

# Yeni İPEK YOLU

KONYA TİCARET ODASI DERGİSİ

YIL: 26 / SAYI: 301 MART 2013

KARAPINAR'DAKİ  
YATIRIMA KONYA TALİP  
KARAPINAR'DA 1,8 MİLYAR TONLUK LİNYİT REZERVİ

**İŞLETMELERDE STRATEJİK YÖNETİM**

**ENERJİ SEKTÖRÜ**

E-TİCARET SİTELERİNE  
ÜYELİK DESTEĞİ

**RÜZGAR  
ENERJİSİ**

VE KONYA İLİ  
RÜZGAR ENERJİSİ  
POTANSİYELİ





## T5 FLORESAN AMPULLÜ YÜKSEK TAVAN ARMATÜRLERİ



EA51U254C  
EA51U280C



EA51U454C  
EA51U480C

## ENERJİNİZ BOŞA GİTMESİN...

Her yıl elektriğin büyük kısmı aydınlatma için harcanmaktadır. Bu nedenle ürünlerinizi alırken enerji tüketim değerlerini iyi değerlendirmeli ve uzun süreçte size en çok verim sağlayanları seçmelisiniz. Satın alırken sadece fiyatını değil enerji tüketim değerini de göz önünde bulundurun.



### Pamir Elektrik San. ve Tic. Ltd. Şti

Fatih Mah. Şeyhulema Recepğa Cd. No:262 Karatay / Konya  
T: 0332 355 86 16 • F: 0332 355 86 12 • E: pamir@pamir.com.tr  
Bankalar; Şair Ziya Paşa Cd. No 32/A Karaköy / İstanbul  
T: 0212 245 05 60 • F: 0212 245 05 63 • E: pamir@pamir.com.tr  
Perpa Ticaret Merkezi B Blok Kat:5 No:177 Okmeydanı / İstanbul  
T: 0212 211 11 17 • F: 0212 211 11 18 • E: perpa@pamir.com.tr

**Konya'da da araç Avis'ten kiralanır.**



En yeni ve bakımlı araçlarıyla, en kaliteli hizmeti ulaşılabilir fiyatlarla sunan, araç kiralamanın lideri Avis, Konya'da da hizmetinizde.

**HAVALİMANI OFİSİ**

Vali Ahmet Kayhan Cad. Konya Havalimanı İç Hatlar Terminali Selçuklu/KONYA/TÜRKİYE  
Gsm: 0533 283 53 44 - 0532 500 90 93

**ŞEHİR MERKEZİ OFİSİ**

Medrese Mah. Nalçacı Cad. No: 50/C 42060 Selçuklu/KONYA/TÜRKİYE  
Tel: 0332 237 37 50 - 0332 357 42 42 | Fax: 0332 237 37 51  
Gsm: 0533 283 53 44 - 0532 500 90 93

Anında rezervasyon için:  
[www.altincaba.com](http://www.altincaba.com)

**ALTINCABA**

**AVIS**

**We try  
harder.**

# Türkiye, Konya'nın lezzetini *Cemo*'yla tadıyor.



CEMO NALÇACI



CEMO MERAM



CEMO SELÇUKLU



Cemo **Nalçacı** 0332 235 40 16  
Cemo **Meram** 0332 323 80 73  
Cemo **Selçuklu** 0332 249 66 66

[www.cemoetliekmek.com](http://www.cemoetliekmek.com)

# Cemo®



## **BAŞLARKEN**

### **Değerli Üyelerimiz**

Yüzde dört büyüme beklentisiyle girdiğimiz 2012 yılının tamamında % 3'ün altında bir büyüme bekliyoruz. 2012'de bir yandan ihracatta ülke ve ürün çeşitlendirmesine giderek dış ticaretimizi artırırken, diğer yandan iç piyasada ayağımızı frende tuttuk. Özellikle reel kesimde ciddi bir yavaşlama ve nakit sıkışıklığı görüyoruz. Ekonomideki yavaşlama da piyasadaki nakit akışını olumsuz etkilemektedir. 2012 yılında çıkarılan Çek Yasası özellikle yılın ikinci yarısından itibaren piyasaların durgunluğa girmesinde etkili olmuştur. Bu çerçevede 2013 yılı için beklentimiz, hükümet ve ekonomi yönetiminin üretime daha fazla destek olması, yatırım ve üretim odaklı politikalara daha fazla ağırlık verilmesidir. Uluslararası piyasada 2013 yılında giderek şiddetlenmesi öngörülen kur savaşlarına karşı da ekonomi yönetiminin bir an önce tedbir alması gerektiğini düşünüyoruz. Değerli bir Türk Lirası, Türkiye'nin ihracatta avantaj kaybına neden oluyor. Bu dönemde işadamlarımızın kurdaki

olası dalgalanmalara karşı borçlanmalarını çalıştıkları para birimi üzerinden yapmalarını öneriyoruz.

### **Değerli Üyelerimiz;**

Dışişleri Bakanımız ve Milli Eğitim Bakanımızın katıldığı toplantıda Konya İçin Şimdi Projesi ve Eğitimde İşbirliği Projesi'nin protokolünü imzaladık. Odamızla birlikte; Valilik, Büyükşehir Belediyesi, Üniversiteler, KSO ve KTB'nin de ortak olduğu Konya İçin Şimdi projesi üniversite - sanayi işbirliğini sağlamaya yönelik Ar-Ge faaliyetlerine ağırlık vermek amacıyla hazırlanan bir projedir. 'Konya için şimdi' bir sosyal sorumluluk projesi olarak; lisans, yüksek lisans, doktora öğrencilerinin özgün ve yenilikçi projelerinin geliştirilmesi amacıyla hazırlanmıştır. Proje kapsamında bulunan Proje Pazarı'na öğrenciler fikir veya bitmiş projelerini iş birliği talepleri ile sunabilecekler. Sanayici ve iş adamları ise Proje Pazarı'nda bulunan bu projelerden istediklerine iş birliği teklifinde bulunabilecekler. Ayrıca; sanayici ve iş adamları, kendilerine ait projelerin ha-

yata geçirilmesi için ihtiyaç duydukları ar-ge çalışmalarını, iş birliği veya ortaklık talepleri ile sunabilecekler. Üniversiteler ile öğrenciler de, işadamlarının sunduğu bu projelerden, yer almak istedikleri ar-ge çalışmalarına başvurabileceklerdir.

### **Değerli Üyelerimiz**

2012 yılında ihracatla büyüyen Konya ekonomisinin uluslararası arenada tanıtımına önem verdik. Ortadoğu, Afrika ve Avrupa pazarlarına açıldık. 2013'te hedef pazar olarak Orta Asya ve Güney Amerika'yı belirledik. Mayıs ayı içerisinde Kırgızistan ve Kazakistan'da tarım makineleri sektöründe ikili iş görüşmeleri organizasyonu düzenleyeceğiz. Otomotiv yan sanayi sektöründe de Brezilya'da ikili iş görüşmesi organizasyonunu planlıyoruz. Diğer taraftan yurt dışı fuar organizasyonlarına da devam edeceğiz.

*Bu duygu ve düşünceler içerisinde Mart ayının hayırlara vesile olmasını diliyor başarılı ve bol kazançlı günler temenni ediyorum.*

**Selçuk ÖZTÜRK**  
KTO Yönetim Kurulu Başkanı



KONYA TİCARET ODASI  
YENİ  
**ipek yolu**  
dergisi

SAYI: 301 • MART 2013

#### İMTİYAZ SAHİBİ

Konya Ticaret Odası Adına  
Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk ÖZTÜRK

#### GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Özhan SAY

#### YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Mustafa AKGÖL

#### HALKLA İLİŞKİLER

İbrahim ÇAKIR

#### YAYIN KURULU

Nurettin OK, Mesut İNCE, Servet KAHVECİ  
Mehmet SOYLU, Osman ÖZTÜRK

#### BİLİM KURULU

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

#### GÖRSEL YÖNETMEN

M. Fatih ÖZSOY

#### GRAFİK TASARIM

Medya F Group

#### REKLAM

Medya F Group

#### YAPIM

MEDYA F GROUP

Beyazıt Mah. Sultan Cem Cad. A Plaza

A-Blok No:35 Kat:4/403 | KONYA/TÜRKİYE

TEL: +90 332 320 25 62 - 63

FAX: +90 332 320 25 64

www.medyafigroup.org • www.vizyonkonya.com

#### BASKI-CİLT

Damla Ofset A.Ş.

Büsan Organize San. Kosgebe Cad.

10631 Sk. No: 4 Karatay/KONYA

Tel: (0332) 345 00 10

www.damlaofset.com.tr

Sertifika No: 14972 / MART / 2013

#### DAĞITIM

EKİN Kurye Aracılık Hizmetleri

0 332 236 36 12

ekinlojistik@hotmail.com

MART 2013

#### YAYIN TÜRÜ

Yerel, Süreli, Aylık

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

#### BASIN VE HALKLA İLİŞKİLER MÜDÜRLÜĞÜ

Vatan Caddesi No: 1 42040 Selçuklu/KONYA

Tel: +90 332 221 52 94 - 95

Fax: 0 332 221 52 96

www.kto.org.tr

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

# İÇİNDEKİLER

## MART 2013



Konya İçin Biraraya Geldiler

08



Başbakan Yardımcısı Bekir Bozdağ  
Konya Ticaret Odası'nı Ziyaret Etti

10



Konya Orta Asya Pazarına Açılıyor

11



Müsiad Konya'da Aslan Korkmaz  
Bayrağı Lütfi Şimşek'e Devretti

12



El Sanatları Sergisi  
Yoğun İlgi Gördü

20



24

RÜZGAR ENERJİSİ VE KONYA İLİ  
RÜZGAR ENERJİSİ POTANSİYELİ



44

MOZAMBİK



30

İŞLETMELERDE  
STRATEJİK YÖNETİM (2)



34

E-TİCARET SİTELERİNE  
ÜYELİK DESTEĞİ



36

BİLGİ GÜVENLİĞİ STRATEJİSİ



40

ENERJİ SEKTÖRÜ

### Konya İçin Biraraya Geldiler

08

Başbakan Yardımcısı  
Bekir Bozdağ  
Konya Ticaret Odası'nı  
Ziyaret Etti

10

### Konya Orta Asya Pazarına Açılıyor

11

El Sanatları Sergisi  
Yoğun İlgı Gördü

20

### Konya'da, "Bae Ticari Fırsatları" Semineri

22

**Dosya**  
Rüzgar Enerjisi ve  
Konya İli Rüzgar  
Enerjisi Potansiyeli

24

**Rapor**  
İşletmelerde  
Stratejik Yönetim (2)

30

**Dış Ticaret**  
E-Ticaret Sitelerine  
Üyelik Desteği

34

**Gündem**  
Bilgi Güvenliği Stratejisi

36

**Kosgeb**  
Yurtdışı İş  
Gezisi Desteği

38

40

**Sektörlerden  
Kısa Kısa**  
Enerji Sektörü

42

**Türkiye'ye Vize  
Uygulamayan Ülkeler**

44

**Ülke Panorama**  
Mozambik

48

**Meslek Komiteleri**  
22, 23, 24.  
Meslek Komiteleri

54

**Tarih**  
Çanakkale Zaferi

56

**Temel Ekonomik  
Göstergeler**

58

**Dünyadan İşbirliği  
Teklifleri**

60

**İslam'da Ticari Hayat**  
Helal Kazanç

62

**Fuar Rehberi**

63

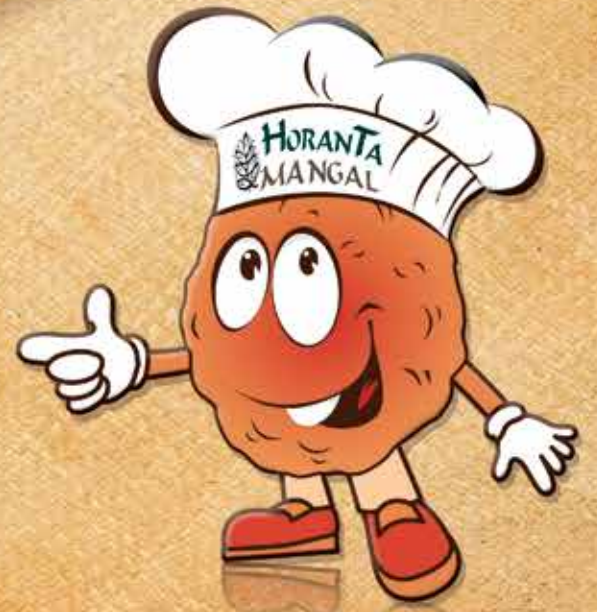
**Vergi Takvimi**



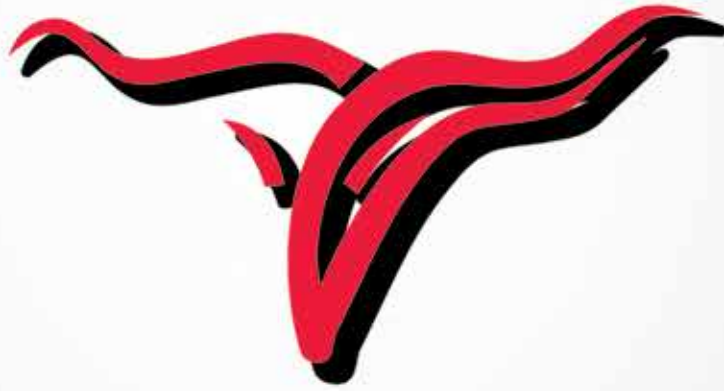
Yeni İpekyolu Dergisi İlaveleridir.



**KÖFTENİN  
EN KEYİFLİ LEZZETİ  
HORANTA MANGAL'DA!**



# ***Konet***



[www.konet.com.tr](http://www.konet.com.tr)

# KONYA İÇİN BİRARAYA GELDİLER

**DIŞİŞLERİ BAKANI AHMET DAVUTOĞLU VE MİLLİ EĞİTİM BAKANI NABİ AVCI'NIN KATILIMIYLA DÜZENLENEN TÖRENDE KONYA VALİLİĞİ, KONYA BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ, ÜNİVERSİTELER, KONYA TİCARET ODASI, KONYA SANAYİ ODASI VE KONYA TİCARET BORSASI'NIN ORTAK OLDUĞU "KONYA İÇİN ŞİMDİ" VE "EĞİTİMDE İŞBİRLİĞİ" PROJELERİNİN PROTOKOLÜ İMZALANDI.**

Protokol imza programında konuşan Konya Valisi Aydın Nezih Doğan, projenin bir sosyal sorumluluk projesi olduğunu belirterek, proje yapılırken dünya örneklerinin incelendiğini söyledi. Vali Doğan, "Kişiler ve kurumlar tarafından oluşturulan proje inceleniyor, bilim adamları uygunluğunu onaylıyor ve desteklenmek üzere kayda alınıyor. Bu proje pazarına sunulan projeleri sanayici ve iş adamları isteklerine ve beğenilerine göre destekliyor. Öğrenciler imkanlıklar nedeniyle bulamadıkları projelere buradan kaynak sağlayabilecek. İş dünyası açısından da geniş fikirlere yatırım yapabilecekler" dedi. Dışişleri Bakanı Ahmet Davutoğlu ise konuşmasında, geleceğe dönük Türkiye'nin kapasitesini artırmayı sağlayacak en önemli aracın eğitim olduğunu söyledi. Bakan Davutoğlu, "Çünkü bizim doğal kaynaklarımız yok. Keşke olmuş olsaydı da her bir doğal kaynak için bir alanı tahsis etmemiz mümkün olabilseydi. Yine bizim bazı ülkelerde olduğunu gibi olağanüstü sermaye terakkimiz yok sömürgecilikten gelen. Bizim son 10 yıl içinde aslında yaptığımız insan kapasitemizi maksimum düzeyde kullanarak milli hedeflere ulaşmak. Ve limitleri zorladığımızı görebiliyoruz. Her türlü rezervin bir sonu gelebilir ama insan kaynağının sonu gelmez" diye konuştu. Millî Eğitim Bakanı Nabi Avcı da, Konya ziyaretinden etkilendiğini anlattı. Bakan Avcı, "Konya'da pek çok teşekkür değer eserle, projeye karşılaştım ve bu akşam bunları taçlandıran 3 projenin tanıtımı yapıldı. Bu projelerin düşünülmüş olması ve çalışma yapılmış olması önemli bir kazançtır. Konya'da çok hasretini çektiğimiz bir olumlu özellik dikkati çekiyor. Kurumlar arası işbirliği çok anlamlı ve olumlu. Bunun bütün vilayetlere örnek olmasını diliyorum" şeklinde konuştu.





Konuşmaların ardından Bakanlar ve projeye katılan kurumların temsilcileri işbirliği protokolü imzaladı. KTO Başkanı Selçuk Öztürk, Odamızla birlikte; Valilik, Büyükşehir Belediyesi, Üniversiteler, KSO ve KTB'nin de ortak olduğu Konya İçin Şimdi projesi üniversite - sanayi işbirliğini sağlamaya yönelik Ar-Ge faaliyetlerine ağırlık vermek amacıyla hazırlanan bir projedir. 'Konya için şimdi' bir sosyal sorumluluk projesi olarak; lisans, yüksek lisans, doktora öğrencilerinin özgün ve yenilikçi projelerinin geliştirilmesi amacıyla hazırlanmıştır. Proje kapsamında bulunan Proje Pazarı'na öğrenciler fikir veya bitmiş projelerini iş birliği talepleri ile sunabilecekler. Sanayici ve iş adamları ise Proje Pazarı'nda bulunan bu projelerden istediklerine iş birliği teklifinde bulunabilecekler. Ayrıca; sanayici ve iş adamları, kendilerine ait projelerin hayata geçirilmesi için ihtiyaç duydukları ar-ge çalışmalarını, iş birliği veya ortaklık talepleri ile sunabilecekler. Üniversiteler ile öğrenciler de, işadamlarının sunduğu bu projelerden, yer almak istedikleri ar-ge çalışmalarına başvurabileceklerdir.



# BAŞBAKAN YARDIMCISI BEKİR BOZDAĞ KONYA TİCARET ODASI'NI ZİYARET ETTİ



## BOZDAĞ KTO'DA DÜZENLENEN PROGRAMDA BAŞKANLIK SİSTEMİNİ ANLATTI.

Konya Ticaret Odası Konferans Salonu'nda, Konya Barosu tarafından gerçekleştirilen "Yeni Anayasa ve Hükümet Sistemleri" paneline katılan Başbakan Yardımcısı Bekir Bozdağ, programda yaptığı konuşmada, Türkiye'nin; yasama ve yürütmenin birbirinden ayrı olduğu bir sisteme geçmesine ihtiyacı olduğunu belirterek, "Yasama ayrı, yürütme birbirinden ayrı olmalı ve birbirine karşı tam bağımsız olmalı. Birbirinin üzerinde tahakküm kurma imkanı olmamalıdır" dedi.

Yeni Türkiye'nin daha sonra kendi şartları içinde daha özgür bir ortamda, ideolojilerden daha fazla arındırılmış, daha hür bakış içinde yeni anayasasını yapacağını ifade eden Bozdağ, Türkiye'de hükümet sistemlerinin 200 yılı aşkın bir süredir tartışıldığını, bugün de Türkiye'nin sistem tartışması yaşadığını, yaşamaya da devam edeceğini belirtti. Yasama ve yürütmeyi birbirinden ayıran sistemin başkanlık sistemi olduğunu dile getiren Bozdağ, başkanlık sisteminin, tüm gücün tek elde birleşmesinin ortaya çıkardığı tehlikeleri, olumsuz sonuçları ortadan kaldırmak için yapılan arayışın bir sonucu olduğuna işaret ederek, "Yani öyle bir sistem kurulum ki, bütün güç bir kişide toplanmasın. Bir kişinin dediği olmasın. Denge kuralım ve bu dengede güçleri ayıralım, bu güçler halkın aleyhine bir iradede birleşmesin. İnsan hakları ve hürriyetleri her zaman teminatta olsun" diye konuştu.



Bozdağ, başkanlık sistemin en önemli yanlarından birinin de güçlü liderlere ihtiyaç duyulması olduğunu, o nedenle bu sistemde soldan da kazansa, sağdan da kazansa sonuçta Türkiye'nin kazanacağını sözlerine ekledi. Panele, Konya Valisi Aydın Nezih Doğan, Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek, AK Parti Konya İl Başkanı Ahmet Sorgun, AK Parti Konya milletvekilleri ile vatandaşlar katıldı. Programın ardından Başbakan Yardımcısı Bekir Bozdağ, KTO Başkanı Selçuk Öztürk'ü ziyaret etti. Ziyarete Ak Parti Milletvekilleri Kerim Özkul, Ayşe Türkmenoğlu, İlhan Yerlikaya, Mustafa Akış ile Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek, Ak Parti İl Başkanı Ahmet Sorgun da hazır bulundu. Başkan Öztürk, Bozdağ'a Konya'nın tarihi, kültürel ve ekonomik anlamda önemli bir potansiyele sahip olduğunu, son yıllardaki gelişmesi ile de önemli mesafeler kat ettiğini söyledi. Konya Ticaret Odası'nın tarihi ile ilgili bilgiler veren Başkan Öztürk KTO'nun 130 yıllık bir geçmişe sahip olduğunu İstanbul Dersaadet Ticaret Odası'nın kurulmasını hemen ardından Konya Ticaret Odası'nın kurulduğunu, o günden bu yana Konyalı tüccar ve sanayicilere hizmet ettiğini söyledi. Başbakan Yardımcısı Bozdağ da Türkiye'nin beklediği sivil anayasada sivil toplum kuruluşlarının katkısının önemli olduğunu söyledi. Sivil toplum kuruluşlarının hedeflerini yüksek tutması gerektiğini belirten Bozdağ, Konya Ticaret Odası'nın gerçekleştirdiği faaliyetlerden dolayı Konya ve Türkiye için önemli bir kurum olduğunu söyledi.

# KONYA ORTA ASYA PAZARINA AÇILIYOR

**KONYA TİCARET ODASI, ÜYELERİNİN YENİ PAZARLARA AÇILARAK İŞBİRLİKLERİNİ ARTIRMALARI AMACIYLA ORTA ASYA PAZARINI HEDEF ALDI. KIRGIZİSTANLI TARIM MAKİNELERİ İTHALATÇILARI KONYA TİCARET ODASI'NIN ORGANİZASYONUyla KONYALI FİRMALARLA BİR ARAYA GELDİ. KTO BAŞKANI SELÇUK ÖZTÜRK, 2013'TE HEDEF PAZAR ARAŞTIRMALARI ÇERÇEVESİNDE ÜYELERİNİN GÖRÜŞLERİ DOĞRULTUSUNDA B2B ORGANİZASYONLARI DÜZENLEYECEKLERİNİ SÖYLEDİ.**



Konya Ticaret Odası, Türkiye'nin Bışkek Ticaret Müşavirliği işbirliğiyle düzenlediği organizasyonla Kırgızistan'ın tarım makineleri ithalatında en büyük firması olan Atalık Grubu ve tarım finansmanını sağlayan Ayl Bankası yöneticilerini Konyalı firmalarla bir araya getirdi. Konya Ticaret Odası'nda düzenlenen toplantıda Konyalı tarım makineleri üreticilerine Kırgızistan hakkında bilgi verildi. KTO Başkanı Selçuk Öztürk, Ekonomi Bakanlığı desteğiyle gerçekleştirdikleri B2B organizasyonlarına devam edeceklerini belirterek üyelerin görüşleri doğrultusunda hedef pazar seçeceklerini söyledi. Başkan Öztürk, "2012 yılı şehrimizin güçlü olduğu sektörlerde yeni pazar bulma noktasında son derece verimli geçti. Geçtiğimiz sene B2B organizasyonlarıyla Konyalı firmalarımızın yurt dışında tanıtımına ve işbirlikleri kurmaları çalışmamıza ağırlık verdik. Son olarak Fas'ta düzenlediğimiz B2B organizasyonunun Türkiye'de ilk olması açısından Ekonomi Bakanlığı büyük önem vererek üst düzey katılım gösterdi. Bizden daha fazla organizasyon düzenlememizi böylelikle diğerodalara örnek olmamızı talep ettiler. Bu noktada üyelerimizin açılacağı yeni pazarlara önem vermekteyiz. İşbirliği yapacağımız ülkelerin potansiyelleri bizim için büyük önem taşımaktadır. Tarihi ve kültürel bağımız olan kardeş ülke Kırgızistan bağımsızlığını kazandıktan sonra siyasi ilişkilerimiz iyi bir gelişme gösterdi. Kırgızistan son dönemde siyasi ve ekonomik olarak büyük bir gelişme içerisinde. Dünyanın kriz içerisinde olduğu bu dönemde yeni işbirlikleri daha da önem taşımaktadır. Kırgızistan tarıma dayalı büyüyen ekonomisiyle tarım makineleri konusunda çok büyük bir potansiyele sahip. Kırgızistan ekonomisi endüstriyel tarıma yönelerek büyümesini sürdürmek istiyor. Bışkek ticari ataşeliğimiz işbirliğiyle Kırgız heyetini Konya'da tarım makineleri üreticilerimizle buluşturuyoruz. Toplantı sonucunda üyelerimizden olumlu görüş alırsak Kırgızistan'da B2B düzenleyeceğiz. Üyelerimizin görüşleri doğrultusunda hedef pazar seçimi düzenleyeceğimiz organizasyondan en iyi verimi almak için önem taşımaktadır" dedi. Kırgızistan pazarı hakkında yapılan sunumla tamamlanan toplantının ardından Kırgızistanlı Atalık Grubu ve Ayl Bankası yöneticileri Konyalı tarım makineleri üreten firmaları ziyaret etti.





## MÜSİAD KONYA'DA ASLAN KORKMAZ BAYRAĞI LÜTFİ ŞİMŞEK'E DEVRETTİ

**MÜSTAKİL SANAYİCİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ (MÜSİAD) KONYA ŞUBESİ'NDE OLAĞAN GENEL KURUL TOPLANTISI YAPILDI. 5. DÖNEM MÜSİAD KONYA ŞUBE BAŞKANI ASLAN KORKMAZ, GÖREVİNİ YENİ DÖNEMDE MÜSİAD KONYA ŞUBE BAŞKAN YARDIMCISI OLAN DR. LÜTFİ ŞİMŞEK'E DEVRETTİ.**



Toplantıya Vali Aydın Nezih Doğan, Konya Milletvekilleri Kerim Özkul, Mustafa Kabakçı, Ayşe Türkmenoğlu, MÜSİAD Genel Başkanlarından Ömer Bolat, Ömer Cihat Vardan, Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek, Selçuklu Belediye Başkanı Uğur İbrahim Altay, Necmettin Erbakan Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Muzaffer Şeker, Mevlana Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Bahattin Adam, İl Emniyet Müdürü Hüseyin Namal, KTO Başkanı Selçuk Öztürk, Konyaspor Başkanı ve KOMBASSAN Holding Yönetim Kurulu Başkan

Yardımcısı Ahmet Şan ve MÜSİAD Konya Şubesi Yönetim Kurulu Üyeleri ile sivil toplum kuruluşlarının temsilcileri de katıldı. Toplantının açış konuşmasını yapan MÜSİAD Konya Şubesi 5. Dönem Başkanı Aslan Korkmaz, her yeni genel kurulun MÜSİAD açısından yeni bir başlangıç ve yeni bir heyecan olduğunu belirterek, genel kurulların bu nedenle bir bayram havasında geçtiğini belirtti. 4 yıllık görevi süresince yönetiminin yaptığı çalışmaların anlatan Aslan Korkmaz, "MÜSİAD Konya Şubesi, kalkınmayı kendisine vazife edinmiş bir sivil toplum kuruluşudur. 20 yılda Türkiye'nin en büyük sivil toplum kuruluşlarından biri olma başarısını gösteren MÜSİAD'da görev yapmak benim için büyük bir onurdur. MÜSİAD Konya Şubesi olarak sadece ekonomik alanda değil, siyasi ve sosyal alanda da gelişime katkı sağlamaya çalışıyoruz. 1993'te İstanbul'da yakılan bu meşale, Konya'da da karşılık bulmuştur" dedi. Dinini bilen, vatanını ve milletini seven, dürüst ve samimi iş adamlarının her zaman başarılı olduğuna işaret eden Aslan Korkmaz, "MÜSİAD'ın çalışmaları diğer sivil toplum kuruluşlarına da örnek oldu. TÜSİAD, daha önce kurulmasına rağmen MÜSİAD'ı örnek alarak Anadolu'ya açıldı. Bizler, yeni hedefler peşinde koşmalı, yeni hayaller kurmalıyız. Bugün Konya ISO'nun ilk 1000 sanayi kuruluşu içerisinde 26 şirketle yer alıyorsa, bunda bu dürüst çalışmanın katkısı çok büyüktür. Hiç şüphesiz ki, Türkiye'nin 2023 hedefine ulaşmasında Konya'ya da büyük görevler düşmektedir.



Vaktimiz az kaldı. Ancak, bu hedefe ulaşmak hayal değil. Bizim yeni hedefimiz 2071'dir" ifadelerini kullandı. MÜSİAD Konya Şubesi'nde görevi devralan Dr. Lütfi Şimşek de, MÜSİAD'da başkanlar, yöneticiler değişse de var olan geleceğin hiçbir zaman değişmediğine işaret etti. Şimşek, "Kendisinden çok şey öğrendiğimiz Aslan Korkmaz'a başarılı çalışmalarından dolayı teşekkür ediyorum. Onun döneminde MÜSİAD Konya Şubesi'nin hizmet çitası daha yükseklere çıktı. Biz de devraldığımız bu bayrağı en üst seviyelere taşımanın gayreti içerisinde olacağız. Aldığımız görevin ne kadar zor olduğunun bilincindeyiz. Yüksek ahlak ile adaleti temsil etmeye çalışıyor, zulmün ortadan kalktığı bir dünyayı hayal ediyoruz. Küresel dengeler değişiyor. Bizler bu coğrafyanın hakkını vermeliyiz. Bir oyun oynanacaksa, bu oyunun kurucusu biz olmalıyız. 2023 Türkiye'sine ulaşmak için önümüzde 10 yıllık bir süreç var. Bu süreçte kıta büyüklüğündeki ülkelerle yarışıyoruz. Kadim toplumlar hızla ilerler. Biz bu iradeyi başka bir yer de aramıyoruz, çünkü bizde var" dedi. Yeni dönemde Konya merkezli Anadolu açılımını sağlamak için çalışacaklarını dile getiren Dr. Lütfi Şimşek, "Sanayi yatırımları konusundaki akışın özellikle Konya'ya yönlendirilmesi gerekiyor. İstanbul merkezli sanayi yapısı artık değişmeli. Konya, fikirleri, projeleri, hedefleri olan bir şehir. Şehrimiz ne kadar büyükse, biz de o kadar büyüğüzdür. Bu nedenle sermaye gücü kadar fikir gücü de önemlidir. Bizde bu potansiyel var. Konya için iyi bir gelecek bizi bekliyor" diye konuştu. Dışişleri Bakanı Ahmet Davutoğlu da, programa telekonferans yoluyla katılarak eski başkan Korkmaz'a hizmetlerinden dolayı teşekkür ederken yeni başkan Şimşek'e de görevinde başarılar diledi. Daha sonra Konya'daki üye firmalara 2012 MÜSİAD ödülleri verildi. Son olarak protokol üyeleri yeni göreve gelen yönetimin rozetlerini taktı. MÜSİAD Konya Şubesi'nde Lütfi Şimşek başkanlığındaki yönetim kurulunda şu isimler yer aldı: Lütfi Şimşek (Yönetim Kurulu Başkanı), M. Ali Korkmaz, Ömer Saylık, İbrahim Özen, Ümit Olgun, Murat Özsandıkçı, Lokman Koyuncuoğlu, Serhat Yaya, Ömer Faruk Okka, Murat Çankırlı, M. Alpaslan Şahin, Kazım Öztürk, Mustafa Öztaş, Hıfı Soydemir, Tuncay Özkan.



### GENÇ MÜSİAD KONYA ŞUBESİ 8. GENİŞLETİLMİŞ İSTİŞARE TOPLANTISI YAPILDI

İstişare toplantısında Yakup Baranlı Genç MÜSİAD Konya Şube Başkanlığı görevini Mehmet Ali Özbuğday'a devretti. MÜSİAD Konya Şubesi salonunda gerçekleştirilen Genç MÜSİAD 8. Genişletilmiş İstişare toplantısına, Genç MÜSİAD Genel Başkanı Abdulsamet Temel, Genel Başkan Yardımcıları Faruk Akbal, Ömer Ayberk Cengiz, Konya Ticaret Odası (KTO) Başkanı Selçuk Öztürk, Meram Belediye Başkanı Serdar Kalaycı, MÜSİAD Konya Şube Başkanı Dr. Lütfi Şimşek, MEVKA Genel Sekreteri Ahmet Akman, Konya Müftüsü Şükrü Özbuğday, AK Parti 22 ve 23. Dönem Konya Milletvekili ve MÜSİAD Konya Şubesi 2. Dönem Şube Başkanı Hasan Angı, MÜSİAD Konya Şubesi 5. Dönem Şube Başkanı Aslan Korkmaz, MÜSİAD Konya Şubesi Yönetim Kurulu Üyeleri, MÜSİAD Üyeleri, Genç MÜSİAD üyeleri

ve çok sayıda davetli katıldı. KTO Başkanı Selçuk Öztürk konuşmasında, "2023'de bu ülkede 25 milyar dolar milli gelir olursa, 2050'lerde gerçekten dünyanın en büyük ekonomileri içerisinde girersek bu dünyada bugünkünden çok daha az zulüm olacaktır çok daha az mazlum olacaktır. Ticareti inandığınız değerler için yapıyorsanız sonuna kadar gidebilirsiniz" dedi. Konuşmaların ardından plaket töreni ve yeni üyelere rozet takımı protokol üyeleri tarafından yapıldı. Programın sonunda Mehmet Ali Özbuğday başkanlığında yeni oluşan yönetim kurulu takdim edildi. Genç MÜSİAD Yönetim Kurulu şu isimlerden oluştu; Emre Babayigit, Abidin Özkul, Mustafa Küçükçtoka, Mustafa Kiriş, Ömer Tank Yardım, Ali Çiftçi, Fatih Işık, İbrahim Yılmaz, Emre Nalçacıgil, Fatih Mehmet Mert, Remzi Yüzbaşıgil, Fatih Küçükbakarcı, Süleyman Kıvrak, M. Hakan Yazıcıoğlu, Ahmet Karakurt, Mehmet Çağlak, İsmet Kaya, Kadir Başaran, Muharrem Talas



# KTO BAŞKANI SELÇUK ÖZTÜRK: “SON ON YILDA EN BÜYÜK KAZANCIMIZ ANADOLU EKONOMİSİNİN UYANMASIDIR”



**KTO BAŞKANI SELÇUK ÖZTÜRK, GENÇ AKTİSAD ÜYELERİYLE BİR ARAYA GELDİ. GENÇ AKTİSAD'IN DÜZENLEDİĞİ ORGANİZASYONDA GENÇ İŞADAMLARINA TECRÜBELERİNİ ANLATAN BAŞKAN ÖZTÜRK, SİVİL TOPLUM KURULUŞLARINDA YER ALMANIN SOSYAL BİR SORUMLULUK OLDUĞUNU SÖYLEDİ.**



Genç AKTİSAD tarafından, Aktif İşadamları ve Sanayiciler Derneği (AKTİSAD) Toplantı Salonu'nda düzenlenen tecrübe konuşması Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk konuk oldu. Genç işadamlarına tecrübelerini anlatan Başkan Öztürk, topluma karşı sorumlulukların yerine getirilmesi için sivil toplum kuruluşlarında yer almanın gerektiğini ifade ederek, “Özellikle gençlerin yaşadığı topluma görevlerini yerine getirebilmeleri için sivil toplum kuruluşlarında yer almaları sosyal bir görevdir. Bu görev aynı zamanda birlikte hareket etme imkânı da sağlayacaktır. Bu açıdan genç işadamlarının birlikteliğine her zaman destek verdik. Sizlerin bu birlikteliği şehrimiz ve ülkemizin gelişimine de katkı sağlayacaktır” dedi. Türkiye ekonomisini değerlendiren Selçuk Öztürk, dünyanın içinde bulunduğu kriz ortamında Türkiye için yeni fırsatlar doğduğunu söyleyerek, “Dünya 2007 yılında başlayan krizin etkilerini henüz atlatamadı. Ülkemiz ise 2011'de dünyada en fazla büyüyen ikinci ülke oldu. Dünya ekonomisinden

etkilenen Türkiye'nin 2012 yılında büyümesi yavaşlarsa da bu dönemde istikrarını koruması gelecek için umut aşılamaktadır. Şu an dünyanın en sağlam ekonomilerinden biriyiz. Ülke olarak 2023'te hedeflerimize ulaşacağız. Genç işadamlarımızın da Türkiye'nin 2023'teki büyüklüğüne göre planlarını yapmaları gerekmektedir” şeklinde konuştu. Son on yıllık dönemde Türkiye'nin en büyük kazancının Anadolu ekonomisinin uyanması olduğunu söyleyen Öztürk bu uyanışta hükümetin Anadolu ekonomisini desteklemesinde büyük payı olduğunu söyledi. Başkan Öztürk, “Ülkemizin 2023'teki hedeflerine ulaşması için Anadolu şehirlerinin katkısı en üst seviyede olacaktır. Son on yılda Anadolu'ya yönelik olumlu ekonomik politikalar Konya'nın da aralarında bulunduğu Anadolu şehirlerini ön plana çıkarmıştır. Konya son on yılda bu olumlu ortamda Türkiye ortalamasının üzerinde büyüme göstermiştir ve önümüzdeki on yılda da ortalamasının üzerinde büyümeye devam edecektir. Konya'daki tüm gençlerimize tavsiyem gelecek

hedeflerini Konya'ya yönelik oluşturmalarıdır. Çünkü şehrimize yapacakları yatırımların karlılığını fazlasıyla alacaklar” dedi. Toplantının düzenlenmesinde emeği geçenlere ve katılanlara teşekkür eden Başkan Öztürk konuşmasının ardından katılımcıların sorularını cevaplandırdı.



