil normal öğrenim süresi içinde her akademik yıl boyunca sekiz ay olmak üzere sağlanır. Dönem/yıl ağırlıklı not ortalamasının 2.00'nin altına düşmesi halinde ilgili dönem/yıl için burs kesilir. Bir sonraki dönem/yıl ağırlıklı not ortalamasının 2.00 veya üzerine yükselmesi halinde burs tekrar sağlanır.

1-100	101-1.000	1.001-2.500	2.501-5.000	5.001-10.000
SAY-EA 3.000 ₺	SAY-EA 2.500 ₺	SAY-EA 2.000 ₺	SAY-EA 1.500 ₺	SAY-EA 1.000 ₺
SÖZEL 2.000 ₺	SÖZEL 1.500 ₺	SÖZEL 1.000 ₺	SÖZEL 500 ₺	
DİL 1.500 ₺	DİL 1.000 ₺			

DiĞER BURSLARIMIZ VE İNDİRİMLERİMİZ

Öğrenim ücretinden muafiyet sağlayan burslar

İki farklı burs almaya hak kazanan öğrenciler için yüksek olan burs geçerlidir.

- Giriş Başarı Bursu (%100-%75-%50)
- Üstün Başarı Bursu
- Sporcu Bursları
- Ahilik Bursu (Ticaret Odası Destek Bursu)
- Mezun Bursu
- Şehit ve Gazi Bursları
- Kardeş Bursu
- Yatay Geçiş Bursu
- Tercih Bursu
- Uluslararası Öğrenci Bursu
- Çift Anadal Bursu
- Engelli Bursu

Özel Kapsal (80 Milyon Kapsal)

Üniversitemizden veya başka bir yüksek öğretim kurumundan mezun olanlar, YKS sonuçlarına göre burslu veya indirimli programlara yerleşmeleri halinde ilgili statülerde kayıt yaptırabilirler. Fakat bu öğrencilerden ön lisans programından mezun olup Üniversitemizde ön lisans programı kazananlar ile lisans mezunu olup da Üniversitemizi kazananlar Giriş Yüksek Başarı Bursu, Barınma Bursu, Dil Okulu Bursu, Yurt Dışı Yaz ve Kış Okulu Bursu ile Yurt Dışı Yüksek Lisans Burslarından faydalanamazlar. Üniversitemiz veya başka bir yüksek öğretim kurumu öğrencisi olup ayrıntılar veya ilişki kesilen/ilişğini kesenler YKS sonuçlarına göre burslu veya indirimli programlara yerleşmeleri halinde ilgili statülerde kayıt yaptırabilir, bu öğrencilerden ön lisans programından mezun olup Üniversitemizde ön lisans programı kazananlar ile lisans mezunu olup da Üniversitemizi kazananlar Giriş Yüksek Başarı Bursu, Barınma Bursu, Dil Okulu Bursu, Yurt Dışı Yaz ve Kış Okulu Bursu ile Yurt Dışı Yüksek Lisans Burslarından faydalanabilirler.

Öğrenim ücretinden muafiyet sağlamayan burslar

- Giriş Yüksek Başarı Bursu**
- Barınma Bursu**
- Asistan Öğrenci Bursu
- Akran Bursu
- Yemek Bursu

Yurt dışı burslar

- Dil Okulu Bursu**
- Yurt Dışı Yaz ve Kış Okulu Bursu**
- Yurt Dışı Yüksek Lisans Bursu

** Ek puanlı yerleşen öğrencilere uygulanmaz.

■ Bu burslar 2019-2020 Akademik yılı için geçerlidir.

TÜRKİYE'NİN EKONOMİK GÖRÜNÜM

ENFLASYON

Aylık
%0,95

Yıllık
%18,71

Mayıs 2019 - TÜFE

BÜYÜME

Çeyrek Büyüme
%-2,6

2019 - 1. Çeyrek

İŞSİZLİK

İşsizlik Oranı
%14,7

Şubat 2019

DIŞ TİCARET

İhracat Aylık (%)
%4,6

İthalat Aylık (%)
%-15,1

Nisan 2019

BÜTÇE

Aylık Açık
- 18,3 Milyar TL

Faiz Dışı Açık
- 13,2 Milyar TL

Nisan 2019

CARİ AÇIK

Aylık Açık
- 1,3 Milyar \$

Yıllık Açık
- 8,6 Milyar \$

Nisan 2019

SANAYİ ÜRETİM ENDEKSİ

Yıllık Değişim
%-4

Nisan 2019

KAPASİTE KULLANIMI

Aylık Değişim
+1,3 puan

Mayıs 2019

TÜKETİCİ GÜVEN ENDEKSİ

Aylık
%-13

Mayıs 2019

FİNANSAL YATIRIM

En Yüksek Getiri
Amerika Doları
%4,12

Mayıs 2019

TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER

Hakan KARAGÖZ

KTO—Ekonomik Araştırmalar ve Proje Uzmanı

100%
80%
60%
40%
20%
0%

ENFLASYON

Mayıs ayında TÜFE, aylık %0,95 arttı.

TÜFE'de (2003=100) 2019 yılı Mayıs ayında bir önceki aya göre %0,95, bir önceki yılın Aralık ayına göre %4,99, bir önceki yılın aynı ayına göre %18,71 ve on iki aylık ortalamalara göre %19,91 artış gerçekleşti.

TR52 Konya-Karaman Bölgesinde Mayıs ayında enflasyon yıllık %20,12 artış göstermiştir. 2019 yılı Ocak ayı dışında Konya bölgesi enflasyonunun, Türkiye genelinde yüksek seyrettiği görülmektedir.

Yurt İçi ÜFE, aylık %2,67 arttı.

Yurt içi üretici fiyat endeksi (Yİ-ÜFE), 2019 yılı Mayıs ayında bir önceki aya göre %2,67, bir önceki yılın Aralık ayına göre %7,99, bir önceki yılın aynı ayına göre %28,71 ve on iki aylık ortalamalara göre %32,85 artış gösterdi.



Kaynak: TÜİK

En Fazla Artan (Aylık)			En Fazla Azalan (Aylık)		
S.	Ürün Adı	Oran(%)	S.	Ürün Adı	Oran(%)
1	Yer Fıstığı	24,68	1	Sivri Biber	-54,56
2	Limon	24,34	2	Kuru Soğan	-45,42
3	Umreye Gidiş Ücreti	20,76	3	Salatalık	-33,30

Kaynak: TÜİK

İmalat Sanayi

En Fazla Artan (Aylık)

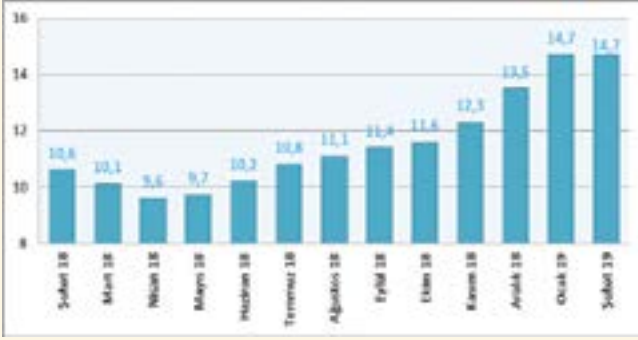
En Az Artan (Aylık)

S	Sektör Adı	Oran	S	Sektör Adı	Oran
1	Tütün ürünleri	10,27	1	Mobilya	-3,05
2	Kok ve rafine petrol ürünleri	6,57	2	Giyim eşyası	-0,48
3	Gıda ürünleri	4,26	3	Temel eczacılık ürünleri	-0,07

İSTİHDAM VE İŞSİZLİK

Şubat 2019 döneminde işsizlik ise %14,7.

Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaştakilerde işsiz sayısı 2019 yılı Şubat döneminde geçen yılın aynı dönemine göre 1 milyon 376 bin kişi artarak 4 milyon 730 bin kişi oldu. İşsizlik oranı 4,1 puanlık artış ile %14,7 seviyesinde gerçekleşti. Aynı dönemde; tarım dışı işsizlik oranı 4,4 puanlık artış ile %16,9 olarak tahmin edildi. Genç nüfusta (15-24 yaş) işsizlik oranı 7,1 puanlık artış ile %26,1 olurken, 15-64 yaş grubunda bu oran 4,1 puanlık artış ile %15,0 olarak gerçekleşti.



Kaynak: TÜİK



Kaynak: Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü

DIŞ TİCARET

Nisan ayında ihracat %4,6 arttı, ithalat %15,1 azaldı.

İhracat 2019 yılı Nisan ayında, 2018 yılının aynı ayına göre %4,6 artarak 14 milyar 480 milyon dolar, ithalat %15,1 azalarak 17 milyar 462 milyon dolar olarak gerçekleşti. Nisan ayında dış ticaret açığı %55,6 azalarak 2 milyar 982 milyon dolara geriledi.

İhracatın ithalatı karşılama oranı 2018 Nisan ayında %67,4 iken, 2019 Nisan ayında %82,9'a yükseldi.

İhracatta Almanya, ithalatta Rusya ilk sırayı aldı

Almanya'ya yapılan ihracat 2019 Nisan ayında 1 milyar 243 milyon dolar olurken, bu ülkeyi sırasıyla 819 milyon dolar ile Birleşik Krallık, 777 milyon dolar ile İtalya ve 754 milyon dolar ile Irak takip etti. Rusya'dan yapılan ithalat, 2019 yılı Nisan ayında 1 milyar 861 milyon dolar olurken, bu ülkeyi sırasıyla 1 milyar 458 milyon dolar ile Çin, 1 milyar 454 milyon dolar ile Almanya ve 925 milyon dolar ile ABD izledi.



Kaynak: TÜİK

MERKEZİ YÖNETİM BÜTÇESİ

2018 yılı Nisan ayında 2,8 milyar TL açık veren bütçe, 2019 yılı Nisan ayında 18,3 milyar TL açık vermiştir.

