

Yeni İPEK YOLU

KONYA TİCARET ODASI DERGİSİ

YIL: 30 • SAYI: 351 • MAYIS 2017

KENT MARKALAŞMASI YOLUNDA

KONYA

TOBB'UN 73. GENEL KURULU YAPILDI

KREDİ MEVDUAT ORANLARI
TÜRKİYE VE KONYA'NIN DURUMU

KONYA'NIN İLK
GAYRİMENKUL FUARI AÇILDI

ÜYELERİMİZE ÖZEL E-TİCARET

SİTELERİNE ÜYELİKTE

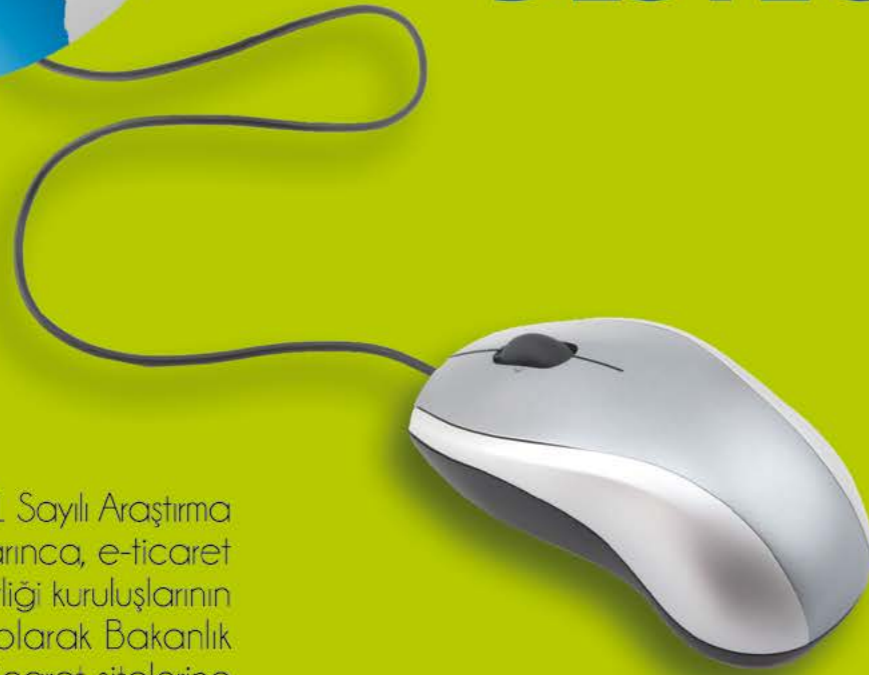
% 80
DEVLET
DESTEĞİ



DETAYLI BİLGİ İÇİN:
www.kto.org.tr
adresini inceleyiniz.

Sayın Üyemiz;

Ekonomi Bakanlığının 2011/1 Sayılı Araştırma ve Pazara Giriş Desteği uyarınca, e-ticaret sitelerine üyelik giderleri, işbirliği kuruluşlarının kendi üyesi şirketleri, toplu olarak Bakanlık tarafından onay verilen e-ticaret sitelerine üye yapmaları halinde %80 oranında desteklenmektedir. Konya Ticaret Odası olarak Bakanlığın bu desteğinden üyelerimizin faydalanması konusunda çalışma yapmaktayız. Bu destek sayesinde siz üyelerimizin B2B sitelerine üyelikte ödeyeceğiniz ücret %20 oranında olacaktır.



1882

KONYA TİCARET ODASI
KONYA CHAMBER OF COMMERCE



İHRACATÇI FİRMA REHBERİ

"dünya ticaretine açılan pencere"



1882

KONYA TİCARET ODASI
KONYA CHAMBER OF COMMERCE

DIŞ TİCARET SERVİSİ



www.kto.org.tr/disticaret



/konyato



#konyato



1882
KONYA TİCARET ODASI
KONYA CHAMBER OF COMMERCE

BAŞLARKEN



Konya Ticaret Odası Uluslararası Fuar Merkezimizde Gayrimenkul, İnşaat, Kent ve Mobilya fuarlarının açılışını gerçekleştirdik. 191 firmanın katıldığı ve 4 gün süren fuarlara 17 ülke ve 49 ilden 34.416 ziyaretçi geldi. Bu rakama göre ziyaretçi sayısında geçtiğimiz yıla göre yüzde 67 oranında artış yakaladık. Bu yıldan itibaren Konya Müteahhitler Birliği, Konya Emlakçılar Odası, şehrimizin inşaat firmaları temsilcileri ve TÜYAP Konya Fuarçılık ile işbirliği içinde Gayrimenkul Fuarı da düzenlemeye başladık. Yönetim kurulumuzla birlikte tek tek stantları ziyaret ederek katılımcılardan görüşlerini aldık. İnanıyoruz ki önümüzdeki yıldan itibaren fuarımız özellikle Ortadoğu coğrafyası olmak üzere yurt dışına açılarak şehrimiz gayrimenkul sektörünü daha da hareketlendirecektir. Böylelikle hem fuarımızda yer alan sektörlerimiz hem de etkileyeceği hizmetler sektörüne büyük bir katma değer sağlanacaktır. Fuarlarımıza destek veren tüm kurum ve firmalara teşekkür ediyorum.

...
Türkiye ekonomisi 2016'da zor bir yıl geçirdi. Aslında zorluğun büyük bir kısmı küresel ekonomideki gelişmelerden kaynaklanmıştı. Tüm olumsuz gelişmelere rağmen Türkiye ekonomisi 2016'da yüzde 2,9 büyüdü. 2016'nın genelinde yüzde 4 büyüme hedefinden uzak kaldığımız bir gerçektir. Fakat unutulmamalı ki özellikle yılın ikinci yarısından itibaren darbe girişiminin devamı niteliğinde küresel ekonomik saldırılar ülkemizi hedef almıştır. Kur – faiz ikilemi ile özellikle son yıllarda hızla yükselen Anadolu ekonomisi üzerinde bir baskı kurulmaya çalışılmıştır.

Hem küresel etkenler, hem de siyasi ve ekonomik darbe girişimlerine rağmen, fedakârca çalışmaya devam eden reel sektörümüz sayesinde 2016 yılında dünyada örneği olmayan bir başarıyı gerçekleştirdik. Bununla birlikte 2017'nin ilk aylarından itibaren toparlanma eğilimine girildiğine de hep beraber şahit olduk. Dünya ekonomisini değerlendirecek olursak; Fransa'da 7 Mayıs'ta gerçekleştirilen Cumhurbaşkanlığı seçimlerinden Macron galip çıkmıştır. Bu gelişmenin ardından Avrupa Birliği'nin geleceğine ilişkin endişelerin azalması piyasaları ve ekonomik beklentileri olumlu yönde etkilemiştir. Euro Alanı'nda açıklanan veriler bölgede ekonomik toparlanmanın ılımlı biçimde sürdüğünü göstermektedir. Küresel piyasaların odağında ayrıca, FED başta olmak üzere gelişmiş ülke merkez bankalarının para politikaları yer alırken, ABD'deki siyasi gelişmeler de yakından izlenmiştir. Nisan sonu itibarıyla görevdeki ilk 100 gününü dolduran Trump'ın seçim sürecinde vaat ettiği çoğu uygulamayı hayata geçirememesi, önümüzdeki dönemde de söz konusu vaatlerin beklenildiği kadar hızlı gerçekleşmeyeceğini göstermektedir. 2017'nin ilk aylarında gündemde olan referandumun ardından ekonomide toparlanma sinyalleri daha güçlü gelmeye başladı. Toplam istihdam Şubat dönemi itibarıyla geçen yılın aynı dönemine göre 500 bin kişi artarak 27 milyon kişiye yükselmiştir. Yurt içinde sanayi üretimi Mart ayında yıllık bazda %2,8 oranında artmıştır. Böylece, yılın ilk çeyreğinde sanayi üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre %2,2 oranında genişleyerek ekonomik aktivitede ılımlı toparlanmaya işaret etmiştir. İhracattaki artış eğilimi

büyüme rakamlarına da yansımaktadır. 2017 yılının birinci çeyreğinde net dış ticaret büyümeye pozitif katkı verecektir. Göstergelerdeki toparlanma eğilimine rağmen, işsizlik, enflasyon, yüksek faiz ekonomimizdeki kırılganlıklarını devam ettirmektedir.

...
Konya ekonomisinden de kısaca bahsedecek olursak; son on beş yılda Türkiye ortalaması üzerinde gerçekleştirdiği büyümeyle ekonomisini hızlı geliştiren Konya 2016 yılında genel tablodan etkilenmekle birlikte büyümesini ilerletmeye devam etmiştir. 2017 de bir önceki yıla göre aylık bazda hızlı ihracat artışı sağlayan Konya, Ocak ayında 115 milyon dolar, Şubat ayında 122 milyon dolar, Mart ayında 137 milyon dolar, Nisan ayında da 128.6 milyon dolar ihracat gerçekleştirmiştir. Yılın ilk dört ayında yaptığımız toplam ihracatta yüzde 11.27 artışla 500 milyon dolar barajını geçmiş bulunmaktayız. Bu rakamlar, 2017'nin geneli için umut verici bir gelişmedir. Hedefimiz 2017'de 1,5 milyar doların üzerinde ihracat rakamı elde etmektir. Türkiye ekonomisinin 2017'de iyileşme sürecine girmesi beraberinde Türkiye'nin Avrupa Birliği ülkeleri, Rusya ve ABD'ye ihracat artışından Konya da olumlu olarak etkilenecektir. Konya için önemli bir göstergesi de işsizlik oranlarıdır. Geçtiğimiz günlerde açıklanan işsizlik rakamlarına göre 2016'da Türkiye'de işsizlik 10,9'a çıkarken TR52'de (Konya-Karaman) 6,1'e düştü. 2017'de ekonominin ılımlı geçmesi ve Milli İstihdam Seferberliğinden beklenenin üzerinde katkı sağlanması ile Konya yeniden yüzde 5 işsizlik rakamlarına ulaşacaktır.

Selçuk ÖZTÜRK
KTO Yönetim Kurulu Başkanı
TOBB Yönetim Kurulu Üyesi

İÇİNDEKİLER

İMTİYAZ SAHİBİ

Konya Ticaret Odası Adına Yönetim Kurulu Başkanı
Selçuk ÖZTÜRK

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Özhan SAY

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Mustafa AKGÖL

GÖRSEL SANAT YÖNETMENİ

M.Fatih ÖZSOY

GRAFİK-TASARIM

ÇİZGİ MEDYA

Mehmet ÇAKIR

www.cizgimedya.net • cizgimedyakonya@gmail.com
Tel: 0507 443 81 07

BASKI-ÇILT

Anadolu Ofset - Niyazi GÜVENÇ
Matbaacılar Sitesi Muhabir Caddesi
6. Blok No: 13 • Karatay/KONYA
Telefon: 0332 342 01 60 (pbx) • 0332 342 03 76
www.anadolumatbaa42.com
anadolumatbaa42@hotmail.com
Sertifika No: 34796

DAĞITIM

EKİN Kurye Dağıtım Ltd. Şti.
0332 236 36 12
ekinkurye@hotmail.com • www.ekindagitim.com

YAYIN TÜRÜ

Yerel, Süreli, Aylık

Ayda bir yayınlanır.

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

Basım Tarihi: Haziran/2017

YAYIN KURULU

Fehmi ADAM

Murat KOYUNCU

Mustafa ÇALIŞ

Ahmet ŞANLI

İLETİŞİM ADRESİ

KONYA TİCARET ODASI
Vatan Caddesi No.1 Selçuklu-KONYA
www.kto.org.tr
Tel: 0332 221 52 52 • Faks: 0332 353 05 46

BASIN VE HALKLA İLİŞKİLER MÜDÜRLÜĞÜ

Tel: 0332 221 52 94-221 52 67

BİLİM KURULU

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



KENT MARKALAŞMASI YOLUNDA KONYA



TOBB'UN 73. GENEL KURULU YAPILDI

6



KONYA'NIN İLK GAYRİMENKUL FUARI AÇILDI

10



ELEKTRONİK İPEK YOLU HAYATA GEÇİRİLİYOR

13



ÖZTÜRK İLÇELERDE ÜYELERLE BİR ARAYA GELDİ

20



SINAI MÜLKİYET HAKLARI VE BELGELENDİRME DESTEĞİ

33



KREDİ MEVDUAT ORANLARI KONYA'NIN DURUMU

36



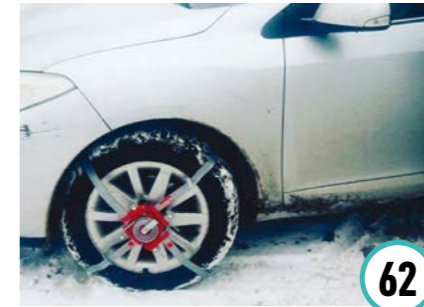
KÖK BOYACILIĞI

56



ARAÇ ÜSTÜ EKİPMAN SEKTÖRÜ

40



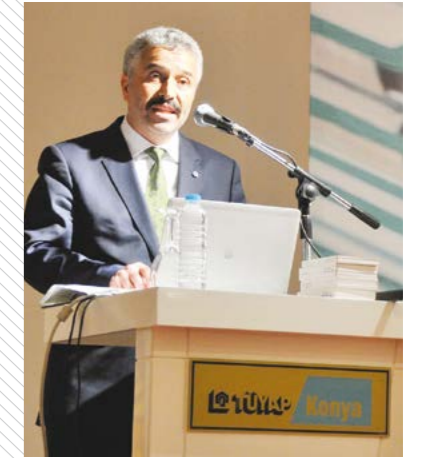
ANTİPATİNAJ SİSTEMİ

62



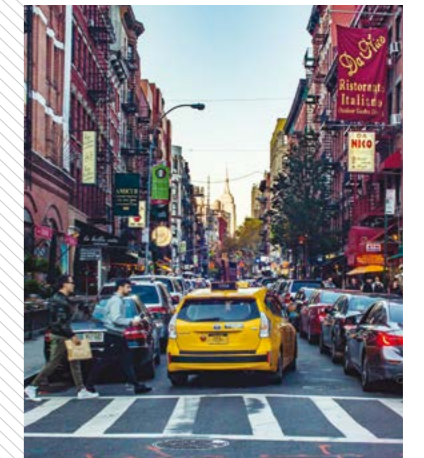
İŞ KAZASINI BİLDİRME VE KAYIT TUTMA YÜKÜMLÜLÜĞÜ

48



"ENERJİ VERİMLİLİĞİ VE CAM" SEMİNERİ DÜZENLENDİ

17



ÜLKE PANORAMA ALMANYA

44



HOŞGELDİN YA ŞEHR-İ RAMAZAN

52



TOBB'UN 73. GENEL KURULU YAPILDI CUMHURBAŞKANI ERDOĞAN TOBB GENEL KURULU'NDA İŞ DÜNYASINA SESLENDİ

TOBB'un 73. Genel Kurulu Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla gerçekleştirildi. TOBB ETÜ Spor Salonu'nda gerçekleştirilen Genel Kurul'a Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Bakanlar, TOBB delegeleri, camianın temsilcileri ve çok sayıda basın mensubu katıldı.