# KONYA ENERJİ AÇISINDAN AVANTAJLI

**KONYA AYDINLAR OCAĞI'NDA KONUŞAN KTO BAŞKANI ÖZTÜRK, KONYA EKONOMİSİNİN ENERJİ AÇISINDAN AVANTAJLI, LİMANLARA ULAŞIMDA İSE DEZAVANTAJLI OLDUĞUNU BELİRTEREK, KONYA'NIN ENERJİDE ÇOK GÜÇLÜ OLACAĞINI SÖYLEDİ.**

Konya Aydınlar Ocağı'nın Salı Sohbetleri'nde "Konya Sanayisinin Stratejisi Nasıl Olmalıdır?" konusunu gündeme getiren Konya Ticaret Odası (KTO) Başkanı Selçuk Öztürk, Konya ekonomisinin nasıl geliştiği konusunu masaya yatırdı. Konya'nın 40-50 yıl önce bir tarım şehri ve tarım toplumu olduğunu ve ilk sanayicilerini tarım makineleri üretimi ile ortaya çıkardığını, daha sonra un fabrikalarıyla değirmen sektörünü oluşturarak sanayileşmeye başladığını kaydeden Selçuk Öztürk, zaman içerisinde döküm dökmeyi, metal işlemeyi ve otomotiv yedek parça gibi bugün Türkiye'de en iddialı olduğu sektörlerden bir tanesine geçtiğini söyledi.

## **KONYA GELECEKTE ÇOK MARKA ÇIKARACAK**

Öztürk, "Konya sanayisi bugün markalaşmayı ve Ar-Ge'yi tartışıyor. Bu tartışma Konya'nın gelecekte çok marka çıkaracağına işaretler. Önümüzdeki 10-20 yıl içerisinde özellikle gıda sektöründe çok fazla Konyalı marka göreceğiz. Tabii gelişimi içerisinde hormonlu bir büyüme göstermeyen Konya, nitelikli ihracat yapacak iller arasında 4. sırada yer alıyor. Bu da Konya'nın gelecekte ekonomik anlamda önemli bir merkez olacağını gösteriyor" dedi. Karapınar'da günümüzde iki önemli enerji potansiyelinin ortaya çıktığını ve bunun kömür ile güneş enerjisinden elektrik elde etmeyle ilgili en uygun bölge olduğunu ifade eden Öztürk, "Karapınar'da 30 yıl süreyle 5 bin megavatlık bir elektrik santralını çalıştırabilecek termik santral kurulabilecek kömür rezervi bulundu. Diğer de güneş ışığı ve ışınından elektrik enerjisi elde etmede en uygun bölge olarak belirlendi. Karapınar'da Endüstri Bölgesi kurulması da Bakanlar Kurulu'ndan çıktı" ifadelerini kullandı.

## **KONYA ENERJİ MERKEZİ HALİNE GELECEK**

Konya'nın gelecekte enerji merkezi haline gelecek yan sanayinin de hızlı bir şekilde gelişeceğini ifade eden Öztürk, zayıf olduğu hizmetler sektörünün de gelecekte çok iddialı bir duruma geleceğini belirtti. Konya'nın tek dezavantajının ulaşım olduğunu işaret eden Öztürk, limanlara ulaşımında Konya'nın dezavantajının devam ettiğini, bu problemi halletme açısından en uygun çözümün karayolu taşımacılığından demiryolu taşımacılığına geçiştir Konya-Karaman-Taşucu Limanı Projesi'nin hayata geçirilmesinin önemine vurgu yaptı. Öztürk, "Konya ekonomisinin sağlıklı bir yapıya kavuşabilmesi için en kısa zamanda limanlara ulaşabilmesi şart" diye konuştu.



## MEVKA MALİ DESTEKLERİ HAKKINDA BİLGİ VERDİ

### **2012 MALİ DESTEK BİLGİLENDİRME TOPLANTILARI KAPSAMINDA KONYA TİCARET ODASINDA BÖLGENİN REKABET GÜCÜNÜN ARTIRILMASI VE TURİZME YÖNELİK KÜÇÜK ÖLÇEKLİ ALTYAPI MALİ DESTEK PROGRAMLARI TANITILDI.**

Toplantıda konuşma yapan Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk Konya'nın genel anlamda tarım ve sanayide güçlü olduğunu fakat hizmetler sektöründe kendi potansiyeline ulaşmamış bir şehir olarak görüldüğünü belirterek Mevlana Kalkınma Ajansı'nın yaptığı çalışmalarla buna altyapı oluşturduğunu belirtti. Mevlana Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Ahmet Akman toplantıda 20 milyon TL lik destek verileceğini altını çizdi. 14 milyon TL lik kısmını KOBİ'lere yönelik olarak çıkıldığını belirten Akman bölgede öne çıkan sektörler itibarıyla makine, otomotiv, savunma sanayi, tasarım teknolojileri ve yenilenebilir enerji alanındaki yararlanıcıların proje verebileceklerini, 6 milyon TL lik desteğin verileceği turizmle yönelik küçük altyapı mali destek programlarında ise kar amacı gütmeyen belediye, özel idare vb yararlanıcıların proje verebileceğini belirtti. Toplantıda ayrıntılı bir sunum yapan Mevlana Kalkınma Ajansı Program Yönetim Birimi uzmanlarından O. Fatih Yalçın alternatif turizm noktasında Konya ve Karaman'da turistlerin konaklama sürelerinin artırılması gerektiğini belirtti.



## MAKİNE MÜHENDİSLERİ ODASI GENEL MERKEZİ KONYA SANAYİSİNİ MAĞDUR EDİYOR

**Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, Makine Mühendisleri Odası Genel Merkezi'nin, Konya Şubesi'nin bazı faaliyetlerinin durdurulmasına yönelik verdiği kararın Konya sanayisinde sıkıntıya sebep olduğunu, Konya Şubesi'nin mağduriyetine yol açan bu sorunun en kısa zamanda çözülmesi gerektiğini söyledi.**

Mesleki kuruluşların faaliyetlerinin kanunla yürütüldüğünü ifade eden Başkan Öztürk açıklamasında şu görüşlere yer verdi: "Mesleki kuruluşların faaliyetleri anayasa ile belirlenen çerçevede kanunlarla yürütülür. Makine Mühendisleri Odası Konya Şubesi tüzel kişilik olarak Makine Mühendisleri Odası genel merkezine bağlıdır. Şube ile ilgili her türlü hukuki işlemler genel merkez tarafından yürütülür. Konya şubesinin vergilendirme konusu ile ilgili davası da, genel merkez ve vergi dairesi arasında görülmüş olup genel merkez aleyhinde sonuçlandırılmıştır. İlgili yargı kararına istinaden genel merkez Konya Şubesi'nin bazı faaliyetlerinin durdurulması yönünde bir karar almıştır. Bu karar; Konya, Karaman ve Aksaray bölgesini kapsayan faaliyet alanında yer alan yaklaşık 2 bin üyeye hizmet veren Konya Şubesi'ni mağdur etmiştir. Tüm Türkiye'de rutin olarak aynı işlemleri gerçekleştiren şubelerin faaliyetleri devam etmektedir. Konya sanayisi için sıkıntı oluşturan bu uygulamanın Makine Mühendisleri Odası Genel Merkezi tarafından bir an önce düzeltilmesini ve Konya Şubemizin mağduriyetinin giderilmesini bekliyoruz."



## 'ÖZGÜRLÜĞÜ KARDEŞLİĞİ VE SEVGİYİ İLMEK İLMEK ÖRÜYORUZ'

**Suriye'de süren iç savaş dolayısıyla evlerini ve ülkelerini terk etmek zorunda kalan Suriyeli çocuklar için örülen atkı, bere, hırka, yelek gibi kıyafetler düzenlenen bir törenle yola çıktı.**

Toplanan yardımların gönderilmesi öncesinde Kültür Park'ta bir program düzenlendi. Programa AK Parti Konya İl Başkanı Ahmet Sorgun, Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek, Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, merkez ve taşra ilçe belediye başkanları, AK Parti İl Yönetim Kurulu Üyeleri, İl Gençlik ve Kadın Kolları Yönetimleri, STK temsilcileri ile çok sayıda vatandaş katıldı. Birçok televizyon kanalı tarafından da canlı olarak verilen program, Kur'an-ı Kerim tilavetiyle başladı. Daha sonra söz alan AK Parti Konya İl Başkanı Ahmet Sorgun, "Dünya'nın neresinde bir deprem var, nerede bir sel var Konya orada. Endonezya'da tsunami oluyor Konya orada. Teşkilatlarımız ve Konya, bugün burada üzerine düşeni yapıyor. 2 yıl önce bir zalim bir zorba ülkesini yıkıyor, katliamlar yapıyor. Ama ülkemiz, hükümetimiz ve Konya, bölgeye huzur ve barış gelmesi için çabalıyor" şeklinde konuştu. Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek de "Muhteşem bir organizasyon. Konya'nın kalbi olan çok anlamlı bir programdayız. Programımıza katılan herkese teşekkür ediyorum. Gençlik kollarımız tüm dünyaya örnek bir projeye imza attı. 'Özgürlüğü Kardeşliği ve Sevgiyi İlme İlme Örüyoruz' başlığı ile Suriye'deki mazlum ve kardeşlerimizin yanında olmayı ilke alan bir kampanyaydı. Bu kampanya ülkemize Konyamıza çok yakıştı." AK Parti Konya İl Gençlik Kolları Başkanı Ahmet İzi ise "Bizim için sınırlar gönüllere kurulan muhabbetler, gönüllere çizilen sınırlardır. Bu proje de bunun bir yansımasıdır" dedi. Programın sonunda paketlere konulan ve paketlerin üzerinde yardımı yapanın ismi ve notunun olduğu örgüler Suriye'ye hareket etti.



Programın sonunda paketlere konulan ve paketlerin üzerinde yardımı yapanın ismi ve notunun olduğu örgüler Suriye'ye hareket etti.

# KONYA MARKALARI PANAYIRI

Kule Site Adese Alışveriş Merkezinin ev sahipliğinde bu yıl ikincisi düzenlenen Konya Markaları Panayırı geniş katılımıyla açıldı. Açılış kurdelesini Konya Büyükşehir Belediye Başkan Vekili Memiş Kütükçü, Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, İl Müftüsü Şükrü Özbuğday ve Adese Genel Müdürü Sıtkı Erben kesti. Törende konuşan Adese Genel Müdürü Sıtkı Erben, "Konya Markaları Panayırı'nda onlarca firmanın gıda ve gıda dışı ürünleri sergilenecek" dedi.



## ULAŞTIRMADAN HABERLEŞMEYE BİR ÇOK ALANDA KONYA'YA YENİ HİZMETLER GELECEK

**KOP Eylem Planı Hazırlık çalışmaları çerçevesinde oluşturulan ve 4 gruptan birisi olan "Ticaret, Turizm, Ulaştırma, Haberleşme Çalışma Grubu Konya Ticaret Odası'nda toplandı.**

Toplantıya "Ticaret, Turizm, Ulaştırma, Haberleşme Çalışma Grubu içerisinde yer alan Büyükşehir Belediyesi, Bilim ve Sanayi Teknoloji Müdürlüğü, Gümrük Müdürlüğü, İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü, İl Özel İdaresi, İl Telekom Müdürlüğü, Karayolları 3. Bölge Müdürlüğü, Ticaret Odası, KTO Karatay Üniversitesi, Mevlana Kalkınma Ajansı, MÜSİAD Konya Şubesi, Orman ve Su İşleri 8. Bölge Müdürlüğü, PTT Başmüdürlüğü, TCDD Gar Müdürlüğü, DHMİ-Konya Havalimanı, TÜRSAB Bölgesel Yürütme Kurulu Temsilcileri katıldı. "Ticaret, Turizm, Ulaştırma, Haberleşme Çalışma Grubu'nun Başkanlığı Konya Ticaret Odası Başkan Vekili B. İsmail Haydaroglu tarafından yapıldı. KOP İdaresinin Konya ve Bölge illerinin gelişimi için önemli bir görev üstleneceğini belirten Haydaroglu, "KOP İdaresi başkanlığı şehrimizin gelişimini desteklemek için projelerin çalışmalarına devam ediyor. Bölgemizin geleceği için KOP'un yatırım planlarının önemi büyük olacak" dedi. Toplantının sonunda bugüne kadar yapılan çalışmaları değerlendiren KTO Başkan Vekili B. İsmail Haydaroglu; "KOP Bölge Kalkınma İdaresi Başkanlığı (KOP İdaresi) Koordinasyonunda bölgelerin kalkınmasının hızlandırılması amacı ile kurum ve kuruluşların proje ve faaliyetlerinin uyum ve bütünlük içinde yürütülmesini sağlayacak eylem planları hazırlamak için ilgili kurum ve kuruluşlar ile işbirliği içerisinde "Ticaret, turizm Ulaştırma ve Haberleşme Çalışma Grubu" oluşturulduğunu daha öncede bu grubun düzenli olarak toplantılar yaptığını ve

yapılan bu son toplantıda "Ticaret Turizm, Ulaştırma ve Haberleşme Eylem Planı için bütçeleme çalışmalarının yapıldığını kaydetti. Eylem planına göre belirlenen başlıkların "Ticaret ile Sağlanan Katma Değerin Artırılması, Turizm Hizmetlerinin İyileştirilmesi, Ulaştırma Altyapısının Geliştirilmesi, Haberleşme Ağının Yaygınlaştırılması olduğunu ifade eden Haydaroglu, bu planların gerçekleştirilmesi halinde Konya açısından önem taşıyan bir çok sorunun çözümlenebileceğini söyledi. Haydaroglu şöyle devam etti "Belirlediğimiz bu ana başlıklar çerçevesinin alt gruplarını, Ticaret başlığında; Konya'ya Bölgesel Menkul Kıymetler Borsası'nın kurulması, Bölgesel Dış Ticaret Merkezi'nin kurulması, Bölge Kümelenme Gelişim ve Destek Merkezi'nin kurulması ve şehrimiz ticaretinin artması için ge-

rekli konu başlıkları, Turizm başlığında; tanıtım faaliyetlerinin artırılması, turizm havzası oluşturulması, özellikle Glistra ve Çatalhöyük bölgesine özel turizm yolları oluşturulması tarihi ve kültürel alanların düzenlenmesi, kültür turizmi ve diğer önemli projeler, Ulaştırma başlığında; Kent içi ulaşımın iyileştirilmesi için trafik güvenliğinin artırılması, demiryolu hizmetlerinin iyileştirilmesi, karayolları ağının güçlendirilmesi, TCDD Bölge Müdürlüğü'nün kurulması ve Lojistik Merkezi kurulma çalışmalarının hızlandırılması, Haberleşme başlığında ise; haberleşme altyapısının geliştirilerek haberleşmeye yönelik merkezlerin kurulması oluşturmaktadır." Haydaroglu, KOP Eylem Planı'nda yer alan projelerin KOP İdaresi Koordinasyonunda 2014 yılından itibaren hayata geçirilmesini beklediklerini kaydetti.

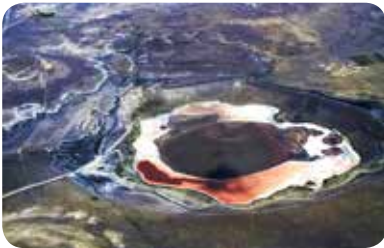


# KARAPINAR'A DEV YATIRIM



**MADEN TETKİK VE ARAMA KURUMU, 4 YIL SÜREN ÇALIŞMALARIN ARDINDAN KONYA KARAPINAR'DA 1,8 MİLYAR TONLUK LİNYİT REZERVİ KEŞFETTİ. KTO BAŞKANI SELÇUK ÖZTÜRK BÖLGEYE YAPILACAK YATIRIMIN KONYALI İŞADAMLARININ BİRLİKTE OLUŞTURACAĞI BİR YAPIYLA KURULACAK BİR ŞİRKET TARAFINDAN YAPILMASI İÇİN PROJE ÜZERİNDE ÇALIŞTIKLARINI SÖYLEDİ.**

5 bin megavat (MW) gücündeki termik santrale yaklaşık 30 yıl yetebilecek rezerve sahip sahanın ekonomiye kazandırılması için harekete geçen Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, burada 2 bin 400 MW kurulu güce sahip Atatürk Barajı'nın iki katı elektrik üretilmesini hedefliyor. Havzadaki rezervle ilgili bilgi veren Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız, aralıksız 4 yıl süren çalışmaların ardından Konya Karapınar'da önemli bir linyit rezervine ulaşıldığını söyledi. Adeta küçük bir Elbistan Havzası niteliğindeki Karapınar sahasının 1,8 milyar tonluk linyit rezervine sahip olduğunu bildiren Yıldız, şunları kaydetti: "Yaklaşık 7-8 milyar dolarlık da bir yatırım öngörüyoruz. Nasıl Afşin-Elbistan'da 12 milyar dolarlık bir yatırımın planlanması yapıldıysa bunu da benzer bir havza çalışmasıyla yapacağız."



## KARAPINARDAKİ YATIRIMA KONYA TALİP

Şehrimiz adına mutluluk duyduğumuz konulardan birisi de geçtiğimiz ay Karapınar bölümümüzün 1,8 milyar tonluk linyit rezervine sahip olduğu konusunda yapılan açıklamadır. Konu ulusal basında da geniş yer buldu. Karapınar'da bulunan rezerv 5 bin MW'lık termik santral olarak yatırım çevrilebilecek. Bölgeye yaklaşık 7-8 milyar dolarlık bir yatırım kazandırılacak. Bu yatırımın Konyalı işadamlarının birlikte oluşturacağı bir yapıyla kurulacak bir şirket tarafından yapılması için gerekli proje üzerinde çalışıyoruz.



# KTO MECLİS BAŞKANI DR. SEYİT KARACA: “ÖZEL SAĞLIK KURUMLARI SORUNLARA ÇÖZÜM BEKLİYOR”

**KTO MECLİS BAŞKANI DR. SEYİT KARACA ÜLKENİN SAĞLIK SEKTÖRÜNDE GELDİĞİ NOKTAYA DİKKAT ÇEKEREK, ÖNEMLİ BİR MESAFE KAT ETTİKLERİNİ KAYDETTİ.**

Seyit Karaca, bugüne kadar Avrupa ülkelerinin ekonomik ve hizmete yönelik şartlarını, sosyal standartlarını iyiliğini dinlemek ve iç geçirmekte geçtiğini söyledi. Seyit Karaca şunları dile getirdi: “Çok şükür ki son on yılda ülkemizin kat ettiği mesafe tersine değerlendirmeler ve yorumlara yerini bıraktı. O kadar ki, şu anda gençlik çağındaki çocuklarımıza anlattığımız kendi yaşadıklarımız 'bikaye' gibi geliyor. Amerika ve Avrupa'nın yaşamakta olduğu ekonomik durgunluk, bizim makro ve mikro ekonomik şartları iyi yöneten kadrolar sayesinde geldiğimiz nokta bu bayrak altında ve bu vatanı yaşayan herkesi memnun etmelidir. Emeği geçen herkese teşekkür etmek de siyaseten aynı görüşte olsa da olmasa da, bu ülkede yaşayan her insan için görev olmalıdır.”

## “BAZI HUSUSLARDA EKSİK KALDIK”

Çok yönlü girdileri ve etkenleri olan bir alan olarak sağlıkta yapılan bunca önemli çalışmada bazen istedikleri sonucu alamadıklarını ifade eden Karaca, “Bazı hususların arzu edilen şekilde tamamlanamadı. Kamu sağlık çalışanlarının özlük haklarına ilişkin durumlar en temel problem olarak dile getirdikleri konular. Kamusu özeli ile tüm sağlık çalışanlarının ortak sıkıntısı ise yapılan hizmetin vatandaş nezdinde gördüğü itibar ve teşekkür şekli. ‘Zaten bu işleri yapmaya mahkûmsunuz’ zihniyeti toplumumuzun bazı kesimlerinde yer etmeye başladı. Hizmet kullanım kültürü ile ilgili yapılması gereken çok iş var. Hiç arzu ve temenni etmesek de eğer kısa sürede bu konuda bir şeyler yapılmaya başlanmazsa sağlık çalışanına uygulanan şiddet konusunda hepimizi daha çok üzecek olaylar yaşamaya devam edeceğiz” dedi.

## “ORTAK SORUNUMUZ HİZMETİN FİNANSMANI”

Karaca, açıklamasının devamında şunları söyledi: “Sektörün ortak sorunu 'hizmetin finansmanı' meselesidir. Kamu sağlık kurumları açısından bütçenin

farklı kalemlerinden elde edilen gelirlerle finanse edilebilen hizmet bedelleri, özel kesim açısından kamudan alınan bedeller yanı sıra sadece cepten ödemelerle oluşacak gelirlerle sınırlıdır. Ülkemizde hizmet veren özel sağlık kuruluşlarının önemli bir çoğunluğu SGK ile tam sözleşmeli olarak çalışmaktadır. Neticesinde bu kadar büyük bir sigortalı kitlesi olan kuruluş olarak kurallar konusunda müzakereye açık olmayan tek taraflı bir belirleyiciliğin olmasıdır.”



## KTO YÖNETİMİ TİMAV'İ ZİYARET ETTİ

**KONYA TİCARET ODASI BAŞKANI SELÇUK ÖZTÜRK, KTO MECLİS BAŞKANI SEYİT KARACA, KTO YÖNETİM KURULU SAYMAN ÜYESİ FAHRETTİN DOĞRU İLE BİRLİKTE TÜRKİYE İMAM HATİPLİLER VAKFI'NIN (TİMAV) YENİ YÖNETİMİNİ ZİYARET ETTİ.**



Genel merkezi Konya'da bulunan TİMAV'ın genel kurulunda yeniden başkanlığa seçilen Abdullah Ecevit Öksüz'e ve yeni yönetime başanlar dileyen Başkan Öztürk, sivil toplum kuruluşlarının Türkiye'nin siyasal, sosyal ve ekonomik olarak değişiminde büyük rol üstlendiklerini söyledi. Başkan Öztürk, “Türkiye İmam-Hatipliler Vakfı şehrimiz için önemli bir sivil toplum kuruluşudur. Sivil toplum kuruluşlarının çalışmalarının topluma karşı bir sorumluluk olarak görmekteyiz. Bu açıdan Oda olarak sivil toplum kuruluşları ile işbirliğine önem

veriyoruz. Çalışmalarını takdirle izlediğimiz TİMAV'ın yeni yönetimi ile birlikte Konya ve ülkemiz için önemli çalışmalarına devam edeceğine inancımız tamdır. Ülkemizin son dönemde siyasal, sosyal ve ekonomik olarak gösterdiği değişim ve gelişime sivil toplum kuruluşlarının katkısı çok büyüktür. Özellikle eğitim sistemimizin tüm toplumumuzun ihtiyaçlarını karşılayabilecek hale gelmesinde sivil toplum kuruluşlarımızın rolü büyüktür. 28 Şubat sürecinde en büyük darbe eğitim sistemimizde yapılan yanlış uygulamalardır. Toplumumuzda imam-hatiplerin kapatılması olarak algılanan bu uygulamalar mesleki eğitim sistemimizi de bitirme noktasına getirmiştir. 28 Şubat'ın olduğu dönemde meslek liselerinin düz liselere oranı gelişmiş ülkeler seviyesindeyken 28 Şubat süreciyle birlikte bu seviye çok düşük hale gelmiştir. Bu durumun sıkıntılarını ülke olarak çektiğimiz ve çekmeye devam edeceğiz. Bugün 4+4+4 sistemiyle sorunun çözümü için büyük bir aşama kaydedildi. Yeni sistemle imam hatiplerimiz de toplumun beklentisine cevap verir hale gelmiştir” dedi.

Ziyareten duyduğu memnuniyeti dile getiren Öksüz de Başkan Öztürk'e verdiği desteklerden dolayı teşekkür etti. İmam-Hatip'lerde yetişen gençlerin ülkenin kalkınmasında ve gelişmesinde önemli bir rol oynadığını söyleyen Öksüz, “Yeni eğitim sistemimizle imam-hatipler önemine tekrar kavuşmuştur. Konya'da İmam-Hatip'lerin tercih oranında çok büyük yükselme var. Oluşan derslik sorununun çözümü için Vakıf olarak çalışmaya devam edeceğiz” dedi.

## EL SANATLARI SERGİSİ YOĞUN İLGİ GÖRDÜ



**KONYA'DA BU YIL İKİNCİSİ DÜZENLENEN VE 30'DAN FAZLA GELENEKSEL EL SANATININ SERGİLENDİĞİ ŞÖLENİ 335 BİN KİŞİ ZİYARET ETTİ.**



Konya Ticaret Odası, Büyükşehir Belediyesi Konya Sanayi Odası, Konya Ticaret Odası işbirliğiyle Kulesite'de düzenlenen 2. Geleneksel El Sanatları Şöleni'nin açılışı Büyükşehir Belediye Başkan Vekili Memiş Kütükçü, KTO Başkanı Selçuk Öztürk, İl Müftüsü Şükrü Özbuğday'ın katılımıyla gerçekleştirildi. Törenin açılışında konuşan KTO Başkanı Selçuk Öztürk "Bir milleti millet yapan, hiç şüphesiz onun tarihi ve geleneksel sanatlarıdır. Biz de böyle güzel bir programa ev sahipliği yapmaktan dolayı çok mutluyuz. Herkesi ailesi ile birlikte geleneksel sanatlarımızı görmeye davet ediyorum" diye konuştu.



Geleneksel sanatların yaşatılması ve gelecek kuşaklara aktarılması noktasında bu tür etkinliklerin önemli bir yeri olduğunu ifade eden Kütükçü, "Bugün burada gerçekleştirilen sergi ile geçmişte yapılan el sanatlarımızı tanıma imkânı bulacağız. Bu yıl 2'si gerçekleştirilen Türk El Sanatları Şöleni'ne ülkemizin 34 farklı bölgesinden katılım sağlandı. Her biri kendi alanında mesleklerinin erbabı olan sanatçılar sanatlarını sergileyerek tanıtımını yaptılar" dedi.



Konya'da bu yıl ikincisi düzenlenen ve 30'dan fazla geleneksel el sanatının sergilendiği şöleni 335 bin kişi ziyaret etti. Bu yıl ikincisi düzenlenen ve 30'dan fazla geleneksel Türk el sanatı ve ustasının yer aldığı etkinlik, yoğun ilgi gördü. Habbablık, üfleme cam sanatı, çini, tahta kaşık yapımı, Keşan dokuma, Türk gölge oyunu, harem sabunları, dövme bıçak, kılıç yapımı, bakır işleme ve mütteka gibi birçok geleneksel Türk el sanatının sergilendiği şölen 10 gün boyunca ziyaretçilere açık kaldı. Türkiye'nin farklı şehirlerinden gelen ustaların yaptığı uygulamalarla dikkati çeken "Dünden Bugüne Geleneksel Türk El Sanatları" şölenini 335 bin kişinin ziyaret ettiği bildirildi.



# KONYA'DA, "BAE TİCARİ FIRSATLARI" SEMİNERİ

Konya Ticaret Odası'nda "Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) Ticari Fırsatları" semineri düzenlendi.

BAE Sharjah Emirliği'nde bulunan Hamriyah Serbest Bölgesi Ticari İlişkiler Direktörü Saud Salim Al Mazrouei, Konya Ticaret Odası'nda gerçekleştirilen seminerde yaptığı konuşmada, Hamriyah Serbest Bölgesi'nin, bulunduğu coğrafyada bir ticaret ve çekim merkezi niteliğinde olduğunu söyledi. Amaçlarının Türkiye ile BAE arasındaki ilişkileri daha da geliştirmek olduğunu dile getiren Mazrouei, Konya firmalarının Ortadoğu'ya ihracatlarını artırması için Hamriyah Serbest Bölgesi'ne yatırım yapmalarını istediklerini vurguladı. Mazrouei, Hamriyah Serbest Bölgesi'nde 63 Türk firmasının faaliyetlerini sürdürdüğünü belirtti. Türkiye ile BAE arasında 2012 yılında ticaret hacminin 12 milyar dolar olduğunu ifade eden Mazrouei, "Türkiye ile BAE arasında 2011 yılına göre, 2012 yılında yüzde 120 ticaret artışı olmuştur. Türkiye ile ticaretimiz sürekli gelişiyor. Türkiye bizim kardeş ülkemizdir" dedi. BAE'de ticari faaliyete başlamak için ayda



570 dolar yatırım yapmanın yeterli olduğunu aktaran Mazrouei, "Serbest bölge yönetimi ayrıca, Türk firmalarının faaliyetlerine en hızlı ve güvenli şekilde başlayabilmeleri için gereken tüm resmi, operasyonel ve pazar bilgilerini vermekte, firmaları faaliyete başlamaya teşvik etmektedir" diye konuştu. Serbest Bölgesi Ticari İlişkiler Direktörü Saud Salim Al Mazrouei şöyle devam etti "Serbest Bölge yönetimi ayrıca, Türk firmalarının iş faaliyetlerini en hızlı ve güvenli bir şekilde başlayabilmeleri için gereken tüm resmi, operasyonel ve pazar bilgilerini vermekte ve firmaları ülkelerinde faaliyete başlamaya teşvik etmektedir. Günümüzde, 149 ülkeden 5500'den fazla firmanın faaliyetlerini sürdürdüğü Serbest bölgede yatırım tutarı \$2 milyar dolara ulaşmıştır. Hamriyah Serbest Bölge 22 milyon m2 alana

sahiptir. Dış ticaretten Endüstri sektörüne ve Servis lisanslarına kadar farklı alanlarda hizmet vermektedir. Ofis kurma, depolama ve arsa temin etme imkanları mevcuttur. Hamriyah limanı 125000 ton kapasiteye kadar büyük gemilere hizmet veren modern ve çok fonksiyonlu bir limandır. Kesintisiz su ve telekomünikasyon hizmetleri, Modern ulaşım için asfalt yolları ve daha bir çok imkanlarıyla yatırımcılarına hizmet vermektedir. Günümüzde birçok Türk firması Hamriyah Serbest Bölgesi'nde faaliyetlerini sürdürmektedir. Türk yatırımcılarının ilgisi artarak devam etmektedir. Sürekli ihracat ve dünya firmaları ile entegrasyon için bu imkanların değerlendirilmesi kapsamında yapacağınız girişimler İş kapasitenizi artıracak ve ülkemizin sahip olduğu dış ticareti son derece olumlu olarak etkileyecektir."



## ELİT DÜĞÜN SARAYI AÇILDI

Elit Düğün Sarayı Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, AK Parti Konya Eski Milletvekili Muharrem Candan ve çok sayıda iş adamının katıldığı. Açılış öncesi Elit Düğün Sarayı'nın işletmecisi Halil Doğanay davetliler huzurunda konuşma yaptı.



Doğanay, "Selçuklu Belediyesi'nin düğün salonu olarak inşa ederek Konya'ya kazandırdığı bu mekanın işletmeciliğini alarak, çalışmalarımıza başladık. mekanın iç dekorunu ve dizaynını hazırlayarak bugün Konyalıların hizmetine açmaktan oldukça gururluyuz" dedi. Elit Düğün Sarayının Halil Doğanay, Doğanay açılışa katılan tüm davetlilere teşekkür etti. KTO Başkanı Selçuk Öztürk ve Eski Ak Parti Konya Milletvekili Muharrem Candan kısa birer konuşma yaparak, Elit Düğün Sarayı'nın işletmecilerine ve Konya halkına hayırlı olmasını dilediler. Konuşmaların ardından dua yapılarak, açılış kurdelesini kesildi. Daha sonra davetlilere geleneksel Konya düğün pilavı ikram edildi.

# KULU'LU İŞADAMLARINDAN ZİYARET

Kulu Girişimci Genç İşadamları Derneği (KUGİAD) Yönetim Kurulu üyeleri, Konya'da, Kulu'nun iş hayatıyla ilgili gerçekleştirdiği ziyaretler kapsamında Konya Ticaret Odası (KTO) Başkanı Selçuk Öztürk'ü ziyaret etti.

KUGİAD heyetini büyük bir memnuniyette karşılayan Selçuk Öztürk, Kulu hakkında güzel düşüncelerinden bahsetmiştir. Ziyarete karşılıklı olarak Kulu'nun ticari geleceği için nelerin yapılabileceği ve Kulu'da faaliyet gösteren şirketlerin kendilerini nasıl geliştirip büyütebileceği hakkında konuşulmuştur. KTO'dan Kulu'daki şirketlere ticaret odası olarak yapılan faaliyetler, yurt içi ve yurtdışı gezilerden haberdar edilmesi ve faaliyetlere Kulu'dan da katılım olması için istekte bulunulmuştur. KTO başkanı da bu konularda KUGİAD ile beraber çalışabileceklerini ve Kulu'daki faaliyetlere kendilerinin de katılacaklarını ifade etmiştir.