2018 yılı Nisan ayında 356 milyon TL faiz dışı fazla verilmiş iken 2019 yılı Nisan ayında 13,2 milyar TL faiz dışı açık verilmiştir.

2019 yılı Nisan ayında bütçe gelirleri bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 10,7 oranında azalarak 57,7 milyar TL olmuştur. Bütçe giderleri ise yüzde 12,8 oranında artarak 76 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.

TÜKETİCİ GÜVEN ENDEKSİ

2019 Mayıs ayında tüketici güveni azaldı.

Tüketici güven endeksi, Mayıs ayında bir önceki aya göre %13 oranında azaldı; Nisan ayında 63,5 olan endeks Mayıs ayında 55,3 oldu.

Tüketici Güven endeksindeki azalış; hanenin maddi durum, genel ekonomik durum, işsiz sayısı beklentisi ve tasarruf etme ihtimali beklentileri değerlendirmelerinin kötüleştiğini göstermektedir.



Kaynak: TÜİK

SANAYİ ÜRETİM ENDEKSİ

2019 Nisan ayında sanayi üretimi yıllık %4 azaldı.

Sanayinin alt sektörleri incelendiğinde, 2019 yılı Nisan ayında (yıllık);

- Madencilik ve taşocaklığı sektörü endeksi %9,3,
- İmalat sanayi sektörü endeksi %4,2 azalırken
- Elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi %0,7 arttı.



Kaynak: TÜİK

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

KAPASİTE KULLANIM ORANI

2019 yılı Mayıs ayında imalat sanayi genelinde kapasite kullanım oranı, bir önceki aya göre 1,3 puan artarak yüzde 76,3 seviyesinde gerçekleşmiştir.



Kaynak: TCMB

DÖNEMSEL GAYRİ SAFİ YURT İÇİ HASILA

GSYH 2019 yılı birinci çeyreğinde %2,6 azaldı.

Gayrisafi Yurt İçi Hasıla birinci çeyrek ilk tahmini; zincirlenmiş hacim endeksi olarak (2009=100), 2019 yılının birinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre %2,6 azaldı.

Üretim yöntemiyle Gayrisafi Yurt İçi Hasıla tahmini, 2019 yılının birinci çeyreğinde cari fiyatlarla %16 artarak 914 milyar 699 milyon TL oldu.

Gayrisafi Yurt İçi Hasılayı oluşturan faaliyetler incelendiğinde; 2019 yılının birinci çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre zincirlenmiş hacim endeksi olarak; tarım sektörü toplam katma değeri %2,5 arttı, sanayi sektörü %4,3 ve inşaat sektörü %10,9 azaldı. Ticaret, ulaştırma, konaklama ve yiyecek hizmeti faaliyetlerinin toplamından oluşan hizmetler sektörünün katma değeri %4 azaldı.



Kaynak: TÜİK

CARİ AÇIK

Cari işlemler açığı, bir önceki yılın Nisan ayına göre 4.263 milyon ABD doları azalarak 1.334 milyon ABD doları olarak gerçekleşmiştir. Bunun sonucunda, on iki aylık cari işlemler açığı 8.634 milyon ABD doları olmuştur.



FİNANSAL YATIRIM ARAÇLARI

2019 Mayıs ayında finansal yatırımlar araçları arasında en yüksek getiriyi %4,12'lik getiri oranı ise Amerikan Doları'nda gerçekleşti. TÜFE ile indirildiğinde külçe altın %3,84, Euro %3,61, mevduat faizi (brüt) %0,59 oranında yatırımcısına kazandırırken; DİBS %2,98 ve BIST 100 endeksi %9,02 oranında yatırımcısına kaybettirdi.



KONUT SATIŞLARI

Türkiye'de 2019 Nisan ayında 84.403 konut satıldı.

Türkiye genelinde konut satışları 2019 Nisan ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %18,1 oranında azalarak 84 403 oldu. Türkiye genelinde ipotekli konut satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %61,3 oranında azalış göstererek 10 793 oldu. Toplam konut satışları içinde ipotekli satışların payı %12,8 olarak gerçekleşti.



İHRACATÇI FİRMA REHBERİ

“dünya ticaretine açılan pencere”



1882
KONYA TİCARET ODASI
KONYA CHAMBER OF COMMERCE
DIŞ TİCARET SERVİSİ



www.kto.org.tr/diticaret



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



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

KONYA EKONOMİK GÖSTERGELERİ



Perakende Güven Endeksi

Nisan 2019'a göre

Konya



1,2 puan arttı

Türkiye



4,4 puan arttı

Mayıs 2018'e göre

Konya



15,2 puan azaldı

Türkiye



2,4 puan arttı

Geçen aya göre;

Geçtiğimiz 3 ayda işlerin gelişimi



11,7 puan iyileşti

Mevcut stok düzeyi



5,3 puan arttı

Satış beklentisi



2,8 puan kötüleşti

Geçen yılın aynı dönemine göre;

- En yüksek düşüş: Motorlu taşıtlar sektörü (37,7 puan)



Hizmetler Sektörü Güven Endeksi

Nisan 2019'a göre

Konya



1,4 puan azaldı

Türkiye



2,5 puan azaldı

Mayıs 2018'e göre

Konya



22,5 puan azaldı

Türkiye



11,6 puan azaldı

Geçen aya göre;

Geçtiğimiz 3 ayda işlerin gelişimi



1,7 puan iyileşti

Geçtiğimiz 3 ayda hizmet talebi



1,0 puan kötüleşti

Talep beklentisi



5,0 puan kötüleşti

Geçen yılın aynı dönemine göre;

- En yüksek artış: Ulaştırma hizmetleri sektörü (14,7 puan)
- En yüksek düşüş: Sağlık işleri ve sosyal hizmetler sektörü (64,9)



İnşaat Sektörü Güven Endeksi

Nisan 2019'a göre

Konya



9,5 puan azaldı

Türkiye



6,3 puan azaldı

Mayıs 2018'e göre

Konya



32,7 puan azaldı

Türkiye



28,3 puan azaldı

Geçen aya göre;

Mevcut siparişlerin durumu



6,5 puan kötüleşti

İstihdam beklentisi



12,5 puan kötüleşti

Geçen yılın aynı dönemine göre;

- Bina dışı yapıların inşaatı sektörü 12,5 puan azaldı
- Özel inşaat faaliyetleri sektörü 16,0 puan azaldı
- Bina inşaatı sektörü 36,2 puan azaldı



Dış Ticaret Bülteni (Nisan 2019)

Mart 2019'a göre

İhracat

Konya



%0,6 azaldı

Türkiye



%6,4 azaldı

İthalat

Konya



%1,2 azaldı

Türkiye



%0,9 azaldı

Nisan 2018'e göre

İhracat

Konya



%17,6 arttı

Türkiye



%4,6 arttı

İthalat

Konya



%8,4 arttı

Türkiye



%15,1 azaldı

- En çok ihracat Irak'a (%14,8)
- En çok ithalat Çin'den (%12,7)

*Endeksi olumlu etkileyen hareketler yeşil, olumsuz etkileyenler kırmızı ile gösterilmiştir.

**Konya Ticaret Odası, her ay perakende sektöründen 300, hizmetler sektöründen 300 ve inşaat sektöründen 200 firmayla yüz yüze anketler yapmaktadır. Endeksler, anketlerden elde edilen veriler analiz edilerek hesaplanmaktadır.

***SGK, 2019 yılı aylık istatistikleri yayımlamadığı için Konya İstihdam Bülteni hazırlanmamıştır.



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

tepav

www.tepav.org.tr

HAZİRAN
2019

KONYA PERAKENDE GÜVEN ENDEKSİ

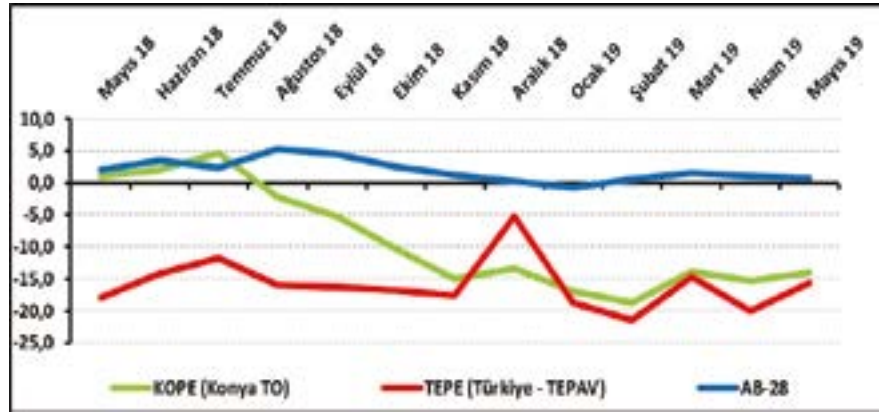
KONYA PERAKENDESİNDE BEKLENTİLER AZALIRKEN, İŞLERDEKİ TOPARLANMA ALGISI PERAKENDE GÜVENİNİ ARTIRDI

Konya Perakende Güven Endeksi (KOPE) Mayıs 2019'da geçen yıla kıyasla azalış, geçen aya kıyasla sınırlı bir artış gösterdi. Geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu göstergesi Mayıs 2018'e azalırken, Nisan 2019'a göre arttı. Gelecek 3 ayda satış beklentisi göstergesi ise hem Mayıs 2018'e kıyasla hem de Nisan 2019'a kıyasla azalış gösterdi. Konya perakende sektörü, Mayıs 2019'da Türkiye genelinden daha iyi performans sergiledi.