Hisarcıklıoğlu'nun konuşması şöyle: "Sizleri, şahsım ve TOBB Yönetim Kurulu adına gönül dolusu muhabbetle selamlıyorum. 73. Genel Kurulumuza hoş geldiniz. Bizlere şeref verdiniz. Dün Gümrük ve Ticaret Bakanımın ev sahipliğinde, Sayın Başbakanımızı, Bakanlarımızı ve siyasi partilerimizi ağırlamıştık. Bugün de siz, katılımınızla bizleri onurlandırdınız. 2002'den bu yana her Genel Kurulumuza iştirak ederek, camiamıza, reel sektörümüze verdiğiniz önemi gösterdiniz. Bizlere moral ve çalışma şevki verdiniz. Son 15 senede, sizin liderliğinizde sağlanan istikrar ve reformlar, geleceğe daha umutla bakmamızı sağladı. Bu vesileyle şahsım ve tüm camiam adına, teşekkür ediyorum. Devraldığınız genel başkanlık için de ayrıca tebrik ediyor, başarılar diliyorum."

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ise TOBB Genel Kurulu'nda yaptığı konuşmada, "Her yerde yüksek faizden şikâyet var mı, var. Bunu dillendiren bir başkan, bir cumhurbaşkanı olarak hep



gündemimde tuttum, hala da gündemimde. Gündemimde olmaya da devam edecek. Çünkü faizi, hep söylüyorum, çok açık net söylüyorum, yüksek faizi ben bir sömürü aracı olarak görüyorum. Burada kar amaçlı bir faiz mantığı yok, sömürü aracı olarak bir faiz mantığı var." ifadesini kullandı. Cumhurbaşkanı Erdoğan, TOBB'un çatısı altında Türkiye'nin gelişme-

si, kalkınması, büyümesi için gayret gösteren, ter döken, emek veren herkese teşekkür etti. Erdoğan, Genel Kurulda 81 ilden seçimle göreve gelen oda ve borsa başkanlarından meclis üyelerine kadar iş dünyasının seçkin temsilcilerinin yer aldığını bildirdi.

İş dünyasının aynı zamanda buldukları şehirlerin kanaat önderleri, sivil toplum temsilcileri olduğuna işaret eden Erdoğan, "Temsil ettiği geniş iş, fikir ve dünya görüşü yelpazesidir. İş dünyamızın lokomotifliği, itici gücü, emeği ve desteği olmadan hedefimize ulaşmamız mümkün değildir. Üreten, istihdam oluşturan, ihracat yapan, hep daha iyisine ulaşmak için gayret gösteren sizlerin azmi, heyecanı, enerjisi bizim için en büyük güç kaynağıdır." ifadesini kullandı.

Geçmiş dönemin muhasebesinin yapılmasının yanı sıra geleceğe ilişkin beklentilerin tartışıldığı Genel Kurulun, 2019 ve 2023 projeksiyonlarına da ciddi katkılar sağlayacağını vurgulayan Erdoğan, şöyle devam etti: "Esasen ülkemizde bizim kadar, iş dünyasıyla hesap veren sanatkarlarımızla toplumumuzun her kesimiyle yakın ilişki içinde olan bir başka siyasi hareketin olduğunu da sanmıyorum. Her sabah ekmeğimizi besleme ile açıp, akşama kadar nafakasını çıkarmak için ter döken, esnaf ve sanatkarımızın daima yanında yer aldık. Aynı şekilde ulusal ve uluslararası düzeyde projelere imza atan büyük yatırımcılarımıza hep destek olduk. Şehirlerimize yaptığımız ziyaretlerimizde bir fırsatı bulup mutlaka iş dünyamızla bir araya gelmeye çalıştık."

Cumhurbaşkanı Erdoğan, yurt dışı seyahatlerinde de mümkün olan her yere



iş adamlarıyla birlikte gittiğine, onların meselelerinin takipçisi olduğuna dikkati çekerek, şu görüşlere yer verdi: "Mevzuat veya bürokrasi engeli varsa bunu kaldırmak için birlikte çalıştık. Az önce Sayın Başkan'ın ifade ettiği gibi 'mevzuat amcadan' hala kurtulmuş değiliz ama dediğim gibi özellikle de bürokratik oligarşi, 14-15 yıldır kavgasını, savaşını verdiğim en önemli konu. Fakat dünyanın neresine giderseniz gidin, ne yazık ki bu bürokratik oligarşi her yerde sorun olmaya devam ediyor. Kredi imkânlarının genişletilmesine ihtiyaç varsa, teşvik gerekiyorsa onun mücadelesini birlikte verdik fakat oluşumların içerisinde dahi az önce yine burada şikâyet edildiği gibi, örneğin kredi faizleri noktasında bakıyorsunuz, her yerde yüksek faizden şikâyet var mı, var. Bunu dillendiren bir başkan ve cumhurbaşkanı olarak hep gündemimde tuttum. Hala da gündemimde, gündemimde olmaya da devam edecek. Çünkü ben faizi ülkede, çok açık ve net söylüyorum, yüksek faizi ben bir sömürü aracı olarak görüyorum. Burada kar amaçlı bir faiz mantığı yok, sömürü aracı olarak bir faiz mantığı var. 'Ben kredi faizini uygun şartlarda vereyim de ülkem de kazansın ben de kazanayım.' anlayışı yok. Hatta bakıyorsunuz o karınca yazısıyla sözleşmeler var ya... Tabii o krediye mahkum olan girişimci ne yapıyor, altına imza atıyor. İçinde ne var ne yok, bundan haberi var mı? Yok. Geri çağırma olduğu zaman eli mahkûm, elinde ne var ne yok onu da vermek durumunda kalıyor. Bu anlayış tabii ki adil



bir anlayış değil ama bunun çözülmesi şart, Allah'ın izniyle bunu da çözeceğiz. Takdir edersiniz ki her şey tabii bir anda olmuyor ama çözeceğiz. Kararlılığımız var en azından.”

“İş dünyamızın temsilcileriyle sürekli istişarede bulunuyoruz”

Tek terdi üretmek, kendisiyle birlikte ülkesini geliştirmek, büyütmek, kalkındırmak olan herkesin yanında yer almaya devam edeceklerini belirten Erdoğan, “Bunun da böyle bilinmesini istiyorum. Ülkemizde çalışmak, üretmek, kazanmak isteyen hiç kimseye engel olmadığımız gibi tam tersine her türlü desteği sağlıyoruz. Tüm bu çalışmalarda iş dünyamızın temsilcileriyle sürekli istişarede bulunuyoruz. Şu bir gerçektir, TOBB, asli görevlerine ne kadar odaklanırsa o kadar başarılı olmuştur.” dedi.

Cumhurbaşkanı Erdoğan, ahilik sisteminin günümüzdeki mümessilleri olan oda ve borsaların, kendi üyeleri arasında



tesis ettiği dayanışma güçlendikçe, bu kurumların itibarının da arttığına değindi: “Tabii ahilik deyince ülkesine ve milleti-ne sahip çıkma, gerektiğinde bu uğurda her türlü fedakârlığı yapma anlayışı da devreye giriyor. Son yıllarda yaşadığımız tüm sıkıntılarda, özellikle 15 Temmuz'da ortaya koyduğunuz güçlü duruşla ahilik sıfatını hak ettiğinizi ortaya koydunuz. Bunun için her birinize yine şahsım ve

milletim adına ayrı ayrı teşekkür ediyorum. Zira o çağrıya anında cevap vermek suretiyle meydanlara dökülen milletimin almı öpülesidir. Bu milletin bir ferdi, bir evladı olmaktan da iftihar ediyorum. Dünyada bu milletin eşi ve benzeri yok.” Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, istihdam seferberliğiyle ilgili olarak ise, “7 Şubat'ta TOBB'da yaptığımız davete iş dünyamız sağolsun, gayet başarılı, net bir cevap verdi ve rakam 1 milyon 170 bine ulaştı. Demek ki benim milletim, benim girişimcim, istediği zaman bunu yapabiliyor. Bundan sonraki süreçte de bunu yapabileceğine inanıyorum” dedi.

Ülkenin geleceğini planlarken yaptıkları hizmetlerden güç aldıklarını ifade eden Erdoğan, şöyle konuştu: “Sürekli ecdada atıfta bulunmamızın, sizlerle sohbet ederken dahi söze ahilikle başlamamızın sebebi budur. Geçmişini bilmeyen, gelecekte nereye yürüyeceğini de kestiremez. Bunun için yakın, uzak tüm geçmişimizle irtibatımızı sıkı tutmalıyız.



Biliyorsunuz Türkiye'nin 2023 hedeflerini 2011 seçimlerinin ardından ilan ettik. Bu doğrultuda adım adım ilerliyoruz. 2053 ve 2071 vizyonlarımızı bizden sonraki nesillere emanet ettik. Bu arada boş durmuyor, 2023 hedeflerimizi bir adım daha ileriye taşıyacak ve 2053'e hazırlık olacak mahiyette çalışmalar yürütüyoruz. Bu arada şunu özellikle ifade edeceğim, inşallah yıl sonuna kadar bütün bakan arkadaşlara ‘yol haritanızı 6 aylık hazırlayın getirin’ diyeceğim ve bu 6 aylık yol haritasıyla birlikte biz 2019'un hazırlıklarını yoğun bir şekilde yürüteceğiz. Çünkü 2023 Türkiye'nin adeta bir dönüm noktası olacak. 100. yıl Türkiye'de sıçramanın ispat edildiği bir dönüm noktası olacaktır. Bunun içinde hazırlıklarımızı kararlılıkla yapmamız gerekiyor.”

KONYA HEYETİ GENEL KURULA KATILDI

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin 23-24 Mayıs 2017 tarihlerinde Ankara'da gerçekleştirilen 73. Genel Kurul'na Konya Ticaret Odası'ndan heyet katıldı. KTO Başkanı Selçuk Öztürk'ün beraberinde KTO Meclis Başkanı Ahmet Arıcı, Yönetim Kurulu Üyeleri ve TOBB Delegeleri programın ilk günü TOBB Birlik Merkezi'nde gerçekleştirilen ve Başbakan Binali Yıldırım'ın katılımıyla gerçekleştirilen Ödül Törenine katıldı. Açılan stantları beraber gezen heyet beraber hatıra fotoğrafı çekti. Heyet ikinci gün; TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi Toplantı Salonu'nda yapılan Genel Kurul'a katıldı. Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın açılışını gerçekleştirdiği Genel Kurul'da KTO heyeti salondaki yerini aldı.





KONYA'NIN İLK GAYRİMENKUL FUARI AÇILDI

Rekor Ziyaretçi Alan Gayrimenkul, İnşaat, Kent ve Mobilya Fuarları Hedef Büyüttü

Konya Ticaret Odası Uluslararası Fuar Merkezi'nde düzenlenen Gayrimenkul, İnşaat, Kent ve Mobilya fuarları gerçekleştirildi. 191 firmanın katıldığı ve 4 gün süren fuarlara 17 ülke ve 49 ilden 34.416 ziyaretçi geldi.

Konya protokolü fuarın açılışına büyük ilgi gösterdi. Açılıшта konuşan Konya Ticaret Odası (KTO) Başkanı Selçuk Öztürk, dünyanın yaşanılabilir şehirleri sıralamasında hızla yükselen Konya'da böylesine önemli bir şehircilik fuarının düzenlenmesinden dolayı büyük mutluluk duyduklarını belirterek, Büyükşehir Belediyesinin ve merkez ilçe belediyelerinin şehircilik anlamında hazırladıkları projelerle Konya'ya sağladıkları önemli katkılar nedeniyle teşekkür etti.

Öztürk: "Her medeniyet kendi şehrini inşa eder. Şehirler mensup ve ait olduğu medeniyetin ruhunu yansıtır. 13. yüzyılda Anadolu Selçuklu Medeniyeti'nin ortaya çıkarttığı şehir de Konya'dır. Anadolu Selçuklu'da Konya bir başkenttir, bir merkezdir. Siyasetin, ticaretin ilmin, kültürün başkentidir. O dönemden beri böylesine önemli bir merkez olan şehrimiz bugün de hem tarihi özellikleri-



ni devam ettirmekte hem de şehirciliğiyle tüm dünyada örnek gösterilmektedir. Bugün açtığımız fuarlarla, Uluslararası Fuar Merkezimizde bir anlamda şehircilik fuarı açmaktayız. Sadece Türkiye'nin değil dünyanın yaşanılabilir şehirleri sıralamasında hızla yükselen Konya'da böylesine önemli bir şehircilik fuarının düzenlenmesinden dolayı mutluluk duymaktayım. Tüm dünyada ticaret ve

sanayi şehirlerinin en önemli problemi hızlı artan nüfus sebebiyle çarpık kentleşmedir. Konya, ticaret ve sanayide dünya ölçeğinde gösterdiği hızlı gelişmesine rağmen örnek kentleşmesiyle de büyük bir başarı göstermektedir" dedi.