## “YEREL MEDYANIN AB SÜRECİNDEKİ ROLÜ” PANELİ YAPILDI

AVRUPA BİRLİĞİ BAKANLIĞI TARAFINDAN YÜRÜTÜLEN VE İNGİLTERE BÜYÜKELÇİLİĞİ TARAFINDAN DESTEKLENEN “TÜRK YEREL MEDYASI AB YOLUNDA” PROJESİNİN ÜÇÜNCÜ BİLGİLENDİRME SEMİNERİ KAPSAMINDA ‘TÜRK YEREL MEDYASININ AB SÜRECİNDE DAHA ETKİN ROL ALMASI’ PANELİ İSPARTA BARIDA OTEL’DE GERÇEKLEŞTİRİLDİ.



İki gün süren panelin açılışına AB Bakanlığı Müsteşar yardımcısı Fatih Hasdemir, Isparta Valisi Memduh Oğuz, İngiltere Büyükelçiliği Siyasi İşler Uzmanı Loise Taylor ile Konya, Aksaray Antalya, Aydın, Burdur, Denizli, Karaman ve Muğla illerinden yerel medya mensupları katıldı. Panelin açılışında konuşan İngiltere Büyükelçiliği Siyasi İşler Uzmanı Loise Taylor konuşmasında Türkiye'nin Avrupa'daki en önemli destekçisi ve savunucusu olduklarını belirtti. Taylor “Türkiye'nin AB üyeliği ekonomik bütünlüğü daha da derinleştirecek ve AB'nin ekonomik ayak izlerini artıracaktır.” dedi. AB Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Fatih Hasdemir ise Türkiye'ne 3bin 500 yerel televizyon, gazete

ve radyonun faaliyet gösterdiğini kaydederek, halkın bilgilendirilmesi açısından bunun önemli olduğunu söyledi. Son 10 yılda AB müktesebatına uygun 2 bin düzenlemenin hayata geçirildiğini belirtti. Hasdemir, illerde uygulanan AB projeleri hakkında bilgi verdi. Açılış konuşmalarının ardından yapılan Panelin birinci bölümünde; AB Bakanlığı Sivil Toplum, İletişim Kültür Başkanlığı Koordinatörü Başak İlisulu, Avrupa Parlamentosu Eski Milletvekili Ozan Ceyhun, Avrupa Gazeteciler Birliği Üyesi Zeynel Lüle, Today's Zaman Ankara Temsilcisi Abdullah Bozkurt, Isparta Gazeteciler Cemiyeti Başkanı Şevket Karahan, Aktif Gazeteciler Derneği Başkanı Ali Çokyaşa katıldı.

İkinci bölüme ise; AB Bakanlığı Tarım ve Balıkçılık Bakanı Gökhan Aralan, AB Bakanlığı Proje Uygulama Başkanlığı Uzmanı Murat Başer, AB Bakanlığı Sivil Toplum, İletişim Kültür Başkanlığı Koordinatörü Başak İlisulu, AB Bakanlığı Türk Ulusal Ajansı Halkla İlişkiler Koordinatörü Ali Yurtsever katıldı.

### YEREL MEDYA'NIN GELİŞTİRİLMESİ İÇİN PROJE ÇALIŞMALARI YAPILABİLİR.

Özellikle AB Bakanlığı Proje Uygulama Başkanlığı Uzmanı Murat Başer, yerel medyanın gelişimine yönelik 2013 yılı içerisinde STK Diyalog III Programı açıklanacağını, bu programda yerel medyaya yönelik proje çalışmalarının yapılabileceğini söyledi. AB Bakanlığı Türk Ulusal Ajansı Halkla İlişkiler Koordinatörü Ali Yurtsever'de Ajans olarak Leonardo Vinci, Grundtvig, Erasmus ve Gençlik Programlarının bulunduğunu ve projelerin devam ettiğini söyledi. Özellikle Yerel medyaya yönelik Grundtvig programlarından yerel medya mensuplarının faydalanabileceğini ifade etti.

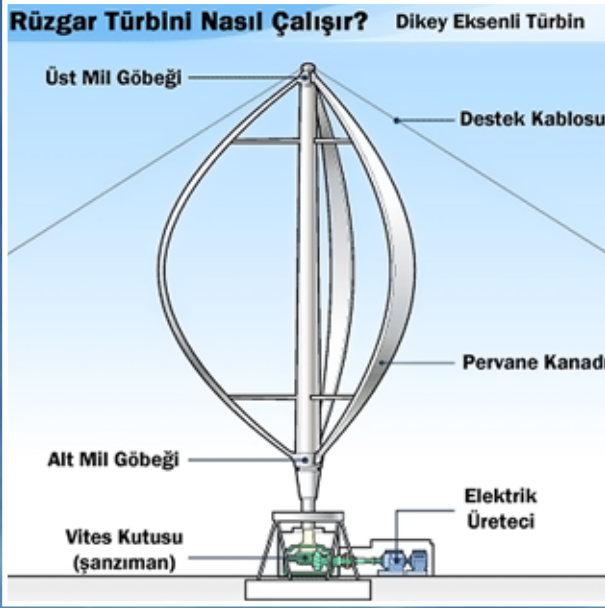


# RÜZGAR. ENERJİSİ VE KONYA İLİ RÜZGAR ENERJİSİ POTANSİYELİ

Fezullah Altay  
KTO Etüd-Araştırma Servisi/UZMAN

## **RÜZGAR ENERJİSİ NEDİR?**

Havanın bir akışkan olduğunu hayal etmek oldukça zordur. Çünkü hava görünmez. Sıvılardan farklı olarak hava daha çabuk hareket eder ve bulunduğu ortamın her yerini kaplar. Havanın hızlı yer değiştirmesi ile içindeki parçacıkların hareketi de hızlı olur. Havanın bu özelliğini kinetik enerjiye dönüştürme işlemine Rüzgar Enerjisi adı verilir. Aynı mantıkla su gibi sıvı maddelerin yer değiştirme özelliğini kullanarak elektrik enerjisi elde etmeye de hidroelektrik adı verilmektedir ve elektrik üretilen merkeze Hidro Elektrik Santrali denilir. Rüzgar enerjisinden elektrik üreten merkezlere de Rüzgar Santrali denilmektedir. Rüzgar Santralleri kurulduktan sonra pervaneler rüzgarın (havanın) hareketiyle bağlı oldukları şaftı döndürür. Uygun bir jeneratör ile de bu hareket enerjisi elektrik enerjisine dönüştürülür. Rüzgar enerjisi güneşin doğmasıyla başlar. Gece oluşan soğuk hava tabakasının yere yakın bölümleri, güneşin ışınlarıyla hemen ısınmaya başlar. Hatırlayacağımız üzere ısınan hava genişler ve yükselir. Bu anda atmosferdeki soğuk hava tabakası yere doğru iner. Sıcak ve soğuk havanın yer değiştirmesiyle de rüzgar oluşur.



### RÜZGAR TRİBÜNLERİ NASIL ÇALIŞIR?

En basit anlamda bir rüzgar türbini 3 bölümden oluşur.

**1.Pervane Kanatları:** Rüzgar estiği zaman pervanenin kanatlarına çarparak onu döndürmeye başlar. Bu sayede rüzgar enerjisi ile kinetik(hareket) enerji elde edilmiş olur. Pervaneler rüzgar estiğinde aynı yönde dönecek şekilde tasarlanmışlardır.

**2.Şaft:** Pervanelerin dönmesiyle ona bağlı olan şaft da dönmeye başlar. Şaftın dönmesiyle de motor içinde hareket oluşur ve motorun çıkışında elektrik enerji sağlanmış olur.

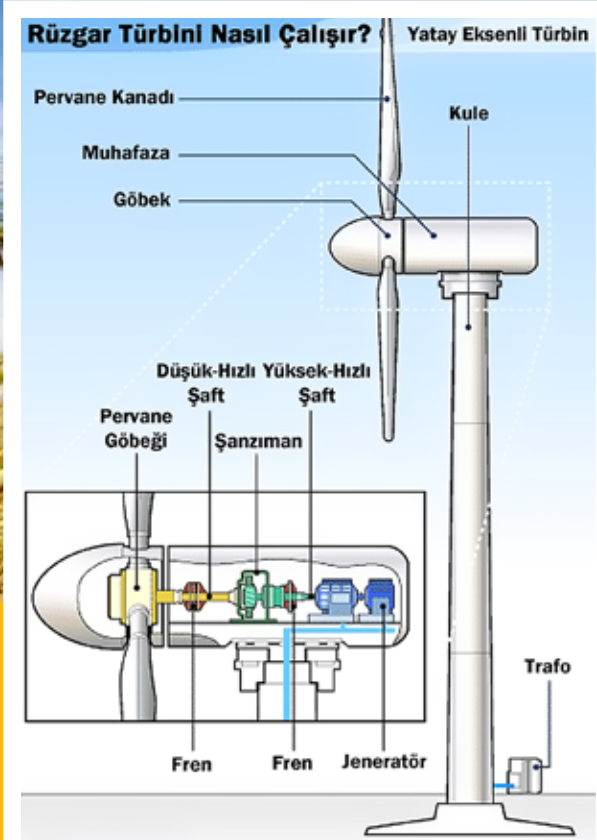
**3.Jeneratör(Üreteç):** Oldukça basit bir çalışma yöntemi vardır. Elektromanyetik indüksiyon ile elektrik enerjisi üretilmiş olur. Küçük oyuncak arabalardaki elektrik motoruna benzer bir sistemdir. İçinde mıknatıslar bulunur. Bu mıknatısların ortasında da ince tellerle sarmış bir bölüm bulunur. Pervane şaftı döndürdüğü zaman motor içindeki bu sarm bölgesi, etrafındaki mıknatısların ortasında dönmeye başlar. Bunun sonucunda da alternatif akım (AC) oluşur. Günümüzde kullanılan rüzgar türbinleri, tarlalarda kullanılan yel değirmenlerinden daha karmaşık bir yapıdadır. Ülkemizde yel değirmenleri pek yaygın kullanılmaz.

### Modern Rüzgar Türbin Teknolojisi

Rüzgar Türbinleri günümüzde iki farklı tasarımla karşımıza çıkıyor. Bunlardan birincisi yandaki fotoğrafta gördüğümüz gibi dikey eksen etrafında dönebilen tasarım. Dikey ekseni yere dik olacak şekilde tasarlanmıştır. Daima rüzgarın geleceği yöne göre ayarlanır. Yatay ekseninin rüzgara göre ayarlanmasına gerek yoktur. Genelde ilk hareket olarak elektrik motoruna ihtiyaç duymaktadır. Türbin yardımcı tellerle ekseninden sabitlenmiştir. Deniz seviyesine yakın yerlerde daha az rüzgar aldığından cihazın verimi düşük olmaktadır. Ancak tüm gerekli donanımlar yer seviyesinde olması bir avantaj olsa da, tarım arazileri için olumsuz etkisi fazla olmaktadır.

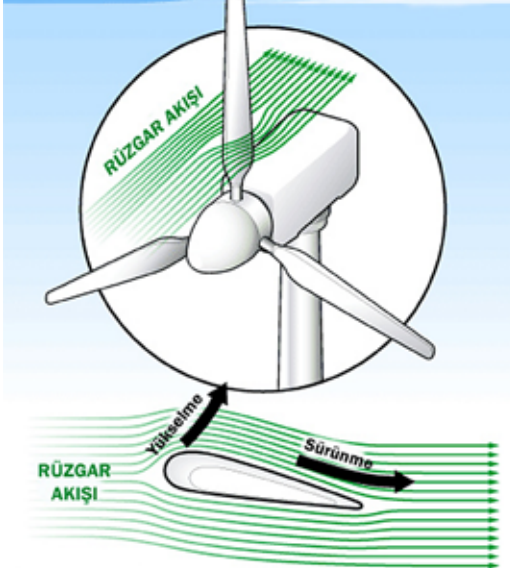


Diğer önemli tasarım ise Yatay Eksenli Rüzgar Türbini (HAWTs) "Horizontal Axis Wind Turbine" olarak adlandırılır. Dönme eksenini yere paralel olarak tasarlanmıştır. Bir elektrik motoru yardımıyla rüzgar yönüne göre pervanenin yönü ayarlanabiliyor. Yapısal olarak bir elektrik motorundan farklı değildir. Verimli olarak çalışabilmesi için deniz seviyesinden yaklaşık 80 metre yüksekte olması gereklidir.



**Rotor Blades (Pervane kanatları):** Rüzgar enerjisini dönme hareketine çevirmeye yarar. **Shaft (Şaft):** Dönme hareketini üretece iletir. **Gear Box (Dişli Kutusu):** Pervaneyle şaftın aralarındaki hızı artırıp, üretece daha hızlı bir hareket iletilmesine yardımcı olur. **Generator (Üretec):** Dönme hareketinden elektrik enerjisi üreten bölüm. **Breaks (Frenler):** Aşırı yüklenme ve bir sorun olduğunda pervaneyi durdurmaya yarar. **Tower (Kule):** Pervane ve motor bölümünün yerden güvenli bir yükseklikte çalışmasını sağlar. **Electrical Equipment (Elektrik Donanımı):** Üretilen elektrik enerjisini ilgili merkezlere iletilmesini sağlar.

**Rüzgar Türbini Nasıl Çalışır?** Türbin Aerodinamiği



**Pervane Boyu ve Maksimum Güç Çıkışı**

Pervane Çapı (metre)	Güç Çıkışı (kW)
10	25
17	100
27	225
33	300
40	500
44	600
48	750
54	1000
64	1500
72	2000
80	2500

Kaynaklar: Danish Wind Industry Association  
American Wind Energy Association

**Üretilen Enerjinin Hesaplanması**

Bir rüzgar türbininin ürettiği enerjinin hesaplanması için rüzgarın hızına ve pervane çapına ihtiyaç vardır. Çoğunlukla büyük rüzgar türbinleri saniyede 15 metre hızla dönmektedir. Teorik olarak üretilen enerjinin artması için pervane çapının artması gerekmektedir. Bu da rüzgar türbininin yüksekliğinin de artması anlamına gelir. Bu sayede daha fazla rüzgar alıp daha hızlı bir dönme hareketi sağlanır. Genellikle rüzgar türbinleri saatte 33 mil hızla döndüklerinde tam kapasite olarak çalışmaktadırlar. Saatte 45 mil (20 metre / saniye) hızına çıktıklarında ise otomatik olarak sistem durmaktadır. Türbinin fazla hızlanması halinde sistemi durduracak birçok kontrol bulunmaktadır. En genel sistem fren sistemidir. Pervane 45 mil/saatte hızına ulaştığında dönme işlemini durdurur. Bundan başka diğer güvenlik elemanları da şunlardır;

**Açı Kontrolü:** Pervane yüksek hızlara çıktığında, üretilen enerji de çok fazla olmaktadır. Bu gibi durumlarda pervanelerin açılarını değiştirip daha yavaş bir dönme hareketi elde etmek için kullanılır.

**Pasif Yavaşlatıcı:** Genellikle pervaneler ve motor bloğu sabit bir açıyla ayarlanmıştır. Ancak rüzgar çok hızlı estiği zamanlarda pervanenin tepe taklak olmasını engellemek için geliştirilmiş bir sistemdir. Aerodinamik olarak rüzgarın tersi yönde pervanenin açısını değiştirip hızını azaltılmasına çalışılır.

**Aktif Yavaşlatıcı:** Açı kontrol sistemine benzer bir sistemdir. Üretilen gücün fazla olması durumunda pervane ve motor bloğunun açısını değiştirmeye yarayan sistemdir. Genel olarak 50.000 rüzgar türbini, yıllık 50 milyar kilovat/saat enerji üretir.

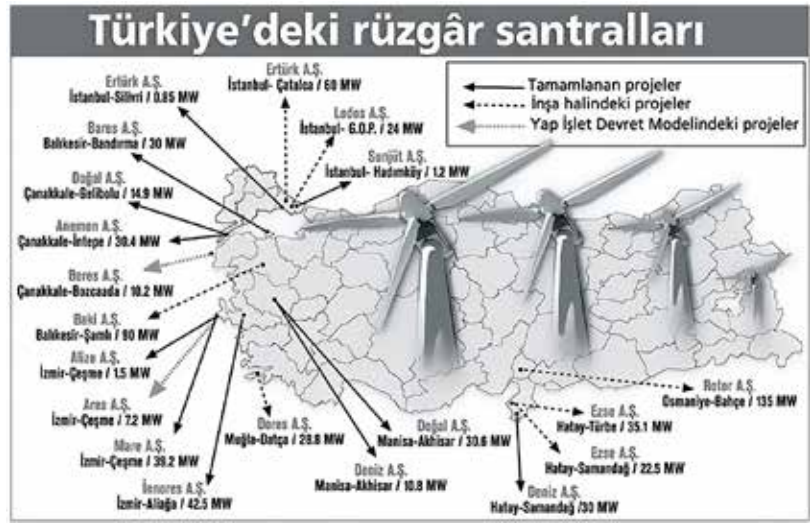
Tipik büyük bir rüzgar türbini yıllık 5.2 milyon KWh elektrik enerjisi üretir. Yaklaşık 600 hanenin elektrik ihtiyacını karşılayabilir. Günümüzde kömür ve nükleer santraller, rüzgar santrallerinden daha ucuza enerji üretebilmektedirler. O halde neden rüzgar enerjisini kullanalım? Bunun iki önemli nedeni var; Rüzgar enerjisinin "Temiz" ve "Yenilenebilir" özelliklerde olmasıdır. Atmosfere zararlı karbondioksit ve nitrojen gazları salınımı yoktur ve rüzgarın bitmesi gibi bir durum söz konusu değildir. Rüzgar enerjisi her ülkede üretilebilir. Başka ülkelerden enerji transfer etmeye gerek duyulmaz. Ayrıca rüzgar santralleri uzak bölgelere inşaa edilip, üretilen enerjinin merkezi yerlere iletilmesi daha kolaydır. Rüzgar santrallerinin bu yararlarının yanında olumsuz yönleri de vardır. Diğer enerji santralleri gibi her zaman yüksek verimle çalışmazlar. Çünkü rüzgar hızı değişkenlik göstermektedir. Rüzgar türbinleri şehirlere yakın bölgelerde oluşturdukları ses kirliliği sebebiyle insanlara, hayvanlara ve doğal yaşama rahatsızlık vermektedir.

### KONYA İLİ RÜZGÂR ENERJİSİ POTANSİYELİ

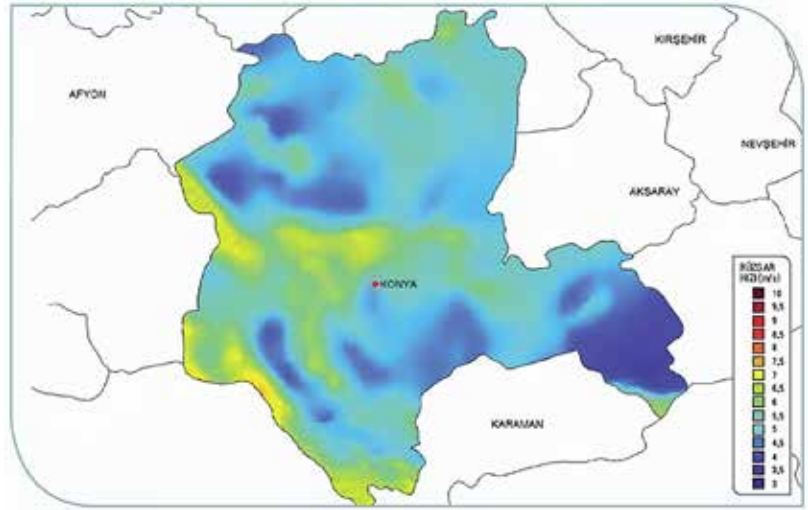
Türkiye'nin en geniş yüzölçümüne sahip olan Konya, genel olarak rüzgar enerjisi potansiyeline sahip bir bölgedir. Farklı rüzgar hızlarında elektrik üretebilecek tribün teknolojisinin gelişmesi nedeniyle bölgenin (TR-52) orta derece rüzgar varlığına sahip Seydişehir, Taşkent, Ermenek, Sarveliler ve Başyayla gibi güney ilçelerinde rüzgar enerjisinden elektrik üretme imkanı bulunmaktadır. Konya için rüzgar enerjisi santrali kurulabilecek toplam kurulu güç kapasitesi 1.860,08MW'dır.



### TÜRKİYE RÜZGAR ENERJİSİ SANTRALLERİ HARİTASI:

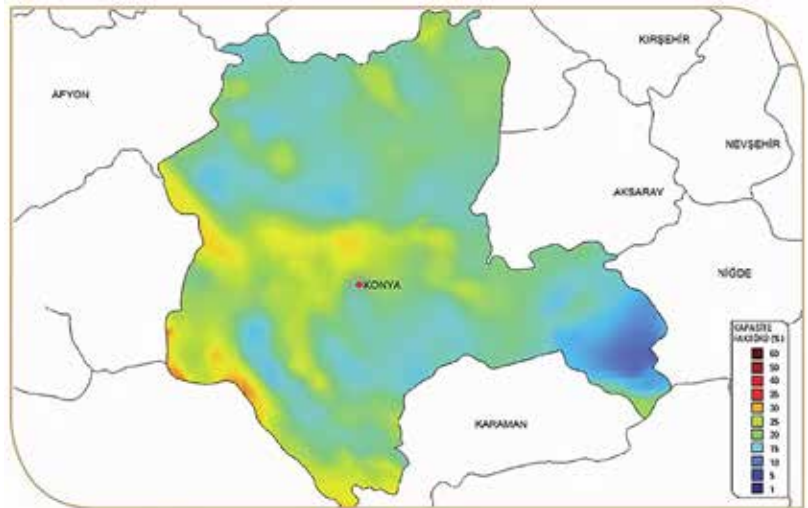


### Rüzgar Hız Dağılımı - 50 mt



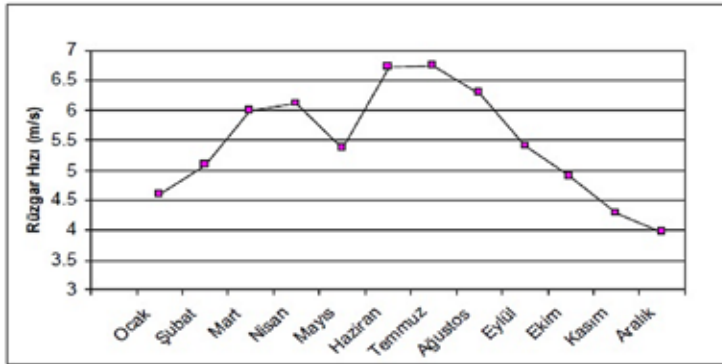
Ekonomik RES yatırımı için 7 m/s veya üzerinde rüzgar hızı gerekmektedir.

### Kapasite Faktörü Dağılımı - 50 mt



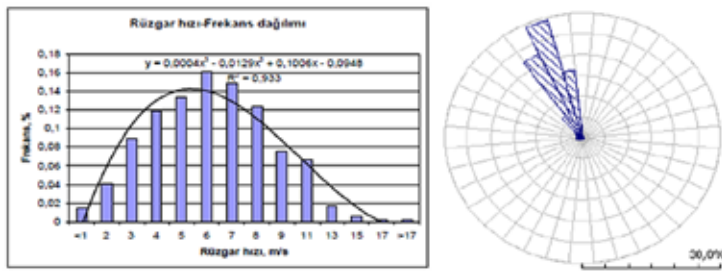
Ekonomik RES yatırımı için %35 veya üzerinde kapasite faktörü gerekmektedir. Bu nedenle, Kapasite faktörü %35'in üzerinde olan alanlar ancak sınırlı bölgelerde olduğu şekilde görülmektedir. Verilen haritadaki konturlar tahmini hesaplama metotları ile elde edilmiştir. Detaylı analizler için kurulması düşünülen Türbinin göbek çapına uygun olarak en az bir yıllık periyotla potansiyel belirleme ölçümleri tekrar edilmelidir.

S.Ü. Kampüs bölgesinde 2006 yılı 40 m yükseklikte aylık ortalama rüzgar hızı değerleri.



Selçuk Üniversitesi Alaaddin Keykubat kampüsü bölgesinde 40 metre yüksekliğinde bir ölçme sistemi ile 2004-2007 yılları arasında yapılan ölçüm sonucu elde edilen aylık ortalama rüzgar hızları grafiği 2006 için yukarıdaki şekilde verilmiştir. Konya rüzgar değerleri için rüzgar hız değerinin yaz aylarında daha yüksek seviyede olması dikkat çekicidir. Bu da tarımsal sulama ve enerji ihtiyacı için rüzgar enerjisinin Konya'da rahatlıkla kullanılabilmesini göstermektedir; çünkü tarımsal enerji ihtiyacı yaz aylarında yüksek, diğer aylarda daha düşüktür. Şekilde rüzgar verilerinin analizinden 40 metre yüksekliğindeki bir kule üzerindeki birim rüzgar gücünün 2005 yılı için 308 W/m<sup>2</sup>, yıllık ortalama rüzgar hızının 6.01 m/s ve 2006 yılı için ise sırasıyla 295 W/m<sup>2</sup> ve 5,87 m/s elde edilmiştir. Rüzgar hızı değerlerinde yıllık  $\pm$ 10 dalgalanma olabilmektedir.

2006 yılı 40 m rüzgar hızı ve yönü frekans dağılımı



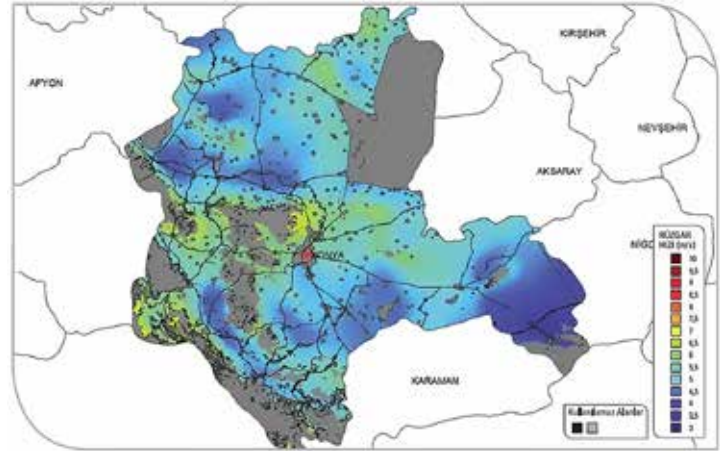
Ortalama rüzgar hızı verilerinin standart sapma miktarının bu verilere ait ortalama hız değerine ( $V_m$ ) oranı olarak tanımlanan türbülans yoğunluğu hesaplanmıştır. 2005 yılı verileri incelendiğinde, ortalama hız standart sapmasının 0.75, ortalama türbülans yoğunluğunun 0.12 ve yön standart sapmasının ise 10.30 ve 2006 verileri ise sırasıyla, 0.65, 0.12 ve 11.20 olarak standartlara uygun, kabul edilebilir değerler elde edilmiştir. Türbülans yoğunluğunun 0.25 den büyük olduğu alanlara rüzgar enerji santrali kurulması tavsiye edilmektedir. Konya bölgesinde incelenen bazı yerlerde santral geri ödeme süresinin yaklaşık 4-8 yıl arasında olduğu hesaplanmıştır. Rüzgar hızı yükseldikçe, geri ödeme süresi çok hızlı bir şekilde düşmektedir.

REPA'da (Rüzgar Enerjisi Pazar Araştırması) Konya bölgesi rüzgar hızı, birim gücü ve kurulabilecek rüzgar gücü değerleri

50 m'de Rüzgar Gücü (W/m <sup>2</sup> )	50 m'de Rüzgar Hızı (m/s)	Toplam Alan (km <sup>2</sup> )	Toplam Kurulu Güç (MW)
300-400	6.8-7.5	320,98	1.604,88
400-500	7.5-8.1	46,72	233,60
500-600	8.1-8.6	4,32	21,60
600-800	8.6-9.5	0,00	0,00
>800	>9.5	0,00	0,00
		372,02	1.860,08

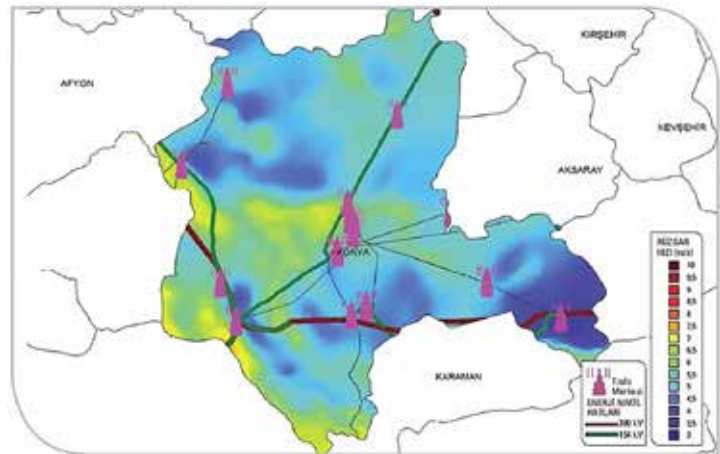
REPA'da Konya bölgesi rüzgar enerjisi potansiyeli, 50 m yükseklikteki rüzgar hızı 6,8 m/s den yüksek yerler kurulabilir alanlar olarak kabul edilerek yaklaşık 1.860,08 MW olarak bulunmuştur. 50 m yükseklik için hazırlanan Türkiye rüzgar atlasını incelendiğinde, S.Ü. kampüs ölçümleri ile atlasın ortalamasının uyduğu görülmüştür. Rüzgar santralini kurulmasını engelleyen bazı faktörler vardır. Bunlar, 1.500 m'den yüksek rakımlı yerler, 50 m'den daha derin olan göl, deniz gibi kısımlar ve yerleşim yerleri ve yakınlarıdır. Bu kurulamaz bölgeler, aşağıdaki şekilde gri renkte gösterilmiştir. Kapasite faktörü yüzde 25 ve üzeri olan bölgelere rüzgar santrali kurulabileceği kabul edilmektedir.

RES Kurulabilir Alanlar



Gri renkli alanlara Rüzgar Santrali kurulamayacağı kabul edilmiştir. Ekonomik rüzgar enerjisi santrali yapılabilir alanlara 7m/s veya üzerinde rüzgar hızı gerekmektedir olup bu alanlar Konya il merkezi ile Seydişehir, Derebucak, Taşkent, Akşehir, Doğanhisar ilçeleridir. Kapasite faktörü haritası 50m yükseklikte yıllık rüzgar verileri ve 1,5-2,0 MW gücünde bir türbin kullanılarak oluşturulmuştur. Hesaplama, türbinler arası 250-300 m, türbin sıraları arası ise 500 m alınmıştır. Ortalama olarak 1 km<sup>2</sup> alana 6 adet türbin yerleştirilebileceği belirlenmiştir. 1 MW kurulu güç için, rüzgar santralinin yaklaşık maliyeti 1-1,2 milyon Euro'dur. Ancak, rüzgar elektrik santrali yatırımcılarının dikkat etmesi gereken önemli noktalardan biri de projenin enterkonnekte sisteme bağlantı imkanlarıdır. TEİAŞ rüzgar projelerinin kurulu gücünü, bağlanılacak trafo merkezlerinin kısa devre gücünün %5'i ile sınırlanmış durumdadır. Bu da projenin rüzgar potansiyeli ne kadar yüksek olursa olsun kurulu gücün enterkonnekte sistem bağlantısıyla sınırlandırıldığı anlamına gelmektedir. Hatta şu anda çoğu rüzgar potansiyeli yüksek projenin sisteme bağlantısı olmadığı için yapılamadığı görülmektedir. Yatırımcılar, rüzgar potansiyeli ile birlikte o bölgenin bağlantı imkanını da bilmeleri gerekir.

Trafo Merkezleri ve Enerji Nakil Hatları



Konya ili sınırları dahilinde bulunan trafo merkezlerinin kısa devre gücünün %5'ini hesapladığında toplam 3.885 MW olduğunu görülmektedir. Lisanssız yönetmeliğe göre kurulabilecek rüzgar santrali gücü de 584,25 MW olarak hesaplanmıştır. Bu iki değer toplamıyla Konya'nın toplam rüzgar elektrik santrali kurulu gücünün yaklaşık 4.017 MW'lık kısmının pratikte gerçekleştirilebileceği görülmektedir. Bunun gerçek faydalı güç oranı ise %30 kapasite faktörü için 1.205 MW olmaktadır. Teknik olarak kurulabilir güç (4.017 MW) ile de 10,55 Milyar kWh/yıl elektrik enerjisi üretilebilir. Burada bulunan brüt üretim potansiyeli olan 35,19 Milyar kWh/yıl ve teknik olarak trafo sistemlerine uygun 10,55 Milyar kWh/yıl değerleri Türkiye'nin 2010 yılı toplam elektrik üretimi olan 210,12 milyar kWh değerinin 1/7'si ve 1/20'sidir. Ayrıca teknik olarak üretilebilecek 10,55 Milyar kWh/yıl enerji, Konya'nın 2010 yılı elektrik tüketimi olan 3,625 milyar kWh değerinin 2,91 katıdır.



**BAYMEDYA**  
prodüksiyon & organizasyon

## BÜNYESİNDE BULUNDURDUĞU PROFESYONEL TEKNİK EKİP ve EKİPMANLARLA ANADOLU'DAN TÜM TÜRKİYE'YE...

- 350 M2 İÇ ve DIŞ MEKAN LED EKLAN
- 30 M2 PERDE LED EKLAN
- 2 ADET MOBİL LED EKLAN
- PROFESYONEL SES VE IŞIK SİSTEMİ
- 8 BACAĞI MOTORLU TRUSS SİSTEMİ
- 200 M2 PORTATİF SAHNE SİSTEMİ
- 7000 WATT GÜCÜNDE LAZER
- 5000 VE 7000'LİK GÖK TARAYICILARI
- FULL HD KAPALI DEVRE YAYIN SİSTEMİ
- PROTOKOL TRİBÜNÜ
- KÜRSÜ KOMPLEKSİ
- JİMİJİP SİSTEMİ
- ALAN SÜSLEME
- FUAR STANTLARI
- GÖRSEL SHOW
- GÖSTERİ GRUPLARI
- CATERİNG
- REKLAM VE TANITIM FİLMİ
- MASAÜSTÜ YAYINCILIK
- ENDÜSTRİYEL FOTOĞRAF ÇEKİMİ



# İŞLETMELERDE STRATEJİK YÖNETİM (2)



Mustafa ATİKER/KTO-Oda Sicil Müdürü

## IV.I. Yakın Çevre Analizi (İş Çevresi)

Yakın çevre bir işletmenin daha çok iletişim halinde olduğu, etkilendiği ve çeşitli şekillerde etkileyebildiği çevresel faktörlerden oluşmaktadır. Yakın çevre kapsamında bulunan çevresel faktörler rakipler, müşteriler, tedarikçiler, ikame ürünler, finansal kuruluşlar ve sendikalar olarak sıralanabilir.