Konya'da perakende güveni geçen yıla kıyasla azalırken, geçen aya kıyasla sınırlı arttı:

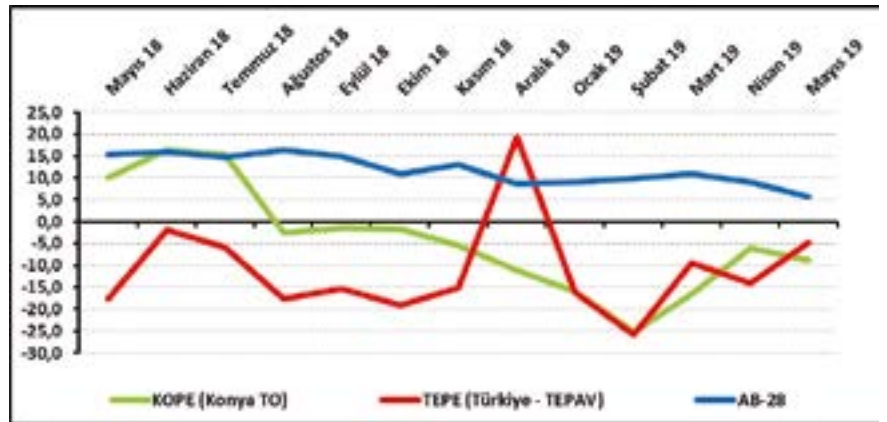
Nisan 2019'da TEPAV Perakende Güven Endeksi (TEPE) -15,6 puan değerini alırken, KOPE -14,1 puan değerini aldı. Geçen yılın aynı dönemine göre KOPE 15,2 puan azalırken, TEPE 2,4 puan arttı. KOPE geçen aya göre 1,2 puan, TEPE ise 4,4 puan artış gösterdi. Konya perakendesi, Türkiye genelinden daha iyi; AB-28'den daha kötü per-

Şekil-1. KOPE ile TEPE karşılaştırılması* (Mayıs 2018 – Mayıs 2019)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Şekil-2. Önümüzdeki 3 aya ilişkin satış beklentisi* (Mayıs 2018 – Mayıs 2019)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Tablo-1. Konya Perakende Güven Endeksi*

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2017	-8,6	-2,9	0,0	-1,6	1,3	4,8	0,1	4,6	7,0	2,8	5,6	4,5
2018	3,8	1,4	-1,7	-4,8	1,1	2,0	4,6	-2,2	-5,2	-10,2	-15,0	-13,4
2019	-16,9	-18,7	-13,9	-15,3	-14,1							

Tablo-2. Önümüzdeki 3 aya ilişkin beklenti*

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2017	7,3	19,0	14,8	14,2	19,4	23,7	21,1	16,9	18,8	20,4	25,2	22,6
2018	20,3	18,0	11,8	4,2	10,1	16,3	15,4	-2,5	-1,5	-1,7	-5,4	-11,1
2019	-16,0	-25,3	-16,6	-6,1	-8,9							

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

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2017	-44,3	-46,7	-36,7	-36,3	-24,0	-15,7	-28,3	-19,7	-26,1	-20,2	-17,7	-16,3
2018	-19,3	-12,3	-10,7	-21,4	-15,3	-24,7	-24,3	-16,3	-26,7	-37,0	-51,3	-42,7
2019	-41,0	-46,7	-37,0	-58,7	-54,0							

formans gösterdi. KOPE değerinin geçen yıla kıyasla azalışında, geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu ve önümüzdeki 3 ayda satış beklentisi göstergelerindeki düşüş etkili oldu.

Konyalı perakendecilerin satış beklentileri azaldı:

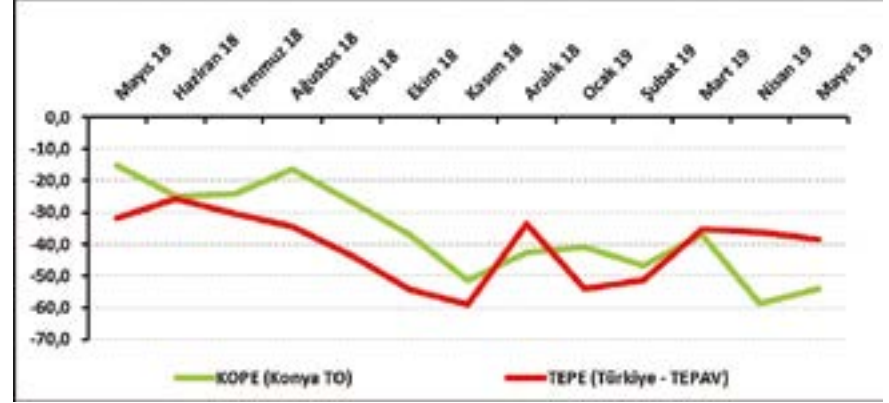
Mayıs 2019'da Konya'da faaliyet gösteren perakendecilerin yüzde 31,7'si önümüzdeki 3 ayda satışlarının artmasını beklerken, satışlarının düşmesini bekleyenlerin oranı yüzde 40,7 düzeyinde oldu. Satışlarında bir değişiklik beklemeyenlerin oranı ise yüzde 27,7 olarak belirlendi.

Gelecek 3 aydaki satış beklentileri Mayıs 2018'e göre 19,0 puan, Nisan 2019'a göre 2,8 puan azaldı. Gelecek 3 aya ilişkin satış beklentilerinde Konya, Mayıs 2019'da Türkiye genelinden ve AB-28'den daha kötü performans sergiledi.

Konya'da perakendecilerin işlerdeki toparlanma algısı geçen yıla kıyasla azaldı:

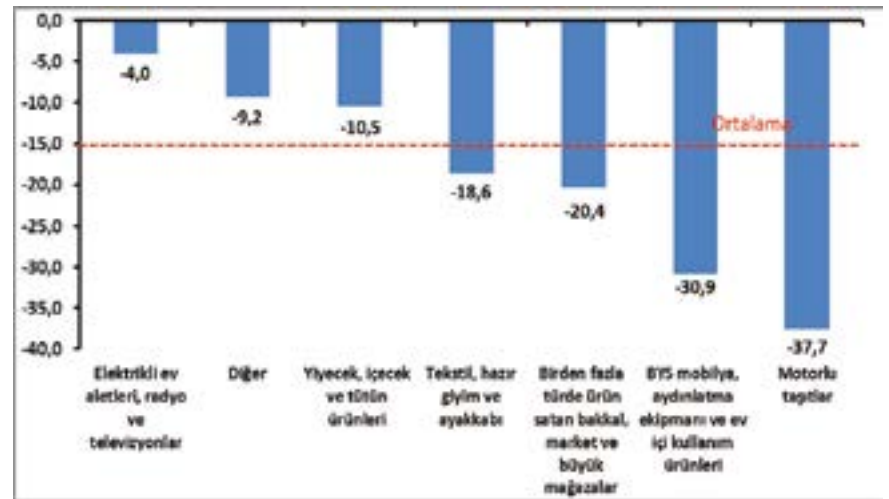
Mayıs 2019'da işlerdeki toparlanma algısı geçen aya göre 4,7 puan artarak -54,0 değerini aldı. İşlerdeki toparlanma algısı geçen yılın aynı ayına göre ise 38,7 puan azaldı.

Şekil-3. İşlerin geçen yılın aynı dönemine göre durumu* (Mayıs 2018 – Mayıs 2019)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Şekil-4. Alt sektör bazında KOPE'nin Mayıs 2019'da bir önceki yıla göre değişimi* (puan)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler



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

Sorular	KOPE (Konya) 05/2019	KOPE (Konya) 04/2019	KOPE (Konya) 05/2019	Bir önceki aya göre değişim 05/2019	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 05/2019	TEPE (Türkiye) 05/2019
Geçtiğimiz üç ayda işlerinizin gelişimi ne yönde oldu?	-16,7	-61,0	-49,3	11,7	-32,6	-54,3
Mevcut stok düzeyiniz hakkında ne düşünüyorsunuz?	10,0	21,3	16,0	-5,3	6,0	12,2
Tedarikçilerden siparişlerinizin önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	-9,2	-21,6	-22,5	-0,9	-13,3	-16,6
Satışlarınızın önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	10,1	-6,1	-8,9	-2,8	-19,0	-4,8
İstihdam ettiğiniz personel sayısının önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	8,7	1,7	-3,7	-5,4	-12,4	0,9
Satış fiyatlarınızın önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	25,6	43,0	52,0	9,0	26,4	37,1
İşleriniz geçen yılın aynı dönemine göre bu yıl nasıl gelişti?	-15,3	-58,7	-54,0	4,7	-38,7	-38,4
Mağaza sayınızın gelecek yıl nasıl değişmesini bekliyorsunuz?	0,1	-1,7	6,3	8,0	6,2	4,8

İşlerinin geçen yılın aynı dönemine göre arttığını belirtenlerin oranı Mayıs 2019'da yüzde 13,7 olurken, azaldığını belirtenlerin oranı yüzde 67,7 oldu. KOPE anketine katılanların yüzde 18,7'si ise işlerinin geçen yılın aynı dönemine göre değişmediğini belirtti. Mayıs ayında Konya'daki perakendecilerin işlerdeki toparlanma algısının Türkiye genelindeki perakendecilere göre daha olumsuz olduğu görüldü.

Perakende güveni mayıs ayında en fazla “motorlu taşıtlar” sektöründe azaldı:

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

Konya perakendesinde tedarikçilerden sipariş, satış ve istihdam beklentileri azaldı:

KOPE ve TEPE değerleri sorular bazında karşılaştırıldığında, Mayıs 2019'da “geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu”,

“önümüzdeki 3 ayda satış fiyatı beklentisi” ve “gelecek yıl mağaza sayısı beklentisi” göstergelerinde Konya'nın Türkiye'ye göre daha iyi; “önümüzdeki 3 ayda tedarikçilerden sipariş, satış ve istihdam beklentileri” ve “geçen yıla göre işlerin durumu” göstergelerinde ise daha kötü bir performans sergilediği görüldü. Konya perakendesinde “önümüzdeki 3 ayda tedarikçilerden sipariş, satış ve istihdam beklentileri” hem Mayıs 2018'e göre hem de Nisan 2019'a göre azalırken; “önümüzdeki 3 ayda satış fiyatı beklentisi” ve “gelecek yıl mağaza sayısı beklentisi” göstergeleri arttı. “Geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu” ve “geçen yıla göre işlerin durumu” göstergeleri ise Mayıs 2018'e kıyasla azalış, Nisan 2019'a kıyasla artış gösterdi.