Konya'nın sahip olduğu avantajlarıyla fuarcılıkta cazibe merkezi olmaya doğru hızla yol aldığını vurgulayan Başkan Öztürk, "Hedefimiz 2021 yılında fuar ziyaretleri kapsamında 1 milyon kişinin Konya'da ticaret yapmasıdır. Bu hedefle; fuar merkezimizde 6 holün tamamının dolacağı en az altı fuar yapılması için ilgili tüm kurumlarımızla işbirliği içinde projelerimiz üzerinde çalışıyoruz. Konya İnşaat Fuarımızın marka haline gelmesi için Konya Ticaret Odası olarak Kontimder, Timfed ve Tüyap Konya Fuarcılık ile örnek bir yıllık bir çalışma yürütüyoruz ve bu çalışmanın meyvelerini önümüzdeki yıllarda alarak Konya inşaat fuarının marka fuar haline geleceğine inanıyoruz. İnşaat fuarımızda geçtiğimiz seneye göre yüzde 60, Kent fuarımızda da yüzde 50 civarında yakalamış olduğumuz büyüme bunu göstermektedir. İnşaat, Kent ve Mobilya fuarları ile birlikte bu yıldan itibaren

barın Konya Müteahhitler Birliği, Konya Emlakçılar Odası, şehrimizin inşaat firmaları temsilcileri ve TÜYAP Konya Fuarcılık ile işbirliği içinde Gayrimenkul Fuarımızı da Konya'ya kazandırdık. Bu çalışmalarda desteklerini veren herkese ayrı ayrı teşekkür ediyorum. Konya, gelişmiş sanayi, ticaret, tarım, turizm, eğitim, sağlık alanlarıyla Türkiye'nin gözde merkezlerinden birisi olarak gayrimenkul sektöründe de yerli ve yabancı yatırımcılar için doğru bir adrestir. Uygun arazi varlığıyla, kısa zamanda önemli konut, hastane ve AVM projelerinin hayata geçirildiği Konya'da gayrimenkul yatırımları çevre illerden ve İstanbul, Ankara ve İzmir gibi büyük şehirlerimizden talep görmektedir. İnanıyoruz ki önümüzdeki yıldan itibaren fuarımız özellikle Ortadoğu coğrafyası olmak üzere yurt dışına açılarak şehrimiz gayrimenkul sektörünü daha

da hareketlendirecektir. Böylelikle hem fuarımızda yer alan sektörlerimiz hem de etkileyeceği hizmetler sektörüne büyük bir katma değer sağlanacaktır" şeklinde konuştu.

KTO'nun hayata geçirdiği Anadolu'daki en büyük fuar alanının gün geçtikçe büyüyen Konya'ya çok önemli katkılarda bulunduğunu kaydeden Büyükşehir Belediye Başkanı Akyürek, "Fuarlar döneminde Konya'da otellerde ve sosyal mekanlarda adeta adım atacak yer kalmıyor. Fuarlarda karşılıklı bilgi paylaşımı, alışveriş ve ortaklıklara imza atılıyor. Gayrimenkul fuarı ilk kez düzenleniyor. Konya Müteahhitler Birliği'ne teşekkür ediyoruz. 2004 yılında Konya konut stoku yaklaşık 300 bindi. Şu anda 500 bine yaklaştı. Hem konut stoku yenileniyor, hem de yeni konutlarla Konya'mız daha yaşanabilir hale geliyor. İnşaat Fuarının

14'üncüsü, Dekorasyon Fuarının 7'ncisi düzenleniyor. Konya Kent Fuarı, belediye yatırımlarının değerlendirildiği ve karşılıklı istifadeye sunulduğu bir fuar. Fuarları sürekli hale getirmek ve her yıl daha da güçlendirmek gerekiyor" dedi. Konya Valisi Yakup Canbolat da, "Konya'nın belediyecilik hizmetleri ve kentleşme açısından ulaştığı nokta herkes tarafından takdir edilmektedir. Bugün için Konya altyapısıyla, sosyal donatısıyla, yeşil alanlarıyla, planlı şehirleşmesiyle bir marka şehir haline gelmiştir. Birbirini tamamlayan gayrimenkul, inşaat, kent, mobilya, dekorasyon ve ideal ev fuarının Konya'da gerçekleştiriliyor olmasını çok anlamlı ve önemli buluyorum" ifadelerini kullandı. Konuşmaların ardından kurdele keserek fuarları açan protokol üyeleri stantları gezerek katılımcılardan bilgi aldı.



ZİYARETÇİ SAYISI YÜZDE 67 ARTTI

TÜYAP Konya Fuarcılık, tarafından Türkiye Belediyeler Birliği, Konya Büyükşehir Belediye Başkanlığı, Konya Müteahhitler Birliği, Tesisat İnşaat Malzemecileri Federasyonu işbirliği ve Konya Ticaret Odası, Konya Sanayi Odası, Konya Tesisat İnşaat Malzemecileri Derneği, Konya Emlak Komisyoncuları Odası, Mimarlar Odası Konya Şubesi, İnşaat Mühendisleri Odası Konya Şubesi, Selçuk Üniversitesi Mimarlık Fakültesi ve KOSGEB'in sağladıkları destekler ile hazırlanan; Konya Gayrimenkul Fuarı, Konya İnşaat Fuarı, Konya Kent 2017, Konya Mobilya, Dekorasyon ve İdeal Ev Fuarı, 17 ülke ve 49 ilden gelen 34.416 ziyaretçiye ev sahipliği yaptı. 4 gün boyunca yurtdışından gelen binlerce ziyaretçi Konya'da buluşurken, geçtiğimiz yıla göre %67 oranında artışla yeni bir rekor kırdı.

KTO Başkanı Selçuk Öztürk ve beraberindeki yönetim kurulu üyeleri 191 firmanın katılımıyla düzenlenen fuarlarda açılan standları tek tek gezerek firma sahiplerinden bilgi aldı. Fuarların rekor sayıda ziyaretçiyi ağırladığını belirten Öztürk, "Bildığınız gibi bu yıldan itibaren Konya Müteahhitler Birliği, Konya Emlakçılar Odası, şehrimizin inşaat firmaları temsilcileri ve TÜYAP Konya Fuarcılık ile işbirliği içinde Gayrimenkul Fuarı da düzenlemeye başladık. Yönetim kurulumuzla birlikte tek tek standları ziyaret ederek katılımcılardan görüşlerini aldık. İnanıyoruz ki önümüzdeki yıldan itibaren fuarımız özellikle Ortadoğu coğrafyası olmak üzere yurt dışına açılarak şehrimiz gayrimenkul sektörünü daha da hareketlendirecektir. Böylelikle hem fuarımızda yer alan sektörlerimiz hem de etkileyeceği hizmetler sektörüne büyük bir katma değer sağlanacaktır. Hedefimiz önümüzdeki yıldan itibaren 50 bin ziyaretçiyi ağırlamaktır. Bu rakama ulaştığımız takdirde fuarımız çok kısa sürede marka fuar olacaktır" şeklinde değerlendirmede bulundu.



ELEKTRONİK İPEK YOLU HAYATA GEÇİRİLİYOR

Çin-Türkiye Sınır Ötesi Elektronik Ticaret Pilot Projesi Kayseri Lansmanı ve Kayseri Kobilerine Yönelik E-Ticaret Eğitim Programı, Çevre ve Şehircilik Bakanı Mehmet Özhaseki, TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Selçuk Öztürk, Çin'in Ankara Büyükelçisi Yu Hongyang'ın katılımıyla gerçekleştirildi.

TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Selçuk Öztürk burada yaptığı konuşmada, Türkiye'nin G20 dönem başkanlığı sürecinde, Türkiye ve Çin arasında E-ticarette İşbirliği Mutabakat Zaptı imzalandığını anımsatarak, "Türk tarafındaki uygulayıcı özel sektör kuruluşu olarak, Çin tarafındaki muhatap kuruluşumuzla hemen kolları sıvadık. Projenin yürütülmesi için, Türkiye Odalar Borsalar Birliği ve Dünya Bankası ortaklığı ile kurduğumuz Dünya KOBİ Forumu Vakfı'nı yetkilendirdik. Çin tarafı da elektronik ticaret alanında en önemli B2B platformu olan DHGate'ti görevlendirdi. Bu iki kuruluşumuz yoğun bir çalışmayla, "Çin-Türkiye Sınır-Ötesi E-Ticaret Pilot Projesi Eylem Planı"nı hazırladılar. İşte bugün, 2015 yılında Cumhurbaşkanımız Sn. Recep Tayyip Erdoğan ve Çin Devlet Başkanı'nın destekleri ile başlatılan projenin pilot uygulamasını hayata geçiriyoruz" dedi.

Projenin önemine değinen Öztürk, Türkiye'nin sanayi devrimini ıskaladığını, 200 yıldır bunun sıkıntısını yaşadıklarını söyledi. Ticarete yeni bir devrim olduğuna dikkat çeken Öztürk, "Bunun adı da elektronik ticaret devrimi. Eskinden ticaret yolu üzerindeki ülkeler, insanlar zengin olurdu. Tarihi ipek yolu vardı, baharat yolu vardı. Bu devrin ticaret yolu da internet. Yani artık ticaret yolu her



evin, işyerinin içinden geçiyor. Kendi ilinde-içinde ürettiğin ürünü, dünyanın en ucra köşesine bir tuşla satabiliyorsun" şeklinde konuştu. Bu proje ile Çin'le Anadolu arasındaki tarihi ipek yolunu yeniden canlandırdıklarını belirten Öztürk, aynı coğrafyada "Elektronik İpek Yolu"nu hayata geçirdiklerini söyledi. Selçuk Öztürk, Çin'in 1,4 milyarlık nüfusu ile dünyanın en büyük pazarı olduğunu belirterek, "11 trilyon dolarlık milli geliri ile dünyanın ikinci büyük ekonomisi. Ve yılda 1,5 trilyon dolar ithalatı ile dünyanın en çok mal satın alan ikinci ülkesi. Yani güneşin yeniden doğudan yükseldiği bir dönemde, Doğunun en büyük ülkesinin kapılarını Türk şirketlerine

sonuna kadar açıyoruz" dedi. Öztürk, pilot proje olarak Kayseri ve Chongqing şehirlerini seçtiklerini, proje kapsamında bu iki şehrin KOBİ'lerini elektronik ortamda bir araya getireceklerini, KOBİ'leri eğiteceklerini ve küresel pazara giriş için teknik destek vereceklerini söyledi. KOBİ'lerin Dünya KOBİ Forumu'nun KOBİ.Market platformu üzerinden çok basit bir şekilde elektronik ticaret dünyasına giriş yapabileceklerini anlatan Öztürk, "Ürünlerini platformda sergileyebilecekler. Elektronik ortamda B2B görüşmeler yapacaklar. Yerel ve uluslararası e-ticaret platformlarına bağlanarak buralardan satış yapabilecekler. Böylece yüzbinlerce KOBİ'mizi ihracat yapar hale getireceğiz. Dış ticarete KOBİ'mizin eli, gözü, kulağı olacağız. Çin'le kurduğumuz bu ticaret köprüsü ile bugünün KOBİ'lerini, küresel oyuncu haline getireceğiz" dedi. Bu proje ile KOBİ'lerin ve Kayseri'nin kazanacağını ifade eden Öztürk, pilot proje için TOBB olarak bugüne kadar 120 bin dolar kaynak harcadıklarını, Kayseri'nin bu işi sahiplenmesi gerektiğini vurguladı.





KONYA'DA 350 MİLYON EURO'LUK ULUSLARARASI YATIRIM AÇILDI

2013 yılında 95 milyon Euro yatırımla açılan Algida dondurma fabrikasının ardından Konya'daki ikinci Unilever yatırımı olan ev ve kişisel bakım ürünleri fabrikası açıldı. Tedarikçileriyle birlikte Konya'da güçlü bir tedarik zinciri oluşturan Unilever, toplamda 350 milyon Euro'ya ulaşan entegre yatırım değeriyle Türkiye'de hızlı tüketim sektöründe son 10 yılın en büyük fabrika yatırımını hayata geçirmiş oldu. Unilever Global CEO'su Paul Polman'ın yanısıra fabrikanın resmi açılış törenine Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek ile Bilim Teknoloji ve Sanayi Bakanı Faruk Özlü de katıldı.

Unilever ve tedarikçilerinin Konya Organize Sanayi Bölgesi'nde hayata geçirdiği dev tesislerin açılışına Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü ile çok sayıda davetlinin katılımıyla yapıldı.

Açılış töreninde konuşan Başbakan Yardımcısı Mehmet Şimşek, Konya'dan övgüyle bahsetti. Konya'daki birlik ve beraberliğin şehrin gelişimine büyük katkı sağladığını ifade eden Şimşek, "Konya Türkiye'nin kalbidir. Önümüzdeki dönemde de Türkiye'nin en önemli büyüme motorlarından biri olacak. Konya Valimiz, Belediye başkanlarımız, milletvekillerimiz, oda başkanlarımız arasında büyük bir çalışma var. Konya'nın gelişmesi için büyük bir birlik var. Bu kadar güzel bir yatırımı Gaziantep'te de isterdik. Kıskanmadık değil. Ama Konya yatırım için en cazip illerden bir tanesi, hak ediyorlar. Çünkü çalışıyorlar. Konya'daki yapıcı duruş, güçlü ekip, yatırım çekmek açısından önemli" ifadelerini kullandı. Konuşmasında Türkiye'nin yaşadığı zorluklara rağmen ekonomik anlamda büyümeyi sürdüreceğini ifade eden Şimşek, "Türkiye referandumla yeni bir sisteme geçti. Yeni sistemle hukuk daha da güçlendi. Demokrasi daha da güçlen-



di. Siyasi ve ekonomik istikrar sürekli hale geldi. Bunlarla ve yapılan reformlarla ekonomik anlamda Türkiye yerli ve yabancı yatırımlar için önemli bir ülke olmaya devam edecek" dedi.