### **Rakipler ve olası rakipler**

Her işletmenin faaliyet göstermekte olduğu veya göstermek istediği alan içerisinde bir şekilde karşı karşıya geleceği ve rekabet etmek zorunda kalacağı mevcut ve potansiyel rakipleri olacaktır. Rakipler, işletmeler açısından sürekli olarak kontrollü adımların atılmasına neden olan önemli çevresel faktörlerdir. Atılacak yanlış bir adım rakip işletmeler açısından bir fırsatın oluşmasına kapı aralarken, yanlış yapan işletme açısından açık olan kapıların kapanmasına neden olabilir. Özellikle işletmeler içinde bulunduğu pazar koşullarında sunmakta oldukları ürün ya da hizmetler açısından öncü işletme konumunda ise bu pozisyonunu koruyabilmek adına sürekli olarak takipçi rakiplerine nispeten her zaman bir adım ötesini görebilmek zorundadır.

### **Müşteriler**

Değişen dünya ile birlikte pazarların tüketici yanını oluşturan müşteri yapılarında da değişimler meydana gelmektedir. Müşterilerin gün geçtikçe daha bilinçli hale gelmesi, artık seçim

yapabilecekleri geniş bir ürün yelpazesi seçeneğine sahip olmaları ile birlikte yaş, cinsiyet, aile yapısı, eğitim, gelir ve sosyal sınıf gibi faktörleri göz önünde bulundurularak gerekli analizlerin yapılması gerekmektedir. Yapılacak bu analizler neticesinde mevcut müşterilerde bağlılığın devamına yönelik stratejilerin belirlenmesi ile birlikte, potansiyel müşterilerin kazanılmasına yönelik eylem planlarının oluşturulması gerekmektedir.

### **Tedarikçiler**

İşletmeler açısından tedarikçi ile kurulan iş ilişkisinin yapısı ve tedarikçinin tedarik pazarında bulunduğu konumu, alternatifinin olup olmadığı ve

pazarlık gücü oldukça önemlidir. Pazarlık gücü yüksek tedarikçiler işletmeyle olan ilişkilerinde her zaman kendi kararlarını kabul ettirebilecek, bu nedenle işletme kendi stratejik karar ve davranışlarını seçme ve uygulama konusunda tam esnekliğe sahip olamayacaktır. Tedarikçilerin pazarlık gücü az ise, bu durumda işletme tedarikçilerle olan ilişkilerinde arzu ettiği konuları tedarikçilere kabul ettirebilecek ve dolayısıyla kendi stratejilerini özgürce uygulayabilecektir. Dolayısıyla bir pazarda tedarikçiler pazar gücü olarak kuvvetli ise, o pazar cazip değildir; Çünkü bu ortamda tedarikçiler, mal veya hizmetin kalitesini düşürerek ya da ürünlerin



fiyatlarını artırarak rekabet üstünlüğünü elinde bulundururlar. Tedarikçiler, bir arada toplandıkları ve organize oldukları zaman onlara karşı en iyi savunma, tedarikçi veya tedarikçilerle yakın ve güçlü ilişkiler kurmak olacaktır. Diğer taraftan müşterilerin tersine tedarikçilerin pazarlık gücü, kendi ürünlerinin fiyatlarını yükseltebilme veya kalitesini düşürebilme yeteneklerine işaret etmektedir. Tedarikçiler, işletmeleri, yüksek fiyatları veya düşük kaliteyi kabul etmeye zorlayarak, işletmelerin karlarının, dolayısıyla sektör karlılığının düşmesine neden olabilirler.

### İkame Ürünler

İkame ürünler başka sektörlerde üretilen, işletmelerin ürünlerinin aynı veya benzeri olmayan, ancak alternatifi olabilecek mallardır. Diğer bir ürünün fiyatındaki yükseliş başka bir ürünün talebinde yükselişe yol açıyorsa, bu iki ürün birbirinin ikamesidir. Örneğin, ünlü Fransız deyişinde geçtiği hali ile "ekmekleri yoksa pasta yesinler" sözünde, pasta ekmeğin ikame malı olarak, kahve için süt bulunmadığında süt tozu sütün ikame malı, sofraya bezi bulunmadığında gazete sofraya bezinin ikame malı olarak kullanılabilir. Ürünlerin aynı işlevi yerine getirip getirmediğini belirlemede ürünlerin fiziksel özellikleri değil, müşterinin hangi ihtiyacını karşıladığı önemlidir.

### Finansal Kuruluşlar

Mal ve hizmetlerin alım ve satımının finansmanına ve/veya bu konulardaki riskleri sigorta etmeye yardımcı olan bankalar, kredi firmaları, sigorta şirketleri vb. gibi kuruluşlardır. İşletmeler, uygun şartlarda sermaye temin ederek amaçlarına daha çabuk ulaşmaya çalışırlar. Bankalardan alınacak krediler, kar paylaşmaya yönelik borç sermayeler ve ticari borçlanmalar, işletmenin ihtiyaç duyduğu zaman müracaat edebileceği fon kaynaklarıdır. Bu gibi durumlarda borç kaynaklarının analiz edilmesi şarttır.

### Sendikalar

Eğer işletmeler ile sendikalar arasında anlaşma ve karşılıklı saygı varsa, işçiler işletmenin amaçlarına ve yönetimine katılabiliyorsa, işletmenin amaçları daha etkili bir şekilde gerçekleşeceği için büyüme ve gelişme fırsatları doğacaktır. Aksi halde mevcut kaynakları etkili ve verimli kullanabilmek endişesi ile faaliyet seviyesini korumak ön plana çıkacaktır.

## IV.II. Uzak Çevre Analizi

### Politik Çevre

Politik çevre, işletmenin faaliyette bulunduğu ülkede merkezi ve yerel resmi makamların ve bunlara bağlı kuruluşların siyasi otoritesini sağladığı ve kullandığı ortam olarak tanımlanabilir. İşletmeler açısından faaliyet gösterdikleri ülkenin yönetim sistemi ve yönetim sistemine bağlı olarak hükmetme şekilleri ve uygulamaları oldukça önemlidir. Bir ülkede hükümet olan siyasi iradenin uyguladığı çevre politikaları, medya politikası, sübvansiyonlar, istidam politikası, para politikası ve maliye politikası gibi faktörler, bir işletmeye ya doğrudan ya da dolaylı olarak fırsatlar ya da tehditler sunabilir. Diğer taraftan işletmenin faaliyet gösterdiği ülke ve ülkelerde yöneten konumunda bulunan siyasi irade dışındaki siyasi partilerin de etkinliği, hedefleri ve sahiplendikleri politikalar işletmeler açısından değerlendirilmesi gereken unsurlardır. Bu nedenle siyasi otorite ve yerel uzantıları aracılığı ile hayata geçirilen bu politikaların belirlenme sürecine; söz konusu otoriteler ile kurulacak sağlıklı ilişkiler neticesinde işletmelerin ya da temsilcilerinin katılabilmesi işletmeler açısından hayati bir öneme sahiptir. Böylece işletmeler kendilerine ilişkin yapılacak düzenlemelerden haberdar olarak gerekli önlemleri alabilir, çeşitli çıkarımlarla kendilerine fırsatlar

oluşturabilir, çeşitli tartışma platformlarında çekincelerini belirterek düzenlemelerin olası negatif etkilerini en aza indirecek şekilde gerekli değişikliklerin yapılmasını sağlayabilirler.

**Örnek olarak;** 19 Şubat 2001'de dönemin Cumhurbaşkanı Ahmet Necdet Sezer'in dönemin başbakanı Bülent Ecevit'e anayasa kitapçığını fırlatmasının ertesi gününde gazetelere yansıyan manşetlerden birisi "Kavgaya ülkeye pahalıya patladı. Birkaç saat içinde Merkez Bankası'ndan yaklaşık 5 milyar dolar çekildi. Borsa çöktü. Faizler fırladı." şeklinde olmuştur.

### Yasal Çevre

Politik çevre faktörleri tarafından yapılmak ve uygulanmak istenen yasal düzenlemeler ile hayata geçirilir. Yapılan yasal düzenlemeler gereği siyasi otoritenin iradesinde yasama organı tarafından kanunlar çıkartılır, çıkartılan kanunlara ilişkin ilgili Bakanlıklar tarafından yönetmelikler, tebliğler, tüzükler hazırlanır. Bütün bu yasal düzenlemeler dolaylı ve direkt olarak işletmelerin mevcut ve gelecekteki durumunu etkileyebilir. Bu yasal düzenlemelerden Ticaret Hukuku, Borçlar Hukuku, Eşya Hukuku, İcra İflas Hukuku, Vergi Hukuku, İş Hukuku, Sosyal Güvenlik Hukuku, Rekabet Hukuku, Marka Hukuku gibi yasal çevre faktörlerinde yapılacak düzenlemeler işletmeleri yakından ilgilendirmektedir. Bundan dolayıdır ki işletmeler herhangi bir kanunda yapılacak yasal düzenlemenin, düzenleme öncesi ve düzenleme sonrası etkilerini değerlendirmeli, gerekiyorsa gerekli tedbirleri almalıdır. Örneğin 31.01.2012 tarihinde yapılan kanuni bir düzenlemeyle verdiği çekin karşılığını ödeme-yen kişilere verilen hapis cezası kaldırılmıştır. Hapis cezasının kaldırılması nedeniyle 2011 yılının ilk 6 ayında 267 bin 684 olan karşılıksız çek sayısı, 2012 yılının ilk 6 ayında 405 bin 840'a çıkmıştır.





### Ekonomik Çevre

İşletmeler açısından oldukça önemli olan bir diğer çevresel faktör ise ekonomik çevredir. İşletmenin ekonomik çevresinde meydana gelecek her türlü değişiklik işletmeyi yakından ilgilendirmektedir. Çünkü ekonomik çevre üretim faktörlerinin (doğal kaynaklar, işgücü, sermaye, girişimcilik, bilgi) kullanılması sonucu mal ve hizmetlerin ortaya çıktığı ve mübadele edildiği bir ortamdır ve her gün milyonlarca ekonomik faaliyete sahne olmaktadır. Ekonomik yapının incelenmesi sırasında dikkate alınması gereken faktörler şu şekilde sıralanabilir.

**Milli gelirin yapısı:** Ülkedeki toplam milli gelir, milli gelirdeki yıldan yıla meydana gelen artışlar, sosyal sınıflar arasındaki gelir dağılımı, kişi başına düşen milli gelir miktarı.

**Ekonomik büyüme ve yatırımlar:** Ülke ekonomisinin büyüme oranı, milli gelirin tasarruf oranı, tasarrufların yatırım dönüşmesi eğilimi, yatırım teşvikleri, kamu ve özel sektör harcamalarının toplamı, kalkınma planlarına göre büyüme alanları.

**Enflasyonist ve deflasyonist eğilimler:** Enflasyon, satın alma gücünü azaltan veya üretim girdilerindeki fiyat artışları sebebiyle mamulün maliyetlerini artıran bir faktör olarak, işletmenin mali yapısı üzerinde önemli etkilere sahiptir. Özellikle işletmenin ürettiği mal veya hizmetlerin fiyatlarındaki enflasyonist veya deflasyonist eğilimlerin işletmenin finansmanı üzerindeki etkileri titizlikle incelenmelidir.

**Ekonominin gelişme devresi:** Bir ekonomi; depresyon, gelişme, yenileme ve refah seviyesi olmak üzere dört devrede incelenebilir. Bazı faaliyet dalları bu safhalardaki değişimlerden oldukça etkilenir. Ayrıca ekonomik dalgalanmalar, işletmeler üzerinde olumlu ve olumsuz birçok etkiye sahiptir.

**Hükümetin ekonomik politikaları:** Hükümetin para, maliye ve vergi politikaları, ithalat-ihraçat rejimi gibi konulara yönelik kararları yakından takip edilmelidir. Kişi ve işletmelerden alınan vergi çeşitleri ve oranları, para değerinin korunması, reel devalüasyon veya devalüasyon, emisyon hacmi, fon ve kaynak kullanımları, merkez bankasının fonksiyonları gibi konulardaki değişim ve gelişmelerin işletme için sağlayabileceği fayda ve zararlar üzerinde durulmalıdır.

Örneğin, ülke ekonomisi açısından bir problem olarak ortaya çıkan cari açık sorununa kredi maliyetleri yükseltilerek, kredi kartlarına gelire göre limit getirilerek vb. harcamayı kısıtlayıcı tedbirler alınmış, reel piyasadaki hareketliliğin yavaşlaması sağlanmıştır. İzlenen bu mali politikayla cari açık istenen seviyelere çekilmiştir.

### Sosyo - kültürel Çevre

İşletmeler faaliyetlerini sürdürdükleri toplumun bir parçası durumundadır. Bu nedenle toplumun kültüründe, yapısında, dünya görüşlerinde, geleneklerinde ve alışkanlıklarında meydana gelen her türlü değişikliği yakından takip etmek zorundadırlar. Özellikle ulusal ve uluslararası nitelikte olan işletmeler arasında mevcut pazarlarının ve hedef pazarlarının sosyokültürel yapısı daha büyük bir öneme sahiptir. Çünkü yerel bir işletmeyi sadece faaliyet gösterdiği şehir veya bölgenin sosyokültürel yapısı ilgilendirirken, ulusal veya uluslararası bir işletmeyi tüm şehirlerin, ticari ilişkisi olan tüm ülkelerin sosyokültürel yapıları ilgilendirmektedir. Toplumun mevcut sosyokültürel yapısı ve bu yapıda meydana gelen değişimler ile tüketicilerin tercihlerinde ani veya belirli bir süreye yayılan değişimler yaşanmaktadır. Örneğin, toplumun tasarruf ve harcama eğilimleri, moda düşkünlüğü, kaliteye ya da gösterişe önem vermesi, ailede kadının rolünün artıp, kocanın rolünün azalması gibi faktörler sosyal yapının öğeleridir. Bu dönüşüm özellikle son 10 yılda sınıf atlayan ve sürekli büyüme trendinde olan Türkiye'de oldukça hızlı bir şekilde gerçekleşmektedir.



Bu nedenle işletmelerin bu çevresel faktörü her yönüyle analiz etmeleri, buna göre gerekli planlamaları yapmaları gerekmektedir. Örneğin, iş hayatının birçok kademesinde kadın iş gücü sayısının artması çocuk yuvası, hazır gıda, lokanta gibi hizmetlere olan talebin artmasına ve bu iş kollarının gelişmesine yol açmaktadır.

### Demografik Çevre

Demografik çevre, işletmelerin faaliyette bulunduğu çevredeki nüfusun yapısı, trendleri ile ilgili unsurlardır.

#### Bu unsurlar;

- Nüfusun sayısal büyüklüğü,
- Nüfus trendleri, yapısı ve özellikleri,
- Kadın - erkek nüfus oranları,
- Yaş grupları,
- Etnik yapı,
- Bölgeler arası nüfus dağılımı,
- Bölgeler arası nüfus hareketleri,
- Bölgesel gelir dağılımı,
- Bölgesel eğitim durumu

olarak sıralanabilir.

Örneğin, yaşa yönelik gerçekleştirilen araştırmalarda gençlerin tercihlerini yetişkinlere göre daha fazla değiştirdikleri, yetişkinlerin ise daha bağlılık içeren davranışlar sergiledikleri, cinsiyet ile ilgili araştırmalarda bayanların daha çok marka ürünler ile ilgili olduğu, eğitim ile ilgili araştırmalarda eğitim düzeyi yüksek olan kişilerin teknik özellikleri olan, çok çeşitli özelliği bir arada barındıran ürünleri tercih ettikleri görülmüştür. Tüm bu faktörler, firmaların, özellikle tüketim mali üreten firmalar başta olmak üzere, yatırım kararlarını ve pazarlama karmalarını etkiler. Firmalar demografik değişiklikleri izleyerek, pazar dilimlerini daha kolay oluşturabilirler.

### Teknolojik Çevre

Günümüzde işletme çalışmalarını etkileyen ve yönlendiren en önemli faktörlerden biride teknolojidir. Teknoloji genel çevrenin en hızlı değişen üyesidir. Teknolojinin işletmelere sağladığı yararlar tartışma kabul edilmeyecek kadar açıktır. Bu yararların başında, daha kaliteli üretim ve daha düşük maliyetli üretim gelmektedir. Öte yandan teknoloji bazı ürünlerin yok olmasına da neden olmaktadır. Örneğin, kasetler, plakaların yok olmasına, cd ler, kasetlerin yok olmasına, mp3'ler, cd'lerin yok olmasına neden olmuştur. Bu gelişmeler ile birlikte firmalar, sabit mağaza anlayışıyla yapılan satışlarla birlikte artık elektronik mağaza aracılığı ile de tüketicilere ürünlerini ulaştırmaya çalışmaktadırlar. Elektronik ticaret aracılığı ile alınan ürünlerin ödemesi ise yine ya elektronik ortamda gerçekleştirilebilmekte ya da gezici pos cihazları aracılığı ile yapılabilmektedir. Firmalar, aracı firmalar ve tüketiciler istenildiği takdirde bütün banka hesap hareketlerini internet cep telefonları, tablet bilgisayarlar aracılığı ile istedikleri yerden takip edebilmektedirler. Üretim alanında faaliyet gösteren firmalar gelişen teknoloji ile birlikte gelişen makine ve teçhizatlar ile artık çok kısa sürelerde, çok sayıda birim maliyeti düşük, kaliteli ürünler üretebilmektedirler. Ürettikleri bu ürünlerin reklam ve tanıtımını teknoloji ile birlikte gelişen iletişim kanalları aracılığı ile çok kısa sürelerde gerçekleştirebilmektedirler. Bütün bu teknolojik gelişmeler, işletmeler açısından sunmuş olduğu fırsatlar ve oluşturduğu tehditler nedeniyle yakından izlenmesi gereken bir çevre faktörüdür.



### Uluslararası Çevre

Uluslararası çevrede yaşanan gelişmeler gerek uluslararası firmalar açısından, gerekse ulusal firmalar açısından oldukça önemlidir. Uluslararası çevre uluslararası firmalar açısından yakın çevre faktörüken, ulusal firmalar açısından bir uzak çevre faktörüdür. Ülkelerin komşu ülkelerinde meydana gelen siyasi ve askeri karmaşalar, olası savaş tehditleri veya meydana gelen savaşlar firmaları yakından ilgilendirmektedir. Örneğin Konya ilinin ihracatını yoğun olarak gerçekleştirdiği Ortadoğu ülkelerinden Suriye'de patlak veren iç savaş Konya'nın Suriye'ye olan ihracat rakamlarının bir anda sıfıra inmesine neden olmuştur. Türkiye'nin izlemekte olduğu Suriye politikası nedeniyle Rusya ve İran ile gerilen ilişkiler nedeniyle bu ülkelere ihracat yapan firmalar daha temkinli hareket etmek zorunda kalmıştır.

Diğer taraftan İran'a uygulanan kota, Çin gibi dünyanın yükselen ekonomilerinin ucuz ürünler ile dünya piyasasına girmesi, İsrail ile yaşanan mavi marmara olayı ve izlenen Filistin politikası gibi nedenler makro anlamda ülke ticaretini, mikro anlamda ise işletmelerimizi etkilemektedir. Öte yandan ülkeler arasında yapılan anlaşmalar ve ülkelerin bir araya gelerek oluşturduğu çeşitli oluşumlar nedeniyle uygulanan dış ticaret rejimleri ithal veya ihrac edilen ürünlere göre değişimle birlikte uygulanan vergi, kota v.b. nedenler, işletmelerin mevcut tedarikçilerinden vazgeçmesine, bununla birlikte müşterilerini de kaybetmesine neden olabilmektedir. Bütün bu mevcut ve olası gelişmeler işletmeler açısından iyi analiz edilmesi gereken faktörlerdir.

### SONUÇ

İşletmelerin, mutlaka karşılanması gereken ihtiyaçları olan, yaşamlarını sürdürdükleri ortamları etkileyen ve etkilendiğinden daha büyük bir oranda etkilenen bir yaşam döngüsü içerisinde varlıklarını sürdüren, yaşam eğrisi boyunca karşısına çıkan zorlukları aşabilmesi için esnek ve rasyonel projeksiyonlara ihtiyacı olan, sürekli değişim içerisinde olması ve kendini güncellemesi gereken bir organizasyon olduğu yaklaşımının işletmecilik ve yönetim kültürüne yerleşmesi gerekmektedir. Bu anlayışla işletmenin faaliyette bulunduğu çevrenin sürekli analiz edilmesi, fırsat ve tehditlerin zamanında öngörülmesi gerekmektedir. Böylelikle fırsatların kazanımlara çevrilmesi, tehditlerin bertaraf edilmesi hatta fırsata çevrilmesi sağlanabilir. Böylelikle işletmelerin kuruluşuyla ulaşılmak istenen temel amaçlardan olan uzun ömürlü yaşam ve ortalamanın üzerinde yüksek gelir elde etme hedeflerine ulaşabilecek, işletmelerin paydaşları durumunda olan çalışanların, yöneticilerin ve ortakların beklentileri cevap bulacak, bunun sonucu da sağlıklı sosyal yapılar oluşturulmasında işletmelerin katkısı artacaktır.

#### KAYNAKÇA

- Şeyma ÖNCEL, "Uzun Yaşayan Şirketler Kulübü", 1 Nisan 2005. <http://www.capital.com.tr/uzun-yasayan-sirketler-kulubu-haberler/17742.aspx>
- Fahri SARRAFOĞLU, "Aile Şirketleri Niye Uzun Olmuyor?". <http://www.netpano.com/makale/?makale=1084>
- Rauf ATEŞ, "Dünyanın En Yaşlı Şirketi Neden Battı?", 27 Ağustos 2007. <http://www.sirketdoktoru.net/content/view/164/40/>

- Ali BARAN, "Uzun Ömürlü Olmanın Sırları", 03 Ocak 2012. <http://dndenbgndenyırdan.blogspot.com/2012/01/uzun-omurlu-olman-srlar.html>
- Ömer Faruk TEZCAN, "Yalın Strateji ile Geleceğinizi Yönetmek", 10 Şubat 2009. <http://www.slideshare.net/oftezcan/yaln-strateji>
- Ömer Said GÖNÜLLÜ, "Entropi Nereye Kadar?". <http://www.entropi.net/entropi/entropi.php?id=7>
- Ahmet TÜRKAN, "Sistem Yaklaşımı", 08 Nisan 2010. [http://www.tedarikstemi.com/jm/index.php?option=com\\_content&view=article&id=149:ssstem&catid=43:iletme&Itemid=2](http://www.tedarikstemi.com/jm/index.php?option=com_content&view=article&id=149:ssstem&catid=43:iletme&Itemid=2)
- Ömer DİNÇER, "Sistem Yaklaşımı". <http://www.enfal.de/sosyalbilimler/s/032.htm>
- Tamer KOÇEL, İşletme Yöneticiliği, 12. Baskı, İstanbul: Beta Basım A.Ş., Nisan 2010.
- Coşkun Can AKTAN, "Stratejik Yönetim ve Stratejik Planlama", Temmuz - Ağustos 2008. <http://www.ceis.org.tr/dergiDocs/makale132.pdf>
- Gültekin ALTUNTAŞ, "Temel Analiz Yöntemleri", 14 Ekim 2011. <http://www.gultekinaltuntas.com/?p=433>
- Rüyam KÜÇÜKSÜLEYMANOĞLU, "Stratejik Planlama Süreci", Ekim 2008, Cilt:16, No:2, Kastamonu Eğitim Dergisi, 403-412. [http://www.kefdergi.com/pdf/cilt16\\_no2\\_2008Ekim/403-412.pdf](http://www.kefdergi.com/pdf/cilt16_no2_2008Ekim/403-412.pdf)
- Gökhan OFLUOĞLU, Gülgün ARSLAN, Sibel AYDEMİR, "küreselleşme sürecinde işletmelerde Dış Çevrenin Analizi", 2006. <http://www.kamu-is.org.tr/pdf/847.pdf>
- Umut GELOĞLU, "Kuruluş İçi Analiz ve Çevre Analizi", 10 Ekim 2009. <http://www.yenimakale.com/kurulus-ici-analiz-ve-cevre-analizi.html>
- Hayri ÜLGEN, S.Kadri MİRZE, İşletmelerde Stratejik Yönetim, 5. Baskı, İstanbul: Beta Basım A.Ş., Ekim 2010
- Kübra KORAL, "Rekabet Kavramı", 04.03.2011. <http://tr.scribd.com/doc/52185637/2-BOLUM-REKABET>
- Ömer Baybars TEK, "Pazarlama İlkeleri, Global Yönetimsel Yaklaşım Türkiye Uygulamaları", 8. Baskı, İstanbul: Beta Basım A.Ş., Ocak 1999
- Ömer TORLAK, Remzi ALTUNİŞİK, "Pazarlama Stratejileri, Yönetimsel Bir Yaklaşım", 2. Baskı, İstanbul: Beta Basım A.Ş., Ekim 2012
- Tahir AKGEMCİ, "Stratejik Yönetim", 2. Baskı, Ankara: Gazi Kitabevi, Nisan 2008
- Işık Karpat AKTUĞLU, Ayşen TEMEL, "Tüketiciler Markaları Nasıl Tercih Ediyor?". [http://www.sosyalbil.selcuk.edu.tr/sos\\_mak/makaleler/I%5C%9F%4B1%20Karpata%20AKTU%4C%9ELU%20-%20Ay%5C%9Fen%20TEMEL/AKTU%4C%9ELU,%20I%5C%9F%4B1%20vd.pdf](http://www.sosyalbil.selcuk.edu.tr/sos_mak/makaleler/I%5C%9F%4B1%20Karpata%20AKTU%4C%9ELU%20-%20Ay%5C%9Fen%20TEMEL/AKTU%4C%9ELU,%20I%5C%9F%4B1%20vd.pdf)

# E-TİCARET

## SİTELERİNE ÜYELİK DESTEĞİ

**PAZAR ARAŞTIRMASI VE PAZARA GİRİŞ FAALİYETLERİNE İLİŞKİN GİDERLER KONUSUNDA DEVLET YARDIMI**



Türkiye’de sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler, döviz kazandırıcı hizmet veya faaliyetlerle iştigal eden şirketler ile İşbirliği Kuruluşları ve Organizatör Kuruluşların Pazar araştırması ve pazara giriş faaliyetlerine ilişkin giderlerinin belirli bir bölümünün Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonundan (DFIF) karşılanmasıdır.

Destek, Türkiye’de sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler, döviz kazandırıcı hizmet veya faaliyetlerle iştigal eden şirketler ile İşbirliği Kuruluşları ve Organizatör Kuruluşlara verilen pazar araştırması ve pazara giriş faaliyetlerine ilişkin destekleri kapsar. Pazar araştırması ve pazara giriş desteği, Ekonomi Bakanlığı (İhracat Genel Müdürlüğü) tarafından uygulanmaktadır.

### **E-TİCARET SİTELERİNE ÜYELİK DESTEĞİ**

Bu destek kapsamında nihai tüketiciye yönelik olmayan e-ticaret sitelerine üyelik giderleri şirketler için %70 oranında ve yıllık en fazla 10.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.

Destekten şirketler en fazla 5 (beş) e-ticaret sitesi için ve e-ticaret sitesi başına en fazla 3 (üç) yıl süresince yararlanabilir.

Destekten yararlanmak isteyen şirketlerin ticari faaliyetiyle ilgili en az bir yabancı dilde yayımlanan bir internet sitesine sahip olması gerekir.

E-ticaret sitelerinde yer alan site içi reklam ve reklam bandı (banner) giderleri destek kapsamı dışındadır.

Şirketlerin bu destekten yararlanabilmeleri için üye olmak istedikleri e-ticaret sitesinin Ekonomi Bakanlığı’ndan ön onay almış olması gerekir. Bir e-ticaret sitesine ön onay verilmeden önce üye olunması durumunda, bu üyelik giderleri için yapılan destek başvurusu değerlendirmeye alınmaz.



Desteğe konu e-ticaret sitesi ön onay alınmış ise; şirketlerin ve e-ticaret sitesinin Ekonomi Bakanlığına (İhracat Genel Müdürlüğü) başvurmaları gerekir.

İlgili e-ticaret sitesi ön onay koşulları esas alınarak Ekonomi Bakanlığı (İhracat Genel Müdürlüğü) tarafından değerlendirilir. Ön onay verilen e-ticaret siteleri Bakanlığın resmi internet sitesinde ([www.ekonomi.gov.tr](http://www.ekonomi.gov.tr)) duyurulur.

Ekonomi Bakanlığı (İhracat Genel Müdürlüğü), ön onay verilen e-ticaret sitelerinin belirtilen koşullara uygunluğunu her yıl Ocak ayında önceki takvim yılı istatistiklerine göre inceler ve koşullara uymayan sitelerin ön onayını kaldırır.

E-ticaret sitelerine üyelik giderleri desteği kapsamında olmayan hizmetlerini destekle ilişkilendirerek tanıtım yapan ve üye kaydeden sitelerin ön onayını kaldırır.

Desteğe konu e-ticaret sitesi ön onaylı bir site ise, destek başvurularının ilgili belgelerle birlikte ilk ödeme belgesi tarihinden itibaren en geç 6 (altı) ay içerisinde doğrudan veya posta ile Ekonomi Bakanlığına (İhracat Genel Müdürlüğü) ya da Bölge Müdürlüklerine yapılması gerekmektedir.

Kaynak: <http://www.ibp.gov.tr>

**AKTEKİN<sup>®</sup> HOME**



Bayisi olduğumuz firmalar.



**Sağlık ve Konforun  
En Güzel Uyumunu**



medya F

**101 Visco**  
YüzBir



101 dansite özel yüksek yoğunluklu visko elastik malzemesi ile sağlık ve konfor bir arada HyCare apresi ile ev maytı, mantar, küf, bakteri ve buna bağlı alerjilere karşı sürekli koruma Sanitized apreli özel fermuar.

**VISKO LOVE**

Tel/Fax: 0332 234 31 11

Kılıçarslan Mahallesi Rauf Denктаş Caddesi  
Hilal Sitesi Altı No: 31/A-C Selçuklu/KONYA

ALEZ

YORGAN

YATAK

YASTIK

BAZA

[www.aktekinhome.com](http://www.aktekinhome.com)

# BİLGİ GÜVENLİĞİ STRATEJİSİ 2013'TE ŞİRKETLERİN GÜNDEMİNDE



*Sınırları olmayan dünyada bilgi güvenliğinin önemine dikkat çeken Deloitte'un yeni raporu, şirketlerin geçen yıldan farklı olarak bilgi güvenliğinde strateji oluşturmaya daha çok önem verdiklerini ortaya koyuyor.*

Deloitte, '2013 TMT (Teknoloji, Medya ve Telekomünikasyon) Küresel Güvenlik Çalışması'nı yayınladı. 33 farklı ülkeden 122 şirketle yapılan görüşmelerle oluşturulan çalışma raporunda, bilgi güvenliğine yatırım, dış tehditlerle mücadele ve üçüncü partilerden gelebilecek tehditlerle ilgili bilgiler yer alıyor.

**Deloitte Türkiye Kurumsal Risk Hizmetleri Lideri Cüneyt Kırlar** raporla ilgili olarak, "Bu yılki raporda geçen yıla göre farklı bir tablo karşımıza çıkıyor. Önceden güvenlik ile ilgili yatırımlarda uyum ön plandayken şimdi güvenlik stratejisi ön plana çıkmış, bu da güvenlik konusunun öneminin kurumlarda daha net bir şekilde anlaşıldığını ortaya koyuyor. Bu durumun sektör açısından güvenlikten katma değer sağlamak için önemli bir fırsat olduğunu düşün-

*nüyorum. Bunun yanı sıra en büyük tehdit olan insanın sorunun çözümünün bir parçası haline getirilerek farkındalık ve güvenlik eğitimlerinin ön plana çıkması ayrıca sevindiricidir."* dedi.

## **Şirketler neden bilgi güvenliğine yatırım yapıyor?**

Geçtiğimiz sene yayınlanan 2012 raporunda, bilgi güvenliğine ilişkin girişimlerin itici gücü olarak yasal uyum gösterilirken, 2013 raporunda bu gerekçenin yerine güvenlik stratejisi ve yol haritası oluşturma ihtiyacı yer alıyor. Böylelikle bilgi güvenliği ile ilgili geliştirmeler, artık yasal uyumsebebiyle değil, gerçekten iş süreçlerinde bir gereksinim olması nedeniyle yapılıyor. Strateji ve yol haritası oluşturmada sonra gelen ihtiyaç ise bilgi güvenliği eğitimi ve farkındalığı ile mobil güvenlik olarak karşımıza çıkıyor.



## **Medya, endüstri casusluğunu önemsemiyor**

Bilgi güvenliğinin şirketler arası rekabette bir farklılaşma noktası haline geldiğini belirten raporda, şirketlerin %28 oranla en çok 'servis engelleme (DoS) saldırıları'ndan endişeli oldukları iletiliyor. Küçük şirketlerin %33'ü endüstriyel casusluğu orta ve yüksek seviye tehdit olarak algılamakta, bu oran büyük şirketlerde %67'ye kadar çıkıyor. Sektörel anlamda ise endüstri casusluğunu düşük seviyeli tehdit olarak düşünenler %82 oranında medya şirketleri.

## **Güvenlik yeterli değil!**

Çalışmaya katılan tüm teknoloji, medya ve telekomünikasyon şirketlerinin %88'i, teknoloji şirketlerinin ise %92'si, dışarıdan gelebilecek siber tehditlere karşı çok ya da yeterince güvende olduklarını düşünüyor. Raporda öne çıkan noktalardan biri de, çalışmaya katılan şirketlerin %59'unun, son 12 ayda bir sızıntıya maruz kalmış olması.





Öte yandan rapora göre siber saldırılardan %100 oranında korunmak mümkün değil. Bunun yerine, olası tehditlerin oluşturabileceği zararlara karşı önlem alma, tehdidi öngörme ve buna hızlı yanıt verme yeteneklerini geliştirmek gerekiyor. Günümüzde bunu sağlamak için şirketler, güvenlikten ziyade siber esnekliğe daha çok odaklanmış durumda. Raporda öne çıkan tehditlerden bir diğeri de 'hacktivism'. Aktivizim ve hackleme'nin

bir kombinasyonu olan hacktivism bugünlerde bir iş sonucu olarak ya da bir kişi veya grup hakkında konuşmak sebebiyle bile baş gösterebiliyor. Böylesi bir tehdidin önüne geçmek için ise şirketlerin %55'inin siber suçlara ilişkin genel bilgi, %39'unun ise kendilerine yöneltilen siber suç ve saldırılar hakkında spesifik bilgi topladığı belirtiliyor.

#### **İnsan, bilgi güvenliği için bir tehdit**

Teknolojiye ilişkin güvenlik riskinin, bizzat teknolojinin bünyesinde geçirdiği evrime bağlı olduğu belirtilen raporda, insan faktörünün de güvenlik için başlı başına bir risk oluşturduğu ve şirketlerin %70'inin çalışanlarının güvenlik farkındalığı konusunda eksik olduğu iletiliyor. Bu şirketlerin ise sadece %44'ü çalışanlarına genel güvenlik eğitimi veriyor. Son yıllarda, çalışanların işyerlerine kendi cihaz ve yazılımlarını getirmesini ve halka açık bulut bilişim araçlar kullanmasını teşvik eden "Bring your own device - Kendi cihazını getir" ve The Rogue IT gibi bulut bilişim trendleri, bilgi güvenliği konusunda ciddi sorunlara neden oluyor. Özellikle çalışanların iş için kullandıkları cihazları, şahsi işler için de kullanması, mobil cihazları üçüncü kişilerin ana hedefleri haline getirmesinde büyük risk oluşturuyor. Bu açıdan mobil cihazlar %74 oranla bilgi güvenliği risk sıralamasında ikinci iken, hacker ve iş ortakları gibi üçüncü partiler/kişiler %78 oranla birinci sıraya yerleşiyor. Bulut bilişim araçlarının oluşturduğu risklere karşı ise büyük şirketlerin %80'inin 'gizlilik programı'na sahip olduğu belirtiliyor.