Perakende güveninde Türkiye, AB-28 ve Euro Bölgesi'nden daha iyi durumda:

AB-28 ülkeleri ve Türkiye'nin Perakende Güven Endeksi değerlerine bakıldığında Slovenya'nın mayıs ayında geçen yıla göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Slovenya'yı; Estonya, Danimarka ve İngiltere takip etti. Malta, Finlandiya ve Hırvatistan ise perakende güveninde geçen yıla göre en fazla düşüş yaşanan ülkeler oldu. Perakende güveni geçen yıla kıyasla AB-28'de ve Euro Bölgesi'nde azaldı. Türkiye, geçen yıla göre perakende güveni değişiminde AB-28 ve Euro Bölgesine göre daha iyi performans sergiledi.

Tablo-5. AB-28 Ülkeleri ve Türkiye'nin Perakende Güven Endeksi karşılaştırmaları* (Mayıs 2018'e göre)

Ülkeler/ (Puan)	Mayıs 2018'e göre Perakende Güven Endeksi'ndeki Değişim	Mayıs 2019
Slovenya	23,3	28,9
Estonya	9,0	16,7
Danimarka	6,7	12,4
İngiltere	2,8	3,0
Karadağ	2,6	18,7
Türkiye	2,3	-15,6
İrlanda	2,3	16,3
İtalya	1,5	5,8
Macaristan	1,5	9,1
Hollanda	0,6	7,0
İsveç	0,4	16,7
Bulgaristan	-0,7	16,9
Portekiz	-0,9	1,7
AB-28	-1,2	0,8
Litvanya	-1,5	6,0
Almanya	-2,0	-4,3
Euro Bölgesi-19	-2,2	-1,2
Fransa	-3,0	-7,7
Polonya	-3,1	1,9
İspanya	-3,5	5,3
Romanya	-4,0	5,6
Avusturya	-4,2	-13,7
Slovakya	-4,3	22,2
Letonya	-4,5	3,9
Belçika	-6,5	-15,6
Yunanistan	-7,1	-0,7
Sırbistan	-7,5	8,8
Makedonya Cum.	-7,6	6,1
Çek Cumhuriyeti	-8,4	15,5
G. K. Rum Yönetimi	-9,4	0,2
Hırvatistan	-9,7	8,1
Finlandiya	-19,1	0,0
Malta	-20,4	-10,8

HAZİRAN
2019

KONYA HİZMETLER SEKTÖRÜ GÜVEN ENDEKSİ

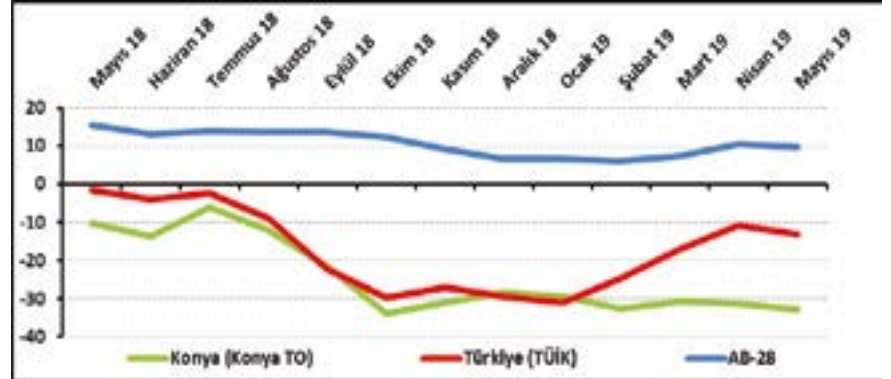
KONYA HİZMETLER SEKTÖRÜNÜN ÇALIŞAN SAYISI BEKLENTİSİ ARTTI

Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, geçen aya ve geçen yılın aynı ayına göre düştü. Önümüzdeki 3 ayda hizmetlere olan talep beklentisi Nisan 2019 ve Mayıs 2018'e göre düştü. Konya hizmetler sektörünün önümüzdeki dönemde hizmetlere olan talep beklentisi, Türkiye genelinden daha yüksek bir değer aldı. Önümüzdeki 3 ayda fiyat beklentisinde geçen aya göre düşüş gözlenirken, çalışan sayısı beklentisinde artış gözlemlendi.

Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi geçen aya göre düştü:

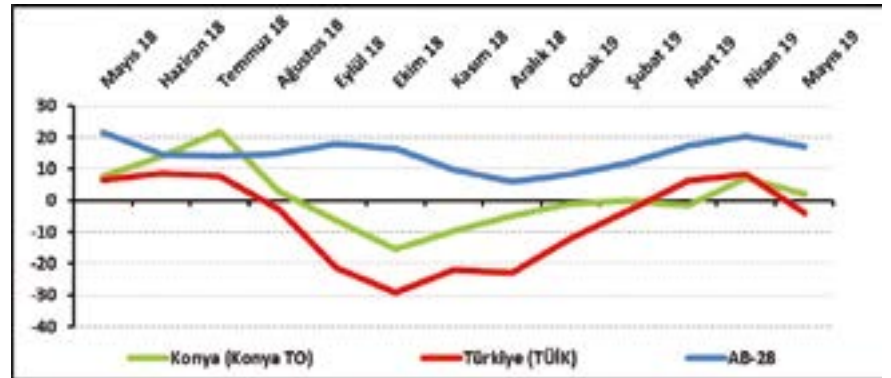
Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi geçen aya göre 1,4 puan, geçen yıla göre 22,5 puan düşerek -32,8 puan değerini aldı. Türkiye genelini temsil eden Hizmetler Sektörü Güven Endeksi ise Mayıs 2019'da geçen aya göre 2,5 puan, geçen yıla göre 11,6 puan

Şekil-1. Hizmetler Sektörü Güven Endeksi karşılaştırması* (Mayıs 2018 – Mayıs 2019)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Şekil-2. Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere talep beklentisi* (%arttı – %azaldı) (Mayıs 2018 – Mayıs 2019)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Tablo-1. Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi*

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2015	6,4	7,3	3,6	5,8	1,3	-6,1	1,8	-8,8	-12,0	-6,0	4,2	5,8
2016	-6,3	-3,3	-1,7	-1,7	-8,6	-4,8	-2,0	-9,4	-4,1	-11,5	-10,7	-20,7
2017	-20,0	-12,7	-8,0	0,0	-1,2	1,7	3,2	-8,5	-11,3	-8,3	-8,0	-4,0
2018	-7,9	-5,7	-10,7	-1,6	-10,3	-13,7	-6,2	-12,0	-21,6	-33,8	-31,1	-28,4
2019	-29,3	-32,7	-30,7	-31,3	-32,8							

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

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2015	34,7	38,0	25,7	24,7	26,3	5,0	28,7	6,3	8,7	22,7	46,3	35,3
2016	20,7	33,0	35,3	35,3	23,7	29,7	23,0	28,1	21,3	8,0	2,7	2,0
2017	7,0	19,4	27,7	36,3	19,7	22,7	29,7	6,7	-9,7	-2,3	0,3	10,3
2018	12,7	18,7	15,3	25,3	7,7	14,0	21,7	3,0	-6,3	-15,3	-9,7	-5,0
2019	-1,0	0,0	-1,7	7,0	2,0							

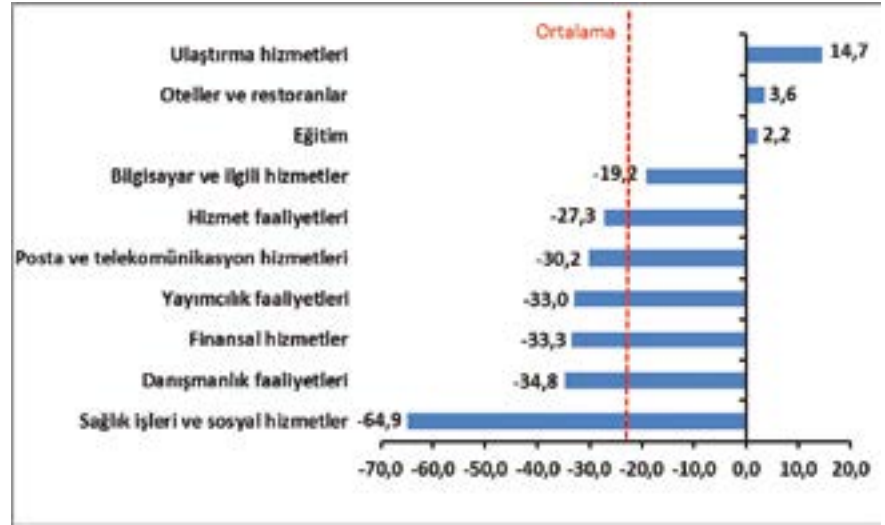
düşerek -13,3 puan değerini aldı. Buna karşın AB-28'i temsil eden hizmetler sektörü güven endeksi Mayıs 2019'da bir önceki aya göre 0,8 puan, geçen yılın aynı dönemine göre 5,6 puan düşerek 9,7 puan değerini aldı. Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, Mayıs ayında Türkiye genelinden daha kötü performans sergiledi. Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksinin geçen aya göre düşmesinde en çok gelecek 3 ayda hizmetlere olan talep beklentisindeki düşüş etkili oldu.