Reformlarla üretim ve ticaret destekleniyor

Hükümetin reform paketleri ile ekonomiyi ve ticareti desteklediğini söyleyen Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Faruk Özlü ise, patent faaliyetlerinin bir kanunla tek bir kitap halinde toplandığını, AB standartlarında patent yasası olduğuna dikkat çekti. Türkiye'de yatırım yapan yatırımcıların önünün açık olduğunu belirten Özlü, "Türkiye'nin teknoloji üretim yönetiminde köklü değişikliği

öngören TÜBİTAK yasası genel Kurul aşamasında. İnşallah bunu da hayata geçireceğiz. Bu da kapsamlı ve köklü bir reform niteliği taşıyor. Bir başka önemli çalışma üretim reform paketidir. Bunu da çok defalar tartıştık görüştük. 700'den fazla görüş geldi. Bunları değerlendirdik. Ekonomik koordinasyon kurulunda toplantı yaptık ve paket sonuçlandı, inşallah TBMM'ye sevk edeceğiz. Türkiye'de üreticinin desteklenmesi noktasında 72 maddeden oluşan çok önemli dönüşümleri içeriyor. Bir diğer çalışmamız piyasa gözetim ve denetimi ile ilgili. Piyasada çok sayıda ürün var. Bunların kurallara uygun bir şekilde tüketici ile buluşması noktasında bir çalışma var" şeklinde konuştu.

ÖZTÜRK TÜRKİYE-HİNDİSTAN İŞ FORUMU'NA KATILDI



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın 30 Nisan-1 Mayıs 2017 tarihlerinde gerçekleştirdiği Hindistan ziyareti kapsamında Yeni Delhi'de düzenlenen 'Türkiye-Hindistan İş Forumu'na, TOBB'u temsilen Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı İTO



Başkanı İbrahim Çağlar ile Yönetim Kurulu Üyesi KTO Başkanı Selçuk Öztürk katıldı. Çağlar ve Öztürk, Hindistan Ticaret ve Sanayi Odaları Federasyonu (FICCI) Başkanı Pankaj R. Patel ile forum öncesi bir görüşme gerçekleştirdi.



DERSİAD TECRÜBE PAYLAŞIMI

Dünya Erdemli Sanayici ve İş Adamları Derneği Konya Şubesi'nin düzenlediği tecrübe paylaşımı programına Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk konuk oldu. Dernek yönetimi ve üyeleriyle bir araya gelen Başkan Öztürk, gündemdeki konuları değerlendirerek katılımcılarla sektörleri hakkında istişarede bulundu. Toplantıda Öztürk, Konya Ticaret Odası'nın faaliyetleri hakkında bilgi verdi.



KONYA-KÖRFEZ ÜLKELERİ İŞADAMLARI İKİLİ İŞ GÖRÜŞMELERİ



Mevlana Kalkınma Ajansı ve Başbakanlık Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı öncülüğünde Konya Ticaret Odası, Konya Sanayi Odası ve Konya Ticaret Borsası iş birliği ile düzenlenen "Konya-Körfez Ülkeleri İşadamları İkili İş Görüşmeleri" program kapsamında Körfez ülkelerinden gelen 100'e yakın iş adamı ve yatırımcı Konyalı işadamları ile ikili iş görüşmeleri gerçekleştirdi. Ağırlıklı Suudi Arabistan olmak üzere farklı Körfez ülkelerinden Konya'ya gelen işadamları başta enerji sektörü olmak üzere gıda - tarım, tarım makineleri, ayakkabı, otomotiv, inşaat ve altyapı, makine imalat, plastik vb. sektörlerde Konyalı işadamları ile 500'e yakın iş görüşmesi gerçekleştirdi. Toplantı öncesinde Konya Ticaret Odası'nı ziyaret eden Cidde Ticaret ve Sanayi Odası Başkan Yardımcısı Başkan Selçuk Öztürk ile görüşerek Konya ile ikili işbirliği imkânları değerlendirildi.

BAE-SHARJAH TİCARET VE SANAYİ ODASI HEYETİ KONYA'YI ZİYARET ETTİ

Türkiye Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansının yönlendirmesi ve MEVKA organizasyonu ile Konya'ya gelen Birleşik Arap Emirlikleri Şarika Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Abdallah Sultan Al Owais ve Yönetim Kurulu Üyeleri Ziyad Mohmoud Khairalla AlHaji ve Mohamed Rashid Ali Demas'ın katılımıyla oluşan heyet, Konya'da bir dizi temas gerçekleştirdi. Program kapsamında Konya Ticaret Odası'nı ziyaret eden heyet KTO Başkanı Selçuk Öztürk'le görüşti. Görüşmede Konya ekonomisi ile ilgili değerlendirmeler yapıldı.



AKTOBE HEYETİNDEN ZİYARET

Girişimci Genç Ufuklar Derneğinin girişimleri ile Kazakistan Aktobe Eyaleti Ticaret Odası Başkanı ve İş Adamları heyeti Konya'ya geldi. Konya Ticaret Odası'nı ziyaret eden heyette yer alan işadamları Başkan Selçuk Öztürk ile görüşerek sektörlerinde Konya'da işbirliği imkânları hakkında görüş alışverişinde bulundular.

KONYA EKONOMİSİ BLOOMBERG EKRANLARINDA KONUŞULDU



QNB Finansbank ve Türkiye İç Denetim Enstitüsü tarafından hazırlanan Büyüme Yolunda Kurumsallaşma ve İç Denetim Paneli, Konya Ticaret Odası Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi. Panelde Konya Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Mustafa Büyükeğen, Konya Ticaret Borsası Başkanı Hüseyin Çevik, Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, TİDE Yönetim Kurulu Başkanı Mentiş Albayrak ve QNB Finansbank KOBİ ve Tarım Bankacılığı Bölüm Müdürü Burak Bayhan konuşmacı olarak katıldı. Gazeteci ve programcı Sami Altunkaya'nın sunumuyla Bloomberg HT'de Çıkış Yolu programında yayınlanan panelde KTO, KTB ve KSO Başkanları Konya ekonomisi hakkında bilgi verdi.

KONYA İNŞAAT FUARI BÜNYESİNDE “ENERJİ VERİMLİLİĞİ VE CAM” SEMİNERİ DÜZENLENDİ

Konya Ticaret Odası, KONTİMDER, KOMÜT, Şişecam ve Cam Plaza işbirliği ile gerçekleştirilen Enerji Verimliliği ve Cam konulu panel yoğun katılım ile gerçekleştirildi.



Tüyap Konya Fuarı tarafından Konya Tüyap Fuar Merkezi Karatay Toplantı Salonu'nda; Konya Ticaret Odası, Konya Mühendisler Birliği (KOMÜT), Konya Tesisat İnşaat Malzemecileri Derneği (KONTİMDER), Şişecam Düzcam ve Cam Plaza önderliğinde düzenlenen “Enerji Verimliliği ve Cam” semineri yapıldı. 11 - 14 Mayıs 2017 tarihleri arasında Tüyap Konya Fuarı tarafından Konya İnşaat Fuarı bünyesinde düzenlenen “Enerji Verimliliği ve Cam” seminerinde tüketicinin doğru cam kullanımı ile enerji tasarrufu sağlama konusunda bilinçlendirilmesi amacıyla inşaat sektörü temsilcileri bilgilendirildi. Trakya Cam Yetkili Satıcıları, Isıcam Yetkili Üreticileri, Karatay Üniversitesi akademisyenleri ve öğrencileri, PVC, alüminyum doğrama ve inşaat firmalarının çalışanlarıyla özel ve kamu sektöründe faaliyet gösteren mimar ve makine mühendislerinin davetli olduğu seminerde, camın enerji tasarrufundaki önemi, güvenlik, gürültü kontrolü gibi özellikler hakkında bilgi aktarıldı. Seminerde Şişecam Düzcam Ürün Yöneticisi Aytül UĞURLU'nun sunumu öncesi Konya Tesisat İnşaat Malzemecileri Derneği Başkanı Osman BAŞARAN, Cam Plaza Yönetim Kurulu Başkanı Zeki ÇIRAY, Konya Mühendisler Birliği Başkanı Şaban TOPAL, Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Ramazan ERKUŞ söz alarak; binalardaki ısı kaybı-



nın yalıtımsız camlardan kaynaklandığını ifade etti.

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Ramazan Erkuş konuşmasında şunları söyledi; “Enerji verimliliği dünyamız, ülkemiz ve sektörlerimiz için neden bu kadar önemlidir? sorusuna baktığımızda; dünya enerji konusunda gittikçe artan ve önem arz eden bir taleple karşı karşıyadır. Ülkemize baktığımızda ise dünyada en fazla enerji tüketen 25 ülkeden biriyiz. Enerji maliyetlerinin çok yüksek olduğu günümüzde ülkemizin enerjide %70 oranlarında dışa bağımlı olması enerji verimliliğinin önemini açıkça ortaya koymaktadır. Yani bu alanda yapacağımız tasarrufları üretime ve yatırıma dönüştürdüğümüzde hem ülkemizin yatırımları artacak hem de sektörlerimizin yatırımlarından karlılık oranlarına kadar bir çok durumu iyileştirecektir. TÜİK verilerine göre; 2050 yılında, Türkiye nüfusunun 94,6 milyon olması beklenmektedir.

Nüfusun enerji ihtiyacının yerli kaynaklardan karşılanabilmesi ve enerji konusunda dışa bağımlılığın azaltılabilmesi için; enerji üretimini artırmak kadar, enerjiyi verimli kullanabilmek de büyük önem taşımaktadır. Enerji kaynakları sonsuz ve sınırsız değil. Bu nedenle, enerji üretimi ile tüketimi arasında sürdürülebilir bir denge kurmak zorundayız. Nitekim tüm dünyada artan enerji ihtiyacını karşılamak için küresel enerji yatırımları artıyor. Küresel ölçekte enerji sektörüne 2035 yılına kadar 42,2 trilyon dolarlık yatırım yapılacağı öngörülmektedir. Enerji verimliliği ve enerji tasarrufunun artırılabilmesi için bu yönde doğru politikaların oluşturulması ve uygulamalardaki etkinliğin izlenmesi gereklidir. Bunun yanı sıra, verimlilik hizmetlerini sağlayıcı, denetleyici, eğitici şirketleri ve kurumları da içerecek şekilde düzenlemelerin yapılması önem taşımaktadır. Ve en önemlisi de kamuoyunun farkındalığının artmasının bu anlamda başarıya ulaşmanın ön koşulu olduğunu düşünüyorum. Enerji verimliliği konusunda Türkiye de bir ilki gerçekleştirerek KTO Karatay Üniversitesi olarak Enerji Yönetimi Bölümümü açtıklarını belirten Erkuş, Enerji yönetimi konusunda bilimsel ve pratik çalışmaların öğrenen ve uygulayan hali hazırda 200'e yakın öğrenci bulunduğunu sözlerine ekledi. Katılımcılara enerji verimliliği sağlayacak doğru cam çözümleri konusunda bilgi aktarıldı.

ŞEHİRİ DEĞİŞTİREN TAKIM “KONYASPOR”, KTO KARATAY’DA

KTO Karatay Üniversitesi Sosyoloji Bölümü, Atiker Konyaspor’un başarılı oyuncularını ağırladı. “Spor Sosyolojisi ve Bir Şehrin Değişimi Söyleşisi” Konyasporlu Ali Çamdalı, Ali Turan, Ömer Ali Şahiner ve Selim Ay’ın katılımlarıyla gerçekleşti. KTO Karatay Üniversitesi Sosyoloji Bölüm Başkanı Prof. Dr. Hüsamettin Erdem, söyleşinin başlangıcında “sosyolojik açıdan spor” konulu bir sunum gerçekleştirdi.

Bir Şehrin Değişimi Söyleşisi, Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi öğrencilerinin sürprizleriyle renklendi. Öğrencilerin hazırlamış olduğu sürpriz karşısında, futbolcular şaşkınlıklarını gizleyemedi. Programın başlangıç kısmında bir grup üniversiteli taraftar, söyleşinin yapıldığı salona tezahüratlar eşliğinde ve ellerinde atkılarla giriş yaptı. “Konyaspor Geliyor Bak” tezahüratına futbolcular da



eşlik ederken, ortaya renkli görüntüler çıktı. Ziraat Türkiye Kupası finalinde Medipol Başakşehir ile karşılaşacak olan takım, morallerin yerinde olduğu görüldü. Sosyolojik açıdan Atiker Konyaspor’un, Konya iline dair katkılarının ele alındığı söyleşide, öğrencilerin yönelmiş olduğu sorulara futbolcuların samimiyetle yanıt verdikleri görüldü. Atiker Konyaspor

Kaptanı Ali Çamdalı “Konya şehri, futbolu artık bir eğlence olarak görmeye başladı. Konyaspor taraftarı, Türkiye’nin en centilmen ve en vefakâr taraftarı. Tribünlerdeki desteğin sebebi bu, bu bizlere mutluluk veriyor” şeklinde ifadelerde bulundu. Söyleşi, hediye takdiminin ardından öğrenciler ve futbolcuların hatıra fotoğrafı çekimi ile sona erdi.

KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ’NDE LİSELER ARASI ÖDÜLLÜ BİLGİ YARIŞMASI DÜZENLENDİ

Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi, liseler arası ödüllü bilgi yarışmasında bugün final heyecanına ev sahipliği yaptı.