Kaynak [http://www.deloitte.com/view/tr\\_TR](http://www.deloitte.com/view/tr_TR)



## 1007 PROGRAMI ELEKTRİKLİ ARAÇ ÇAĞRISI YAYINLANDI

*TÜBİTAK Kamu Kurumları Araştırma ve Geliştirme Projelerini Destekleme Programı (1007 Programı) kapsamında Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının müşteri kurum olarak yer aldığı "Elektrikli Araç Teknolojilerinin Geliştirilmesi" ihtiyacı başlığına yönelik, Kamu Araştırmaları Destek Grubu (KAMAG) tarafından çağrı duyurusu 18.02.2013 itibari ile yayınlanmıştır.*

Çağrı başlığına yönelik hazırlanacak proje önerileri 24.05.2013 tarihine kadar TÜBİTAK'a iletilmelidir. Çağrılara ilişkin detaylı bilgilere ve başvuru dokümanlarına Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu Sitesinden 1007 Çağrılarını bağlantısından ulaşabilirsiniz.

Kaynak: <http://www.tubitak.gov.tr/tr/duyuru>

MÜŞTERİ KURUM	ÇAĞRI	ÇAĞRI BAŞLIĞI	ÇAĞRI AÇILIŞ TARİHİ	BAŞVURU SON TARİHİ
BİLİM SANAYİ VE TEKNOLOJİ BAKANLIĞI	1007-BSTB-2013-01	Elektrikli Araç Teknolojilerinin Geliştirilmesi Çağrı Dokümanı PSUP Forum	18.02.2013	24.05.2013

# YURT DIŞI İŞ GEZİSİ DESTEĞİ

**ERKAN YILMAZ**

KTO-KOSGEB

## Destek Unsurları

1. İŞletmelerin, uluslararası işbirliğini temin etmelerini veya artırmalarını sağlamak amacı ile organize edilen Yurt Dışı İŞ Gezisi Programlarına katılmalarına destek verilir.
2. Bu destek; Hizmet Merkezleri, Meslek Kuruluşu veya Tőrkiye Seyahat Acenteleri Birliği (TŐRSAB) üyesi Organizatör Kuruluşlar tarafından düzenlenen Yurt Dışı İŞ Gezisi Programlarında işletme temsilcilerinin;
  - Konaklama giderlerini,
  - Ulaşım giderlerini (bulunulan yerden yurt dışı iş gezisinin düzenlendiği ũlkeye veya birden fazla ũlkeye gidilecek ise ũlkeden ũlkeye yapılan havayolu/karayolu/demiryolu/denizyolu ile gidiŐ-dönüş ulaşım bileti ücretleri),
  - Yurt Dışı İŞ Gezisi Programı ile ilgili diğer giderlerini (tercüme ve rehberlik hizmetleri, fuar giriş ücretleri, toplantı organizasyon giderleri) kapsar. Yurt Dışı İŞ Gezisine katılacak işletme temsilcileri işletme sahibi, ortağı veya çalıŐanı olmalıdır.
3. Yurt Dışı İŞ Gezinin düzenlenebilmesi için sektör farkı gözetilmeksizin en az 10 (on) işletmenin katılımı gerekmektedir. Bu sayı organizasyonun destek kapsamına alınması için alt sınırları belirlemekte olup, organizasyona katılacak olan tüm işletmelerin Yurt Dışı İŞ Gezisi Desteğinden yararlanmaları şartı yoktur.
4. Her bir Yurt Dışı İŞ Gezisi için işletme başına sağlanacak azami destek miktarı 2.000 (iki bin) TL'dir.
5. Program süresince desteğin ũst limiti 10.000 (on bin) TL'dir.



## Programın süresi

Programın süresi, her bir işletme için 3 (üç) yıldır. Bu süre bitmeden Program tamamlanmış sayılmaz. Üç yıllık Program süresi tamamlandıktan sonra, işletmenin talebi halinde Program yeniden başlatılabilir. Bu durumda önceki Program kapsamında işletmeye kullanılan destek miktarları dikkate alınmaz.

## Program kapsamındaki desteklerin ũst limit ve oranları

Program kapsamında sağlanacak desteklerin oranı 1. ve 2. bölgelerde % 50 (elli), 3., 4., 5. ve 6. bölgelerde % 60 (altmış) olarak uygulanır. (Konya 2. Bölgededir.)

## Destek Başvurusu, Değerlendirme ve Onay

- 1- Destekten yararlanmak isteyen işletme, Yurt Dışı İŞ Gezisi Programı başlama tarihinden 2(iki) iş günü öncesine kadar [www.kosgeb.gov.tr](http://www.kosgeb.gov.tr) internet adresinden elektronik ortamda doldurarak çıktıısını aldığı Yurt Dışı İŞ Gezisi Desteği Başvuru Formu ve diğer belirtilen belgeler ile ilgili Hizmet Merkezine başvuru yapar.
- 2- Hizmet Merkezi, Yurt Dışı İŞ Gezisi Programına katılacak işletmenin faaliyet alanları ile Programın uyumlu olup olmadığına bakarak başvuru sonucunu işletmeye yazı ile bildirir.

## Destek kapsamına alınacak yurt dışı iş gezisi programlarının belirlenmesi ve duyurulması;

1. Destek kapsamına alınacak Yurt Dışı İŞ Gezisi Programı aŐaĐıda belirtilen aktivitelerden en az ikisini içermelidir;
  - Meslek Kuruluşları ile toplantı,
  - İŞletmeler ile ikili görüŐmeler,
  - Sanayi bölgesi, fabrika, teknopark gezileri, finans grupları vb. ile görüŐmeler,
  - Yurt Dışı Fuar Ziyareti.
2. Yurt Dışı İŞ Gezisi Programının Meslek Kuruluşu veya Tőrkiye Seyahat Acenteleri Birliği (TŐRSAB) üyesi Organizatör Kuruluş tarafından organize edilmesi durumunda: Yurt Dışı İŞ

Gezisi Programlarının destek kapsamına alınması için Yurt Dışı İŞ Gezisi Programı Meslek Kuruluşu / Organizatör Başvuru Formu ile ilgili Hizmet Merkezine başvuru yapar.

3. İlgili Hizmet Merkezi aŐaĐıda yer alan hususları dikkate alarak değerlendirme yapar:

- Yurt Dışı İŞ Gezisi Programının iŐeriĐi,
- Yurt Dışı İŞ Gezisi Programının düzenlenme gerekçesi,
- Yurt Dışı İŞ Gezisi Programı kapsamında yurt dışındaki işletmeler kurumlar/ kuruluşlardan alınan davet veya teyit yazısı,
- Tercüme ve / veya rehberlik hizmetlerinin varlığı,
- Yurt Dışı İŞ Gezisi Programını Organizatör Kuruluşun düzenlemesi halinde TŐRSAB tarafından yetkilendirilmiş A Grubu seyahat acentesi belgesine sahip olması.
- Yurt Dışı İŞ Gezisi Programı kapsamında fuar ziyareti olması durumunda fuar başlangıç bitiş tarihlerinin program tarihleri ile uyumlu olması.

4. Yapılan değerlendirme sonucu başvuru sahibine bildirilir. Uygun bulunan Yurt Dışı İŞ Gezisi Programına ilişkin bilgiler elektronik ortama ilgili Hizmet Merkezi tarafından girilir.

5. Yurt Dışı İŞ Gezisi Programının Hizmet Merkezi tarafından organize edilmesi durumunda; Yurt Dışı İŞ Gezisi Programı Hizmet Merkezi Başvuru Formu ilgili Başkanlık Birimine iletilir. İlgili Başkanlık Birimi aŐaĐıda yer alan hususları dikkate alarak değerlendirme yapar:

- Detaylı Yurt Dışı İŞ Gezisi Programı,
- Yurt Dışı İŞ Gezisi Programı düzenlenme gerekçesi,
- 6. Yurt Dışı İŞ Gezisi Programının destek kapsamına alan Hizmet Merkezi Müdürü ve/veya KOBİ Uzman/Uzman Yardımcısı organizasyona katılabilir.
- 7. Yurt Dışı İŞ Gezisi Programının bitimini müteakip Yurt Dışı İŞ Gezisi Sonuç Raporu düzenlenir. Yurt Dışı İŞ Gezisi Sonuç Raporunu, organizasyona Hizmet Merkezinden katılım sağlanması halinde katılım sağlayan personel, katılım sağlanmaması halinde ise Meslek Kuruluşu veya Organizatör Kuruluş yetkilisi düzenler. Meslek Kuruluşu veya Organizatör Kuruluş tarafından düzenlenen rapor, yazı ekinde ilgili Hizmet Merkezine gönderilir. Hizmet Merkezi sonuç raporunu kurum işi web sayfasında yayınlr.

# EVLENECEK ÇİFTLER BU FUAR KAÇMAZ!

Düğün öncesi ve sonrası için, aranılan her şey bu fuarda!

04 - 05 - 06 - 07 NİSAN 2013

DEDEMAN OTEL BALO SALONU

GİRİŞLER  
ÜCRETSİZ

  
*düğün fest*

EVLİLİK HAZIRLIKLARI FESTİVALI



Detaylı Bilgi için  
0332 320 25 62 • [dugunfest.com](http://dugunfest.com)

# ENERJİ SEKTÖRÜ



## **Yüksek Yenilenebilir Potansiyel**

Türkiye güneş enerjisi potansiyeli açısından, Avrupa'nın güneşe destek veren en büyük ülkesi Almanya ile kıyaslandığında, yaklaşık iki kat daha verimli bir ülke konumundadır. Yıl boyu alınan güneş ısınımı bakımından ülkemizin en verimli bölgeleri, güneye en yakın bölgelerdir. Ancak bu yakınlık, yatırım yapılabilir bölge anlamında değerlendirildiğinde, kıyı şeridinde konumlanmış bölgelerin yatırıma en uygun bölgeler olmadığını ortaya koymaktadır. Güneş enerjisine dayalı elektrik üretim tesisleri, yatırım ve işletme süreçleri açısından değerlendirildiğinde, fosil yakıtlar, rüzgâr ve hidroelektrik santralleri gibi enerji üretim santrallerine yakın süreçlere sahiptirler. Güneşten elektrik üretim santralleri için kurulum yeri seçilirken sahanın güneş enerjisi potansiyelinin tesis kurulum ve işletim maliyetlerinin doğru belirlenmesi son derece önemlidir. Bu değerlendirmenin yapılması için kurulum sahası ile ilgili olarak; sahanın yeryüzündeki konumu, iklim özellikleri, sahanın konumsal özellikleri gibi kriterlerin dikkate alınması gerekmektedir.



## **En Yüksek Lisans İzni**

Konya-Karaman Bölgesi Türkiye'nin güneş enerjisi yatırımları için en büyük potansiyele sahip bölgelerindedir. T.C. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı tarafından yapılan çalışma ile 08 Ocak 2011 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan ve 2013 yılı sonuna kadar toplam 600

MW'lık kapasite ile sınırlandırılan güneşten elektrik üretimi yatırımları için lisans verilebilecek bölgeler listelenmiştir. Bu çalışma ile toplam 27 bölgede yatırım izni verilmiştir. Bu 27 bölge arasında yatırım izni verilen en büyük kapasiteli bölge Konya olarak belirlenmiştir. Toplam 13 trafo merkezi belirlenen Konya'ya, 600 MW'lık yatırımların 92 MW'lık kısmı verilmiştir. Ayrıca 3 trafo merkezi belirlenen Karaman için 38 MW'lık kapasite tayin edilmiş, böylece Konya-Karaman bölgesi için toplamda 130 MW'lık yatırım kapasitesi verilerek, Türkiye'de 2013 yılı sonuna kadar yapılacak toplam yatırımın %22'si Konya bölgesine verilmiş durumdadır. Konya sahip olduğu yüksek miktarda düz, engebesiz ve tarıma elverişsiz saha kapasitesi ile güneşten elektrik üretim santrallerinin en yoğun bulunacağı bölge olarak ilerleyen yıllarda yatırımcıların ilgisini çekmeye devam edeceği görülmektedir.

## **Hazır Altyapı ve Arazi**

Bölgemizin enerji yatırımlarına en uygun yer olmasını sağlayan diğer bir husus ise şüphesiz yatırıma hazır arazi imkanı ve yatırımlar

için uygun altyapısıdır. Konya'da özellikle Karapınar bölgesinde geniş ve tarıma elverişsiz araziler bulunmaktadır. Aynı zamanda Konya Valiliği tarafından bölgede Enerji İhtisas Endüstri Bölgesi kurulması için gerekli çalışmalar yapılmış, ve Bakanlar Kurulu tarafından onaylanarak Resmi Gazetede yayımlanmıştır. Karapınar'da oluşturulan Enerji İhtisas Endüstri Bölgesi 59.710.000 m<sup>2</sup> alana sahiptir. Bölgenin güneş santrali için potansiyel kurulu gücü 4.000 MW olup lisanslı üreticiler bağlantı yapacakları Trafo Merkezi sahanın sınırındadır. Bölgede yapılacak yatırım senelik olarak 1 m<sup>2</sup>'lik alanda 60 KWh/ yıl ile 90 KWh / yıl arasında enerji üretebileceklerdir. Ayrıca Karaman ilinde Ayrancı Enerji İhtisas Endüstri Bölgesi oluşturulması için de çalışmalar yapılmaktadır.



#### **Enerji Teşvikleri**

Bölgemizde güneş enerjisi yatırımı yapmak için en önemli nedenlerden birisi de üretilen enerjinin on yıl boyunca devlet tarafından alınma garantisidir. Ülkemizde yürürlükte bulunan Yenilenebilir Enerji Kanununa göre, 2015 yılına kadar işletme sürecine başlayan yatırımlar için enerji fiyatı taban ücreti 13,3 USD cent/Kwh olarak belirlenmiştir. Üretim tesisinin yerli kaynaklar

tarafından yapılması durumunda ise PV teknolojisinde maksimum 20 USD cent / KWh fiyatla beş yıl 13,3 USD / cent KWh fiyatla ise diğer kalan beş yıl enerji satışı mümkündür.

#### **Gelişmiş Sanayi Altyapısı**

Bölgemizde çok güçlü sanayi altyapısı mevcuttur. Güneş Enerjisi teknolojisi sektöründe faaliyet gösteren yetmiş yedi firma; PV Panel, Metal Konstrüksiyon, Eva, Cam, Güneş Takip Sistemi, Akü ve Jel Akü Grubu, Elektronik Kontrol Sistemi, İnvertör, Şarj Kontrolü, Sayaç, Bağlantı Elemanları, Kablo ve Ekipmanları, Kolektör ve Yansıtıcılar, CSP ve PV Santral Kurulumu Mühendisliği, Buhar Tribünü gibi konularında hizmet vermektedir.

Kaynak: <http://www.konyadayatirim.org.tr/sector>



## DÜNYA İŞ KONSEYLERİ

### Türk - Nijerya İş Konseyi



**Kuruluş Yılı:** 2011

**Türk Tarafı Başkanı:** Hakan Özel

**Firma ve Ünvanı:** Armada Gemi Acenteliği Uls. Taş. Ve Tur. Tic. Ltd. Şti/ Yönetim Kurulu Başkanı

**Karşı Kanat Başkanı:** Dr. Herbert Ademola Ajayi

**Kurum/Firma ve Ünvanı:** Nijerya Ticaret, Sanayi, Madenler ve Tarım Odalan Birliği/ Başkan

**Muhatap Kuruluş:** Nijerya Ticaret, Sanayi, Madenler ve Tarım Odalan Birliği

**Web:** www.naccima.com



Türk-Nijerya İş Konseyi iki ülke arasında mevcut işbirliği potansiyelinin değerlendirilmesi, ikili ticari ve ekonomik ilişkilerin geliştirilmesine yönelik bir platform oluşturulması amacıyla Ocak 2011'de kurulmuştur. Afrika'nın en büyük ham petrol üreticisi dünyanın ise 5. büyük ham petrol ihracatçısı olan Nijerya aynı zamanda zengin doğalgaz rezervlerine sahip olup Güney Afrika Cumhuriyeti'nden sonra Sahra Altı Afrika'nın ikinci büyük ekonomisidir. Nijerya'da önemli bir hareketlilik yaşanan inşaat sektörü başta olmak üzere tekstil, ağaç, deri, metal, gıda ve plastik gibi alanlarda yatırımlara ihtiyaç duyulmakta olup Nijerya demir ve çelik, mobilya, metal ürünleri, elektrikli makine ve ekipmanları ile sanayi makineleri, kara taşımacılık araçları ve tekstil ürünleri başta olmak üzere Sahra Altı Afrika'da en fazla ihracat yaptığımız 2. ülkedir. Her ne kadar iki ülke arasındaki ticaret hacmi çoğu Sahra Altı Afrika ülkesine kıyasla daha yüksek olsa da iki ülke arasında Serbest Ticaret Anlaşması imzalanması ile bu ilişkilerin katlanarak artması beklenmekte olup İş Konseyi Karşı Kanadının tesisi ve İş Konseyi Anlaşması imzalanması ile birlikte karşılıklı heyet ziyaretleri ve Serbest Ticaret Anlaşması imzalanması yönündeki girişimleriyle faaliyetlerini sürdürecektir.

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

## TÜRKİYE'YE VİZE UYGULAMAYAN ÜLKELER

### İRAN



**Ülke Adı:** İran • **Başkenti:** Tahran • **Hükümet:** Cumhuriyet

**Resmi Dili:** Farsça • **Yüzölçümü (km<sup>2</sup>):** 1.648.195 • **Nüfusu:** 66.429.284 • **Para Birimi:** İran Riyali

#### TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER

Yıl	GSYİH (Milyar \$)	Kişi Başına Gelir (\$)	Büyüme Oranı (%)	Enflasyon Oranı (%)	İhracat (Milyar\$)	İthalat (Milyar\$)
2004	161,4	2.316	5,6	14,8	44,4	36,6
2005	189,8	2.778	4,4	15,9	62,8	53
2006	187,4	2.724	5	15,8	75,2	51,1
2007	278,1	4.222	4,3	17	76,5	61,3

#### TÜRKİYE-HONG KONG TİCARİ VE EKONOMİK İLİŞKİLERİ

Yıl	İhracat	İthalat	Hacim	Denge
2004	813.031	1.962.059	2.775.090	-1.149.028
2005	912.940	3.469.706	4.382.646	-2.556.766
2006	1.066.902	5.626.610	6.693.512	-4.559.708
2007	1.441.190	6.615.393	8.056.583	-5.174.203
2008	2.028.451	8.199.594	10.228.045	-6.171.143

#### Dış Ticaretindeki Başlıca Ürünler ve Ülkeler

##### Başlıca İhraç Ürünleri:

Petrol, kimyasal ve petrokimyasal ürünler, fındık, kelim.

##### İhracatında Başlıca Ülkeler (2008):

Çin % 15,2, Japonya % 14,2, Hindistan % 9,2, Güney Kore % 6,4, Türkiye % 4, İtalya % 4,5.

##### Başlıca İthal Ürünleri:

Endüstriyel hammaddeler, gıda ve diğer tüketim malları, teknik hizmetler.

##### İthalatında Başlıca Ülkeler (2008):

BAE % 18,8, Çin % 12,6, Almanya % 9, Güney Kore % 6,8, Rusya % 5,2, İtalya % 5, Fransa % 4,1.

#### İkili Ticarete Başlıca Maddeler

**İhracat:** Kazan, makine ve cihazlar, demir ve çelik, motorlu kara taşıtları, mineral yakıt ve yağlar, elektrikli makine ve cihazlar, ağaç ve ağaçtan mamul eşya, plastik, tütün, cam ve cam eşya.

**İthalat:** Mineral yakıt ve yağlar, bakır ve bakırdan eşya, demir ve çelik, organik kimyasallar, motorlu kara taşıtları, tuz, kükürt, çinko, alüminyum.

Kaynak: <http://www.musiad.org.tr/ing/aratirmalaryayin/pdf>

# Dünya Lezzetleri Mangalyum'da...

*Meksikanın vazgeçilmez tadı fajita, Amerikan usulü barbekü soslu Antrikot, İtalyan usulü barbekü soslu Bonfile ve bir çok dünya lezzeti Mangalyum da.*



Oylarıyla bizi  
YILIN RESTAURANTİ  
ÖDÜLÜ'ne layık gören  
tüm Konya'ya  
TEŞEKKÜRLER...

MANGALYUM

0332 265 09 79  
www.mangalyum.com

# MOZAMBİK

<b>Nüfus</b>	23 milyon (2012)
<b>Yüzölçümü</b>	799.380 km <sup>2</sup>
<b>Başkent</b>	Maputo
<b>Kişi Başına Düşen Milli Gelir</b>	1.093 Dolar (2012)
<b>Büyüme Oranı</b>	%7,2 (2011)
<b>Döviz Kuru</b>	27,3 \$/MT
<b>Başlıca Şehirler</b>	Maputo, Nampula, Beira, Chimoio, Nacala
<b>Telefon Kodu</b>	+258



AFRİKA KITASININ GÜNEYDOĞUSUNDA YER ALAN MOZAMBİK KUZeyDE TANZANYA, MALAVİ VE ZAMBİYA İLE, BATIDA ZİMBABVE İLE, GÜNEYBATIDA GÜNEY AFRİKA CUMHURİYETİ VE SVAZİLAND İLE KOMŞUDUR. DOĞU VE GÜNEYDOĞUSUNDA HİNT OKYANUSU BULUNMAKTADIR. 799.380 KM<sup>2</sup>LİK YÜZÖLÇÜME SAHİP OLAN ÜLKENİN BAŞKENTİ MAPUTO'DUR. MOZAMBİK 23 MİLYONLUK NÜFUSU İLE DÜNYANIN EN FAZLA NÜFUSA SAHİP OLAN ELLİNCİ ÜLKESİ, AFRİKA KITASININ İSE ON İKİNCİ ÜLKESİDİR. ÜLKE NÜFUSUNUN ÜÇTE İKİSİNDEN FAZLASI KIRSAL KESİMDE YAŞAMAKTA VE GEÇİMİNİ TARIMDAN SAĞLAMAKTADIR. İŞGÜCÜNÜN %81'İ TARIM SEKTÖRÜNDE, %6'SI SANAYİ SEKTÖRÜNDE, %13'Ü İSE HİZMETLER SEKTÖRÜNDE İSTİHDAM EDİLMEKTEDİR.



MOZAMBİK DOĞAL KAYNAKLAR AÇISINDAN ZENGİN BİR ÜLKEDİR. BAŞLICA DOĞAL KAYNAKLAR KÖMÜR, DOĞALGAZ VE MİNERAL KUMDUR. MERKEZ MOZAMBİK'TE KÖMÜR MADENCİLİĞİ PROJELERİ GELİŞTİRİLMESİ VE DOĞALGAZ ÜRETİMİNİN GENİŞLEYECEK OLMASI DOĞAL KAYNAK SEKTÖRÜNDE HIZLI BİR YÜKSELİŞİN YAŞANACAĞINA İŞARET ETMEKTEDİR. DÜNYA BANKASI'NA GÖRE ÖNÜMÜZDEKİ BİRKAÇ YIL İÇERİSİNDE, MOZAMBİK'TEKİ YENİ GAZ PROJELERİ ÜLKEYE 70 MİLYON TUTARINDA YATIRIM, KÖMÜR PROJELERİ İSE 10 MİLYON DOLAR TUTARINDA YATIRIM ÇEKECEKTİR. ALTYAPI ALANINDA İSE ÖNEMLİ HARCAMALAR YAPILACAKTIR.

MOZAMBİK, TETE YAKINLARINDA DÜNYANIN İŞLETİLMİYEN EN BÜYÜK KÖMÜR ALANI OLABİLECEĞİ TAHMİN EDİLEN KÖMÜR YATAKLARINA SAHİPTİR. AYRICA, SONGO'DA BULUNAN AFRİKA'NIN EN GÜÇLÜ HİDROELEKTRİK SANTRALİ İLE MOZAMBİK ÖNEMLİ HİDROELEKTRİK POTANSİYELİNE SAHİP BULUNMAKTADIR. AYNI ZAMANDA MOZAMBİK 127,4 MİLYAR METREKÜP DOĞALGAZ REZERVİNE SAHİPTİR. BİR ENERJİ FİRMASI OLAN ENİ SPA MAMBA AÇIKLARINDA BULUNAN GAZ REZERVLERİNİN 212,4 MİLYAR METREKÜP POTANSİYELE SAHİP OLDUĞUNU HESAPLAMAKTADIR.

## GENEL EKONOMİK DURUM

Mozambik 9,6 milyar ABD Doları GSYİH ile Afrika kıtasında 25. büyük ekonomidir. Gelişmekte olan Mozambik ekonomisi 2008-2010 döneminde ortalama %6,8 oranında büyümüştür. Ancak ülkede halen pek çok kişi yoksulluk sınırının altında hayatını sürdürmektedir. Bununla beraber, özellikle son dönemlerde bulunan doğal gaz rezervleri ile birlikte ülkenin büyümeye devam edeceği öngörülmekte olup, orta ve uzun vadede ülkenin büyük atılımlar göstereceği tahmin edilmektedir.

Ülke GSYİH'sının %28,4'ünü tarım oluşturmaktadır. Özellikle ülkenin verimli kuzey bölgelerinde tarım potansiyeli yüksektir, ancak, arazi kullanım hakkı problemi bu potansiyeli kısıtlamaktadır. Önemli tarımsal ürünler şeker, kurutulmuş hindistancevizi, kaju, çay ve tütündür. Kabuklu deniz hayvanları tütünden sonra en fazla ihracatı gerçekleştirilen ikinci tarım/gıda ürünüdür.

Sanayi sektörü ülke GSYİH'sının %26,9'unu oluşturmaktadır. Ülkedeki en büyük yabancı yatırımı olan Mozal alüminyum tesislerinin genişlemesinin (860 milyon dolar tutarında) etkisiyle imalat sektörü büyümektedir. 2010 yılında ülke ihracatının yarısından fazlasını işlenmemiş alüminyum oluşturmuştur. Ülke GSYİH'sının %44,7'sini ise hizmetler sektörü oluşturmaktadır. İşgücünün %81'i tarım sektöründe, %6'sı sanayi sektöründe, %13'ü ise hizmetler sektöründe istihdam edilmektedir. Turizm sektörü yeterince gelişmemekle birlikte yüksek bir potansiyele sahiptir. 2011 yılında turizmden elde edilen gelirler %2,21 oranında azalırken 2012 yılında %17,9 artacağı tahmin edilmektedir. Mozambik ekonomisi son 15 yılda Sahraaltı Afrika'da en hızlı büyüme gösteren petrol-dışı ekonomidir. 2009 yılında büyüme hızı yavaşlamış olmakla birlikte, 2010 ve 2011 yıllarında tekrar hızlanmış. 2012 yılında Mozambik ekonomisinin %8 civarında büyüyeceği öngörülmektedir. Sonraki yıllarda ise daha büyük büyüme oranlarının gerçekleşeceği tahmin edilmektedir. 2010 yılında 9,6 milyar dolar olan Mozambik GSYİH'sının 2011 yılında %7,2 oranında büyüyerek 12 milyar dolar olarak gerçekleştiği öngörülmektedir.



## Ekonomide Geleceğe Yönelik Beklentiler

Mozambik ekonomisinin 2012 yılında %8 civarında büyüyeceği, sonraki yıllarda ise doğal kaynak sektörünün hızlı yükselişiyle birlikte daha büyük oranlarda büyüyeceği tahmin edilmektedir. Mozambik Merkez Bankası'nın enflasyon hedefi %6'dan küçük olmakla birlikte, 2012 yılında %7,2 oranında gerçekleşmesi beklenmektedir. Kamu yatırımları ve sosyal kalkınma planları gerçekleştirilmek üzere 2012 yılında gevşek bir mali tutum benimsenecektir. Altyapı yatırımlarının hız kazanması ile birlikte bütçe açığının yükselerek GSYİH'nın %5,8'ine ulaşması öngörülmektedir. 2011 yılında cari açık büyüyerek GSYİH'nın %11,7'sine ulaşmıştır. 2012 yılında bu oranın %11,3 olması beklenmektedir. Gelecek yıllarda ise büyük yatırım projelerinden kaynaklı ithalattan dolayı cari açığın artacağı tahmin edilmektedir.

## Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Dünya Bankası'nın Doing Business 2012 istatistiklerinde 139. sırada yer alan Mozambik bürokrasinin bol olduğu ve gümrüklerde gecikmelerin yaşandığı bir ülkedir. Potansiyel yatırım alanları altyapı, enerji (doğalgaz, hidroelektrik), madencilik (kömür), turizm (oteller) ve tarımdır (susam, ağaç ürünleri, tütün). 2005 ile 2009 yılları arasında en büyük yatırımı yapan ülke 5 milyar dolar değerinde 15 proje ile ABD olmuştur. ABD özellikle doğalgaz ve tütün işleme alanlarında yatırım yapmıştır. İkinci Portekiz 800 milyon dolar değerinde 127 proje, üçüncü Norveç 742 milyon dolar değerinde 2 proje, dördüncü 424 milyon dolar değerinde 318 proje, beşinci Çin 175 milyon dolar değerinde 41 proje gerçekleştirmiştir.



## Yatırımlarda Öncelikli Alanlar

Potansiyel yatırım alanları altyapı, enerji (doğalgaz, hidroelektrik), madencilik (kömür), turizm (oteller) ve tarımdır (susam, ağaç ürünleri, tütün).

## Dış Ticaret

Gelişmekte olan Mozambik'in dış ticaret hacmi artış eğiliminde olmakla birlikte, 2009 ve 2010 yıllarında düşüş yaşanmıştır. Dış ticaret hacmi 2008 yılında maksimum seviyesi olan 6,66 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır. 2011 yılında dış ticaret hacminin tekrar artarak 6,68 milyar dolara ulaştığı tahmin edilmektedir.

### Dış Ticaret Göstergeleri (1.000 Dolar)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
İhracat	1.745.256	2.381.132	2.412.079	2.653.260	2.147.169	2.243.069
İthalat	2.408.195	2.869.327	3.049.746	4.007.763	3.764.207	3.564.230
Denge	-662.939	-488.195	-637.667	-1.354.503	-1.617.038	-1.321.161
Hacim	4.153.451	5.250.459	5.461.825	6.661.023	5.911.376	5.807.299

Kaynak: ITC Trademap, Mayıs 2012

## İhracatında Başlıca Ürünler

Mozambik'in ihracatı 2010 yılında 2.243 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Gelişmiş bir sanayiye sahip olmayan Mozambik'in gerçekleştirdiği ihracatın %52'sini işlenmemiş alüminyum oluşturmaktadır. Elektrik enerjisi, yaprak tütün ve döküntüleri, petrol gazları, kabuklu hayvanlar, uzunlamasına kesilmiş ağaçlar Mozambik'in ihraç ettiği diğer önemli ürünlerdir.

## İthalatında Başlıca Ürünler

Mozambik'in ithalatı 2010 yılında 3.564 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Bunun %15'ini petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar oluşturmaktadır. Elektrik enerjisi, motorlu taşıtlar, pirinç, buğday ve çimento ithal ettiği diğer önemli ürünlerdir.

## Ülkeler İtibarı ile Dış Ticareti

Mozambik'in en büyük tedarikçisi Güney Afrika Cumhuriyeti'dir. 2010 yılında Mozambik'in ithalatının %34'ü Güney Afrika Cumhuriyeti'nden gerçekleştirilmiştir. Güney Afrika'dan sonra sırasıyla Hollanda, Hindistan ve Portekiz Mozambik'in diğer önemli tedarikçileridir. Türkiye Mozambik'in 35. büyük tedarikçisidir. Mozambik'in en fazla ihracat yaptığı ülkelerin başında Hollanda gelmektedir. Mozambik'in en önemli ihrac kalemi olan işlenmemiş alüminyumun tamamı Hollanda'ya gönderilmektedir. Hollanda'dan sonra Güney Afrika Cumhuriyeti, Portekiz ve Çin Mozambik'in diğer önemli pazarlardır.

Başlıca Ülkeler İtibarı ile İthalat (1 000 Dolar)			
	2008	2009	2010
Toplam	4.007.763	3.764.207	3.564.230
Güney Afrika	1.164.861	1.333.780	1.226.797
Hollanda	697.994	488.157	642.908
Hindistan	144.361	244.684	201.700
Portekiz	115.825	141.953	154.164
Çin	156.094	173.121	130.042
Japonya	127.830	141.572	126.267
Bahreyn	269.718	14.885	94.672
Almanya	64.725	66.439	79.490
İtalya	31.058	56.919	74.689
ABD	160.434	134.793	74.365
Diğerleri	1.074.863	967.904	759.136

Kaynak: ITC Trademap, Mayıs 2012

Başlıca Ülkeler İtibarı ile İhracat (1 000 Dolar)			
	2008	2009	2010
Toplam	2.653.260	2.147.169	2.243.069
Hollanda	1.476.381	893.933	1.181.948
Güney Afrika	265.541	460.309	467.224
Portekiz	26.413	32.189	108.344
Çin	51.604	74.478	79.568
Zimbabve	81.347	73.798	72.069
İspanya	51.048	31.443	30.602
Hindistan	28.401	56.512	30.435
Malavi	46.768	46.709	26.970
Almanya	24.709	24.814	20.399
Endonezya	2.138	7.525	17.967
Diğerleri	598.910	445.459	207.543

Kaynak: ITC Trademap, Mayıs 2012

## Türkiye ile Ticaret

Türkiye ile Mozambik arasındaki ticaret hacmi artış eğiliminde olmasına karşın henüz istenilen seviyede değildir. 2011 yılı itibarıyla Türkiye'nin Mozambik'e gerçekleştirmiş olduğu ihracat 102,5 milyon dolar, Mozambik'ten gerçekleştirdiği ithalat ise 71 milyon dolar seviyesindedir. 2011 yılında Mozambik'e yapılan ihracatın toplam ihracatımızdaki payı %0,08 olup, en fazla ihracat yaptığımız ülkeler arasında 109. sırada yer almıştır. Ülkemizin Mozambik'in toplam ithalatı içindeki payı ise 2010 yılında %0,2 olarak gerçekleşmiştir. İki ülke arasındaki ticaret hacmi 2011 yılı itibarıyla 173,5 milyon dolar düzeyindedir. Türkiye'nin Mozambik'e ihrac ettiği ürünlerin başında benzin gelmektedir. 2011 yılında Türkiye'den Mozambik'e gerçekleştirilen ihracatın %65'ini benzin oluşturmuştur. 2011 yılında Mozambik'e gerçekleştirilen ihracatta yaşanan büyük artışın sebebi de benzin ihracatında yaşanan artıştır. Benzinin ardından buğday unu ve demir/çelik köşeli çubuklar ihracatı gerçekleştirilen diğer önemli ürünlerdir.