Konya hizmetler sektörünün yüzde 37'si önümüzdeki dönemden umutlu:

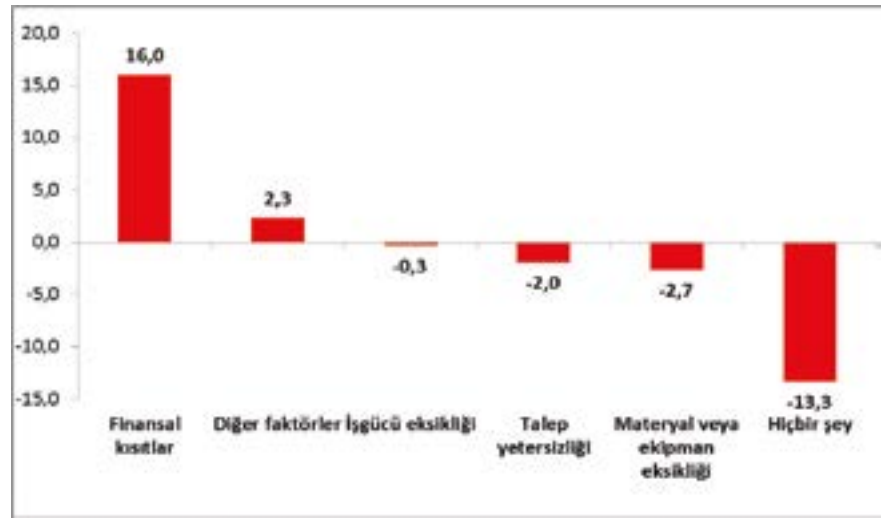
Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere olan talep beklentisinin denge değeri Mayıs 2019'da bir önceki aya göre 5 puan, geçen yılın aynı dönemine göre 5,7 puan düşerek 2 puan değerini aldı. Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere olan talep beklentisi bir önceki aya göre hem Konya ve Türkiye genelinde hem AB-28'de düştü. Mayıs ayında Konya, Türkiye genelinden daha iyi performans sergiledi.

Mayıs 2019'da Konya'da hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 37'si önümüzdeki 3

Şekil-3. Alt sektörler bazında endeksin Mayıs 2019'da bir önceki yıla göre değişimi (puan)



Şekil-4. Faaliyetleri kısıtlayan temel etkenlerin Mayıs 2019'da bir önceki yıla göre değişimi (puan)



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

Sorular	Konya (Konya TO) 05/2019	Konya (Konya TO) 04/2019	Konya (Konya TO) 05/2019	Bir önceki aya göre değişim 05/2019	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 05/2019	Türkiye (TÜİK) 05/2019
Geçtiğimiz üç ayda işleriniz nasıl değişti?	-22,3	-55,0	-53,3	1,7	-31,0	-17,0
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlere olan talep nasıl değişti?	-16,3	-46,0	-47,0	-1,0	-30,7	-18,7
Gelecek üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlere olan talebin ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	7,7	7,0	2,0	-5,0	-5,7	-4,1
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısı nasıl değişti?	-4,3	-18,0	-19,3	-1,3	-15,0	-14,2
Gelecek üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	2,7	-2,7	2,0	4,7	-0,7	-4,5
Gelecek üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlerin fiyatlarının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	23,7	45,7	42,0	-3,7	18,3	15,3
Geçen yılın aynı dönemine göre iş hacminizde (hizmet satışlarınızda) nasıl bir gelişme oldu?	-18,7	-60,7	-51,3	9,3	-32,6	

ayda verdikleri hizmetlere olan talepte artış beklerken, yüzde 35’i talepte düşme beklediklerini ifade etti.

Mayıs ayının lideri ulaştırma hizmetleri sektörü oldu:

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

Firmaların yüzde 42,7’si finansal kısıtlardan şikâyet ediyor:

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

Mayıs ayında hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde

42,7’si faaliyetlerini kısıtlayan temel etmenin finansal kısıtlar olduğunu dile getirmiştir. Firmaların yüzde 25,3’ü talep yetersizliğinin, yüzde 15,7’si diğer faktörlerin, yüzde 4,7’si işgücü eksikliğinin ve yüzde 1,7’si materyal veya ekipman eksikliğinin faaliyetlerini kısıtladığını vurgulamıştır. Faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şeyin olmadığını ifade edenlerin oranı ise yüzde 10 olmuştur.

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 döneme ilişkin tüm göstergelerde Türkiye’ye göre daha iyi bir performans sergilediği görüldü. Gelecek üç ayda “fiyat” beklentisi göstergesinde geçen yıla göre artış yaşanırken, diğer tüm göstergelerde geçen yıla göre düşüş yaşandı.

Mayıs ayında hizmetler sektöründe AB, Türkiye’ye göre daha iyi performans sergiledi:

AB-28 ülkeleri ve Türkiye’nin Hizmetler Sektörü Güven Endeksi değerlerine bakıldığında, Estonya’nın geçen yıla göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Estonya’yı; Fransa, Almanya, Macaristan ve Letonya takip etti. Geçen yıla göre en fazla düşüş ise Malta’da yaşandı. Malta’yı, İngiltere ve Slovakya takip etti. Türkiye Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, geçen yıla göre AB-28 ve Euro bölgesine kıyasla daha kötü performans sergiledi.

Tablo-4. AB-28 Ülkeleri ve Türkiye’nin Hizmetler Sektörü Güven Endeksi karşılaştırmaları (Mayıs 2018’e göre)

Ülkeler/ (Puan)	Mayıs 2018’e göre Hizmetler Sektörü Güven Endeksi’ndeki Değişim	Mayıs 19
Estonya	5,9	17,8
Fransa	3,6	6,4
Almanya	2,1	21,0
Macaristan	2,0	10,4
Letonya	1,4	6,7
Portekiz	1,3	21,1
G. K. Rum Yönetimi	-0,2	34,0
Danimarka	-0,8	10,3
Hrvatistan	-1,7	30,5
Euro Bölgesi-19	-2,0	14,5
Sırbistan	-2,2	15,7
İsveç	-2,4	22,3
Romanya	-2,4	10,1
Makedonya	-3,0	19,5
İspanya	-4,5	23,4
Hollanda	-4,7	12,3
Çek Cumhuriyeti	-4,7	33,0
Litvanya	-5,3	25,2
AB-28	-5,6	9,7
Slovenya	-5,8	22,2
Polonya	-6,6	1,4
İtalya	-6,9	6,8
Avusturya	-7,0	20,4
Belçika	-8,0	8,3
Karadağ	-8,1	32,2
Bulgaristan	-8,8	14,3
Finlandiya	-10,7	15,3
Türkiye	-11,6	-13,3
Yunanistan	-13,3	10,3
İrlanda	-13,4	33,3
Slovakya	-15,7	-8,7
İngiltere	-22,2	-12,8
Malta	-33,6	14,1

HAZİRAN
2019

KONYA İNŞAAT SEKTÖRÜ GÜVEN ENDEKSİ

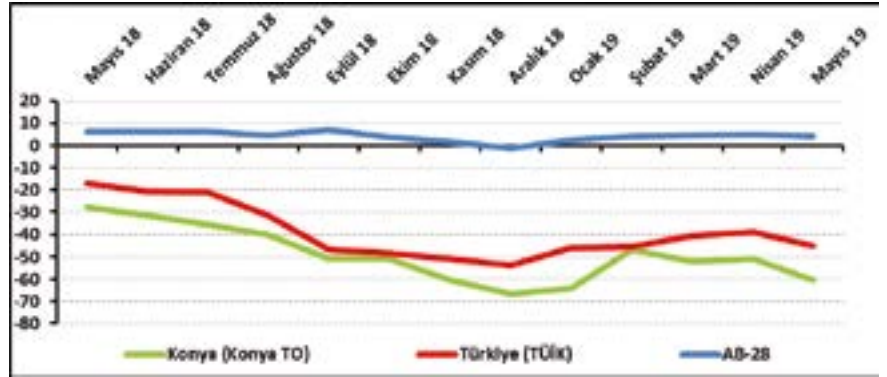
KONYA İNŞAAT SEKTÖRÜNÜN FİYAT BEKLENTİSİ DÜŞTÜ

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi geçen yılın aynı dönemine ve geçen aya göre düştü. Mevcut siparişler ise; Mayıs 2018 ve Nisan 2019'a göre düştü. Konya inşaat sektörünün önümüzdeki dönem işlere olan talep beklentisinde, fiyat beklentisinde ve çalışan sayısı beklentisinde geçen aya göre düşüş gözlemlendi.