Konya genelindeki liselerde öğrenim gören 11. ve 12. sınıf öğrencilerinin başvuru yaptığı yarışmada katılımcılara Edebiyat, Matematik, Fen Bilimleri, Sosyal Bilimler, Din Kültürü ve Ahlak Bilgisi, İngilizce ve Genel Kültür alanlarından sorular yöneltilti. 32 lisenin katılımı ile gerçekleşen ve tatlı bir rekabet ortamının oluştuğu

liseler arası bilgi yarışması finalinde; Özel Enderun Fen Lisesi, Osman Nuri Hekimoğlu Anadolu Lisesi, Özel Envar Eğitim Kurumları ve Mehmet Münevver Kurban Anadolu Lisesi yarıştı. Bilginin yarıştığı, KTO Karatay Üniversitesi Liseler Arası Ödüllü Bilgi yarışmasının finalinde konuşmasını gerçekleştiren KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanı Selçuk Öztürk “Bu tarz yarışmalarla üniversitemizin, bilginin rekabetle harmanlanmasına vesile olması oldukça değerlidir. Yüce

Allah ‘Hiç bilenlerle bilmeyenler bir olur mu?’ (Zümer Suresi 9) buyurmuşlardır. Bu sebeple bilginin önemini vurgulayan bir kitabın inananları olarak, bilgiye daha çok önem vermeliyiz.” dedi. Konya İl Milli Eğitim Müdür Vekili Servet Altuntaş ise “Yaşadığımız coğrafya cehalete yer vermiyor ve yarınımız olacak siz gençler bilginin önemini kavrayarak geleceğe bakmalısınız” dedi. Konya’daki liselerin bulunduğu, KTO Karatay Üniversitesi Liseler Arası Bilgi Yarışması’nın finalinde ise 1. Osman Nuri Hekimoğlu Anadolu Lisesi, 2. Mehmet Münevver Kurban Anadolu Lisesi, 3. Özel Enderun Fen Lisesi ve 4. Özel Envar Anadolu Lisesi oldu. Yarışmayı 1. olarak tamamlayan öğrencilere, tercihe göre Bosna Hersek ya da Umre turu, 1 ay KTO Karatay Üniversitesi’nde yabancı dil öğrenimi ve eğitim aldığı liseye kitap seti hediye edildi.



“TÜRKİYE’DE İNSANA YAKIŞIR İŞ İÇİN KADINLARIN GÜÇLENDİRİLMESİ” PROJESİ

SERTİFİKA TÖRENİ KTO’DA YAPILDI

Konya Ticaret Odası ve Konya Kadın Girişimciler Kurulunun ev sahipliğinde ve Uluslararası Çalışma Örgütü, Konya İŞKUR Müdürlüğü, KOSGEB Konya İl Müdürlüğü işbirliği ile düzenlenen “Kadınlar için Daha Çok ve Daha İyi İşler: Türkiye’de İnsana Yakışır İş için Kadınların Güçlendirilmesi” projesi sertifika törenine Konya Ticaret Odası’nda yapıldı. Törenin açılışını KTO Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk yaptı. Kadınların iş sahibi olması ile ilgili önemli bir programı daha gerçekleştirdiklerini belirten Öztürk Kadın ve genç girişimcilerimizin sayısının artırılması ve istihdama kazandırılması ülkemiz açısından büyük önem taşıyor. Bu anlamda Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğimizin çalışmaları ile Genç ve Kadın Girişimciler Kurulları oluşturduk. Bu kurullarımız faaliyetlerini çok iyi ve başarılı bir şekilde sürdürüyor. Bizde Konya Ticaret Odası olarak TOBB Konya Kadın Girişimciler Kurulu ve TOBB Konya Genç Girişimciler kurul-

larımız ile girişimciliği tüm gücümüzle destekliyoruz. Bu gün bu anlamda düzenlediğimiz bu törenle Konya’da eğitimini başan ile tamamlamış olan 48 kadın girişimcimize sertifikalarını biraz sonra takdim edeceğiz. Eğitimlerini tamamlayan kadın girişimcilerimiz alacağı hibe ile kendi işini kurabilecek ve böylece daha sürdürülebilir kadın istihdamı sağlanabilecek. Türkiye’de kadın istihdamının artırılmasını amaçlayan bu proje çalışma hayatında olmayan kadınlarımızın iş hayatına dahil edilmesine öncülük ediyor. Burada sertifika alma-

ya hak kazanan kadın girişimcilerimize iş hayatlarında başarılar diliyorum. Zaten bugün bu önemli eğitim sürecini tamamlayarak ve sertifika almaya hak kazanarak önemli bir cesaret örneği gösterdiniz. İnşallah bundan sonrada bu cesaretinizi devam ettirerek hem kendi işinizi geliştirir, hem de ek istihdam yaratarak ekonomimize katkı sağlarsınız.” diyerek eğitimlerini tamamlayan kadınlara sertifikalarını takdim etti. Törene İşkur Konya İl Müdürü Emrah Keleş ve KOSGEB İl Müdürü İsmail Özdemir katıldı.



“KIZ KARDEŞİM” PROJESİ KONYA’DA!



Türkiye’nin dört bir yanındaki kadınlara ulaşmaya devam eden Kız Kardeşim Projesi’nin 2017 yılı eğitimleri Denizli ve Rize’nin ardından Konya ile devam etti. Konya Ticaret Odası (KTO) ve TOBB Konya İl Kadın Girişimciler Kurulu evsahipliğinde, Boğaziçi Üniversitesi

Yaşamboyu Eğitim Merkezi (BÜYEM) işbirliğiyle 5 Mayıs - 18 Mayıs tarihleri arasında gerçekleştirilen eğitimlere 130 kadın katıldı. Proje kapsamında, katılımcıların kendilerini geliştirmelerine ve yetkinlik kazanmalarına destek olacak eğitimler verildi ve kadınların ekonomiye katılım-

larının önünü açmaya yönelik çalışmalar gerçekleştirildi. Kişisel gelişimin yanı sıra iletişim, etkili konuşma ve bireysel motivasyon gibi konularda eğitim alan katılımcılar, kendi alanlarında rol model olan ve ilham veren lider kadınlara bir araya gelerek onların tecrübelerini birebir dinleme fırsatı da yakaladı.



ÖZTÜRK İLÇELERDE ÜYELERLE BİR ARAYA GELDİ

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk Konya'nın ilçelerinde üyelerle bir araya geldi. Odası bulunmayan ilçelerde Konya Ticaret Odası üyelerinin katılımıyla düzenlenen toplantılarda ilçelerin sorunları ve üyelerin talepleri değerlendirildi. Toplantılara Yönetim Kurulu Metin Sağlam ve KTO Eğitim ve Sağlık Vakfı Başkan Yardımcısı Aslan Korkmaz da iştirak etti. İlçelerin kalkınmalarına yönelik projelerin ağırlıklı olarak değerlendirildiği toplantılarda Konya'nın bir çok ilçesinin kalkınmada geri kaldığı vurgulanarak ilçelerin Konya ile beraber 2. Bölge Teşvik Sisteminde yer almasının dezavantajları ifade edilerek ilçe bazlı teşvik

sistemine geçilmesi gerektiği belirtildi. Devlet desteklerinden faydalana konusunda Oda'nın öncülük etmesi talebini ileten üyeler oda faaliyetlerine katılmak istediklerini belirttiler. Toplantıları değerlendiren KTO Başkanı Selçuk Öztürk, "2013 yılında meclisimizin ve yönetim kurulumuzun göreve başlamasıyla, ilk olarak dört yıllık dönem sonuna kadar tüm üyelerimize ulaşmaya yönelik bir hedef ortaya koyduk. Burada, tüm üyelerimizle iletişimi sağlamayı, onların bizimle paylaşmak isteyip de fırsat bulamadıkları her hangi bir konuda odamıza ulaşabilme imkânı sunmayı amaçladık. Bu kapsamda Türkiye'deki 365 oda ve borsa içinde ilk defa uygula-

nan Meslek Komiteleri İstişare Toplantılarını zincirini düzenledik ve odamıza kayıtlı tüm üyelerimizi davet ettik. Bu toplantılarımızın tamamlanmasının ardından ilçelerimizde bulunan üyelerimizle de ayrıca bir araya gelmek için odamızda üyesi bulunan tüm ilçelerde bir program düzenleme kararı aldık. Bu çerçevede Altınekin, Kulu, Cihanbeyli, Sarayönü, Kadınhanı, derbent, Bozkır, Hadim ve Taşkent'te düzenlediğimiz dokuz ayrı programda üyelerimizle bir araya gelerek sorunlarını, taleplerini, görüş ve önerilerini dinledik. Son derece önemli bulduğumuz ve faydalı olduğuna inandığımız toplantılarımıza katılan tüm üyelerimize teşekkür ediyorum" dedi.





İLÇE İSTİŞARE TOPLANTISI - 1 SONUÇ RAPORU

(ALTINEKİN, CİHANBEYLİ, KULU)

Odamız 70 meslek komitesinde yapılan ve sektör temsilcilerinin katıldığı “Meslek Komiteleri İstişare Toplantıları” ilçeler düzeyinde devam ettirilmektedir. Odamız üyelerinin olduğu ve ticaret ve sanayi odası bulunmayan ilçelerde planlanan ilçe istişare toplantılarının ilki 28 Şubat 2017 tarihinde Altnekin, Cihanbeyli ve Kulu ilçelerinde yapılmıştır.

Toplantıda dile getirilen sorunlar ve çözüm önerileri şu şekildedir:

Soru/Sorun 1: K Belgelerine ilişkin istek ve öneriler şu şekilde sıralanabilir:

- 1.1. Yenileme süresinin 5 yıldan 10 yıla çıkarılması,
- 1.2. Araç muayenelerinde muayene süresi geçince, K belgelerinin otomatik olarak sistemden düşmesi,
- 1.3. Dolmuşlardaki C plaka gibi K belgelerinin de devredilebilmesi,
- 1.4. K belgelii araçların devrinde k belgesinin sonlanması,
- 1.5. Ağır araçların vizesinin yıllık yerine 2 yılda bir yapılması,
- 1.6. K belgelerinde istenen limitlerin yüksek olması,
- 1.7. K belgelerinde belge ücretlerinin yüksek olması,
- 1.8. ODY, SRC gibi nakliyecilerden birçok belge istenmesi,
- 1.9. K belgelerinde istenen evrak sayısını azaltılması,
- 1.10. Araç muayenelerinde vize veya sigortanın olmaması durumunda 1 ay süre tanınıyor ancak tekrar randevu almak oldukça uzun zaman alıyor.

Çözüm Önerileri/Görüş: K belgesi ile ilgili birçok sorun yaşanıyor. Konuyla ilgili mevzuat açısından da çok sayıda değişiklik yapıldı. Ancak hala istenen düzeyde değil. Bu toplantılar sonucunda oluşturulacak raporu, konuyla ilgili mercilere rapor halinde sunacağız.

Soru/Sorun 2: Akaryakıt sektöründe birçok sorunla karşı karşıya kalıyoruz.

- En başta 10 numara yağ sorunu var. Ya bu 10 numara yağ tamamen kaldırılsın ya da başka bir çözüm yolu bulunsun.
- Akaryakıt istasyonlarına ilişkin büyükşehir yasasından dolayı ruhsat bölümünde sıkıntılar yaşıyoruz. İstasyonlar arası mesafe, yer altı tankları, komşu istasyonla aranan mesafe şartı konularında sorun yaşıyoruz.
- Birçok farklı kurum tarafından denetleniyoruz. Denetimler de oldukça sıkıntılı geçiyor.
- Belediyelerin ruhsat bölümlerinde özellikle ÇED raporunun alınması sürecinde sıkıntılar yaşıyoruz. ÇED raporunun alınması sürecinde ilçe belediyeleri de dâhil hiçbir kurumdan net bilgi alamıyoruz.
- Ruhsat alımında birçok belge istenmesi ve istenen bürokratik süreçlerden dolayı 3,5 aylık bir süre geçiyor.
- Belediye ile yaşanan sorunlardan dolayı Odamız, Belediyeler ve Petrol İşverenleri Sendikası (PÜİS) arasında bir komisyon kurulabilir mi?

Çözüm Önerileri/Görüş: 10 numara yağ mazotta olan ÖTV olmadığı için ucuz. 10 numara yağ üzerinde de ÖTV getirilmesi daha hakkaniyetli olacaktır. 10 numara yağı sanayide kullanan sanayicilerimiz için, aynı ihracatta vergi iadesi olduğu gibi vergi iadesi alınmasını talep ettik. Bugünün şartlarında sorunun çözümünün daha uzun vadeli olacağını düşünüyoruz. Sektörün yaşadığı bu ve diğer sorunlar için ilgili mercilerde tekrar girişimlerde bulunalım.

Soru/Sorun 3: Odamıza ilişkin istek ve öneriler şu şekilde sıralanmaktadır:

- 4.1. Özellikle Cihanbeyli ve Kulu’da Odamız işlemleri için bir şube/büro açılması.
- 4.2. İhale durum belgesi, birden çok ihalede kullanılabilir mi?
- 4.3. Oda aidatları hangi kriterlere göre belirleniyor?

Çözüm Önerileri/Görüş: Haftanın belirli günlerinde arkadaşlarımızı görevlendirip size yardımcı olabiliriz. TOBB’un Kamu İhale Kurumu ve ilgili bakanlıklarla yaptığı çalışma sonucunda Odaların belgeleri Kamu İhale Kurumu tarafından sistem üzerinden görülebilecek ve belge tekrar tekrar istenmeyecek. Bu sistemle Odaların tüm belgeleri online ortamda alınabilecek. Sistemin deneme süreçlerinden sonra 1 yıl içinde devreye girmesi planlanıyor. Eğer istenen belgeler acil değilse Odamız istenen belgeleri kargoyla gönderebiliyor. Maksimum 2 günde istenen belgeler elinizde oluyor. Şu ana kadar bu hizmetimiz fazla rağbet görmese de maliye harcı alınmayan tüm belgeler için bu imkânımız var. Oda aidatları üyelerin 1 yıllık bütçelerine göre belirleniyor. Aidat ücretlerinde oda olarak Türkiye ortalamasının altındayız. Aidatların belirlenmesinde 7 sınıf bulunuyor. Eğer aidatlarımızın yüksek olduğunu düşünüyorsanız dilekçeyle başvurabilirsiniz. İnceleme sonucunda uygun bulunursa sınıflar arası geçiş yapılabilir.