Türkiye'nin Mozambik'den gerçekleştirmiş olduğu ithalatta en önemli ürün taşkömürüdür. 2011 yılında Mozambik'den gerçekleştirilen ithalatın %78'ini taşkömürü oluşturmuştur. Taşkömürünün ardından tütün ile susam tohumu ithalatı gerçekleştirilen diğer iki üründür.

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

Türkiye'nin Mozambik'e İhracatında Başlıca Ürünler (1.000 Dolar)				
GTİP No.	Ürün Adı	2009	2010	2011
<b>Toplam</b>	<b>Tüm Ürünler</b>	24.496	46.038	102.553
<b>2710</b>	Petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar	7.780	21.841	66.438
<b>1101</b>	Buğday unu/mahlut unu	1.068	5.055	5.388
<b>7214</b>	Demir veya alaşımsız çelikten çubuklar (dövülmüş, sıcak haddelenmiş)	486	4.683	5.312
<b>3102</b>	Azotlu mineral veya kimyasal gübreler			2.885
<b>7216</b>	Demir veya alaşımsız çelikten profiller	161	376	1.795
<b>8516</b>	Elektrikli su ısıtıcılar, elektrotermik cihazlar, ortam ısıtıcılar, saç ve el kurutucular, ütüler	786	1.061	1.683
<b>8438</b>	Yiyecek ve içeceklerin sanai amaçlarla hazırlanması veya imaline mahsus makina ve cihazlar	45	62	1.352
<b>1902</b>	Makamalar ve kuskus	1.345	27	1.282
<b>2102</b>	Mayalar ve cansız diğer tek hücreli mikroorganizmalar	1.180	1.313	1.197
<b>8437</b>	Tohum, hububat, kuru baklagilleri temizleme, tasnif etme ayıklama ve öğütmeye mahsus makina ve cihaz		42	1.194
<b>7215</b>	Demir veya alaşımsız çelikten diğer çubuklar	64	104	1.182
<b>2503</b>	Her nevi kökür (süblime, presipite ve koloidal kökür hariç)			955
<b>2106</b>	Tarifenin başka yerinde yer almayan gıda müstahzarları	187	712	897
<b>4819</b>	Kağıttan, kartondan, selüloz vatkadandan veya selüloz lif tabakalarından kutu, mafhaza, torba vb.			639
<b>1905</b>	Ekmeğe, pasta, kek, bisküvi ve diğer ekmeğe mamüller, hosti, boş ilaç kapsülü mühür güllacı, pirinç	1.071	178	522
<b>8504</b>	Elektrik transformatörleri, statik konvertörler (örneğin; redresörler)	72	251	512
<b>7208</b>	Demir veya alaşımsız çelikten yassı hadde ürünleri (genişlik >= 600 mm)		75	460
<b>4803</b>	Tuvalet ve yüz temizliği için ince kağıt, havlu veya kağıt peçete vb.	127	346	442
<b>6908</b>	Cilalı veya sırlı seramikten döşeme veya kaplama karoları ve kaldırım taşları, cilalı veya sırlı moz	325	617	400
<b>7308</b>	Demir veya çelikten inşaat ve inşaat aksamı, inşaatta kullanılmak üzere hazırlanmış demir veya çelik	265	2.221	339
<b>9406</b>	Prefabrik yapılar	48	139	333
<b>8428</b>	Kaldırma, elleçleme, yükleme, boşaltma makineleri (asansörler, yürüten merdivenler, konveyörler)	1	9	319
<b>8537</b>	Elektrik kontrol, dağıtım tabloları, panolar, konsollar, kabinler, diğer mesnetler ve sayısal kontrol	406	38	314
<b>8422</b>	Bulaşık, şişe vb yıkama ve kurutma makineleri, şişe, kutu çuval vb doldurma, etiketleme makineleri,	80		305
<b>9403</b>	Diğer mobilyalar ve bunların aksam ve parçaları	114	303	295
	Diğer Ürünler	8.886	6.586	6.114

Kaynak: ITC Trademap, Mayıs 2012

FİLORENT'TE  
ARAÇ KİRALAMAK  
SİZİN İÇİN  
'2013'TE  
ÇOK DAHA  
AVANTAJLI  
OLACAK...



7 günlük  
kiralamalarda  
1 gün  
bedava

6 aylık  
kiralamalarda  
1 ay  
bedava

12 aylık  
kiralamalarda  
2 ay  
bedava



\* HAVAALANI  
\* HIZLI TREN GARI  
\* OTOGAR  
ÜCRETSİZ TESLİM

KASKO, SİGORTA, KDV, HERŞEY DAHİL

**ŞİRKETLER NEDEN ARAÇ KİRALAR ?**

...Sorularınız için Bizi Arayın...

**FiLO RENT**

RENT A CAR / ARAÇ KİRALAMA

...Araç Kirala, Sen de Rahatla...





# 22. MESLEK KOMİTESİ

**“Kauçuk, Lastik ve Plastik Ürünleri İmalatı, Toptan ve Perakende Ticareti”**



**YAHYA KOÇ**  
Komite Başkanı



**ALİ GÖKYER**  
Komite Başkan Yard.



**ZEYNEL ABİDİN ŞİMŞEK**  
Meclis Üyesi



**MEHMET ÖZDOĞAN**  
Meclis Üyesi



**AHMET TEKİN**  
Komite Üyesi



**KTO 22. Meslek Komitesi Başkanı Yahya KOÇ;**

## **“HAMMADDE TEMİNİ VE ENERJİ FİYATLARI SEKTÖRÜMÜZÜ ZORLUYOR”**

Değerli okuyucularımız, Dergimizin bu sayısında Konya Ticaret Odası 22. Meslek Komitesi (Kauçuk, Lastik ve Plastik ürünleri İmalatı, Toptan ve Perakende Ticareti), 23. Meslek Komitesi (Plastik Kapı Pencere ve Diğer Plastik Ürünler İmalatı), 24. Meslek Komitesi Kereste, Parke, Doğrama İmalatı Toptan ve Perakende Ticareti) sektörlerini ayrı ayrı tanıttık.

KTO 22. Meslek Komitesi Başkanı Yahya KOÇ Türkiye plastik sektörünün yılın 10 ayında doğrudan 4 milyar 162 milyon dolar, dolaylı olarak ise 4 milyar 579 milyon dolar ihracat yaptığını belirterek Türkiye'ye 8 milyar 741 milyon dolarlık döviz kazandırdığını söyledi. “Sektörün daha çok gelişmesi için bazı sorunlarının çözülmesi gerektiğine işaret eden Koç Plastik sektörünün en önemli sorunlarından birincisi hammadde tedarik etmede dışa olan bağımlılık geliyor.

Bu konu üzerinde de ülkemiz yeterli kapasiteye sahip değil. İkinci sorun olarak kullanılan enerji fiyatlarıdır. Bu konuda iyileştirme bekliyoruz. Bir başka sorunumuzda ithalattaki gümrük vergi oranlarının yüksek olmasıdır. Tüm bu sorunların ana kaynağı yine dışa bağımlılıktır.” diyerek sorunlarımızı şu şekilde cevaplandırdı.



### **Yahya KOÇ Kimdir?**

1974 Konya Doğumluyum. 1996 yılında plastik kalıp sektöründe iş hayatıma başladım. (Avf Plastik ve Amb.Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.) 1999 yılında ilk plastik enjeksiyon makinesi olarak plastik sektörüne adım atmış oldum. 2003 yılı ortalarında makine parkuruma Plastik Şişirme Enjeksiyon makinelerini de katarak ambalaj sektöründe aranan firmalar arasına katıldım. Her geçen gün mevcut kalıp ve makine sayısını artırarak kendimizi sürekli olarak yeniliyoruz. Kuruluş sürecimizden bu yana ürettiğimiz ilk ürünümüzden bugünkü son ürünümüze kadar tek hedefimiz Plastik sektörünün ihtiyaç duyduğu güvenilir, kaliteli, dayanıklı ürünler ve bu ürünlerle eş güdümlü ilerleyen kalite müşteri memnuniyetini koşulsuz şekilde sağlayabilmektir. Bugün koymuş olduğumuz hedeflere ulaştığımızın gururunu yaşıyor, kendimize ulaşmak için yeni hedefler koyuyoruz. Ulaştığımız kalite standartlarımızı korumak için üretimin her aşamasında kalite kontrolü yapıyor, tedarikçi firmalarımızı aynı titizlikte seçiyoruz. Aynı ilk gün olduğu gibi Geleceğe Türkiye’de sektördeki öncü plastik firmalardan olma vizyonu ve geleneksel kalite ve güvence misyonumuz doğrultusunda bakıyoruz.



**SEKTÖRÜNÜZÜ ANLATIR MISINIZ?**

Plastik sektörü ürünleri cam, metal, ağaç, kauçuk gibi maddeler ile birlikte kullanıldığı gibi, aynı zamanda demir, tahta ve cam gibi malzemelerin alternatifi olarak da kullanılmaktadır. Gerek ekonomik gerekse kolay uygulanabilir olması, plastiğin diğer maddelere göre tüketimini hızla artırmaktadır. Plastik tüketiminin fazlalığı, ülkelerin gelişmişliğinin bir göstergesi olarak da değerlendirilmektedir. Plastik sektörünün temel girdileri termoplastikler, termoset plastikler ve diğer katkı maddeleridir. Plastik sektörü, girdilerinin %90'ını petrokimya sanayisinden temin etmektedir. Plastik Sektörü ürünlerinin en önemli tüketicileri inşaat ve ambalaj sektörleri olup bunların yanı sıra otomotiv, elektrikli cihazlar, beyaz eşya ve ayakkabı sektörleri çok yoğun plastik parçalarının kullanıldığı sektörlerdir. Kısaca, plastikten mamul ürünler çok basit kullanımların yanı sıra elektronik, otomotiv ve yüksek teknoloji gerektiren sektörlerde de kullanılmaktadır.

**SEKTÖRÜNÜZÜN ÜLKE VE KONYA EKONOMİSİNE KATKISI NEDİR?**

Türkiye plastik sektörü Avrupa'nın en büyük üçüncü üretim kapasitesine sahip olan sektörlerden bir tanesi olarak olumsuz koşullara rağmen büyümesini ve Türkiye ekonomisine katkısını artırarak sürdürüyor. Plastikçiler Federasyonu İzleme Raporu'na göre, Türkiye plastik sektörü; yılın 10 ayında doğrudan 4 milyar 162 milyon Dolar dolaylı olarak ise 4 milyar 579 milyon Dolar ihracat yaptı ve Türkiye'ye 8 milyar 741 milyon Dolarlık döviz kazandı. Konya da bu ihracatta %19'luk dilimin içerisinde yer almakta. İlerleyen dönemlerde bu oranda artış yapabilmek için tüm çalışmalarına soluksuz devam etmekte.

**SEKTÖRÜNÜZÜN İSTİHDAMA KATKISI NEDİR?**

Bilindiği gibi plastik, tüm sektörler için ürün veren bir sektör. Bu sektörlerden iki lokomotif sektör 2012 büyüme hedeflerini, beyaz eşya yüzde 15'er, otomotiv ise yüzde 30'lar civarında ilan etti. Bunun yanı sıra ambalaj sektörü de yüzde 17'ler de pastada payını aldığı açıkladı. Bu rakamlar da gösteriyor ki plastik sektörü her yıl büyüme ivmesini sürdürüyor.

**SEKTÖRÜNÜZÜN İHRACATI VAR MIDIR? VARSAM HANGİ ÜLKELERE İHRACAT YAPILMAKTADIR?**

Her meslek dalın da olduğu gibi plastik sektöründe de ihracat önemli rol oynamakta. En fazla plastik ürün ihracatı yapılan ülkelerin arasında; Irak, Rusya, Almanya, Azerbaycan, İngiltere ve İran bulunmaktadır.

**SİZCE SEKTÖRÜN ÜÇ BÜYÜK SORUNU NEDİR, BU SORUNLAR NEREDEN KAYNAKLANMAKTADIR?**

Plastik Sektöründe sorunlardan birincisi Ham madde tedarik etmede dışa olan bağımlılık gelmekte. Bilindiği üzere kullanılan hammaddeler ağırlıklı olarak petrokimya ürünlerinden oluşmaktadır. Bu konu üzerinde de ülkemiz yeterli



kapasiteye sahip değil. İkinci sorun olarak kullanılan enerji fiyatlandırılmasıdır. Bu konuda büyük oranda iyileştirme beklenmekte. Üçüncü sorun ise Ar-ge çalışmalarında yapılacak devlet desteğidir. Başka bir sorunu da dile getirecek olursak ithalattaki gümrük vergi oranlarının yüksek olmasıdır. Tüm bu sorunların ana kaynağı yine dışa bağımlılık.

**SEKTÖRÜN SORUNLARININ SİZCE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ NELERDİR?**

Bahsettiğim gibi öncelikle dışa bağımlılık oranının en az orana düşülmesi sektörü oldukça rahatlatacaktır. Ayrıca plastik sektörü de 6. Bölge teşviklerinden yararlandırılmalıdır. Plastik Sektörünün Türkiye Odalar Birliği çatısı altında temsil edilmesi sektörün gelişmesi açısından da önemlidir.





# 23. MESLEK KOMİTESİ

**“Plastik Kapı Pencere ve Diğer Plastik Ürünler İmalatı”**



**İSMAIL BÜYÜKTOKATLI**  
Komite Başkanı



**HÜSREV AYAR**  
Komite Başkanı Yrd.



**ABDULLAH İŞİK**  
Meclis Üyesi



**AHMET SEMERCI**  
Meclis Üyesi



**ÖMER NAZIM ÖZCAN**  
Komite Üyesi



**KTO 22. Meslek Komitesi Üyesi Ömer Nazım ÖZCAN;**

**“KALİFİYE ELEMAN SIKINTISI BİZİM SEKTÖRÜMÜZDE DE VAR”**

KTO 23. Meslek Komitesi Üyesi Ömer Nazım Özcan diğer sektörlerde olduğu gibi plastik kapı ve pencere sektöründe de kalifiye eleman sıkıntısı çekildiğine işaret ederek bu konuda çözüm üretilmesi gerektiğini savundu. Pazardaki daralma ve arzın artması ile buna bağlı olarak kapasite kullanım oranının düşük olmasının sektörün diğer sorunu olduğunu vurgulayan Özcan *“Kaliteli ürün kullanımı konusunda müşterileri bilinçlendirmeye yönelik tanıtım faaliyetlerinin geliştirilmesi gerekir”* diyerek sorularımızı şu şekilde cevaplandırdı.



### **Ömer Nazım ÖZCAN Kimdir?**

1974 Altınekin doğumluyum. Evli ve iki çocuk babasıyım. İşletme Bölümü mezunuyum, Selçuk Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi'nde yönetim ve organizasyon dalında yüksek lisans yaptım. Firmamız Özcan Plastik 1994 yılında kuruldu. PVC kapı ve pencere imalatı, pvc profil distribütörlüğü, montajsız toptan pencere satışı ve Türkiye'nin her yerinde alt taşeron olarak proje yönetimi ve uygulamaları yapmaktadır. Firmamız günlük 2012 yılında günlük 190 adet ortalama pencere üretimi ile Türkiye'nin en büyük üç üretim tesisinden biridir. 2012 yılında yaklaşık 10700 konutun pencere üretimi ve montajı firmamızca tamamlanmıştır. Firmamız 85 kişi istihdam etmektedir. Konya da 2 ve İstanbul da 1 adet üretim hattımız bulunmakta ve toplam 3500 m<sup>2</sup> kapalı alanda üretim yapmaktayız. Yurtdışına profil ve hazır pencere ithalatı yapmakta ve ülkemize döviz girdisi kazandırmaktadır. 2013 yılında 4. Organize sanayi bölgesinde tamamen kendi öz kaynaklarımızla yapacağımız 2 milyon dolarlık ek yatırımla Türkiye'nin en büyük tesisini Konya'mıza kazandırmak hedefindeyiz.



**SEKTÖRÜNÜZÜ ANLATIR MISINIZ?**

Plastik Kapı ve pencere ve diğer plastik ürünleri sektörü, pvc esaslı hammaddeler kullanılarak hayatımızın her alanında kullanılan ürünlerin üretildiği bir sektördür. Plastik dayanıklıdır, hafiftir, Emniyetlidir, çok çeşitli şekillere sokulabilir, fiyat ve maliyet avantajına sahiptir, yaşam boyu değerlendirildiği için kaynak tasarrufu sağlar, iyi bir izolasyon aracıdır. PVC esaslı kapı ve pencere sistemleri 1980 yıllarda Türkiye pazarına girmiş ve kullanımda hızlı bir ivme kazanmıştır. Taleple doğru orantılı yatırımlarda aynı hızda artmıştır. Günümüzde özellikle inşaat sektörünün vazgeçilmez ürünü olan PVC kapı ve pencere sistemleri, yaklaşık %70 lik tercih edilme oranı ile yerini sağlamlaştırmıştır.

**SEKTÖRÜNÜZÜN ÜLKE VE KONYA EKONOMİSİNE KATKISI NEDİR?**

Kapı pencere profilinde bölgesel oyuncu konumundaki Türkiye, Avrupa 'da İngiltere ve Almanya'nın ardından üçüncü büyük pvc pencere profil kullanım pazarı. Üretim kapasitesi açısından ise 550 bin ton ile Avrupa'nın ikinci büyüğü olan Türkiye' de Pazar büyüklüğünün 1,5 milyar dolara yaklaştığı tahmin ediliyor. Kapı pencere sektöründe kullanım oranı giderek artan pvc profil üretiminde 550 bin tonluk kapasiteyle Avrupa'nın ikinci büyüğü olan Türkiye, Avrupa'da da İngiltere ve Almanya'nın ardından üçüncü büyük pvc pencere profil kullanım pazarı haline geldi. Bu yönüyle kapı pencere profilinde bölgesel oyuncu konumunda olan Türkiye'de pazanın büyüklüğünün ise 1,5 milyar dolara yaklaştığı tahmin ediliyor. Sektörde 20-25'i Avrupa Birliği (AB) standartlarında üretim yapan 60 civarında üretici,100'e yakın marka ile faaliyet gösteriyor. Üretim daha çok İstanbul, İzmir, Konya, Kayseri, Ankara ve Gaziantep bölgelerinde yoğunlaşmış durumda. Kapı pencere sektöründe kullanım oranı giderek artan pvc profiller 1980'lerde kullanılmaya başlanırken, pvc kapı pencere profillerine olan talebin 1992-1998



yılları arasında yaklaşık yüzde 125'lik bir artış gösterdiği tahmin ediliyor. Bugün kapı ve pencere pazarında pvc profillerin payı Almanya'da yüzde 60'a İngiltere'de yüzde 85'e, ABD'de yüzde 50'ye yaklaştığı durumda. Türkiye'de pvc profil üretimi 1980'li yıllarda başladı ve kullanımı 1990'lı yıllarda yaygınlaştı. Sektör 2000'li yıllarda çok hızlı bir büyüme sergilerken, 2011 yılında 190 bin ton düzeyinde olan üretim iki kattan fazla artarak 2011 yılında 450 bin tona ulaştı.2011 yılında yurtiçi satış miktarı 337,5 bin tona ulaşırken, ihracat da 112,5 ton olarak gerçekleşti. Türkiye Sınai Kalkınma Bankası'ndan edindiğimiz bilgilere göre, 2008 ve 2009 yıllarında hem konut üretimindeki yavaşlama hem de küresel krizin etkileriyle üretim ve satışlar geriledi. Ancak 2010 ve 2011 yıllarında inşaat sektöründeki canlanmanın da katkısıyla hem iç hem de dış talep artışı sonucunda üretim ve satışlar yeniden yükselişe geçti. Talebin yüzde 70-75'inin mevcut konutlar ve işyerlerinden kaynaklanmakta, pazarın yüzde 20-30'unu oluşturan yeni yapılar da ağırlıklı olarak pvc profillerin tercih edilmektedir."Eski binalarda pvc'ye dönüş oranı yüzde 60 dolayında iken yeni binalarda pvc kullanım oranı yüzde 80 civarındadır.

**SİZCE SEKTÖRÜN ÜÇ BÜYÜK SORUNU NEDİR, BU SORUNLAR NEREDEN KAYNAKLANMAKTADIR?**

Sektörümüzün 3 büyük problemi:

a)Kayıt dışına yönelen firmaların pazardaki fiyat politikalarını olumsuz etkilemesi ve haksız rekabete sebep olması,

b)Kalifiye eleman bulmadaki sıkıntılar,  
c)Pazardaki daralma, arzın artması ve buna bağlı olarak kapasite kullanım oranının düşük olması,

**SEKTÖRÜN SORUNLARININ SİZCE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ NELERDİR?**

Öncelikle kurumsallaşma çalışmalarını firmalara benimsetilerek kayıt dışının önüne geçilmelidir. Kaçınılan her kuruş verginin kendi geleceğimize bir parça götürdüğü insanlara benimsetilmelidir. Vasfı eleman temininde sektörel meslek liseleri desteklenmeli branşlaşma sağlanmalıdır. Teknolojik yatırımlar gerçekleştirilerek daha az istihdam ve maliyetle daha çok üretim sağlanmalıdır.

Komitemiz diğer yapacağı çalışmalar:

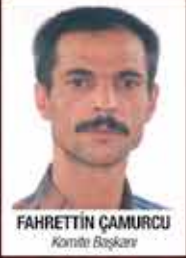
- 1) Kredi olanaklarını artırma yönünde işletmelere destek olunması ve kredi alma işlemleri sırasında karşılaşılan prosedürleri yerine getirmede işletmelerin işlemlerinin kolaylaştırmasına yönelik girişimlerin gerçekleştirilmesi,
- 2) Kaliteli ürün kullanımı konusunda müşterileri bilinçlendirmeye yönelik tanıtım faaliyetlerinin geliştirilmesi,
- 3)Sektördeki gelişmeleri işletmelerin daha yakından takip edilmesi ve uygulamaya geçirebilmesine yönelik eğitimler ve seminerler gibi bilgilendirme faaliyetlerinin etkin bir biçimde düzenlenmesi,
- 4)İşletmeleri rekabet ortamında etkileyen sıkıntıların giderilmesine yönelik faaliyetler yürütülmesine öncülük edilmesi,
- 5)Üretici bayilerle profil üreticileri arasındaki yeni diyalogların kurulmasında ve geliştirilmesinde köprü vazifesi yaparak, her iki tarafa olumlu katkılar sağlamak.





# 24. MESLEK KOMİTESİ

**“Kereste, Parke, Doğrama İmalatı Toptan ve Perakende Ticareti”**



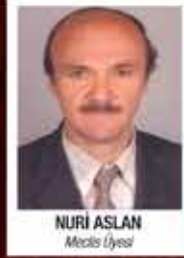
**FAHRETTİN ÇAMURCU**  
Komite Başkanı



**MUSTAFA ÇETİNER**  
Komite Başkan Yard.



**MEHMET POLAT**  
Meclis Üyesi



**NURİ ASLAN**  
Meclis Üyesi



**HÜSEYİN ŞENYİL**  
Komite Üyesi



**KTO 24. Meslek Komitesi Başkanı Fahrettin ÇAMURCU;**

**“SEKTÖRDE BİRLEŞME  
OLURSA GÜÇ KAZANIRIZ”**

KTO 24. Meslek Komitesi Başkanı Fahrettin Çamurcu sektörün bir çok sektörün çok geniş bir alana hizmet verdiğini ve 100 binin üzerinde çalışan olduğunu belirterek, en önemli sorunları arasında şirketlerin yeni teknolojiye ayak uyduramaması ve makineleşmeyi tam gerçekleştirememek olduğunu söyledi. Sektörün güçlenmesi için şirketlerin birleşmesi gerektiğine inandıklarını belirten Çamurcu *“Ama nedense herkes birleşmekten kaçınıyor”* şeklinde konuştu. Kalifiye eleman sıkıntısının kendi sektörlerini sıkıntıya ittiğini ifade eden Fahrettin Çamurcu sorularımızı şu şekilde cevaplandırdı.

### **Fahrettin ÇAMURCU Kimdir?**

1967 yılında Konya’da doğdum. İlkokul mezunuyum. 1974’ten bu yana baba mesleği olan Çamurcu Orman Ürünleri adında aile firmamızda ağabeylerimle beraber çalışmaktayız. Aynı zamanda Adem Bulut İnşaat adıyla inşaat sektöründe; Doydum Hayvancılık adıyla da Tömek Köyü’nde bulunan 250 başlık tam kapasiteli bir çiftlikle damızlık süt üreticiliği sektöründe hizmet vermekte olan iki şirketim daha bulunmaktadır.



**SEKTÖRÜNÜZÜ ANLATIR MISINIZ?**

Üretilen odun kökenli orman ürünleri ile Ormanlık sektörü, birçok sanayi dalına ham madde sağlamakta ve böylece katma değer yaratılması ile istihdam artışında etkin rol oynamaktadır. Bu özelliğinden dolayı, endüstri ekonomisi biliminde "Ana Birinci Sektörler" içerisinde yer almaktadır. Orman ürünleri sektörü her geçen gün gelişirken, önündeki ufuklar da genişlemektedir. Gelişmiş ülkelerde, mimari tasarımlarla birlikte ilerleyen orman yan ürünleri, tasarımlarda ortaya konan yaratıcılık, malzemenin ulaştığı çeşitlilik ve kullanılan ileri teknoloji ile Türkiye açısından geleceğin önemli bir imalat sektörü haline gelmiştir.

**SEKTÖRÜNÜZÜN ÜLKE VE KONYA EKONOMİSİNE KATKISI NEDİR?**

Sektörümüz bir çok sektörle; Kağıt-Karton Sanayi, Mobilya Sanayi, Ağaç ve Ahşap Eşya Sanayi gibi alanlara ürün temininde bulunan bir sektör olduğu için ülke ve konya ekonomisine direkt ve dolaylı olarak katkısı bulunmaktadır.

**SEKTÖRÜNÜZÜN İSTİHDAMA KATKISI NEDİR?**

Türkiye genelinde sektörümüzde işyeri sayısı 30.000 civarındadır. Bu alanda istihdam edilen kişi sayısı ise 100.000 civarındadır.

**SEKTÖRÜNÜZÜN İHRACATI VAR MIDIR? VARSAM HANGİ ÜLKELERE İHRACAT YAPILMAKTADIR?**

Sektörü bir bütün olarak ele alırsak, verilere göre, Türkiye 180'den fazla ülkeye mobilya ihraç etmektedir. Bu ihracatların en önemli pazarları sırasıyla; Almanya, Irak, Yunanistan, ABD, İngiltere, Hollanda, İsrail, İran, Fransa, S.Arabistan ve Azerbaycan'dır.

**SİZCE SEKTÖRÜN ÜÇ BÜYÜK SORUNU NEDİR, BU SORUNLAR NEREDEN KAYNAKLANMAKTADIR?**

Gerek sanayi gerekse orman işletme olarak malzemelerde kesim yapma konusunda bazı yerlerde dağ yolları açılıyor. Devlet, ormandan malzemeyi kesiyor ve indiriyor. Bazı yerlerde ikili kesim alıyoruz bu da sıkıntı yaratıyor. Şimdi devlet, kesim yapılacak bazı bölgeleri zaman zaman ihaleye açıyor. Fakat ihaleyle bölgede yapılan kesimin nakliye aşamasında pek de yardımcı olmuyor, kendi imkanlarımızla taşımak zorunda kalıyoruz. Biz bu malzemeyi, kalıp şeklinde lambiri, taban şeklinde kapı pencere vs.



gibi değerlendirerek esnaf arkadaşlara satışını yapıyoruz. Bizim ağacı dağdan indiremediğimiz zaman veya devlet geç kestiği zaman talepleri karşılayamıyoruz. Sektör olarak gerçekten büyük bir sektördür. Sanayi olarak benim şu anda günlük tomruk keserek imal ettiğim iki adet 50-60 metrelik kapasiteli otomatik hızarım var. Zaman zaman ihracat yapıyorum. Aynı zamanda Rusya'dan birinci el ithal tomruk getiriyoruz. Son 2-3 yıldır ikinci el de olabiliyor. Döviz dengelerinin bozulmasından dolayı piyasadan geri kalmamak için alternatifler üretiyoruz. Bunlardan biri de plastik laminanttır

**Teknolojik Yetersizlikler:** Türk Orman Ürünleri Sektöründe ağırlıklı olarak yer alan küçük ve orta ölçekli işletmelerin büyük bir kısmı; teknolojik düzey ve eğitilmiş teknik eleman açısından yetersizlikler içerisindedir. Dünyadaki küreselleşmenin sonucu olarak ekonomik liberalleşme eğilimlerinin hız kazanması, sermayenin serbest dolaşımındaki artış, ticaretin serbestleşmesi, ürün niteliklerinde uluslararası standart olgusunun artması ile ülkemiz sanayindeki gelişmeler sonucu üretim ve hizmet sektöründeki çeşitlenmeler, endüstrimizin ihtiyaç duyduğu ara kademe teknik insan gücü niceliğinin ve niteliğinin de gelişme ihtiyacını beraberinde getirmektedir.

**Bir Master Planın Olmaması:** Sektörün en önemli sorunlarından birisi de envanter ve Master Plan çalışmasının olmamasıdır. Kesin bir envanteri çıkarılmayan sektör, bu yüzden atıl yatırım, kapasite kullanımı, bilgi birikimi yetersizlikleri ve branşlaşamama sıkıntısı yaşamaktadır. Bu sorun da beraberinde maliyet ve kalite sorunlarını getirmektedir. Bütün bu olumsuzlara bir de kayıt dışılık da eklendiğinde ülke ciddi bir ekonomik kayba uğrarken, yasalara uygun çalışan işletmeler de zarara uğramaktadır.

**SEKTÖRÜN SORUNLARININ SİZCE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ NELERDİR?**

Sorunun % 50'lik bir kısmı, kendimizi yenileyemiyor oluşumuzdan ve makineleşmeye doğru gitmemizden kaynaklanıyor. Bugün demir aksanıyla uğraşan sanayicilerimiz bizden çok çok üstün. Biz bunu yapamadık. Bizim sektör olarak şirket evlilikleri yapmamız, birleşmemiz gerekiyor. O zaman güçleniriz. Her yerde sanayi var, bu da fazla geliyor. Konya sanayisinde kısırlık var, herkes birleşmekten kaçınıyor. Biz sanayideki keresteci arkadaşlarla da bunun zaman zaman istişaresini yapıyoruz. Bir araya gelerek bu işi başarmak için çokta çaba sarf ediyoruz. İşçi sorununu aşmamız lazım, zaman geliyor işçi bulamadığımız oluyor. Bu sektörde nitelikli işgücünün yaratılması ile üretimde kullanılan kaynaklardan azami fayda sağlanacak, ürünler teknik standartlara uygun kalitede üretilecek, iş verimliliği artacak, tüketici istekleri en yüksek oranda karşılanacak, uluslararası pazarda rekabet edilebilecek, gelişen teknoloji yakından takip edilebilecek, toplam kalite anlayışı yerleşecektir. Dinamik yapıya sahip olan sektörün böyle sağlıklı bir çizgiye oturtulması, ülke ekonomisine olan katkısını artıracaktır. Bunun için ise meslek liselerinin canlandırılması ve yeniden yapılandırılması, eğitim sisteminde köklü bir reform yapılmalıdır. Sektörün ihtiyaçları doğrultusunda, nitelikli insan gücünün istihdamı önem kazanmaktadır. Üniversitelerimiz, ağaç işleri sanayi alanındaki akademik çalışmalarını olabildiğince zenginleştirmeli ve bu alandaki yetişmiş insan potansiyelinin nitelik ve nicelik açısından daha da gelişmesi yönündeki katkısını azamiye çıkarmalıdır. İşletmeler de kapılarını eğitim üyelerine açarak üniversitedeki bilgi birikiminin endüstriye aktarılmasını sağlamalıdır. Sektördeki firmalarda hizmet vermekte olan personelin mesleki eğitimleri ile ilgili olarak gelişen teknolojiyi takipte, dış ticaret konusunda mesleki eğitim kurslarından geçirilerek, "Eğitim Yardımı" gibi teşvikler de kullanılarak, bilgi ve becerileri artırılmalıdır.



# İMANLA YAZILAN BİR DESTAN ÇANAKKALE ZAFERİ

**FAHRİ ÖZPARLAK**  
İNŞAAT YÜK. MÜH.



Alman ve İngilizlerin sanayi rekabetinden doğan birinci Cihan Harbi başladığı zaman Osmanlı Devleti, İttihat ve Terakki istibdadı altındaydı. Bu kadro milli tarihimizin en büyük şahsiyetlerinden biri olan Sultan Abdülhamid Han'ı Yahudi güdümlü bir entrika sonunda tahtından indirerek işbaşına gelmişti. Ancak çok geçmeden kısmen gaflet, kısmen de ardardına gelen ihanetler neticesi olarak devleti felaketten felakete sürüklemişler ve geniş ülkesiyle harp sahası dışında kalması zor olan Osmanlı Devletini askeri ve ahlâki bakımdan tehlikeli bir noktaya getirmişlerdi.

Oysa 1911 Trablusgarp ve 1912 Balkan Harpleri facialarının açtığı yaralar henüz sarılmamıştı. İç siyasette hasımlarını dehşetli bir terörle bertaraf etmek yoluna giden İttihat ve Terakki kadrosu, harplerin doğurduğu iktisadî sıkıntıları da istismar etmek suretiyle zengin olma yolunu tutmuştu. Diğer yandan, taraflar arasında kendi içlerinde bir birlik de yoktu. Talat ve Enver Paşalar, Almanlara taraf olurken, Cemal Pasa Fransızların dahil olduğu itilaf grubunu

tercih etmekteydi. Fakat bu grupta Yahudi güdümlü İngilizler vardı. Bunlar harp neticesinde Filistin'i ele geçirip Yahudi'ye ciro etmek hususunda kararlıydılar. Aynı grupta bulunan Ruslar'ınsa, topraklarımız üzerinde tarihi emelleri vardı. Bu yüzden Cemal Paşa'nın teşebbüsleri netice vermedi. Harp başladıktan kısa bir müddet sonra Rusya'da bas gösteren açlık, 1904 ihtilal tecrübesinden bakiye kalan komünistlere yeni bir fırsat oluşturdu. Komünistler, bu ekonomik sıkıntıları istismar ederek, Çarlık idaresini sarsmaya başladılar. Durumun bir komünist ihtilaline dönüşmemesinin yegâne çaresi, müttefiklerince Rusya'ya gıda ve sair yardımlarda bulunmaktı. Ancak bunun için Romanya üzerindeki Galiçya cephesini geçmek, askeri bakımdan oldukça güçtü. Fakat bu sırada Alman istihbaratının tertibi olan esef verici bir hadise, düşmanın ekmeğine yağ sürdü. Oben ve Breslav (sonradan Yavuz ve Midilli) adındaki iki Alman zırhlısı, güya düşman takibinden kaçıyormuş gibi bir görünüşle Çanakkale Boğazından içeriye girdi. İttihat ve Terakki hükümeti, müttefiklerince protesto edilen bu hareketi, gemilerin satın alındığı yolunda bir cevapla geçiştirmeye çalıştı. Böyle bir tavır

Osmanlı Devletini gereksiz ve vaktinden önce harbe sokacağını hesap edemeyen gafiller, bir de Türk sancağı çektikleri bu gemilerin kumandan ve personelini değiştirmek ihtiyacını dahi hissetmediler. Sadece onları Osmanlı kıyafetine büründürmekle yetindiler. Bir kaç gün sonra bu iki zırhlı, güya bir gezinti maksadıyla Karadeniz'e açıldı. Çok sonradan sabit olduğu üzere Enver Paşa'nın talimatıyla önce bir Rus nakliye gemisine saldırdı ve sonra da Sivastopol'ü bombardıman etti. Böylece Yahudi asıllı Alman amirali Suşon'un oldubittiye getirmesiyle Osmanlı Devleti, Cihan harbi yangınına itilmiş oldu.