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi geçen aya göre düştü:

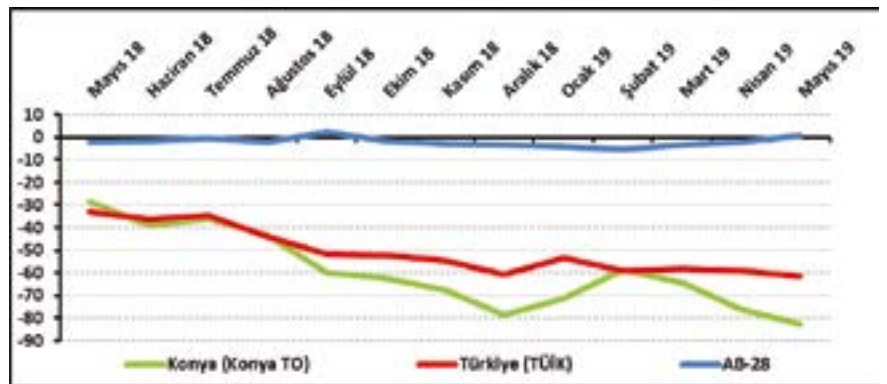
Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi, Mayıs 2019'da geçen aya ve geçen yılın aynı dönemine göre düştü. Endeks değeri, geçen yılın aynı dönemine göre 32,7 puan, geçen aya göre 9,5 puan düştü ve -60,5 puan değerini aldı. Mayıs 2019'da Türkiye genelini temsil eden inşaat sektörü güven endeksi -45,1 puan, AB-28'i temsil eden güven endeksi ise 4,3 puan değerini aldı. Mayıs ayında inşaat sektörü güven endeksi, geçen aya göre hem Konya ve Türkiye genelinde hem

Şekil-1. İnşaat Sektörü Güven Endeksi karşılaştırılması* (Mayıs 2018 – Mayıs 2019)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Şekil-2. Mevcut siparişlerin durumu* (%normalin üzeri – %normalin altı) (Mayıs 2018 – Mayıs 2019)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Tablo-1. Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi*

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2015	-16,3	-8,3	-14,0	-14,0	-15,8	-20,5	-26,3	-24,0	-28,0	-37,0	-24,6	-30,0
2016	-25,3	-19,5	-21,3	-22,8	-23,5	-18,5	-23,5	-23,0	-29,5	-29,0	-28,5	-24,8
2017	-26,0	-19,0	-23,0	-21,8	-18,2	-19,5	-23,8	-27,5	-28,5	-32,3	-30,8	-29,9
2018	-30,6	-27,3	-29,5	-30,1	-27,8	-31,3	-35,6	-40,0	-50,8	-50,8	-60,3	-66,4
2019	-64,3	-46,9	-52,3	-51,0	-60,5							

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

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2015	-32,0	-28,0	-28,5	-26,5	-26,5	-30,0	-37,0	-29,5	-31,0	-43,5	-33,7	-35,0
2016	-37,0	-34,5	-34,5	-35,5	-35,0	-35,0	-36,0	-34,0	-38,5	-38,5	-35,0	-34,5
2017	-37,5	-34,0	-38,0	-39,0	-29,4	-30,5	-31,0	-32,5	-30,5	-36,5	-30,0	-35,5
2018	-38,2	-34,0	-40,0	-35,7	-28,5	-39,0	-35,7	-43,5	-60,0	-62,5	-67,5	-78,6
2019	-71,4	-58,5	-64,5	-76,0	-82,5							

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

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2015	-0,5	11,5	0,5	-1,5	-5,0	-11,0	-15,5	-18,5	-26,0	-30,5	-15,6	-25,0
2016	-13,5	-4,5	-8,0	-10,0	-12,0	-2,0	-11,0	-12,0	-20,5	-19,5	-22,0	-15,0
2017	-14,5	-4,0	-8,0	-4,5	-7,0	-8,5	-16,5	-22,5	-26,5	-28,0	-31,5	-24,2
2018	-23,0	-20,5	-19,0	-24,5	-27,0	-23,6	-35,5	-36,5	-41,5	-39,0	-53,0	-54,2
2019	-57,3	-35,3	-40,0	-26,0	-38,5							

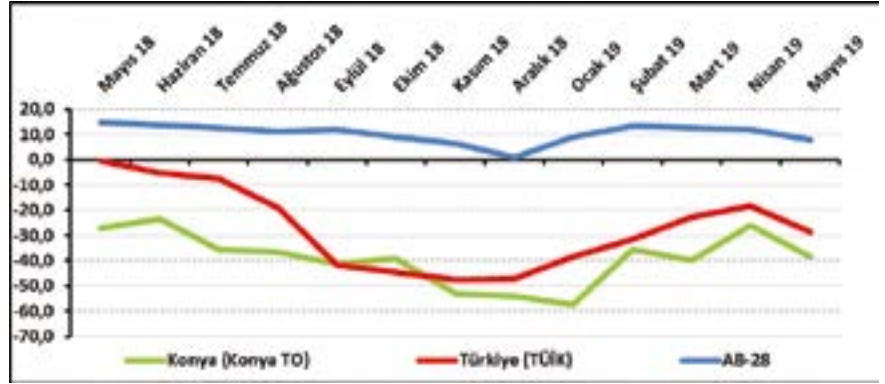
AB-28'de düştü. Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi, Mayıs ayında Türkiye genelinden daha kötü performans sergiledi.

Konya'da inşaat sektörünün yüzde 16,5'i mevcut siparişlerin normal seviyede olduğunu ifade etti: Mevcut sipariş durumunun denge değeri, bir önceki aya ve geçen yılın aynı dönemine göre düştü. Böylelikle söz konusu değer, Mayıs 2019'da -82,5 puan değerini almış oldu.

Mayıs 2019'da Konya'da inşaat sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 0,5'i mevcut siparişlerinin normalin üzerinde olduğunu belirtirken, yüzde 83'ü normalin altında olduğunu ifade etti. Mevcut siparişlerinin normal seviyede olduğunu belirtenlerin oranı ise yüzde 16,5 oldu.

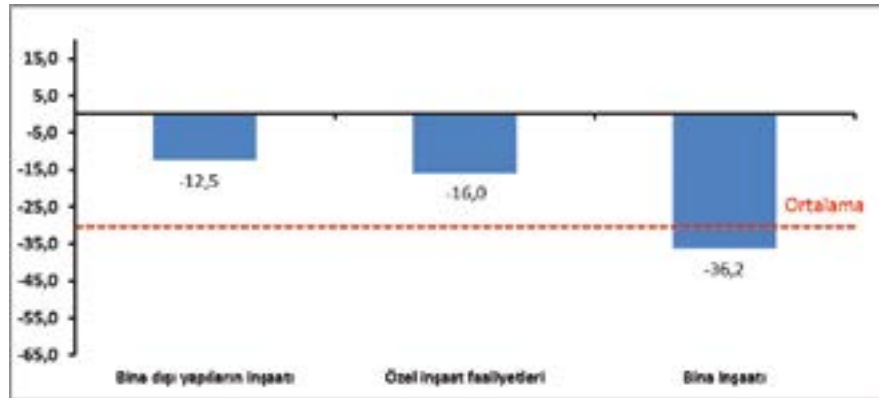
Mevcut siparişlerin durumu geçen yıla göre Konya ve Türkiye genelinde düşerken, AB-28'de yükseldi. Konya inşaat sektöründeki mevcut siparişlerin denge değeri, Mayıs

Şekil-3. Önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısı beklentisi* (%arttı – %azaldı) (Mayıs 2018 – Mayıs 2019)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Şekil-4. Alt sektörler bazında endeksin Mayıs 2019'da bir önceki yıla göre değişimi (puan)



ayında Türkiye genelinden daha kötü performans gösterdi.

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

Önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısı beklentisi Mayıs 2019'da bir önceki aya göre 12,5 puan, geçen yılın aynı dönemine göre 11,5 puan düştü. Böylelikle istihdam beklentisinin denge değeri -38,5 puan oldu.

Mayıs 2019'da, Konya'da inşaat sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 6,5'i önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısında artış beklerken, çalışan sayısında düşüş bekleyenlerin oranı yüzde 45 oldu.

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

Mayıs ayında en fazla düşüş bina inşaatı sektöründe oldu:

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi alt sektörler itibarıyla incelendiğinde, Mayıs 2019'da geçen yılın aynı dönemine göre "bina dışı yapıların inşaatı", "özel inşaat faaliyetleri" ve "bina inşaatı" sektörlerinde düşüş olduğu gözlemlenmiştir. "Bina dışı yapıların inşaatı" ve "özel inşaat faaliyetleri" sektörlerinde gözlenen düşüş ortalama düşüşün altında gerçekleşirken, "bina inşaatı" sektöründeki düşüş ortalama düşüşün üzerinde gerçekleşmiştir.

Firmaların yüzde 63,5'i finansal kısıtların faaliyetlerini kısıtladığını söylüyor:

Konya'da inşaat sektöründe faaliyetleri kısıtlayan faktörlerin geçen yıla göre değişimi incelendiğinde Mayıs 2019'da finansal kısıtlardan ve diğer faktörlerden şikayet edenlerin oranında geçen yıla göre artış yaşandığı görülmüştür. Talep yetersizliği, işgücü eksikliği, hava şartları, materyal veya ekipman eksikliği gibi unsurlardan şikayet edenlerin oranında ve faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şeyin olmadığını söyleyenlerin oranında



Şekil-5. İnşaat faaliyetlerini kısıtlayan temel etkenlerin Mayıs 2019'da bir önceki yıla göre değişimi (puan)



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

Sorular	Konya (Konya TO) 05/2019	Konya (Konya TO) 04/2019	Konya (Konya TO) 05/2019	Bir önceki aya göre değişim 05/2019	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 05/2019	Türkiye (TÜİK) 05/2019
Geçtiğimiz üç ayda inşaat (yapma) faaliyetleriniz nasıl değişti?	-27,0	-67,5	-70,5	-3,0	-43,5	-35,4
Mevcut siparişlerinizin (mevsim normallerine göre) ne durumda olduğunu düşünüyorsunuz?	-28,5	-76,0	-82,5	-6,5	-54,0	-61,6
Gelecek üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	-27,0	-26,0	-38,5	-12,5	-11,5	-28,6
Gelecek üç ayda satış fiyatlarınızın ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	-16,0	19,0	-11,0	-30,0	5,0	-4,8
Gelecek üç ayda şirketinizin yaptığı işlere olan talebin ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	-22,0	-11,0	-38,0	-27,0	-16,0	
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısı nasıl değişti?	-32,0	-31,0	-38,5	-7,5	-6,5	
Geçen yılın aynı dönemine göre iş hacminizde nasıl bir gelişme oldu?	-35,0	-83,5	-81,5	2,0	-46,5	

geçen yıla göre düşüş yaşanmıştır. Faaliyetleri kısıtlayan faktörler dile getirilme sıklığına göre ele alındığında Mayıs 2019'da firmaların, en çok finansal kısıtlardan şikayet ettiği görülmüştür. Bu dönemde finansal kısıtlardan şikayet eden firmaların toplam içindeki payı yüzde 63,5'tir. Dile getirilen diğer kısıtların yüzdesel dağılımları sırasıyla şöyledir: talep yetersizliği (yüzde 26,5), diğer faktörler (yüzde 7,5), hava şartları (yüzde 0,5), işgücü eksikliği (yüzde 0,5). Firmaların yüzde 1,5'i ise faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şey olmadığını belirtmiştir.