Soru/Sorun 4: Özellikle Kulu’da inşaat sektöründe en fazla 5 kata izin veriliyor. Ancak birçok yerde 11-12 katlı binalar görüyoruz. Büyükşehir Belediyesi ile birçok kez görüşmemize karşılık herhangi bir cevap alamadık. Ayrıca KOSKİ’den inşaat şantiyelerine su verilmesi istendiğinde, kaç dairelik bir inşaat ise daire sayısı kadar ücret isteniyor. Şantiye suyu olmasına karşılık daireler tamamlanmış gibi bizden daire başına ücret isteniyor.

Çözüm Önerileri/Görüş: Konuyu tekrar ilgili mercilerde gündeme getirelim.

Soru/Sorun 5: Odamız üniversitesi, Kulu’nun kalkınmasına yardımcı olmak amacıyla bir fakülte açabilir mi?

Çözüm Önerileri/Görüş: Özel üniversitelerin merkezi dışında bir şube açması mevzuat gereği yasak. Mevzuat açısından izin çıkabilmesi için önce YÖK’ün izin verip ardından Bakanlar Kurulunun karar alması gerekiyor. Konunun fizibilitesi ni hazırlayıp üzerinde tekrar çalışalım.

Soru/Sorun 6: Odanız yurtiçi ve yurtdışı fuar gezileri düzenleniyor mu?

Çözüm Önerileri/Görüş: Odamız hem yurtiçi hem de yurtdışı fuarlarına gezi organize ediyor. Odamızın bu tür faaliyetlerini mail olarak üyelerimize duyuruyoruz. Şayet mailler gelmiyorsa sizlerin mail ve sms bilgilerinizi tekrar alıp sistemimize kaydedelim.

Soru/Sorun 7: İlçemizde (Kulu) KOSGEB desteklerinden yararlanan firma sayısı sadece 1. Desteklenen firma sayısını ilçemizde artırabilir miyiz? Ayrıca KOSGEB, AB, İŞKUR destekleri ile ilgili ilçemizde bir program yapabilir misiniz? MEVKA 2017 yılında sadece güdümlü projelerde çağrıya çıkacak, ancak bu desteğe de sadece kurumlar başvurabiliyor. Doğrudan faaliyet ve teknik destek programlarının da açılmasını istiyoruz. Konuyla ilgili yardımcı olur musunuz?

Çözüm Önerileri/Görüş: En son çıkan KOSGEB kredileri sınırlı sayıda çıkarıldı. Ancak gelen talepler doğrultusunda 2017 yılında diğer firmalara da destek verileceği hükümet tarafından açıklandı. Konunun takipçisi olacağız. Kurum temsilcilerini davet edip 10’ar dakika süre vererek Mart ayı içerisinde sizlere desteklere ilişkin bir program yapacağız. MEVKA destekleri hakkında ise ilgili bakanlıkla tekrar görüşme yapalım.

Soru/Sorun 8: Odanızın KOBİ’lere yönelik herhangi bir desteği var mıdır? Konuyla ilgili bilgi verir misiniz?

Çözüm Önerileri/Görüş: Odamızın bütçesinde böyle bir destek kalemi yok. TOBB tarafında verilen nefes kredisinde Denizbank ve Ziraat Bankası ile anlaşma yapıldı. 150.000 TL’ye kadar yıllık %9,9 faiz oranıyla kredi kullanabilirsiniz. Ayrıca KOSGEB’in 50.000 TL’lik faizsiz desteği var. KOSGEB desteklerinde herhangi bir ciro şartı aranmıyor sadece KOSGEB’e üye olmanız yeterli.

Soru/Sorun 9: Kulu’daki organize sanayimiz 52 parselde yaklaşık 1000 hektarlık bir alanda kuruldu. Bu sene içerisinde alt ve üst yapısı tamamlanacak. Yatırımcı çekme noktasında desteklerinizi bekliyoruz.

Çözüm Önerileri/Görüş: Organize sanayiye ilişkin tanıtım materyallerini hazırlarsanız biz bunu birçok platformda tanıtabiliriz. Kulu’nun Ankara’ya yakın olmasından dolayı yatırımcılara yönelik olarak Ankara Sanayi Odası işbirliğinde bir tanıtım toplantısı organize edebiliriz.

Soru/Sorun 10: İlçeler olarak teşvik sisteminden yeterince faydalanamıyoruz. Konuyla ilgili görüşleriniz nelerdir?

Çözüm Önerileri/Görüş: Teşvik sisteminin etkin olmadığı merkezi kurumlar nezdinde görüldü ve yeni bir teşvik sistemi üzerinde özellikle ilçe bazında bir çalışma yürütülüyor. Bu sene içerisinde tamamlanıp açıklanacağı kanaatindeyiz.

Soru/Sorun 11: Tohum işletmeleri olarak; mahkeme kararı olmasından dolayı sanayi odalarından kapasite raporu alamıyoruz ve bizi Bakanlığa yönlendiriyorlar. Odanızdan kapasite raporu alma imkânımız var mı?

Çözüm Önerileri/Görüş: Kapasite raporunda belirli kriterler bulunuyor. Çalışan sayısı; 9 kişiye kadar olan işletmelere ticaret odaları, 10 kişinin üzerinde olan işletmelere ise sanayi odaları verebiliyor. Çalışan sayınız 10’un üzerinde ise sorunuzu sanayi odasına üye olarak halledebilirsiniz. Sanayi odasına üye olursanız, ticaret odasıyla birlikte ayrı ayrı aidat vermemiş olursunuz. Aidatlarınız iki oda arasında eşit şekilde bölünür. Tohum işletmelerinin sanayi işletmesi olarak kabul edilmesine ilişkin olarak Odadan üst yazı yazabiliriz. Ancak konuyu daha net anlaşılması için ilgili mahkeme kararını bize mail atun, arkadaşlarımızla bir inceleme yapıp size geri dönüş sağlayalım.



İLÇE İSTİŞARE TOPLANTISI - 2 SONUÇ RAPORU

(SARAYÖNÜ, KADINHANI, DERBENT)

Odamız 70 meslek komitesinde yapılan ve sektör temsilcilerinin katıldığı Meslek Komiteleri İstişare Toplantıları ilçeler düzeyinde devam ettirilmektedir. Odamız üyelerinin olduğu ve ticaret ve sanayi odasının olmadığı ilçelerde planlanan ilçe istişare toplantılarının ikincisi 11 Nisan 2017 tarihinde Sarayönü, Kadınhanı ve Derbent ilçelerinde yapılmıştır.

Toplantıda dile getirilen sorunlar ve çözüm önerileri şu şekildedir:

Soru/Sorun 1: Girdiler açısından ana sorun girdi maliyetlerinin yüksek olmasıdır. Ayrıca elektrik ve su kuyusu açmada destek verilmemesinin en büyük dezavantajları olduğu belirtilmiştir.

Özellikle elektrik maliyetleri çiftçimizi zorluyor. Çiftçinin girdileri konusunda özel devlet desteği bekleniyor. 2.500 m²'ye mısır ekmek isteseyiz toplam maliyeti 1.300.000 TL'yi buluyor. Bu maliyetin 700.000 TL'si sadece elektrik maliyetini oluşturuyor. Bugünkü şartlarda bir torba yem fiyatı 56 TL, bir çobanın aylık maaşı 3.000 TL'yi buluyor. Üyeler, tarlalarını sulamada sıkıntı yaşadığını belirtiyor. Bir kuyu açmanın maliyeti günümüzde 200.000 TL'yi buluyor. Bunun yanı sıra kuyu açma ve ruhsat almada engellerle karşılaşılıyor. Ruhsat konusunda Belediyeler ile KOSKİ Büyükşehir Yasasından dolayı, kuyu izninde ise DSİ havza kapalı olmasından dolayı izin vermiyor. DSİ ile yapılan görüşmelerde kuyu açmada yeraltı sularındaki çekilmenin, yeni kuyu açılmasında sıkıntı doğuracağı belirtiliyor. Yeni kuyu açılmaması hayvancılığı da zorluyor.

Çözüm Önerileri/Görüş: Konuyla ilgili olarak gerekli yerlerle görüşme yapalım.

Soru/Sorun 2: Devlet destek ve teşviklerine ilişkin istek ve öneriler şu şekilde sıralanmaktadır:

1. Tarım Destekleri: Tarıma yönelik birçok kalemdede destek ve teşvik veriliyor. Örneğin; çiftçimizin aldığı traktöre dahil 5 yıl %0 faizli kredi imkanı getiriliyor. Ayrıca ilk yatırımda bina, yem gibi girdilere destek veriliyor. Kuruluş aşamasında verilen destekler, maalesef yatırım sonrasında verilmiyor. Yatırımcı ilk yatırım aşamasında birçok maliyeti karşıladığı için yatırımın sürekliliği açısından zora girebiliyor. Yatırım öncesi destek verilip yatırım sonrası destek verilmemesi özellikle IPARD projelerinde görülüyor.

2. KOSGEB Destekleri: KOSGEB desteklerinden yararlanamıyoruz.

3. İstihdam Destekleri: Cumhurbaşkanımız tarafından milli istihdam seferberliği başlatıldı. Bu kapsamda sağlanacak her yeni istihdama destek veriliyor. Ancak yeni tesis kurup istihdam sağlamamıza karşılık herhangi bir destek alamadık.

Çözüm Önerileri/Görüş: Devlet destek ve teşviklerine önerilen çözümler ve sunulan görüşler şu şekilde sıralanmaktadır:

1. Tarım Destekleri: Mevcut teşvik sisteminde Konya merkez ile taşrası arasında herhangi bir fark bulunmuyor. Ancak yapısal özellikleri açısından Konya'nın kuzey ilçeleri ile güney ilçelerini aynı teşvik kapsamında destek verilmesi akılcı değil. Oda olarak da teşvik sisteminin ilçe bazında verilmesi konusunda girişimlerimiz oldu. Özellikle teşviklerde Konya merkezin 2. Bölge, ilçelerinin ise 5. Bölge desteklerinden yararlanmasını talep ettik. Bu sene çıkmasını beklediğimiz yeni teşvik sisteminin ilçe bazlı olacağını düşünüyoruz.

2. KOSGEB Destekleri: KOSGEB destekleri konusunda ise yarın Odamızda KOSGEB üst yönetimini ağırlayacağız. Toplantımıza Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı yetkililerinin yanı sıra KOSGEB Başkanı da katılacak. Özellikle son açılan KOSGEB desteklerinde, başvuran esnafımızın ancak %20'sine destek çıktı ve bu konuda da esnafımızdan birçok şikayet aldık. Bu toplantımızda sizleri de ağırlayıp KOSGEB ile yaşadığınız sıkıntıları doğrudan ilgililere iletebilirsiniz.

3. İstihdam Destekleri: Cumhurbaşkanımız tarafından başlatılan Milli İstihdam Seferberliği kapsamında yeni sağlanacak istihdama destek sağlanmaya başlanmıştır. Bu destek kapsamında sağlayacağınız her bir istihdam için 700 TL'yi bulan işçi sigorta ve vergi yükünü devletimiz karşılıyor. Siz de işçinin sadece ham maaşını veriyorsunuz. Bu destekten yararlanabilmenin tek şartı da son üç ay içinde işsiz birinin işletmenizde istihdam etmenizdir. Bu destekte yararlanabileceğiniz toplam süre ise 6 ay.

Soru/Sorun 3: Konya merkezde bulunan Damızlık Birliği Konya'nın tüm ilçelerinde düve ticaretiyle uğraşiyor. Damızlık Birliğinin görev tanımı daha net olarak belirlenmeli. Bu birliğe ilave olarak Ziraat Odaları ile Belediyelerin de konuyla ilgili görevleri net olarak belirlenmeli. Bölgemizde kooperatif üyelerimizle birlikte süt toplama işine girmek istiyoruz ancak maddi gücümüz yetmiyor. Süt Birliği veya Kooperatif tek başına bir şey yapamıyor. Bir başka sorun da sulama kooperatiflerinde var. Bölgemizdeki sulama kooperatifimizin 6.500 dekarlık sulama alanı var ancak sorunlu üyelerine veya aidat ödemeyen üyelerine yönelik bir yaptırım gücü yok. Bu tür konularda kooperatiflerin üyelerine yönelik yaptırım gücünün olması gerekiyor. Kooperatiflerde, KDV oranları da bizler için sıkıntı oluyor. Girdilerimiz ağırlıklı olarak %18 iken çıktılarımız %8 orana sahip.

Çözüm Önerileri/Görüş: Kooperatiflerde yaşanan sorunlar daha çok yönetici kesimi ile ilgili. Kooperatiflerde yöneticilere de "zimmət" maddesi eklense bu kadar aksama olmayacaktır. KDV oranında ise sıkıntılarınıza yönelik olarak bir rapor hazırlayıp ilgili yerlere ileteceğiz.

Soru/Sorun 4: Günümüzde çiftçilik kaybolmak üzere. Dededen gördüğümüz uygulamaları yeni nesile aktaramıyoruz. Taşrada imkanların azalmasıyla herkes şehir merkezine göç ediyor. Eskiden taşrada her imkan varken şu an bunlar birer birer azalıyor.

Çözüm Önerileri/Görüş: Artık köyden kente göç kaçınılmaz bir gerçek. Köy nüfusu eskiden fazlayken şimdi gittikçe azalıyor. İleride köy nüfusu Avrupa'daki gibi %10'lara düşecek. Yaklaşık 67 senedir köy nüfusunda artış yok, aksine sürekli bir düşüş görülüyor.

Soru/Sorun 5: Bölgemize organize sanayi veya ikinci bir sanayi alanı kurulmasını istiyoruz. Organize sanayi yapılması konusunda mera, hazine veya belediyeye ait bir arazimiz bulunmuyor. Büyükşehir yasasından dolayı imara ilişkin uygulamalarda ilçe belediyelerinin herhangi bir yetkisi bulunmuyor. İlçemize organize sanayi alanı kurmak istiyoruz ancak bürokratik engellerle karşılaşılıyor. Özellikle araziler tarıma elverişli olduğu için çivi dahi çakırtılmıyor. Araziler imara açılrsa herkes tesisini kendisi bile yapabilir.