İşte bu sebeplerdir ki müttefikler, boğazları geçerek Rusya'ya yardım götürmek ve muhtemel bir komünist ihtilalini önlemek gayesiyle ÇANAKKALE'ye saldırdılar. Cihan tarihinin en azametli harplerinden biri olan Çanakkale muharebeleri, İngiltere, Fransa ve İtalya gibi üç büyük devletin buraya yığıldığı en modern zırhlılar ve üçyüzbin kişiden ziyade askere rağmen başarıyla sonuçlanmıştır.

Ama ne pahasına!.. 250.000 harp sahasında, takriben 150.000 de hastanelerde olmak üzere 400.000 vatan evladının şehadet şerbetini içmesi neticesi..

İttihatçıların kötü idarelerine ve askerî bakımdan bin bir noksanlığa rağmen Mehmetçik, silah kıfayetsizliğini imanıyla telafi ederek Osmanlı'nın tarihine en son altın sayfalarından birini Çanakkale'de ilave etmiştir.

### SEYİT ONBAŞININ ÇANAKKALE'DEKİ OLAYI

Seyit Ali Çabuk veya Seyit Ali Onbaşı, (d. Eylül 1889 - ö. 1939) I. Dünya Savaşı'nda Çanakkale Cephesi'nde çarpışan Osmanlı askeri. 1889 yılının Eylül ayında Balıkesir'in Havran İlçesi Çamlık (Manastır) köyünde dünyaya geldi. Babası Abdurrahman, annesi Emine idi. 1909 yılında Osmanlı Ordusu'na katıldı. Balkan Savaşı'nda çarpıştı, I. Dünya Savaşı'nın başlaması ile Çanakkale Cephesi'nde topçu eri olarak göreve başladı. 18 Mart 1915'de Müttefik donanması Çanakkale Boğazı'nı geçmek için saldırıya geçti. Bu sırada Seyit Onbaşı Rumeli Mecidiye Tabyası'nda görevliydi. Türk topçusunun yoğun karşı ateşi ve daha önceden Nusret mayın gemisinin döktüğü mayınlar, bu saldırıyı püskürttü. Çatışma sırasında Fransız savaş gemisi Bouvet vurularak hareketsiz kaldı ve batmaya başladı. Gemi mürettebatını kurtarmak için yardıma İngiliz Ocean ve Fransız Irresistible gemileri geldi. Ancak çatışma sırasında Seyit Ali'nin görevli olduğu topun vinci arızalandı. Bunun üzerine Seyit Ali 275 kilogram ağırlığındaki top mermilerini sırtlayarak topun kundağına yerleştirdi. Seyit Ali, ilk iki atışta Ocean'a hafif bazı hasarlar verdiyse de,

üçüncü atışında İngiliz gemisi Ocean'a ağır yara verdi. Atılan mermi geminin su kesiminin biraz altına isabet ederek geminin anında yan yatmasına neden oldu, bu nedenle mürettebat gemiyi terk etmek zorunda kaldı. Ocean da bu yaradan kısa bir süre sonra alabora olarak battı. Bu yüzden komutan ona onbaşılık görevini verdi. Çanakkale savaşından bir gün sonra Seyit Ali Onbaşı'nın top mermisi sırtında fotoğrafı çekilmesi istendi. Seyit Ali Onbaşı ne kadar zorlansa da top mermisini kaldıramadı. Sonra Seyit Ali Onbaşı yine savaş çıksın yine kaldırım dedi. Bundan sonra ancak fotoğrafı tahta bir mermiyle çekilebildi. Savaşın sona ermesi ile 1918'de köyüne dönen Seyit Ali, ormanlık ve kömürcülük işlerine devam etti. 1934 yılında çıkartılan Soyadı Kanunu ile Çabuk soyadını aldı. 1939 yılında verem hastalığı yüzünden hayatını kaybetti.

### GAZANFER, MUZAFFER, MÜCAHİD

Osmanlı'nın fiilen nihayete erdiği günlerdir. Yeni Türkiye devletinin kurulma aşamalarında Anadolu'da yeni bir varlık-yokluk savaşı verilmektedir. Bu savaş kurtuluş savaşıdır.

Yabancı devletler, "Acaba yeni bir Osmanlı'mı hortluyor?" endişeleri içerisinde bu kurtuluş harekâtını izlemektedirler. Bu amaçla yabancı basından da birçok muhabir ülkemizde kol gezmektedir. İşte bunlardan bir tanesi de Fransızların ünlü Le Monde gazetesinin muhabirliğini yapan bir Türkolog'dur. Meraklı gözlerle çevrede şahlanacak bir Osmanlı kuvveti var mı diye araştırmaktadır. Hâlbuki baktığı her tarafta açıklıktan sefaletten başka bir şey görememektedir. Evet, Anadolu neredeyse tükenmiştir. Zira yaklaşık bir asırdır devam eden savaşlarda Anadolu defalarca boşalmış, nice ciğerpareler gitmiş ve bir daha da dönmemişlerdir. Her taraf yıkılmış, insanların perişan olduğu bu ortamlar içinde gezen muhabirin yolu Eskişehir istasyonuna uğrar. Şöyle bir etrafı gözlemleyeyim der. Manzara diğer yerlerden pek de farklı değildir. Çevre dullar ve yetimlerle doludur. Fakat bir şey görür ki buna yürek dayanacak gibi değildir. 7-8 yaşlarında üç çocuk, tüm dünyayı unutmuşçasına oynamaktadırlar. Hâlbuki bu çocukların ayakları çıplaktır ve üzerlerinde sadece birer çuval vardır. Çuvalın boyunları delinmiş ve çocukların başları oradan dışarı çıkarılmıştır. Kolları da aynı şekilde yanlardan. Gazeteci dayanamaz ve yanlarına yaklaşarak sorar:

- Evladım baban nerede?

- Babam Çanakkale'de din için öldü.

- Sen?

- Benim babam da Yemen'de din için öldü.

Üçüncü çocuk da aynı cevabı verir.

- Peki, size kim bakıyor?

- Burada ebe annemiz var. O bakıyor,

Derken yaşlı bir kadın istasyon civarındaki kulübesinden çıkarak bağırmağa başlar.

- Gazanfer, Muzaffer, Mücahit! Çorba yaptım, gelin için!

Yoksuldurlar, açtırlar, üstte başta yoktur, çuval giymektedirler. Ama isimleri Gazanfer, Muzaffer, Mücahit'dir..

"Bu millet yenilmez!" der Le Monde muhabiri. Evet... Bu millet dinine düşmanlık edenlere itaat etmemiş, dinini dünyaya satmamıştır. Dersini Kur'an-ı Kerim ve Sünnet-i Seniyye hakikatlerinden almış, İslam'ı ve iman hakikatlarını duyurmuştur.

### Kaynaklar

1) Vikipedi, Özgür Ansiklopedi

2) Türk Anadolu Vakfı Sosyal Sorumluluk Projesi, 2012 Mart

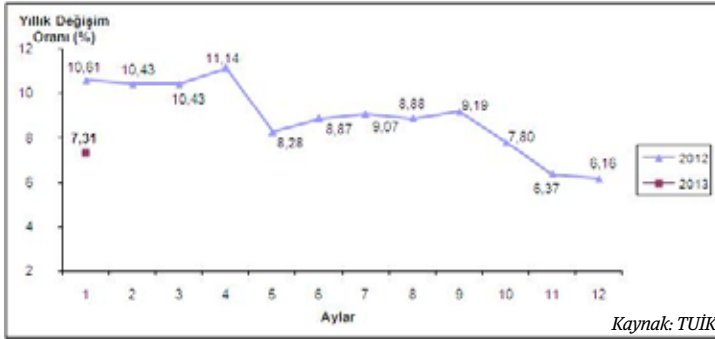


# TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER

## ENFLASYON

**Ocak ayında TÜFE'de aylık değişim %1,65 olarak gerçekleşti.**

2013 yılı Ocak ayında bir önceki aya göre %1,65, bir önceki yılın Aralık ayına göre %1,65, bir önceki yılın aynı ayına göre %7,31 ve on iki aylık ortalamalara göre %8,62 artış gerçekleşmiştir.

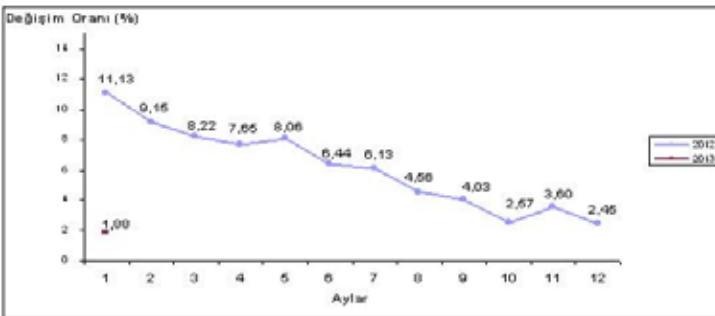


Kaynak: TÜİK

En Fazla Artan			En Fazla Düşen		
Sıra	Ürün Adı	Oran (%)	Sıra	Ürün Adı	Oran (%)
1	Domates	51,26	1	Kazak (erkek için)	-11,39
2	Patlıcan	47,72	2	Hırka (kadın için)	-11,31
3	Biber Sivri	45,85	3	Kaban (kadın için)	-10,64

**Üretici Fiyatlarında aylık %0,18 oranında düşüş gösterdi.**

2012 yılı Aralık ayında bir önceki aya göre %0,18 düşüş, bir önceki yılın aynı ayına göre %1,88 ve on iki aylık ortalamalara göre %5,33 artış gösterdi.



En Fazla Artan			En Fazla Düşen		
Sıra	Ürün Adı	Oran (%)	Sıra	Ürün Adı	Oran (%)
1	Soğan (taze)	121,51	1	Havuç	-40,78
2	Mandalina	11,24	2	Pırasa	-39,85
3	Erkek pantolon (denim)	7,47	3	Yumurta	-20,04

## İSTİHDAM VE İŞSİZLİK

**Kasım 2012 döneminde işsizlik oranı %9,4'tür.**

Türkiye genelinde işsiz sayısı geçen yılın aynı dönemine göre 201 bin kişi artarak 2 milyon 630 bin kişiye yükselmiştir. İşsizlik oranı ise 0,3 puanlık artış ile %9,4 seviyesinde gerçekleşti. Tarım dışı işsizlik oranı 0,3 puanlık artış ile %11,7, 15-24 yaş grubunu içeren genç işsizlik oranı ise 0,8 puanlık artış ile %18,8 oldu.

**İşgücüne katılma oranı ise %50,7.**

2012 yılı Kasım döneminde, Türkiye genelinde işgücüne katılma oranı, bir önceki yılın aynı dönemine göre 1,3 puanlık artışla %50,7 olarak gerçekleşmiştir. Aynı dönemler için yapılan kıyaslamalara göre; erkeklerde işgücüne katılma oranı 0,5 puanlık artışla %71,8, kadınlarda ise 1,9 puanlık artışla %30,2 olarak gerçekleşmiştir.

	TÜRKİYE		KENT		KIR	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Kurumsal olmayan nüfus (000)	72 826	73 950	49 786	50 566	23 041	23 384
15 ve daha yukarı yaşta ki nüfus (000)	54 027	55 083	34 245	37 794	16 782	17 288
İşgücü (000)	26 696	27 921	17 636	18 569	9 059	9 352
İstihdam (000)	24 267	25 291	15 704	16 467	8 563	8 824
İşsiz (000)	2 429	2 630	1 932	2 102	497	528
İşgücüne katılma oranı (%)	49,4	50,7	47,4	49,1	54,0	54,1
İstihdam oranı (%)	44,9	45,9	42,2	43,6	51,0	51,0
İşsizlik oranı (%)	9,1	9,4	11,0	11,3	5,5	5,6
Tarım dışı işsizlik oranı (%)	11,4	11,7	11,3	11,6	11,8	12,2
Genç nüfusta işsizlik oranı <sup>(1)</sup> (%)	17,0	18,8	19,6	21,9	11,7	12,8
İşgücüne dahil olmayanlar (000)	27 331	27 162	19 608	19 225	7 723	7 936

(1) 15-24 yaş grubundaki nüfus **Not:** Rakamlar yuvarlamadan dolayı toplamı vermeyebilir.

## DIŞ TİCARET

**2012 Aralık ayında ihracat %1,4 arttı.**

2012 yılı Aralık ayında, 2011 yılının aynı ayına göre ihracat %1,4 artarak 12.646 milyon dolar, ithalat %3,7 azalarak 19.825 milyon dolar olarak gerçekleşti. Aynı dönemde dış ticaret açığı 8.116 milyon dolardan, 7.178 milyon dolara geriledi. 2011 Aralık ayında %60,6 olan ihracatın ithalatı karşılama oranı, 2012 Aralık ayında %63,8'e yükseldi.

**Avrupa Birliği'nin ihracat %4,8 azaldı.**

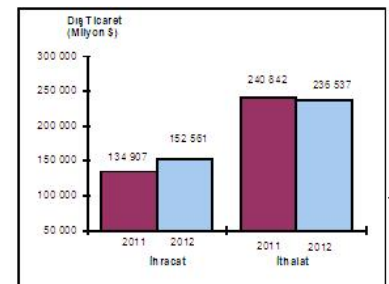
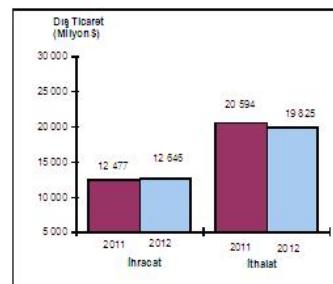
2011 Aralık ayında %41,7 olan Avrupa Birliği'nin (AB) ihracattaki payı, 2012 Aralık ayında %39,2'ye geriledi. AB'ye yapılan ihracat, 2011 yılının aynı ayına göre %4,8 azalarak 4.953 milyon dolar olarak gerçekleşti.

**En çok ihracat Irak'a**

2012 Aralık ayında en fazla ihracat yapılan ülke Irak oldu. Bu ülkeye yapılan ihracat 2011 Aralık ayına göre %10,6 artarak 1.029 milyon dolar olurken Irak'ı sırasıyla Almanya (989 milyon dolar), Birleşik Arap Emirlikleri (694 milyon dolar) ve İngiltere (813 milyon dolar) takip etti.

**İthalatta ilk sırayı Rusya aldı.**

Rusya Federasyonu ithalatta ilk sırada yer aldı. Bu ülkeden yapılan ithalat %2,9 azalarak 2.474 milyon dolar olarak gerçekleşti. Rusya Federasyonu'nu sırasıyla Almanya (2 106 milyon dolar), Çin (1 754 milyon dolar) ve İtalya (1 052 milyon dolar) izledi.



Kaynak: TÜİK

## MERKEZİ YÖNETİM BÜTÇESİ

2013 Ocak ayında bütçe, 5,9 milyar TL fazla verdi. Merkezi yönetim bütçesi 2012 yılı Ocak ayında 1 milyar 740 milyon TL fazla vermiş iken 2013 yılı Ocak ayında 5 milyar 939 milyon TL fazla vermiştir. 2012 yılı Ocak ayında 7 milyar 131 milyon TL faiz dışı fazla verilmiş iken 2013 yılı Ocak ayında 11 milyar 162 milyon TL faiz dışı fazla verilmiştir. 2012 yılı Ocak ayında bütçe giderleri 26 milyar 347 milyon TL olarak gerçekleşmiş iken 2013 yılının aynı ayında yüzde 17,4 oranında artarak 30 milyar 933 milyon TL olmuştur.

2012 yılı Ocak ayında faiz hariç bütçe giderleri 20 milyar 956 milyon TL olarak gerçekleşmiş iken 2013 yılı Ocak ayında yüzde 22,7 oranında artarak 25 milyar 710 milyon TL olmuştur.

Diğer taraftan 2013 yılı Ocak ayında faiz giderleri geçen yılın aynı ayına göre yüzde 3,1 oranında azalarak 5 milyar 222 milyon TL olarak gerçekleşmiştir. 2012 yılı Ocak ayında 28 milyar 87 milyon TL olan bütçe gelirleri, 2013 yılı Ocak ayında yüzde 31,3 oranında artarak 36 milyar 872 milyon TL olarak gerçekleşmiştir. Vergi gelirleri ise yüzde 21,3 oranında artarak 28 milyar 446 milyon TL olmuştur.

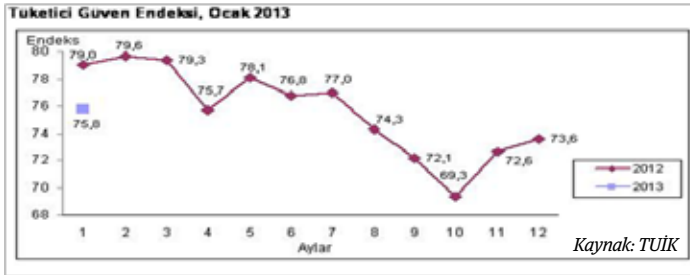
### Merkezi Yönetim Bütçe (Milyon TL)

	2012		2013	
	Yıllık Gerç.	Ocak	Bütçe	Ocak
Bütçe Geliri	331.700	28.087	370.095	36.872
Bütçe Gideri	360.491	26.347	404.046	30.933
Bütçe Dengesi	-28.791	1.740	-33.951	5.939
Faiz Dışı Fazla	19.625	7.131	19.049	11.162

## TÜKETİCİ GÜVEN ENDEKSİ

### 2013 Ocak ayında Tüketici güveni arttı.

2013 Ocak ayında Tüketici Güven Endeksi, bir önceki aya göre %3 oranında arttı; 2012 Aralık ayında 73,6 olan endeks Ocak ayında 75,8 değerine yükseldi. **Tüketici Güven endeksindeki artış**, gelecek 12 aylık dönemde tasarruf etme, gelecek 12 aylık dönemde hanenin maddi durum beklentisi ve gelecek 12 aylık dönemde genel ekonomik durum beklentisi durumlarına değerlendirmelerinin iyileşmesinden kaynaklanmaktadır.

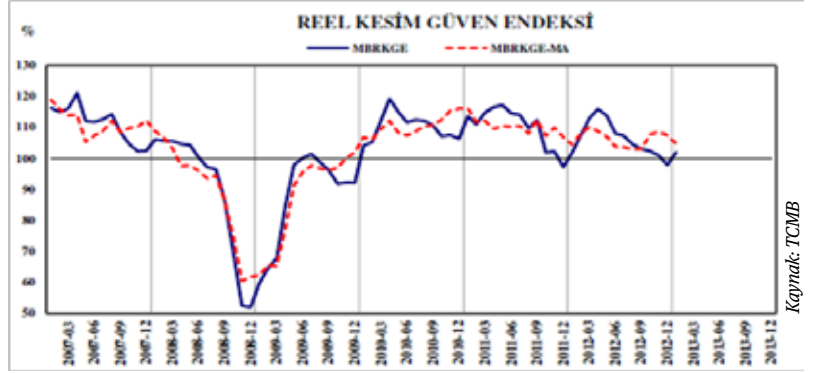


## REEL KESİM GÜVEN ENDEKSİ

### 2012 Ocak ayında endeks, bir önceki aya göre 4,2 puan artarak 102,1 seviyesinde gerçekleşmiştir.

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

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



## SEKTÖREL GÜVEN ENDEKSLERİ

### 2013 Ocak ayında hizmet, perakende ticaret ve inşaat sektörü güven endeksleri arttı.

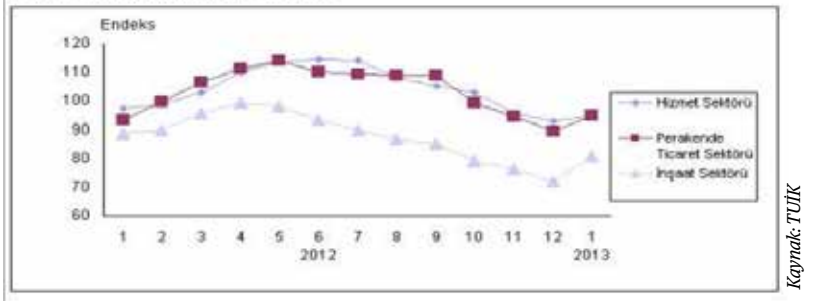
2013 Ocak ayında bir önceki aya göre, Hizmet Sektörü Güven Endeksi %2,1, Perakende Ticaret Sektörü Güven Endeksi %6,1 ve İnşaat Sektörü Güven Endeksi %12,2 oranında arttı. 2012 yılı Aralık ayında 92,9 olan Hizmet Sektörü Güven Endeksi 94,9; 89,5 olan Perakende Ticaret Sektörü Güven Endeksi 95; 71,8 olan İnşaat Sektörü Güven Endeksi 80,6 değerine yükseldi.

**Hizmet Sektörü Güven Endeksindeki artış**, gelecek üç aylık dönemde hizmetlere olan talep beklentisindeki %16,8'lik artıştan kaynaklandı.

**Perakende Ticaret Sektörü Güven Endeksindeki artış**, gelecek üç aylık dönemde iş-hacmi-satışlar beklentisi alt endeksindeki %23,3 ve mevcut mal stok seviyesi alt endeksindeki %6'lık artıştan kaynaklandı. kötüleşmesinden;

**İnşaat Sektörü Güven Endeksindeki artış ise**, gelecek üç aylık dönemde toplam çalışan sayısı beklentisi ve alınan kayıtlı siparişlerin mevcut düzeyi değerlendirmelerinin iyileşmesinden kaynaklanmaktadır.

### Sektörel Güven Endeksleri, Ocak 2013



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

## SANAYİ ÜRETİM ENDEKSİ

### Aralık ayında sanayi üretimi %3,8 azaldı.

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

- Madencilik ve taşocakçılığı sektörü endeksi %10,4,
- İmalat sanayi sektörü endeksi %3,6,
- Elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi %2,9 azalış göstermiştir.

Aralık 2012 (2005=100)	Arındırılmış		Takvim Etkisinden Arındırılmış		Mevsim ve Takvim Etkisinden Arındırılmış	
	Endeks	Değişim (Yıllık)	Endeks	Değişim (Yıllık)	Endeks	Değişim (Aylık)
<b>SEKTÖR</b>						
<b>Toplam Sanayi</b>	135,9	-3,8	135,9	-1,4	129,2	-1,5
<b>Madencilik ve Taşocakçılığı</b>	122,2	-10,4	120,5	-10,4	125,4	-7,4
<b>İmalat Sanayi</b>	134,5	-3,6	134,6	-1,0	127,1	-1,9
<b>Elektrik, Gaz, Buhar ve İklimlendirme Ürt. ve Dağıtım</b>	151,4	-2,9	151,4	-2,9	144,7	-0,7

Kaynak: TÜİK

## GIDA MADDELERİ VE İÇECEKLER

201300034 - Alım

**BEYAZ RUSYA**

Firma, Türkiye'den toptan, paketlenmemiş baharatlar, şifalı bitkiler ve katkı maddeleri satın almak istediğini bildiriyor. Söz konusu talep Birliğimize, T.C. Minsk Ticaret Müşavirliği vasıtasıyla iletilmiştir.

**Kayıt Tarihi:** 25.01.2013**Firma Adı:** CHTUP Listina Group**Yetkili Kişi:** S.I Shostak**Adres:** Ul. Yesenina 79-68, 220051 Minsk-Belarus**Tel:** +375.17.274 29 18**E-mail:** sshostak@yandex.by

201300032 - Alım

**HONG KONG**

Firma, Türkiye'den çay ithal etmek istemektedir. Söz konusu talep Birliğimize, T.C. Hongkong Başkonsolosluğu Ticaret Ataşeliği aracılığıyla iletilmiştir.

**Kayıt Tarihi:** 23.01.2013**Firma Adı:** Bright Overseas Food Ltd.**Yetkili Kişi:** Pekki Purppura**Tel:** +852.3020.8609**E-mail:** pekki.purppura@hkjebn.com**Web:** www.hkjebn.com

201300011 - Alım

**UKRAYNA**

Bakü'de aracılık hizmeti veren Bayram Guliyev, Ukrayna'ya yaş sebze ve meyve ihracatı yapmak isteyen firmalarla bağlantı kurmak istediğini bildiriyor.

**Kayıt Tarihi:** 11.01.2013**Firma Adı:** bayram guliyev**Adres:** T.C. Bakü Büyükelçiliği**Yetkili Kişi:** bayram guliyev /

Ekonomi Müşavirliği

**Tel:** +99.412.4416087**Faks:** +99.412.4416087**E-mail:** bayramankara@yahoo.com

## MAMUL ÜRÜN VE MALZEMELER

201300015 - Alım

**KARADAĞ**

Firma, 2013 yılı içerisinde aylık 5.000 ton klinker almak istediğini bildiriyor. Söz konusu işbirliği teklifi, T.C. Podgorica Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla Birliğimize gönderilmiştir.

**Kayıt Tarihi:** 17.01.2013**Firma Adı:** Montenegro Beton Ltd. Şti Bar/Karadağ**Yetkili Kişi:** Admir Pepic**Tel:** +382. 68.124 004**E-mail:** adopecic@yahoo.com

## MAKİNELER, EKİPMANLAR, ALETLER, CİHAZLAR VE İLGİLİ ÜRÜNLER

201300031 - Alım

**YUNANİSTAN**

Kuzey Yunanistan Yunan-Türk Ticaret Odası üyesi bir firma, Türkiye'deki elektrikli bisiklet, LED ekran ve lambalar, soğutma sistemlerindeki buğulanma fanları, havuz, sauna ve hastanelerdeki ozon makineleri ve elektrikli kazan üretici firmalarıyla bağlantı kurmak istediğini bildiriyor. Söz konusu teklifle ilgilenen firmamızın, iletişim bilgileri verilen Oda yetkilisi ile irtibata geçmesi gerekmektedir.

**Kayıt Tarihi:** 22.01.2013**Firma Adı:** Greek-Turkish Chamber of Northern Greece**Yetkili Kişi:** Dimitra Perperidou**Tel:** +30.2310.570005**E-mail:** secretary@grtrchamber.org

## ORMANCILIK VE TOMRUK ENDÜSTRİSİ ÜRÜNLERİ

201300025 - Satım

**BULGARİSTAN**

Elinde hazır 600 m<sup>3</sup> kesilmiş kereste bulunan firma, bu ürünü satmak istediğini bildiriyor.

**Kayıt Tarihi:** 22.01.2013**Yetkili Kişi:** Niyazi Karataban**Tel:** +359.889.256456**E-mail:** nivel-imex@hotmail.com

## TEKSTİL VE TEKSTİL MALZEMELERİ

201300010 - Satım

**BOSNA HERSEK**

Bosna Hersek'te kablo- alçak gerilim ve anten kablosu ile tekstil-nevresim üreticisi olan firma, ticari işbirliği yapmak üzere Türk firmalarla bağlantı kurmak istediğini bildiriyor.

**Kayıt Tarihi:** 09.01.2013**Firma Adı:** "JZM" d.o.o. Novi Travnik**Adres:** Mehmeda Spahe 1, 72290 Novi Travnik**Yetkili Kişi:** Muammer Layic**Tel:** +387.30.525 138**Faks:** +387.30.525 139**E-mail:** muammer@jzm.com.ba**Web:** www.jzm.caom.ba

## ELBİSE VE AYAKKABI

201300002 - Satım

**MISIR**

Pamuklu hazır giyim ürünleri üretmek için 1993 yılında kurulmuş olan firmanın, ürünlerini Türkiye'ye de satmak istediği bildirilmiştir. Son teknolojiyi kullanarak polo shirt, tişört, çocuk & bayan iç giyim, alt-üst giyim vb. ürünler üreten firmanın ürünlerini Amerika, Fransa, İtalya ve İspanya'ya sattığı belirtilmiştir. Teklif, Mısır Konsolosluğu Ticaret Ofisi aracılığıyla Birliğimize iletilmiştir.

**Kayıt Tarihi:** 03.01.2013**Firma Adı:** SOTEX GARMENT**Adres:** Elmahalla Elkoubra 16 Shoshan St.**Sad Mohamed Sad P.O.202 - Egypt****Yetkili Kişi:** Ahmed ElSayed**Tel:** +20.40.238 18 96**Faks:** +20.40.238 12 55**E-mail:** elsayadgarments@sotex.com.eg**Web:** www.sotexgarments.com

## ANA METALLER VE İLGİLİ ÜRÜNLER

201300013 - Satım

**BOSNA HERSEK**

Oto, elektrik, makine, tıp ve tarım makineleri için yay ve yay sistemleri, yakıt filtre kapakları üretimi ile kalay ve çinko kaplama alanlarında faaliyet gösteren firma, bu alanlarda faaliyette bulunan Türk firmalarla bağlantı kurmak istiyor. Söz konusu talep Birliğimize Bosna Hersek Ankara Büyükelçiliği vasıtasıyla iletilmiştir.

**Kayıt Tarihi:** 16.01.2013**Firma Adı:** Saraj-Komerc A.Ş**Yetkili Kişi:** Mehmed Huskic**Tel:** +387.30.265835**E-mail:** m.huckic@saraj-komerc.com**Web:** saraj-komerc.com/en

## GIDA MADDELERİ VE İÇECEKLER

201300005 - İşbirliği

**PAKİSTAN**

Firma, Türkiye'deki helal et üreticileriyle ortak işletme kurmak (joint venture) ya da kurulu bir mezbahayı satın almak istediğini bildirmiştir.

**Kayıt Tarihi:** 03.01.2013**Firma Adı:** CITY SCHOOL GROUP**Adres:** 31 industrial area, Gurumangot Road,**Gulberg III, Punjab, Lahore - Pakistan****Yetkili Kişi:** Shafiqurrehman Siddiqi / Director**Tel:** +92.342.35773069**Faks:** +92.42.35773065**E-mail:** csnho178@csn.edu.pk**Web:** www.thecityschools.edu.pk

201300036 - İşbirliği

**YEMEN**

Bisküvi, şeker, çikolata, lolipop, sakız, bal, konserve ürün gibi gıda maddeleri ithalatçısı olan firma, bu alanda faaliyet gösteren üretici firmalarla uzun vadeli işbirliği yapmak istediğini bildiriyor.

**Kayıt Tarihi:** 25.01.2013**Firma Adı:** SALAMAH FOR GENERAL TRADING**Adres:** Al-Salal Street, Dhamar City, Yemen**Yetkili Kişi:** AHMED SALAMAH**Tel:** +967.777.588808**Faks:** +967.6.422293**E-mail:** salamah.for.trading@gmail.com

201300021 - İşbirliği

**TACİKİSTAN**

Mastchoh ilinde fabrikası olan ve Türk şirketleri ile çalışan iplik üreticisi firma, bu ürünlerini satmak istediğini bildiriyor.

**Kayıt Tarihi:** 18.01.2013**Firma Adı:** Olim Textile**Yetkili Kişi:** Erac Ziyodaliyev**Tel:** +992.93.3445 22299**E-mail:** erajdiplomat@gmail.com**ANA METALLER VE İLGİLİ ÜRÜNLER**

201300022 - İşbirliği

**LİTVANYA**

İsteğe özel, farklı makineler için çok milli baş imalatı, delme uçları, örnek veya kalıplara göre yedek parça imalatı, teknolojik ekipman imalatı, ekipman tasarımı, montaj, tamir, yenileme gibi metal işleme alanında faaliyet gösteren firma bu alanda faaliyet gösteren Türk firmalarla bağlantı kurmak istediğini bildiriyor.

**Kayıt Tarihi:** 18.01.2013**Firma Adı:** JSC "DIRMETA" LTD**Adres:** DRAUGYSTES STR. 19 LT**3031 KAUNAS LITHUANIA****Tel:** +370.37.457352**Faks:** +370.37.457352**E-mail:** dirmeta@dirmeta.lt**Web:** www.dirmeta.lt**MAMUL ÜRÜN VE MALZEMELER**

201300008 - İşbirliği

**ROMANYA**

Romanya Makromoleküler Malzeme ve Membranlar için Araştırma Merkezi, membran (yan geçirgen zar) teknolojileri ve fosil yakıtıyla çalışan termal elektrik santrallerinde bulunan buhar kazanlarındaki yanma gazından, havayı kirleten gazı elimine etme konularındaki buluşları alanında Türk firmalarla ticari işbirliği yapmak istedikleri bildirilmiştir. Romanya Makromoleküler Malzeme ve Membranlar için Araştırma Merkezi, membran (yan geçirgen zar) teknolojileri konusunda ve fosil yakıtıyla çalışan termal elektrik santrallerinde bulunan buhar kazanlarındaki yanma gazından, havayı kirleten gazı ayırmayı sağlayan bir süreç geliştirmişlerdir. Merkez, söz konusu buluşları alanında Türk firmalarla ticari işbirliği yapmak istedikleri bildirilmiştir.

**Kayıt Tarihi:** 09.01.2013**Firma Adı:** RESEARCH CENTRE FOR MACRO-**MOLECULAR MATERIALS AND MEMBRANES****Adres:** Spl. Independentei nr.202B sector 6**POB 35-167 060023 BUCHAREST ROMANIA****Yetkili Kişi:** Marin RADU**Tel:** +40.21.3162816**Faks:** +40.21.3162815**E-mail:** office@ccmmm.ro**Web:** www.ccmmm.ro**MAKİNELER, EKİPMANLAR, ALETLER, CİHAZLAR VE İLGİLİ ÜRÜNLER**

201300023 - İşbirliği

**KAZAKİSTAN**

Havalandırma ekipmanları imalatı yapan firma, Türkiye'den bir firma ile fan imalatı yapmak üzere işbirliği yapmak istediğini bildiriyor.

**Kayıt Tarihi:** 21.01.2013**Firma Adı:** Zhanalash**Adres:** Almaata**Yetkili Kişi:** Ferit Dereli**Tel:** +7.701.7630007**E-mail:** zhanalash@hotmail.com

201300018 - İşbirliği

**LETONYA CUMHURİYETİ**

Alkolsüz içecek üretimi yapmaya başlayacak bir firma, gazlı ve gazsız alkolsüz içecekler için doldurma hattı aramaktadır. Önceki üretim metodlarında içerik, sıcak kanştırma tankında kanştırıldıktan sonra homojenize edilmekte ve sıcaklık 60°C civarında olmaktadır.

Aranan hatta bu sıcaklığın düşürülmesi ve PET şişelerle ürünün doldurulması ve ardından (gazlı içecek için) gazın şişe içine pompalanması ve plastik kapak kapatılması gerekmektedir. Son olarak şişeler sanılarak taşıyıcı banda aktarılacaktır. Kullanılacak PET şişeler 0,5-1,5 L. hacimlidir. Hattın doldurma kapasitesinin saatte 1500 L. (1,5 litrelik 1000 şişe veya 0,5 litrelik 3000 şişe) olması beklenmektedir. Hattın hemen teslim edilebilir durumda olması gerekmektedir. Söz konusu duyuru Birliğimize, İstanbul Sanayi Odası aracılığıyla iletilmiştir. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 12 LV 58AD 3RA8 referans numarasını belirterek İstanbul Sanayi Odası'na başvurmaları gerekmektedir.