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

Konya ve Türkiye İnşaat Sektörü Güven Endeksi Anketi sorular bazında karşılaştırıldığında, Konya'nın tüm göstergelerde Türkiye'ye kıyasla daha kötü bir performans sergilediği gö-

rülmüştür. Konya inşaat sektörü alt göstergeler itibarıyla incelendiğinde "gelecek üç ayda satış fiyatı beklentisi" göstergesinde bir önceki yıla göre artış olduğu gözlenmiştir. Diğer tüm göstergelerde ise düşüş yaşanmıştır.

Güney Kıbrıs Rum Yönetimi, 1 yılda inşaat sektörü güven endeksini en fazla artıran ülke oldu:

AB-28 ülkeleri ve Türkiye'nin inşaat sektörü güven endeksi değerlerine bakıldığında, Güney Kıbrıs Rum Yönetimi'nin geçen yılın aynı ayına göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Güney Kıbrıs Rum Yönetimi'ni; Çek Cumhuriyeti, Fransa ve Lüksemburg takip etti. Geçen yıla göre en fazla düşüş ise Türkiye'de yaşandı. Türkiye, geçen yıla göre Euro Bölgesi ve AB-28'e kıyasla daha kötü performans sergiledi.

Tablo-5. AB-28 Ülkeleri ve Türkiye'nin İnşaat Sektörü Güven Endeksi karşılaştırmaları (Mayıs 2018'e göre)

Ülkeler/ (Puan)	Mayıs 2018'e göre İnşaat Sektörü Güven Endeksi'ndeki Değişim	Mayıs 19
G. K. Rum Yönetimi	15,1	-0,6
Çek Cumhuriyet	9,6	6,0
Fransa	8,8	13,4
Lüksemburg	8,7	25,0
Romanya	8,6	2,8
Karadağ	6,8	-3,2
İtalya	6,7	-4,7
Avusturya	4,8	26,1
Sırbistan	3,1	7,0
İrlanda	2,8	31,9
Hırvatistan	2,2	18,6
Almanya	0,7	22,8
İngiltere	0,6	-1,6
Litvanya	0,3	-4,2
Letonya	-0,3	9,8
Finlandiya	-1,0	19,5
Bulgaristan	-1,3	-5,4
Portekiz	-1,4	-12,2
AB-28	-2,0	4,3
Euro Bölgesi-19	-2,6	5,9
Belçika	-2,8	-1,1
Polonya	-2,8	-7,6
Danimarka	-4,1	2,0
Makedonya	-5,1	-8,4
Macaristan	-6,3	21,0
Estonya	-9,4	5,3
Slovenya	-12,5	17,1
Yunanistan	-14,0	-53,5
Hollanda	-15,3	22,2
İsveç	-18,0	10,0
Slovakya	-19,0	-14,5
İspanya	-26,1	-27,1
Malta	-27,0	12,5
Türkiye	-28,3	-45,1



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

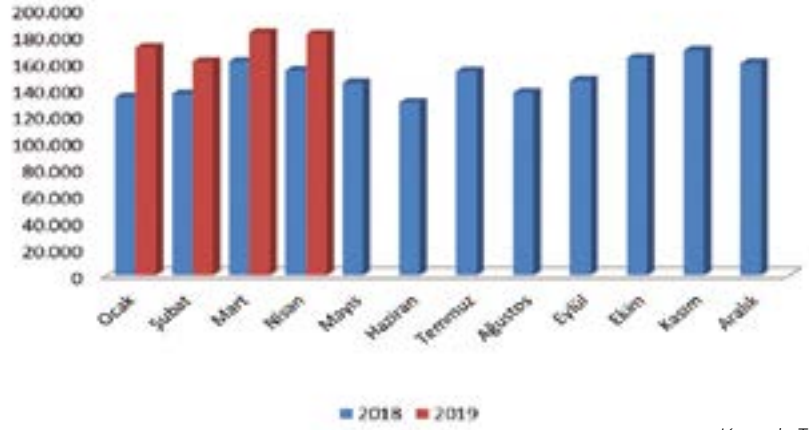
Konya'nın ihracatı geçen yıla göre arttı:

Konya'da ihracat 2019 yılı Mart ayında 181,9 milyon dolar seviyesinde iken Nisan ayında bir önceki aya kıyasla yaklaşık 1,1 milyon dolar düşerken, bir önceki yılın aynı ayına kıyasla 27 milyon dolar artarak 180,7 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. Türkiye'nin Nisan 2019 ihracatı ise 14,5 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti.

Konya'nın ithalatı geçen aya göre azaldı:

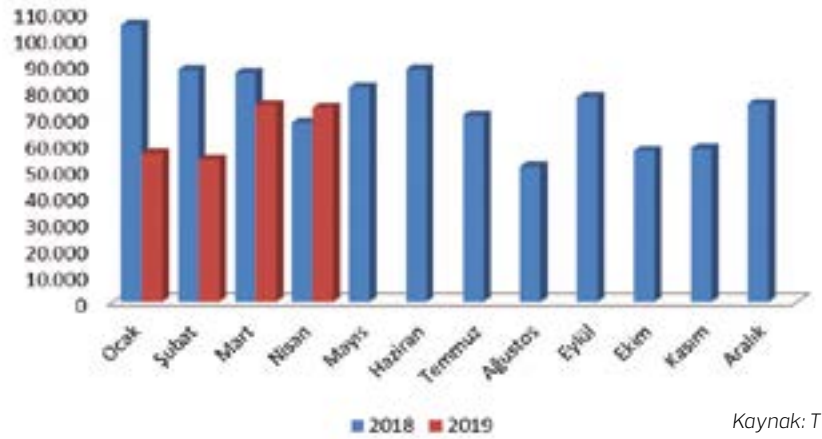
Mart 2019'da 74,6 milyon dolar seviyesinde olan ithalat rakamları, Nisan 2019'da bir önceki aya göre yüzde 1,2 azalırken, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 8,4 artarak 73,7 milyon dolar

Şekil-1: Aylara Göre Konya'nın İhracatı 2018-2019 (1000\$)



Kaynak: TÜİK

Şekil-2: Aylara Göre Konya'nın İthalatı 2018-2019 (1000\$)



Kaynak: TÜİK

Tablo-1: Aylara Göre Konya'nın İhracatı (2018-2019) (1000\$)

İhracat (1000 \$)												
	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2018	133.605	136.000	160.284	153.764	144.372	129.704	153.194	136.938	146.271	163.054	168.756	159.056
2019	170.774	160.263	181.859	180.752								

Kaynak: TÜİK

Tablo-2: Aylara Göre Konya'nın İthalatı (2018-2019) (1000\$)

İthalat (1000 \$)												
	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2018	105.055	88.026	86.942	68.049	81.348	88.266	70.722	51.544	77.696	57.387	58.251	75.264
2019	56.449	53.926	74.613	73.744								

Kaynak: TÜİK

Tablo-3: Türkiye – Konya Karşılaştırmalı Dış Ticaret İstatistikleri – 2019 Nisan (milyon \$)

	İhracat (milyon \$)	İthalat (milyon \$)	Dış Ticaret Dengesi (milyon \$)	Dış Ticaret Hacmi (milyon \$)	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)	İhracat (Nisan 2018-2019) Fark (%)	İthalat (Nisan 2018-2019) Fark (%)
Türkiye	14.480	17.462	-2.982	31.942	83%	4,6%	-15,1%
Konya	181	74	107	254	245%	17,6%	8,4%

Kaynak: TÜİK

seviyesinde gerçekleşti. Türkiye ithalat rakamlarına bakıldığında ise Nisan 2019'da bir önceki aya göre 160 milyon dolarlık bir düşüş olduğu ve ithalatın 17,5 milyar dolar seviyesine gerilediği görülmektedir.

2019 Nisan ayı itibarıyla Konya'nın Türkiye'nin toplam ihracat ve ithalatından aldığı pay sırasıyla, yüzde 1,25 ve yüzde 0,42 olarak gerçekleşmiştir. Konya'nın Nisan 2019'daki 254 milyon dolarlık dış ticaret hacmi ise Türkiye'nin toplam dış ticaret hacminin yüzde 0,80'ini oluşturmaktadır. Türkiye 2019 Nisan ayı itibarıyla 3 milyar dolarlık dış ticaret açığı verirken, Konya 107 milyon dolarlık dış ticaret fazlası vermiştir. Nisan ayında Türkiye için ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 83 iken Konya için bu oran yüzde 245 olmuştur.

Konya'nın Nisan ayı ihracatı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 17,6 artarken, Türkiye'nin ihracatı aynı dönemde yüzde 4,6 artmıştır. Öte yandan Konya'nın Nisan ayı ithalatı bir

önceki yılın aynı ayına göre yüzde 8,4 artarken, Türkiye'nin Nisan ayı ithalatı yüzde 15,1 azalmıştır. Konya'nın dış ticaret verilerine göre, bir önceki aya oranla 2019 yılı Nisan ayı ithalatında yüzde 1,2'lik, ihracatında yüzde 0,6'lık bir düşüş gözlenmiştir. Türkiye'nin bir önceki aya oranla 2019 yılı Nisan ayı ithalatında yüzde 0,9'luk,

ihracatında yüzde 6,4'lük bir düşüş gözlenmiştir.