Büyükşehir yasasından dolayı çevreyolunu verimli şekilde kullanamıyoruz. Özel mülkte olan arazileri sanayi alanı yapmak istediğimizde Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğünden izin almamıza rağmen Büyükşehir Yasasından dolayı Konya Büyükşehir Belediyesinde kalıyor.

Çözüm Önerileri/Görüş: Organize sanayi bölgesi kurulmasına ilişkin talepleriniz daha geniş katılımlı bir toplantıda tekrar görüşülmeli. Kendi yatırımlarınız teşvik alma konusunda bir avantaj sağlamaz. Sizin için en önemli gelişme mevcut sanayi sitesinin, organize sanayi bölgesi olarak ilan edilmesidir. Ayrıca, teşviklerden daha fazla yararlanmak için organize sanayi kurmanız daha avantajlı. Mevcut teşvik sisteminde ilimizin tümü 2. bölge teşviklerinden yararlanıyor. Ancak organize sanayi kurmanız halinde 5. bölge teşviklerinden yararlanabilirsiniz. Kurulması planlanan organize sanayi alanında Konya merkezde bulunan organize sanayiye göre daha avantajlı olmanız ki yatırımcı gelip buralara yatırım yapabilsin.

Büyükşehir yasasından dolayı kırsal kesimde birçok sorunla karşı karşıya kalabiliyoruz. Büyükşehir yasasından kaynaklı sorunlarınızı ilgili yerlere ileteceğiz.

Organize sanayi haricinde bölgede üretilen sütü toplamak için Süt Toplama Merkezi kurmalısınız. Ürettiğiniz sütü, Konya merkeze göndermek sağlıklı işleyen bir süreç değil. Süt ürünleri üretiminde de katma değerli ürün için iyi planlama yapmak gerekiyor. Ladik'te geçmiş zamanda yaşanan benzer bir örnek, serbest piyasa ile rekabet edemediği için fazla uzun ömürlü olamamıştır.

Süt haricinde et sektörü için de kesimhane yatırımı yapılabilir. Kesimhaneye IPARD desteği de alabilirsiniz.

Soru/Sorun 6: Tarım ve Hayvancılığa ilişkin istek ve öneriler şu şekilde sıralanmaktadır:

1. Tarım: Tarımda sözleşmeli üretim, çiftçinin elini kolunu bağlayan bir uygulama olarak karşımıza çıkıyor. Çiftçi tamamen fabrikanın istediği şartlara uymak zorunda bırakılıyor. Bu konuda kontrol mekanizması getirilmeli ve devlet tarafından bir standart getirilmeli.

2. Hayvancılık: Yemde KDV devlet tarafından düşürüldü, buna karşılık üreticiler de indirilen oran kadar ürünlerine zam yaptılar. Bu durumda da bizler için değişen hiçbir şey olmadı. Süt hayvancılığı şu anda zor durumda olduğu için çiftçilerimiz daha karlı olduğu için hayvanlarını kesime yönlendiriyor.

Hayvancılık konusunda gerçek üreticiler hariç herkes dikkate alınıyor. Yetkililer Konya'ya yaptıkları ziyaretlerde üreticiden çok diğer kesimhaneleri gezip dinliyor. Yetkililer, gerçek üreticileri ziyaret ederek sorunlarını dinlemeli.

Hayvancılık konusunda iki talebimiz olacak. Bunlardan ilki, kurmak istediğimiz kesimhane ilgili yerlerle yaptığımız görüşmelerde bir sonuç alamadık. Konuyla ilgili desteklerinizi bekliyoruz. İkinci olarak da TOKİ ilçelerde de toplu konut yapmaya başladı. Özellikle hayvancılıkla uğraşanlara yönelik olarak TOKİ tarafından bir proje yapılmasını istiyoruz.

3. Sulama: Sulama konusunda da sıkıntı yaşıyoruz. Özellikle bölgede yaygın olan küçükbaş hayvan yetiştiriciliği bitmek üzere. Şu anda bölgemizde 3 su kuyusu faal durumdadır. En kısa sürede su sulu tarıma geçilmeli. Bölgemizde su sıkıntısı yüzünden hali hazırda azalan köy nüfusumuz daha da azalacak. Yatırımların merkezden çok kırsal kesimde de yapılmasını istiyoruz.

Çözüm Önerileri/Görüş: Konya'nın genel olarak su sorunu bulunuyor. Konya'da su sorununu gidermek için dış havzalardan su getirilmesi öncelikli konu. Konya'ya dış havzalardan Derebucak ve Kızılırmak havzalarından su getirilmesi özellikle projeler yürütülüyor. Bildiğimiz üzere DSİ tarafından en son Mavi Tünel Projesi hayata geçiriliyor. Proje bittikten sonra diğer havzalardan su getirilmesine bahsettiğimiz projeler de yürürlüğe girecektir. Teknolojik gelişmeler yapılan projelerin maliyetlerini de düşürüyor. 1990'lı yıllarda Mavi Tünel Projesi için 1 milyar dolarlık maliyet çıkarılırken teknolojik gelişmeyle birlikte 100 milyon dolara kadar maliyetler düşmüştür. Bu konuda mevcut projeler ilave olarak 2-3 yerde büyük pompalarla transfer noktaları oluşturulması ve bu pompaların suyun bölgeye getirilmesi gerekiyor. Düşünülen projeler arasında kurulacak bu istasyonların kendi elektriğini de üretmesi üzerinde çalışılıyor. 2018 yılında Kızılırmak havzasından su getirilmesine yönelik proje de başlatılabilir. Devlet Su İşleri ile yaşadığımız sorunlara yönelik de rapor hazırlayıp ilgili yerlere ileteceğiz. Ancak sulamada nihai kurtuluş için Mavi Tünel gibi 1-2 projenin mutlaka hayata geçmesi gerekiyor.

Soru/Sorun 7: Odamıza ilişkin istek ve öneriler şu şekilde sıralanabilir:

1. D4 Belgesi: D4 Belgesinin kapsamı, Büyükşehir yasasından dolayı daraltıldı. Öncesinde araclarımız Konya sınırları içinde dolaşabilirken şimdi Kadınhanı ve Konya otogarlarına ancak gidebiliyoruz. Bu belge ile en azından ilçelerimizin köylerine gitmek istiyoruz.

Çözüm Önerileri/Görüş: Odamızla ilgili önerilen çözümler ve sunulan görüşler şu şekilde sıralanmaktadır:

1. D4 Belgesi: Öncelikle K belgeleri hakkında bilgi vermek istiyorum. Ulaştırma Bakanlığı ile TOBB arasında yapılan protokolle Odamız tarafından veriliyor. Yapılan son değişiklikle, kanun bizim şartlarımıza daha uygun hale getirildi.

K belgelerinde birçok problemle karşılaşılıyor. İlgili arkadaşlarımız her türlü sorunda sizlere yardımcı olacaktır. Ayrıca, K belgeleri bazı yerlerde esnaf odaları tarafından da verilebiliyor. Bu bakımdan buradaki esnaf odamız, merkezde bulunan TESK'ten yetki almak konusunda başvuruda bulunabilirler. D4 belgesinde de K belgesinde olduğu gibi birçok sıkıntı yaşanıyor. Bakanlığın son yaptığı düzenlemeyle D belgesi de Y belgesine dönecek.

Bunların dışında üyelerimiz, şu hususları ifade etmişlerdir:

• Sarayönü ilçemizde SGK bürosunun kurulmasını istiyoruz. Esnafımız ya Kadınhanı'na ya da Konya merkez gidip gelmek zorunda kalıyor. Bununla ilgili yardımlarınızı bekleriz.



İLÇE İSTİŞARE TOPLANTISI - 3 SONUÇ RAPORU

(BOZKIR, HADİM, TAŞKENT)

Odamız 70 meslek komitesinde yapılan ve sektör temsilcilerinin katıldığı Meslek Komiteleri İstişare Toplantıları ilçeler düzeyinde devam ettirilmektedir. Odamız üyelerinin olduğu ve ticaret ve sanayi odasının olmadığı ilçelerde planlanan ilçe istişare toplantılarının ikincisi 25 Nisan 2017 tarihinde Bozkır, Hadim ve Taşkent ilçelerinde yapılmıştır.

Toplantıda dile getirilen sorunlar ve çözüm önerileri şu şekildedir:

Soru/Sorun 1: Hibe ve desteklere ilişkin istek ve öneriler şu şekilde sıralanmaktadır:

1. Ben tahin üreticisiyim ve aynı zamanda KOSGEB'e de üyeyim. Ancak başvuru yapmama karşılık herhangi bir destek alamadım. Konuyla ilgili yardımcı olur musunuz?
2. Kentsel dönüşüm konusunda Odamızın veya KOSGEB'in bir desteği var mı?
3. En son açıklanan KOSGEB kredilerinde ilk başta 50.000 TL hibe verilecekti, ancak birçok esnafımız sıkıntı yaşadı. Kredi desteği çıkan birçok kişiye de 50.000 TL yerine 20.000 TL verildi. Konuyla ilgili bilgi verebilir misiniz?
4. Hayvancılık destekleri amacı doğrultusunda dağıtılmıyor. Destek alan bir sene sonra aynı destekten bir daha yararlanıyor. Ova köylerinde büyükbaş, dağ köylerinde ise küçükbaş hayvan desteklensin. Büyükşehir Belediyesi tarafından Arıcılıkla ilgili geçen sene destek verildi. Ancak talep çok olunca destek miktarı azaltıldı. Bu gibi destekler yıllara bölünerek verilmeli. Ayrıca 1.000 baş hayvanı olana değil hayvanı olmayan çiftçilere destek verilmeli.

Çözüm Önerileri/Görüş: Hibe ve desteklere ilişkin çözümler ve sunulan görüşler şu şekilde sıralanmaktadır:

1. Odamızda KOSGEB'in bürosu bulunuyor. Odamıza geldiğinizde sizin probleminize yardımcı olacaktır.
2. Bu iki kurumun da kentsel dönüşüme ilişkin herhangi bir desteği bulunmuyor. KOSGEB'in yurtdışı fuar, tanıtım, stant gibi 30 kalemlerde işletmelere desteği var. KOSGEB ile yaşanan sorunlara yönelik bir çalışma yapıp ilgili yerlere iletiriz.
3. KOSGEB kredileri ise ilk açıklandığında Türkiye genelinde 15.000 kişiye verileceği açıklandı. Ancak sadece Konya'da başvuru sayısı 15.000 kişiyi buldu. Türkiye geneli gelen toplam talep ise 460.000 kişiyi buldu. Yoğun talep karşısında KOSGEB destek miktarı azaltmak zorunda kaldı ve destek miktarını 20.000 TL'ye düşürdü.
4. Teşvik sisteminin tekrar revize edilmesi gerekiyor. Konya merkez ile ilçeleri arasında teşvik sistemi açısından herhangi bir fark bulunmuyor. Oysaki her ilçenin sosyo-ekonomik gelişmişlik endeksine göre teşvik sistemi oluşturulsa daha faydalı olacaktır.

Soru/Sorun 2: Kooperatiflere ilişkin istek ve öneriler şu şekilde sıralanmaktadır:

1. Kooperatifimizin geliştirdiği projemizde 95 kuruştan sattığımız sütü diğer süt ürünlerine dönüştürerek ve böylece katma değerli ürün haline getirerek 135 kuruşa satabileceğiz. Projemizi KOP İdaresine sunduk ancak reddedildi. Konuyla ilgili yardımcı olur musunuz?
2. Tarımsal Kalkınma kooperatifi olarak KOSGEB desteklerinden yararlanamıyoruz. Kooperatifimiz sınırlı sorumluluğunda, kooperatifimiz veya kuracağımız iktisadi işletmemiz KOSGEB desteklerinden yararlanabilir mi?
3. Katma Değerli Ürün: Bozkır ilçemizde geçen yıl, 542 tonluk tahin üretimi gerçekleştirildi. Ancak tahin üreticilerimiz arasında birlik olmadığı için katma değerli ürünler üretilmiyor. Tahin üretimimize ilave olarak bölgemizde ağırlıklı olarak yapılan meyvecilik sektöründe de benzer bir sorun bulunuyor.

Çözüm Önerileri/Görüş: Kooperatiflere ilişkin çözümler ve sunulan görüşler şu şekilde sıralanmaktadır:

1. KOP Projesi: Projenizle ilgili olarak KOP İdaresi Başkanımızla görüşme yaparız.
2. Kooperatif: KOSGEB desteklerinden yararlanmak için şirket olunması gerekiyor. KOP desteklerinde ise tam tersi olarak şirketler destek alamaz. Birlikler, kooperatifler ve bunların kuracağı iktisadi işletmelerine destek verip vermediği konusunda ise, eğer kooperatif üyeleri çiftçi ise yararlanamaz, esnaf veya tacir ise yararlanabilir.
3. Katma Değerli Ürün: Aslında kendi aranızda birlik olsanız, fidan vb. girdileri daha uyguna mal edebilirsiniz. Özellikle yöresel ürünlerde mutlaka coğrafi işaret almalısınız. Beraber hareket etmeniz halinde hem toplu satın almalarda girdilerinizi daha uygun alır hem de KOSGEB'in sadece şirket birleşmelerine yönelik desteğinden faydalanabilirsiniz.