**Kayıt Tarihi:** 17.01.2013**Firma Adı:** Avrupa İşletmeler Ağı (İSO)**Adres:** Meşrutiyet Caddesi, Tepebaşı - İstanbul**Yetkili Kişi:** Onur Emül**Tel:** +90.212.292 21 57 / 315**E-mail:** oemul@iso.org.tr**Web:** www.aia-istanbul.org**OPTİK VE HASSAS ÖLÇÜM AYGITLARI, SAATLER, ECZACILIK ÜRÜNLERİ VE TIBBİ TÜKETİM MALZEMELERİ**

201300033 - İşbirliği

**HONG KONG**

Saat ve takı üreticisi olan firma, Türkiye'deki saat toptancı, ithalatçı ve dağıtıcılarıyla uzun vadeli çalışmak istediğini bildiriyor.

**Kayıt Tarihi:** 24.01.2013**Firma Adı:** Iwatch Trend Limited**Adres:** 510 Wayson Commercial Building, 28**Connaught Road West, Hong Kong****Yetkili Kişi:** Julia Wong**Tel:** +852.3622.1106**E-mail:** julia@iwatchtrend.com**Web:** www.iwatchtrend.com

201300035 - İşbirliği

**ROMANYA**

Danışmanlık hizmetleri veren firma, kimyasal, petrokimyasal, arıtım ve bunun gibi endüstri alanlarında hizmetler verdiğini bildiriyor. Söz konusu talep Birliğimize, T.C. Bükreş Ticaret Müşavirliği vasıtasıyla iletilmiştir. Firma ile kısa ve orta vadede işbirliği yapmak isteyen firmalarımızın, Ticaret Müşavirliğimiz ile bağlantı kurmaları gerekmektedir.

**Kayıt Tarihi:** 25.01.2013**Firma Adı:** SC IPROCHIM SA**Yetkili Kişi:** Dumitru Horea PUUI/ General Director**MİMARLIK, İNŞAAT, HUKUK, MUHASEBE VE İŞLETME KÖNULARINDA HİZMETLER**

201300003 - İşbirliği

**BULGARİSTAN**

UNIVERSIUM BG Şirketi'nin Bulgaristan'da yatırım yapmak, şube veya temsilcilik açmak, şirket kurmak, gerçek veya sanal ofis (e-ofis) oluşturmak isteyen Türk işadamlarına; şirket kurulumu, oturma, pazar araştırmaları, ticari temsilcilik açılması, organizasyonu, desteklenmesi ve oturma dönüşümü, insan kaynakları yönetimi, Avrupa Fonları projeleri oluşumu ve yönetimi, ticari, mali, hukuki danışmanlık, muhasebe, gümrükleme, sigorta işlemleri, terçüme ve yasaştırma hizmetleri, aracılık, pazarlama, kaynak yönetimi, emlak hizmetleri ve e-ofis hizmetleri vermek istediğini bildirilmiştir.

**Kayıt Tarihi:** 15.01.2013**Firma Adı:** UNIVERSIUM BG Ltd.**Yetkili Kişi:** Dr. Müyesser Solak**Tel:** +359.981 12 82**E-mail:** universiumbg@abv.bg**İNŞAAT İŞLERİ**

201300012 - İşbirliği

**KARADAĞ**

Firma, Karadağın Ulcin şehrinde, kendi özel sermayeleri ve Türk-Eximbak kredisi ile yapılacak olan Jadran Hoteli inşaatı için işbirlikteklif etmektedir. 30 yıllığına kiralanılan arsa üzerindeki toplam inşaat alanı 25.000 m2 olup, proje hotel, apartman, villa ve gazino kısmından oluşmaktadır. Söz konusu talep Birliğimize, T.C. Podgorica Ticaret Müşavirliği vasıtasıyla iletilmiştir.

**Kayıt Tarihi:** 15.01.2013**Firma Adı:** Star of Montenegro**Yetkili Kişi:** Sahret Hajdarpasic mr. arh**Tel:** +382.69.129516**E-mail:** sahret@gmail.com

# İSLAM'DA TİCARİ HAYAT

## Helâl Kazanç

**İSLÂM DİNİ TABİİ VE FITRÎ BİR DİN OLDUĞUNDAN BU DİNDE, İNSANLARIN İMKÂN VE KABİLİYETLERİNE GÖRE ÇALIŞIP KAZANMALARI, GEREKLİ İŞ BİRLİĞİNİ VE İŞ BÖLÜMÜNÜ SAĞLAMALARI VE İHTİYAÇLARI DOĞRULTUSUNDA HARCAMA YAPMALARINI TABİİ KARŞILANMIŞ, ANCAK BU KONUDA BAZI TEMEL ÖLÇÜ VE İLKELER GETİRİLEREK İŞ VE TİCARET HAYATININ DÜZEN VE GÜVEN İÇİNDE, HAKSIZLIK VE SUİSTİMDEN UZAK OLARAK İŞLEMESİNE YARDIMCI OLMAK İSTENMİŞTİR.**

İslâm'ın ticarî hayatla ilgili getirdiği ilkeler, esasen hukukî alanda koyduğu kuralların bir parçasını teşkil eder ve hepsi birden fikhın muâmelât ahkâmını oluşturur. Bunun için de klasik kaynaklarda böyle bir ayırma rastlanmaz. Bununla birlikte günümüzde ticarî hayat, ayrı yasal düzenlemelere konu olan, farklı örf ve âdetlerin cereyan ettiği önemli bir alan olduğundan burada ayrıca ele alınması tercih edilmiştir. Bu itibarla burada, daha önce sözü edilen ilke ve amaçlar ve hukukî hayatta geçerli prensiplere ilâve olarak ticarî hayata ilişkin dinî hükümlere ve İslâm kültür ve gelenegine temas edilecek, bu çerçevede gündeme gelebilecek çeşitli güncel meselelere ve kazanç yollarına açıklama getirilmeye çalışılacaktır.

### **A) Helal Kazanç**

İslâm'da kazanma, mal mülk edinme tıpkı ilim gibi farz telakki edilmiş, kişinin kimseye muhtaç olmadan hayatını sürdürebilmesi, çoluk çocuğunun nafakasını temin etmesi maksadıyla meşru yoldan çalışıp kazanması ibadet ve cihad ölçüsünde kutsal ve değerli bir davranış olarak nitelendirilmiştir. İslâm'da çalışıp kazanma bu şekilde teşvik edilmekle birlikte, kazanç yolları ayrı ayrı sayılarak aralarında üstünlük ve öncelik sıralanması yapılmayıp konu tamamen kişilerin ve toplumların şart ve imkânlarına, ihtiyaç ve kabiliyetlerine bırakılarak kendi tabii seyri içinde şekillenmesi istenmiştir. Fakat İslâm, kazanç yolları, mal ve mülk edinme konusunda önemli bir ilke olan meşruiyet prensibini esas alarak hırsızlık, gasp, faiz, zina, kumar, rüşvet gibi kazanç yollarını dinî, ahlâkî ve hukukî planda yasaklamış, bu yollarla elde edilen kazançla ve mala da hiçbir değer atfetmemiştir.





İslâm'da aslî ve tabii kazanç yolu emektir. Dünya nüfusunun az, tabii servet ve imkânların hayli zengin olduğu dönemlerde kimsesiz ve işlenmemiş araziye işleyerek mülkiyete katma, sahihsiz odun ve otları mülk edinme, avlanma gibi usuller de netice itibariyle emek yoluyla kazanç kapsamında görülmüş ve teşvik edilmiş, daha sonraları da bu yolların işletilmesi belli kurallara bağlanmıştır. Miras, vasiyet, nafaka, zekât, hibe gibi ânzî ve istisnâî yollarla kazanılan mallar da başlangıcı itibariyle emeğe dayalı kazançlardır. Hz. Peygamber bir hadiste, "Hiç kimse elinin emeğinden daha hayırlı bir şey yemiştir" (Buhârî, "Büyü", 15; "Enbiyâ", 37) buyurmuş, kendisine en temiz kazancın ne olduğu sorulduğunda da, "Kişinin kendi elinin emeği, bir de dürüst ticaretin kazancı" (Müsned, IV, 141) cevabını vermiştir. Yine bir defasında Resûlullah, Tebuk dönüşünde Sa'd b. Muâz ile karşılaşmış tokalaşmış, ellerinin nasırlaşmış olduğunu görünce bunun sebebinin sormuş, o da "Çoluk çocuğumun nafakasını temin için hurma bahçemde çalışıyorum" cevabını verince Hz. Peygamber, Sa'd b. Muâz'ın elini öpmüş ve "İşte bu eller Allah'ın sevdiği ellerdir" buyurmuştur. (Serahsî, Mabsut, c. 30, s. 245) Bu hadislerde övgüyle sözü edilen çalışmayı, sadece tarlada, bağ ve bahçede bedenen çalışma şeklinde değil, gerek beden gerekse zihin gücüne dayalı olarak sarf edilen her türlü emek ve çalışma şeklinde anlamak gerekir.

Kur'an'da, "Erkekler için de çalışıp elde ettiklerinden bir pay vardır, kadınlar için de çalışıp elde ettiklerinden bir pay vardır" (en-Nisâ 4/32) denilerek hem emeğin önemi vurgulanmakta hem de sermayenin kâr payına işaret edilmektedir. Ziraat, zenaat ve bir mesleğin icrası doğrudan emeğe dayalı kazanç yollarıdır. Ticaret, kabzımallık, simsarlık, komisyonculuk, ortaklık, iş ve kira akdi gibi mal ve menfaat mübâdelesi aracılığı ve devren iktisap usulleri de dolaylı olarak emeğe dayalı kazanç yollarıdır. Her iki yol da kural olarak tasvip edilmiştir ve meşruiyet

dairesinde kalındığı sürece değerlidir. İslâm bu konularda helâl ve meşrû olan şekil ve usulleri ayrı ayrı belirtmek yerine, sadece yasak ve gayri meşrû olan usul ve davranışlara işaret ederek iş, ticaret ve kazanç hayatının kendi tabii seyriinde gelişimine fırsat tanımıştır. İş ve ticaret hayatıyla ilgili karşılıklı rızâ ve gönül hoşnutluğunu temel ilke olarak koymuş, akidlere ve verilen söze bağlılığı emretmiş, aldatma, yalan beyanda bulunma, zorlama, karaborsacılık, karşı tarafın sıkıntıda olmasından yararlanma, belirsizlik ve risk sömürüsü yoluyla kazancı yasaklamıştır. Sermayenin riske katılmaksızın emeksiz kazancı demek olan faiz, haksız kazanç temin etmenin başlıca yolları olan hırsızlık, gasp, rüşvet, ölçü ve tartıda hile, kumar haram kılınmış, zina gibi doğrudan haram işleyerek veya içki satımı gibi haramın işlenmesine yardımcı olunarak gelir elde edilmesi yasaklanmış, bu yollardan elde edilen gelir de değersiz ve hukuken korumasız mal kabul edilmiştir. Hatta, yukarıda temas edildiği gibi, şehire dışardan mal getiren kimselerin bilgisizliğinden yararlanarak ellerinden malı ucuza alma, elde edilmesi kesin olmayan mahsul ve meyveyi önceden satma, el altında bulunmayan veya teslimi zayıf bir ihtimal olan malı satma, bir başkasının pazarlığı devam ederken fiyat verme, müşteri kızıştırma gibi bir taraf için risk ve aldanma unsuru taşıyan ticaret de, karşılıklı rızâ bulunsun bile, câiz görülmemiştir. Kişinin bireysel ve ahlâkî yetişkinliği, kul hakkını ihlâlden sakınma duyarlılığı, kendine ve yaratana karşı sorumluluk duygusuna sahip olması da yine müslüman toplumlarında ticarî hayat için sağlam bir zemin oluşturur. Bu tür yasaklama ve kısıtlamalara uyularak elde edilen kazanç, İslâm nazarında, Hz. Peygamber'in Vedâ Hutbesinde ifade ettiği gibi, kutsal aylar, kutsal yerler, müslümanların canları ve ırzları kadar dokunulmazdır ve saygıdeğerdir (İbn Mâce, "İkame", 78).

Başlangıçtaki oluşum itibariyle emeğe dayanmakta birlikte ilgili birey açısından emek

unsuru bulunmayan nafaka, miras, zekât ve sadaka, hibe, vasiyet, ödül, ganimet, iktâ, diyet, mehir, muhâlea bedeli ve buluntu mal gibi hukukî işlemlerin ve kazanç usullerinin meşrû kılınışının da yarar ve hikmetleri açık olup, bu hükümlerin teşrî kılınışı, öz olarak, yakınlar arası bağı ve dayanışmayı koruma, toplumda sosyal adaleti sağlama, kişilerin ihtiyacının giderilmesi veya haklarının karşılanması gibi çeşitli amaçlar taşımaktadır. İslâm dininin iki aslî kaynağı olan Kur'an ve Sünnet'te ticarî hayatla ve kazanç yollarıyla ilgili olarak temas veya işaret edilen yasaklama ve sınırlamalar, örnek olay ve kavramlar itibariyle belli bir sınırlılık taşıya bile, gözetmek istediği yarar ve ilke, sakındırmak istediği zarar ve haksızlık açısından her devir ve dönemin ticarî hayatını düzenlemeye imkân verir ölçüde geniş ve kapsamlıdır. Böyle olunca müslümanların çalışma ve ticaret hayatında, klasik fıkıh literatüründe kaydedilen olay ve örneklendirmeleri ölçü alıp kendilerini sadece onlarla bağımlı hissetmeleri yerine, dinin insan ilişkileri ve ticarî hayatla ilgili olarak koyduğu açıklık, dürüstlük, güven, doğru sözlülük, sözünde durma, şart ve akidlere bağlı kalma, zayıflık, bilgisizlik ve sıkıntıda olmayı suistimal etmeme gibi genel ilkelerine bağlı kalmaları gerekir. Kanunların, polis ve hukukî müeyyidelerin nüfuz alanının çok sınırlı olduğu ve ticarî hayatın genelde ikili ilişkiler şeklinde kapalı devrede seyrettiği günümüzde ancak bu ilkelerin korunup gözetilmesi halinde helâl ve meşrû kazanç elde etmek mümkün olur. İslâm bilgileri hem dinî bilgileri hem de hayat tecrübelerinden hareketle, haram lokma ile beslenen vücudun ibadet ve faaliyetlerinin faydasız ve verimsiz, gayri meşrû yollarla oluşturulan sermayenin kazanç ve kârının bereketsiz olacağını, gayri meşrû kazancı kişiye dünyada huzursuz ve mutsuz bir hayat, âhirette de sıkıntılı bir hesaptan öte bir şey getirmeyeceğini ifade ederler.

Kaynak: [http://www.diyenet.gov.tr/yayin/basiliya-yin/yweb\\_kitap.asp?id=915&yid=36](http://www.diyenet.gov.tr/yayin/basiliya-yin/yweb_kitap.asp?id=915&yid=36)

# 2013 YILI FUAR TAKVİMİ

BAŞLAMA	BİTİŞ	FUARIN ADI	KONUSU	BAŞLICA ÜRÜN HİZMET GRUPLARI	TÜRÜ	YER	ŞEHİR
1 Nisan 13	7 Nisan 13	MODEF 2013 Mobilya ve Dekorasyon Fuarı (14.)	Mobilya ve Dekorasyon	Modern, Klasik ve Modüler Mobilya Yemek ve Yatak Odası Grupları, Sandalye, Bebek ve Genç Odası, Mobilya Aksesuarları	İhtisas Fuarı	İnegöl Belediyesi Fuar Merkezi	Bursa
3 Nisan 13	7 Nisan 13	MADE IN KOBI 2013 Fuarı	Genel Ticaret	Enerji, Bilgisayar, Bilgi Teknolojileri, Telekomünikasyon, Güvenlik, Elektrik, Elektronik, İnşaat, Kırtasiye, Büro Mobilyaları, Metal İşleme, Sanayi Ekipmanları, Lojistik, Taşıma, Depolama, Pazarlama	İhtisas Fuarı	Tepekule Kongre ve Sergi Merkezi	İzmir
3 Nisan 13	7 Nisan 13	Modev - Uluslararası Mobilya Dekorasyon Fuarı 2013	Mobilya Dekorasyonu ve Ev Tekstili	Ev Mobilyaları, Bebe ve Genç Odaları, Mutfak, Banyo Dolapları ve Aksesuarları, Ofis Mobilyaları, Aksesuarları, Ev Tekstili Ürünleri	Uluslararası İhtisas Fuarı	ATO Kongre ve Sergi Sarayı	Ankara
3 Nisan 13	7 Nisan 13	Kırtasiye 2013 19.Uluslararası İstanbul Kırtasiye, Kağıt, Okul ve Ofis Ürünleri Fuarı	Kırtasiye, Kağıt, Okul ve Ofis Ürünleri	Yazım Alet ve Aksesuarları, Kağıt, Dosyalama, Gönderi, Çizim ve Taslak Ürünleri, Okul Malzemeleri, İş ve Evrak Çantaları, Valizler, Tebrük Kartları	Uluslararası İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
4 Nisan 13	6 Nisan 13	13.Yüksek Öğretim Tanıtım Günleri ve Eğitim Fuarı	Üniversitelerin Lise Öğrencilerine Tanıtımı	Yurt İçi ve Yurt Dışı Üniversiteler, Eğitim Kurumları	İhtisas Fuarı	Cam Piramit Sabancı Kongre ve Fuar Merkezi	Antalya
4 Nisan 13	7 Nisan 13	Asansör İstanbul 2013	13. Uluslararası Asansör Fuarı	Asansör Aksamı Üreticileri, Tedarikçileri ve Taahhüt Firmaları	Uluslararası İhtisas Fuarı	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
4 Nisan 13	7 Nisan 13	IDMA 2013 5.Uluslararası Un, İrmik, Piring, Mısır, Bulgur, Yem Değirmen Makinaları ve Bakliyat, Makarna, Bisküvi Teknolojileri Fuarı	Un, İrmik, Piring, Mısır, Bulgur, Yem Değirmen Makinaları ve Bakliyat, Makarna, Bisküvi Teknolojileri	Un, İrmik, Piring, Mısır, Bulgur, Yem Değirmen Makinaları, Bakliyat, Makarna, Bisküvi İşleme Makineleri, Depolama, Ambalaj, Paketleme ve Taşıma Sistemleri, Laboratuvar Cihazları	Uluslararası İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
4 Nisan 13	7 Nisan 13	Afyonkarahisar Tarım Hayvancılık ve Tarım Teknolojileri (AFTAR)	Tarım, Hayvancılık, Tarım Makineleri, Süt Endüstrisi, Ambalaj ve Tohum	Tarım, Hayvancılık, Tarım Makineleri, Süt Endüstrisi, Ambalaj, Tohum, Peyzaj, Seracılık, Yumurta, Sulama Sistemleri, Laboratuvar ve Analiz Teknolojileri, Veterinerlik	İhtisas Fuarı	Kültürpark Belediye Fuar Alanı	Afyonkarahisar
4 Nisan 13	7 Nisan 13	3.Gönen Tarım ve Hayvancılık Fuarı	Tarım Mekanizasyonu, Tarım Teknolojileri, Seracılık, Hayvancılık	Tarım, Tarım Teknolojileri, Seracılık, Hayvancılık, Tohum, Fidan, Gübre, Sulama Teknolojileri, Süt Endüstrisi	İhtisas Fuarı	Gönen Belediyesi Semt ve Fuar Alanı	Balıkesir
4 Nisan 13	7 Nisan 13	AgriTech 2013 3. Fethiye Tarım, Seracılık, Hayvancılık, Gıda ve Tarım Fuarı	Tarım, Hayvancılık, Seracılık ve Gıda Teknolojileri	Tarım, Tarım Makineleri ve Teknolojileri, Seracılık, Tohum, Fidanlık, Sulama Sistemleri, Gübre, Organik Tarım, Gıda, Su Ürünleri, Tavukçuluk, Hayvancılık	İhtisas Fuarı	Fethiye Fuar ve Sergi Alanı	Muğla
4 Nisan 13	7 Nisan 13	FETEX 2013 Fethiye Turizm, Turizm Tedarikçileri ve Yiyecek İçecek Fuarı	Turizm, Turizm Tedarikçileri ve Yiyecek İçecek	Turizm Sektöründeki Ekipman, Servis Malzemeleri ve Yiyecek İçecek	İhtisas Fuarı	Fethiye Fuar ve Sergi Alanı	Muğla
4 Nisan 13	7 Nisan 13	Art Bosphorus-Çağdaş Sanat Fuarı	Resim, Heykel, Seramik, Fotoğraf, Video Etkinliği	Resim, Heykel, Seramik, Fotoğraf, Video Etkinliği, Gravür, Baskı ve Diğer Sanatsal Objeler	İhtisas Fuarı	Haliç Kongre Merkezi	İstanbul
4 Nisan 13	7 Nisan 13	Eskişehir 3.Tarım Fuarı	Tarım, Hayvancılık ve Gıda Teknolojileri	Tarım Teknolojileri, Tarımsal Mekanizasyon, Hayvancılık Teknolojileri, Hayvan Sağlığı, Yem, Tohum, Fidanlık, Seracılık, Sulama, Gıda ve Gıda Teknolojileri	İhtisas Fuarı	Tepebaşı Üluönder Fuar Alanı	Eskişehir
4 Nisan 13	7 Nisan 13	EKSPOMED 2013 20.Uluslararası İstanbul Tıbbi Analiz, Teşhis, Tedavi, Koruma ve Rehabilitasyon Ürün, Cihaz, Sistem, Teknoloji, Donanım ve Hastaneler Fuarı	Tıbbi Cihazlar, Saistimler, Teknolojiler, Ürünler, Donanımlar, Sarf Malzemeleri, Sağlık Hizmetleri,	Görüntüleme, Ameliyathane, Yoğun Bakım, Fizik Tedavi, Rehabilitasyon, Ambulans Sistem ve Donanımlar, Ortopedik Ürünler, Protezler, Hasta Yatakları, Hastane Donanımları, Sarf Malzemeleri,	Uluslararası İhtisas Fuarı	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
4 Nisan 13	7 Nisan 13	LABTEK 2013 16.Uluslararası İstanbul Laboratuvar Teknolojisi ve Ekipmanları Fuarı	Laboratuvar Analiz, Teşhis, Ölçüm Cihaz, Sistem ve Donanımları, Yardımcı ve Sarf Malzemeleri	Laboratuvar Analiz, Kalite Kontrol, Test Ölçüm Cihazları, Mikroskoplar, Sarf Malzemeleri, Kimyasallar, Isıtma-Soğutma Sistemleri, Laboratuvar Tezgah ve Mobilyaları	Uluslararası İhtisas Fuarı	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
4 Nisan 13	7 Nisan 13	KONMAK 2013 Konya 10.Uluslararası Metal İşleme Makineleri, Kaynak, Delme, Kesme Teknolojileri, Malzemeler, El Aletleri, Hidrolik, Pnömatik Fuarı	Metal İşleme, Kaynak, Delme, Kesme Teknolojileri,	Metal İşleme, Kaynak, Delme, Kesme Teknolojileri, El Aletleri, Hidrolik, Pnömatik,	Uluslararası İhtisas Fuarı	KTO Tüyap Konya Uluslararası Fuar Merkezi	Konya
4 Nisan 13	7 Nisan 13	İSKON 2013 Konya 8.İstifleme, Depolama, Taşıma, Vinç ve Lojistik Fuarı	İstifleme, Depolama, Taşıma ve Lojistik	İstifleme, Depolama, Taşıma, Vinç ve Lojistik	İhtisas Fuarı	KTO Tüyap Konya Uluslararası Fuar Merkezi	Konya
4 Nisan 13	7 Nisan 13	KONELEX 2013 Konya 8.Elektrik, Elektronik, Elektromekanik, Enerji Üretimi, Otomasyon ve Aydınlatma Fuarı	Elektronik, Elektronik, Elektromekanik, Enerji Üretimi, Otomasyon ve Aydınlatma	Elektronik, Elektronik, Elektromekanik, Enerji Üretimi, Otomasyon ve Aydınlatma, Kablo	İhtisas Fuarı	KTO Tüyap Konya Uluslararası Fuar Merkezi	Konya
6 Nisan 13	7 Nisan 13	İNARTS Yurt dışı ve Yurt içi Sanat Okulları Fuarı	Sanat Eğitimi ve Kariyer	Ulusal ve Yabancı Üniversiteler, İlköğretim, Lise ve Kolejer, Dil Okulları, Dershane ve Kurslar, Mesleki Eğitim kurumları	İhtisas Fuarı	İstanbul Kongre Merkezi	İstanbul
10 Nisan 13	11 Nisan 13	ArkPARC Gayrimenkul Fuarı	Gayrimenkul Geliştirme	Proje Alanları ve Arsa, Gayrimenkul Geliştirme, tasarımlar hizmetleri, Proje Yönetim Değerlendirme, Finansman	İhtisas Fuarı	Haliç Kongre Merkezi	İstanbul
10 Nisan 13	14 Nisan 13	Art City İstanbul	Art City İstanbul Çağdaş Sanata İlişkin Bir Kent Etkinliğidir	Ulusal ve Uluslararası Galeriler, Dijital Sanat, Video Sanat, Fotoğraf, Enstelasyon, Performans Sanatı	İhtisas Fuarı	Küçük Çiftlik Park	İstanbul
10 Nisan 13	14 Nisan 13	Evleniyoruz 2013 3. Evlilik Hazırlıkları ve Ev Gereçleri Fuarı	Evlilik Hazırlıkları ve Ev Gereçleri ve Mobilya	Ev Elektroniği, Elektrikli Ev Eşyaları, Dayanıklı Tüketim Malları, Ev Tekstili, Halı, Mobilya, Kozmetik ve Kişisel Bakım, Konfeksiyon	İhtisas Fuarı	Trabzon Dünya Ticaret Merkezi	Trabzon
11 Nisan 13	13 Nisan 13	6.Uluslararası Solarex İstanbul Güneş Enerjisi ve Teknolojileri Fuarı	Güneş Termal ve PV Teknolojileri	Güneş Enerjisi Fotoelektrik Mamulleri ve Güneş Enerjisi Su Isıtıcı ve Ürün Teçhizatları	Uluslararası İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
11 Nisan 13	13 Nisan 13	İstanbul Teknik Tekstil 2013	Teknik Tekstil Ürünleri	Teknik ve Performans Özellikleri için İmal Edilen Tekstil Malzemeleri	İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
11 Nisan 13	14 Nisan 13	Yozgat 4.Tarım, Gıda ve Hayvancılık Fuarı	Tarım, Gıda ve Hayvancılık,	Tarım Teknolojileri ve Mekanizasyon, Hayvancılık Teknolojileri, Hayvan Sağlığı, Yem, Tohum, Fidanlık, Sulama, Gıda ve Teknolojileri	İhtisas Fuarı	Yozgat Kapalı Fuar Alanı	Yozgat
11 Nisan 13	14 Nisan 13	PETROLEUM İSTANBUL 11.Uluslararası Petrol, LPG, Madeni Yağ, Ekipman ve Teknoloji Fuarı	Petrol, LPG, Madeni Yağ, Ekipman ve Teknolojileri	Dağıtım, Ekipman, Otomasyon, Ölçüm Ekipmanları, Finans, Sigorta ve Gayri Menkul, İhrak, Eğitim Belgelendirme, ve Gözetim, Market Ürünleri	Uluslararası İhtisas Fuarı	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
11 Nisan 13	14 Nisan 13	Photo Digital 5.Uluslararası Fotoğraf ve Dijital Görüntüleme Teknolojileri Fuarı	Fotoğraf ve Dijital Görüntüleme, Albüm, Reklam, Baskı ve Teknolojileri, Ekipmanlar	Fotoğraf ve Dijital Görüntüleme, Albüm, Reklam, Baskı ve Teknolojileri, Ekipmanlar	Uluslararası İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
11 Nisan 13	14 Nisan 13	Automechanika İstanbul 7.Uluslararası Otomotiv Üretim, Dağıtım ve Tamir Fuarı	Uluslararası Otomotiv Üretim, Dağıtım ve Tamir	Yedek Parça ve Sistemler, Tamir ve Bakım Ekipmanları, Aksesuarlar ve Tuning, Servisler ve Araç Yıkama, IT ve Yönetim Sistemleri	Uluslararası İhtisas Fuarı	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
11 Nisan 13	14 Nisan 13	10.DECOYAP Ege İnşaat Grup Fuarı	İnşaat Malzemeleri, Banyo, Mutfak, Seramik, Nalburiye	İzolasyon, Prefabrik Ürünler, Çatı Sistemleri, Banyo, Mutfak, Kapı ve Pencere Sistemleri, Zemin Kaplama, Mobilya, İnşaat Ve Makinalar	İhtisas Fuarı	EGS Fuar ve Kongre Merkezi	Denizli
11 Nisan 13	14 Nisan 13	7.Malatya Tarım Teknolojileri Makine Hayvancılık ve Ekipmanları Fuarı	Tarım Teknolojileri, Makine, Hayvancılık ve Ekipmanlar	Tarım Makineleri, Sulama Sistemleri, Hayvancılık, Tarımsal Ürün ve Gıdalar, Organik Tarım, Peyzaz ve Bahçe Bitkileri, Ancılık, Seracılık, Gübre, Yem Sanayi,	İhtisas Fuarı	Mışmiş Park Fuar Alanı	Malatya
11 Nisan 13	14 Nisan 13	Plastech "Plastik, Ambalaj ve Teknolojileri Fuarı"	Plastik, Ambalaj ve Teknolojileri	Plastik, Ambalaj ve Teknolojileri	İhtisas Fuarı	Uluslararası İzmir Fuar Alanı	İzmir
11 Nisan 13	14 Nisan 13	Ortadoğu 5.İnşaat Fuarı 2013	Yapı Malzemeleri, Yapı Teknolojileri, Doğal Gaz, Isıtma, Soğutma, Havalandırma, İş ve İnşaat Makineleri	Yapı Malzemeleri, Yapı Teknolojileri, Doğal Gaz, Isıtma, Soğutma, Havalandırma, İş ve İnşaat Makineleri	İhtisas Fuarı	Tüyap Diyarbakır Fuar ve Kongre Merkezi	Diyarbakır

# MART AYI VERGİ TAKVİMİ

AY	İLK TARİH	SON TARİH	KONU
MART	01/03/2013	11/03/2013	16-28 Şubat 2013 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi
	01/03/2013	11/03/2013	16-28 Şubat 2013 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	01/03/2013	15/03/2013	Şubat 2013 Dönemine Ait Kolalı Gazoz, Alkollü İçecekler ve Tütün Mamullerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	01/03/2013	15/03/2013	Şubat 2013 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	01/03/2013	15/03/2013	Şubat 2013 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi
	01/03/2013	15/03/2013	Şubat 2013 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	01/03/2013	15/03/2013	Şubat 2013 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	01/03/2013	15/03/2013	Şubat 2013 Dönemine Ait Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi
	01/03/2013	20/03/2013	Şubat 2013 Dönemine Ait Kolalı Gazozlara İlişkin EK:7 No.lu ÖTV Bildirim Formu
	01/03/2013	20/03/2013	Şubat 2013 Dönemine Ait Alkollü İçeceklerle İlişkin EK:8 No.lu ÖTV Bildirim Formu
	01/03/2013	20/03/2013	Şubat 2013 Dönemine Ait Tütün Mamullerine İlişkin EK:9 No.lu ÖTV Bildirim Formu
	01/03/2013	20/03/2013	Şubat 2013 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin EK:10 No.lu ÖTV Bildirim Formu
	01/03/2013	20/03/2013	Şubat 2013 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	01/03/2013	20/03/2013	Şubat 2013 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	01/03/2013	20/03/2013	Şubat 2013 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	01/03/2013	20/03/2013	Şubat 2013 Dönemine Ait Müşterek Bahislere İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Ödemesi
	01/03/2013	20/03/2013	Şubat 2013 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	01/03/2013	20/03/2013	Şubat 2013 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	01/03/2013	25/03/2013	2012 Yılına İlişkin Yıllık Gelir Vergisi Beyannamesinin Verilmesi
	01/03/2013	25/03/2013	Şubat 2013 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı
	01/03/2013	25/03/2013	Şubat 2013 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı
	01/03/2013	25/03/2013	GVK Geçici 67. Madde Kapsamında İhtiyari Beyannamenin Verilmesi
	01/03/2013	25/03/2013	Şubat 2013 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı
	18/03/2013	25/03/2013	1-15 Mart 2013 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisi Beyanı ve Ödemesi
	01/03/2013	26/03/2013	Şubat 2013 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Ödemesi
	01/03/2013	26/03/2013	Şubat 2013 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Ödemesi
	01/03/2013	26/03/2013	Şubat 2013 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Ödemesi
	18/03/2013	26/03/2013	1-15 Mart 2013 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi
	01/03/2013	01/04/2013	2012 Yılına İlişkin Yıllık Gelir Vergisinin 1. Taksit Ödemesi
	01/03/2013	01/04/2013	2012 Yılına İlişkin Bilanço Esasına Göre Defter Tutan Gelir Vergisi Mükellefleri İçin Kesin Mizan Bildirimi
	01/03/2013	01/04/2013	Şubat 2013 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)
	01/03/2013	01/04/2013	Şubat 2013 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)
	01/03/2013	01/04/2013	Şubat 2013 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	01/03/2013	01/04/2013	6111 Sayılı Kanununun 2,3,5,6,7 ve 8. Maddeleri Hükümleri Uyarınca Ödenmesi Gereken 12. Taksit Ödemesi

# Gurur Tablomuz...



2012 KONYA VIZYON ÖDÜLLERİ



2011 KONYA VIZYON ÖDÜLLERİ



2010 KONYA VIZYON ÖDÜLLERİ

**Sizi şehrin en şık mekanına  
davet ediyoruz...**

**Misafirleriniz de**

**VAV**  
**desin**



**VAV ET**  
● KASAP ● STEAKHOUSE  
www.vavetkonya.com

0332 323 39 93

Aşkan Mah. Meram Yaka Cad.  
No.31/A Meram/KONYA

**LOKUM BONFILE • ANTRİKOT • KUZU PIRZOLA • DRY AGED NEWYORK STEAK • DRY AGED DANA PIRZOLA • DRY AGED T-BONE STEAK • BATON SUCUK • İSLİ ET • VAV SOSİS • DANA TORNEDO • TAZE BAHARAT SOSLU BONFILE • VAV BURGER • PASTA TAGLIATELLE • FETTUCİNE • ETLİ PENNE • IZGARA SEBZE SALATA • VAV YEŞİLİ SALATA • CHEESE CAKE • ÇİKOLATALI SUFLE • BADEMLİ MASCARPONE • GÜLLAÇ**

# Bir Yastıkta Kocayın

*İhtiyacınız olan bir yastık  
bile olsa bu fuara uğrayın!*



*düğün fest*

EVLİLİK HAZIRLIKLARI FESTİVALİ

**04/05**

**06/07**

**NİSAN**

**DEDEMAN OTEL**

**GİRİŞ ÜCRETSİZDİR**