Sektörlere göre ihracat verileri incelendiğinde, 2019 Nisan ayında Konya'nın en fazla ihracat yaptığı ilk 10 sektörde bir önceki aya kıyasla çok fazla değişiklik olmadığı gözlenmiştir. Mart 2019'da listede yer almayan ancak Nisan 2019'da yer alan sektö-

**Tablo-4: İhracatın Sektörel Dağılımı (Nisan; 2018-2019)**

	Nisan-İhracat (\$)		Değişim	Konya'nın Toplam İhracatı İçindeki Pay (%) - Nisan 2019
	2019	2018		
Kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları	48.540.832	49.050.728	-1,0%	26,9%
Motorlu kara taşıtları, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıtları, bunların aksam, parça, aksesuarı	30.060.590	21.852.905	37,6%	16,6%
Hububat, un, nişasta veya süt müstahzarları, pastacılık ürünleri	18.130.111	9.171.684	97,7%	10,0%
Demir veya çelikten eşya	13.204.322	9.252.809	42,7%	7,3%
Süt ürünleri, yumurtalar, tabii bal, diğer yenilebilir hayvansal menşeli ürünler	10.310.598	10.317.170	-0,1%	5,7%
Alüminyum ve alüminyumdan eşya	7.562.961	4.743.582	59,4%	4,2%
Plastikler ve mamulleri	7.507.969	6.576.990	14,2%	4,2%
Kakao ve kakao müstahzarları	6.658.915	5.491.630	21,3%	3,7%
Şeker ve şeker mamulleri	6.147.506	4.841.572	27,0%	3,4%
Silahlar ve mühimmat, bunların aksam, parça ve aksesuarı	3.119.183	2.829.767	10,2%	1,7%
Toplam	180.752.395	153.763.546	17,6%	100,0%

Kaynak: TÜİK

rün; “elektrikli makina ve cihazlar, ses kaydetme-verme, televizyon görüntü-ses kaydetme-verme cihazları, aksam-parça-aksesuarı” sektörü olduğu görülmektedir. “Kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları” sektörü 48,5 milyon dolarlık ihracatı ile Nisan ayında Konya’nın toplam ihracatının yüzde 26,9’unu oluşturmaktadır; geçen yılın aynı ayına göre sektörün ihracatı yüzde 1 azalmıştır. Geçen yılın aynı ayına göre listedeki ürünler arasında ihracatı en çok artan ürün grubu “alüminyum ve alüminyumdan eşya” sektörü olmuştur. İhracatı en çok azalan sektör ise, “kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları” sektörü olmuştur.

Konya’nın ihracatında Irak’ın payı yüzde 15 seviyesinde

Ülkeler bazında Konya’nın ihracat rakamlarına bakıldığında, Nisan 2019’da, ilk sırada 26,7 milyon dolarlık ihracat hacmi ile Irak yer almaktadır. Konya’nın Irak’a olan ihracatı geçen yılın aynı ayına göre yaklaşık 8,8 milyon dolar artarak 26,7 milyon dolara yükselmiştir. Irak, Konya’nın toplam ihracatının yüzde 15’ini oluşturmaktadır.

Irak’ın ardından 12,4 milyon dolarlık ihracat hacmi ile Almanya gelmektedir. Almanya’ya yapılan ihracat, geçen yılın aynı ayına göre yaklaşık 1,4 milyon dolar artmıştır. Konya’nın en fazla ihracat yaptığı diğer ülkeler sırasıyla, İtalya, Bulgaristan, ABD, Suudi Arabistan, Cezayir, Mısır, İspanya ve İsrail’dir.

Konya, Nisan ayında en fazla ithalatı ise Çin’den yapmıştır. Konya’nın Çin’den yaptığı ithalat, yaklaşık 9,4 milyon dolar seviyesindedir ve yapılan toplam ithalatın yüzde 13’ünü oluşturmaktadır. Konya’nın Çin’den sonra en fazla ithalat yaptığı ülke ise Rusya olmuştur. Konya’nın Rusya’dan yaptığı ithalat, yaklaşık 8,5 milyon dolar seviyesinde olup toplam ithalatın yüzde 12’sini oluşturmaktadır. Konya’nın en fazla ithalat yaptığı diğer ülkeler sırasıyla, Ukrayna, İspanya, Moldova, Almanya, Fransa, İtalya, Mısır, Hindistan’dır.

Tablo-5: İhracat Partnerleri (Nisan - 2019)

	Partner	İhracat (\$)	Pay
1	Irak	26.718.500	15%
2	Almanya	12.418.355	7%
3	İtalya	9.824.143	5%
4	Bulgaristan	8.491.661	5%
5	ABD	6.895.744	4%
6	Suudi Arabistan	5.675.184	3%
7	Cezayir	5.667.578	3%
8	Mısır	5.047.548	3%
9	İspanya	4.569.382	3%
10	İsrail	4.164.769	2%
	Diğer	91.279.531	50%
	Toplam	180.752.395	100%

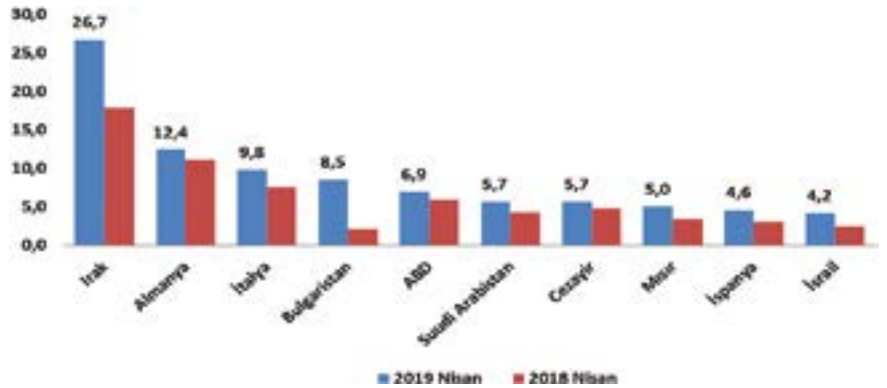
Kaynak: TÜİK

Tablo-6: İthalat Partnerleri (Nisan - 2019)

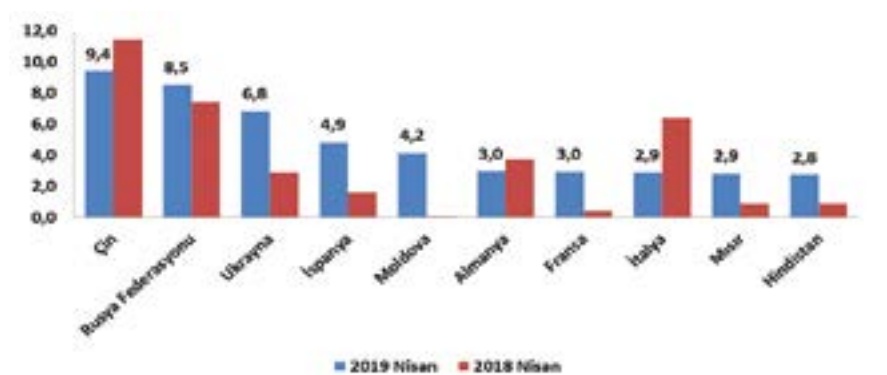
	Partner	İhracat (\$)	Pay
1	Çin	9.401.814	13%
2	Rusya Federasyonu	8.532.018	12%
3	Ukrayna	6.849.776	9%
4	İspanya	4.853.007	7%
5	Moldova	4.153.096	6%
6	Almanya	2.978.937	4%
7	Fransa	2.961.941	4%
8	İtalya	2.898.899	4%
9	Mısır	2.861.706	4%
10	Hindistan	2.771.557	4%
	Diğer	25.480.772	35%
	Toplam	73.743.523	100%

Kaynak: TÜİK

Şekil-3: Ülkelere Göre Konya’nın İhracatı (milyon \$) – İlk 10 Ülke (Nisan -2019)



Şekil-4: Ülkelere Göre Konya’nın İthalatı (milyon \$) – İlk 10 Ülke (Nisan -2019)



**Aradığınız
imalatçı ve ihracatçı
firmaları tek bir
adreste bulmaya
hazır mısınız?**



www.listofcompany.com 

**7.000 Firmaya
10.000 Ürüne
50'den Fazla Sektöre
170 Ülkeye İhracat
Yapan Firmalara
Ulaşmanın Yolu
Tek Adreste**



  **KOP Turkey**

 **listofcompany**

 **GET IT ON
Google Play**

 **Download on the
App Store**


1882
KONYA TİCARET ODASI
KONYA CHAMBER OF COMMERCE



KTO KARATAY
ÜNİVERSİTESİ

Benim Tercihim

TIP FAKÜLTESİ

HUKUK FAKÜLTESİ

MÜHENDİSLİK FAKÜLTESİ

Bilgisayar Mühendisliği
Elektrik Elektronik Mühendisliği
Endüstri Mühendisliği
İnşaat Mühendisliği
Makine Mühendisliği
Mekatronik Mühendisliği

İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ

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

SOSYAL VE BEŞERİ BİLİMLER FAKÜLTESİ

Psikoloji
Sosyal Hizmet
Sosyoloji
Tarih
İletişim Tasarımı ve Yönetimi

GÜZEL SANATLAR VE TASARIM FAKÜLTESİ

Grafik Tasarım
İç Mimarlık
Mimarlık
Geleneksel Türk Sanatları

SAĞLIK BİLİMLERİ YÜKSEKOKULU

Beslenme ve Diyetetik
Çocuk Gelişimi
Ebelik
Fizyoterapi ve Rehabilitasyon
Hemşirelik
Odyoloji

YABANCI DİLLER YÜKSEKOKULU

Mütercim Tercümanlık (Arapça)
Mütercim Tercümanlık (İngilizce)

UYGULAMALI BİLİMLER YÜKSEKOKULU

Yeni Bölüm Pilotaj

ADALET MESLEK YÜKSEKOKULU

SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU

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

TİCARET VE SANAYİ MESLEK YÜKSEKOKULU

Yeni Bölüm Dış Ticaret
Mekatronik

www.karatay.edu.tr 444 12 51