Soru/Sorun 3: Odamıza ilişkin istek ve öneriler şu şekilde sıralanmaktadır:

1. İlçemizde esnaf kredi ve kefaletleri birliği var, bu da üyelerine uygun faizli kredi kullanılabiliyor. Esnaf kredi kefalet kooperatifi gibi Oda olarak şirketlere böyle bir imkanı var mı? Örneğin bölgemize güneş enerji santrali kurmak istiyoruz, Oda olarak bir desteğiniz var mı?
2. Yurtdışı Fuar Gezileri: Odamızın yurtdışı fuar organizasyonları var ve birçok üye istifade ediyor. Bu bölgeden katılım gösteren firma var mı?
3. Bölgemiz arazi şartlarından dolayı iş kurmak isteyenleri zorluyor. Hem bölgede yaşanan geçim sıkıntısı hem de bürokratik engeller, yatırım yapıp iş kurmak isteyenleri de engelliyor. Kırsal kalkınmaya Oda olarak ne gibi katkılarınız olur?
4. Bizim kooperatifimizin toplantı tutanaklarının asıllarını getirdiğimiz halde kabul edilmiyor. Noterden tasdikli olarak getirilmesi isteniyor. Bu noter işlemi de bizlere ayrıca mali yük oluşturuyor. Konuyla ilgili yardımcı olur musunuz?
5. Odamızın mali imkanları oldukça geniş. Küçük esnafa yönelik Odamızın herhangi bir desteği olabilir mi?
6. Odadan bir evrak almak istediğimizde 45 TL para ödüyüz. Ayrıca yıllık aidatlarımızı da düzenli olarak ödüyüz. Aidatlar konusunda bir şey yapabilir misiniz?
7. Kırsal kesimde bulunan nüfus, gün geçtikçe azalıyor. Ayrıca, şehir dışında özel okulda okuyan birçok öğrencimiz var. Nüfus azalışını önlemek ve özellikle kırsal ekonomiyi canlandırmak için KTO Karatay Üniversitesinin bir bölümü, fakültesi veya yüksekokulu ilçemizde açılabilir mi?

Çözüm Önerileri/Görüş: Odamıza ilişkin çözümler ve sunulan görüşler şu şekilde sıralanmaktadır:

1. Başkanlığım süresince esnafa yönelik kredi konusunda ilk defa bir çalışma yapıldı. En son verilen KOSGEB kredisinde; TOBB'a bağlı odalar üyelerine yıllık %9,9 faiz oranında kredi kullandı. TOBB'a bağlı odalar KOSGEB kredisine katkısının 10 katı oranında üyelerine kredi kullandı.
2. Esnaf Kredi ve Kefalet Kooperatif Birliği gibi bizim sürekli bir kredi kaynağımız yok. Kredi Garanti Fonu ve Eximbank kredilerinden yararlanabilmek için de şirketlerden belli büyüklük şartı isteniyor. Hali hazırda odaların üyelerine yönelik kredi sunması konusunda bir çalışma var.
3. Güneş enerjisi santrali kurabilmek için belirli sermaye şartı aranıyor ve ayrıca kurma sürecinde birçok bürokratik engeller var. Konu doğrudan merkezi hükümet nezdinde olduğu için Oda olarak yapabileceğimiz kısıtlı. Ancak bu süreçte rapor vb. gibi bilgilere ihtiyaç duyarsanız yardımcı olabiliriz.
4. Yurtdışı seyahatlerde, katılan tüm üyeler giderlerini kendisi karşılıyor. Odanın herhangi bir maddi katkısı bulunmuyor.
5. Ticareti artırmak için ilçe belediyelerimizle görüşüp üzerimize düşeni yaparız. İlçelere özel bir çözüm bulmak gerekiyor.
6. Kooperatiflerin toplantı tutanaklarının noter tasdikli alınması, tamamen Bakanlığın konuyla ilgili yönetmeliğinden kaynaklanıyor. Geçen sene, şirketlerde bu konu yapılan düzenlemeyle kaldırıldı ancak kooperatiflerde devam ediyor. Konuyla ilgili Bakanlığa tekrar bir üst yazıyla bildirelim.
7. Odamızın bütçesi kanuni gerekliliklere uygun olarak yapılmak zorunda. Bu kapsamda Odamızın üyelerine destek konusunda herhangi bir bütçesi bulunmuyor.
8. Oda olarak verdiğimiz belgelerin ücretlerinin tamamını biz almıyoruz. Bu ücretlerin içinde Maliyenin de payı bulunuyor. Aidatlar, üyenin durumuna göre 7 derecede alınıyor. Odamızda ayrıca yıllık gelirinize göre munzam aidat alınıyor. Türkiye'de odacılık sistemi zorunlu olduğu ve Odaların başka gelir kaynağı olmadığı için bu tip gelirlerimizin olması gerekiyor.
9. Özel üniversiteler mevzuat gereğince Yüksek Öğretim Kurumuna (YÖK) tabi. Şehir merkezi dışında bölüm açabilmemiz için YÖK'ün izni gerekiyor. Ayrıca bölüm açabilmek için açılacak bölümün ekonomik sürdürülebilirliği ve bölge ihtiyacına cevap verebilecek olması önemli.

Soru/Sorun 4: Taşkent ilçemizde bir tane akaryakıt istasyonu bulunuyor. Büyükşehir belediyesi tarafından ilçelerimizin revizyon imar planlarını yapması istendi. İstasyonumu 40 yıl önce kurdum, o zamanki izin belgem kabul edilmiyor ve yeni mevzuata göre istasyonu 2 metre daha yoldan çekmem isteniyor.

Çözüm Önerileri/Görüş: İmar değişikliklerine ilişkin ilçe belediyelerin Revizyon İmar Planları Mayıs ayı içinde tamamlanıp Büyükşehir Belediyesine gönderilecek ve Haziran ayında da askıya çıkacak. Bu planda, bölgemizde hayvan barınakları, meskenler, OSB alanı, KOBİ'lere alan, yeşil alanlar, okul, cami gibi birçok yapı planlanıyor. İlane çıktıktan sonra gerekli yerlere müracaatınızı yapabilirsiniz.

Soru/Sorun 5: Son çıkan KGF garantili krediler için bizden sosyal güvenlik kurumundan "Borcu Yoktur Kağıdı" isteniyor. İlçemizde SGK şubesi olmadığı için bu bizi zorluyor.

Çözüm Önerileri/Görüş: Bu konuda da Maliye ile SGK arasında bir protokol yapıp SGK'nın hizmet vermediği ilçelerde Maliye adına ilçede görevli kişiye yetki vererek ve SGK ekranı açılarak "Borcu Yoktur Kağıdı" rahatlıkla verilebilir. Üzerinde çalışılan son düzenlemede muhtasar beyanname ile SGK bildirimini birleştirilecek.

KENT MARKALAŞMASI YOLUNDA

KONYA

2023 vizyonu kapsamında fuar turizminin geliştirilerek Konya'nın cazibe merkezi haline gelmesine katkı sağlamak için gerçekleştirilen projeler kapsamında hayata geçirilen uluslararası fuar merkezi Konya'ya, Türkiye'nin dördüncü büyük fuar alanına sahip şehri konumuna yükseltmiştir.

1. GİRİŞ

Medeniyetlerin tarihlerinde önemli bir yer tutan kentler, süreç içerisinde konjonktürel etkilere sürekli değişime ve dönüşüme uğramıştır. Küreselleşme olgusu ve teknolojiye meydana gelen gelişmeler, kentlerin durağan yapısını farklılaştırarak kentleri birbirleriyle rekabet eden, gelişen, değişen ve farklılaşan bir kimliğe bürümeye başlamıştır. 20. yüzyıl ile birlikte yalnızca firmaların değil, kentlerin de rekabeti, değişimi zorunlu hale gelmiştir. Gelişimin ve değişimin hızla gerçekleştiği bir dünyada, kentler tıpkı işletmeler gibi ülkeler için önemli birer rekabet alanı haline gelmiştir. Rakiplerinden farklı olma gayretiyle rekabet sürecine katılan kentler doğal ve beşeri yapıları, tarihi ve kültürel çeşitlilikleri, kendilerine has aktiviteleriyle bu süreci önde götürme çabasıyla hareket etmektedir. Kendilerini iyi tanıtabilen kentlerin, öncelikle bölgenin ardından ülkelerin ekonomik ve toplumsal kalkınmalarına katkısı büyük olacaktır.

Küresel bazda etkin olan dünya kentleri; inisiyatif kullanabilmekte, etkin politikalar üretmekte, kendini iyi tanıtarak ön plana çıkmakta ve kalkınmanın nimetlerinden faydalanmaktadır. Kent- sel boyutta yaratılan bu rekabet ortamı farklı olmayı ve markalaşmayı körüklemektedir. Bu yolla kentin farklılıklarını pazarlamak, akılda kalarak rekabet avantajı sağlamak kentlerin en önemli hedeflerinden olmuştur. Diğer yandan şehirler; daha fazla satılabilir olmak, şehre gelen ziyaretçi sayısını arttırmak, yatırım isteklerini teşvik etmek, kaynaklarını daha etkin kullanmak, yaşanabilir alanlar yaratmak ve birer cazibe merkezi haline dönüşebilmek amacıyla pazarlamayı da kullanmaktadır. Bu bağlamda kent markalaşması; devlet, özel sektör, sivil toplum örgütleri ve kent sakinleri gibi farklı gruplardan aktörlerin aktif katılımıyla gerçekleştirilebilecek bir süreçtir.

2. MARKA VE KENT MARKALAŞMASI NEDİR?

200 yıl önce Josiah Wedgwood'un ürettiği porselenlere kendi adını koymasıyla marka kavramı kendine bir yer edinmiştir. Daha sonra İngiliz soylularının bu

ürünlere rağbet göstermeleri, markalaşmanın önünü açmıştır. Bu anlamda marka, ürünü diğer benzerlerinden ayıracak ve satışını sağlayacak bir tanıtım aracıdır. Her türlü sözcük, şekil, sayı, harf, sunuş şekli markayı oluşturmaktadır. Medeniyetlerin şekillendirdiği yaşam alanı olarak kentler, küreselleşme olgusuyla birlikte kaçınılmaz bir değişim sürecinin içine girmektedir. Bu değişim sürecinde varlıklarını sürdürebilmek ve markalaşarak farklı yönlerini pazarlama ihtiyacı duyan kentler için markalaşma çok aktörlü ve zorlu bir süreci ihtiva etmektedir. Bu bakımdan kent markalaşması, belli bir amaç dâhilinde bir kent ile ilgili tüm bilgilerin sembolik olarak biçimlendirmesidir. Kent markalaşması kavramı kentin rekabet gücü, mekânsal kalitesi, tarihi, yaşam biçimi, kültürü hakkında önemli bilgiler veren bir kavramdır ve kent markalaşması ürün ve hizmet markalaşmasına nazaran daha komplike bir yapıyı anlatmaktadır. Buradan hareketle kent markalaşması;

- Ürün veya hizmetlere ait markalaşma stratejilerinin kentler için uygulanması amacıyla hareket etmek,
- Kente ve kentiye dair her türlü çıktıyla değer katarak insanların zihninde olumlu bir algı oluşmasını sağlamak,
- Mevcut ya da potansiyel misafirler/müşteriler için çekim merkezi haline gelmek iddiasını gerçekleştirmektir.

3. MARKA OLUŞUMU VE KENTİN MARKALAŞMASI SÜRECİ

Kentler için markalaşma, küresel bir gereklilik olarak artık yerel yönetimlerin gündemlerinin üst sıralarına yerleşmiştir. Dünyanın her tarafında markalaşmaya uygun konumda olan büyüklü

Şekil 1: Marka Kentin Unsurları



küçüklü kentler benzer büyüklük ve nitelikteki kentlerle her alanda daha iyi rekabet edebilmek ve her şeyden önemlisi, kent sakinlerinin refahını ve mutluluğunu arttırmak amacıyla markalaşma süreçlerini başlatmaktadır. Çağdaş küreselleşmiş bir ekonomide, şehirler büyük bir rekabet içindedir ve yatırımcılar, işletmeler turistleri çekmek ve vatandaş memnuniyetini arttırmak için çalışmaktadır. Marka kent olmak için öncelikle kentin dışı açılması gerekmektedir. Yabancı yatırımcıları, alıcıları ve turistleri sürekli artan bir ivme ile şehre çekebilmek gerekmektedir. Bunu, yani marka kent olmayı başarabilmek için 4 adım öngörülmektedir:

1. Kent merak ettirilmelidir; ilgi çekici bir özellik sayesinde kent sürekli gündeme getirilmelidir. Medyada görünürlük ve fısıltıdan etkin ve yoğun bir şekilde yararlanılmalıdır. Medyada görünürlük: Basında, televizyonda ve internette şehrinizden çeşitli vesileler ile bahsedilmelidir.
2. Kente gelenlere misafirperver davranılmalıdır, şehre gelenlere kendi kültürümüzü dayatmamalı, onların kültürlerine göre hizmet üretilmelidir. Kent yabancıların da kullanabileceği şekilde yapılandırılmalıdır. Hemşehriler yabancı konuk ağırlamak için motive edilmeli ve eğitilmelidir.
3. Kentte sanayi ve ticaret kolaylaştırılmalı ve kümelenmelidir; Sanayi ve hizmet sektörleri kategorik olarak konumlandırılmalıdır. Yatırım ve ticaret bürokrasisi azaltılmalıdır. Fuar ve kongrelere önem verilmelidir. İş dünyasına rehberlik edecek ajanslar kurulmalıdır.
4. Keyifle yaşanılacak bir kent ortamı yaratılmalıdır; Kenti güzelleştirmeye, kentsel dönüşümü tamamlamaya çalışılmalıdır. Ama bu faaliyet kenti markalaştırmak için en öne koyulmamalıdır. Şehrin gelişim planlarını tamamlamak, kentsel dönüşümünü sağlamak, marka kent olmak için yeter şart değildir. Kentsel eksikliklere rağmen "marka kent" olunabilir.

Bir kentin markalaşması, o kent için birçok fırsatı beraberinde getirecektir. Kentin markalaşması ile birlikte; artan bir talep, kentin ekonomik iyileşmesini ve gelişmesini sağlayacaktır. Bir diğer açıdan düşündüğümüzde ise; kent mar-

kalaşması ile birlikte o kentte yaşayan halk birçok avantaj elde edecektir. Kentin marka değerinin getirdiği avantajları kullanan ve bu avantajlardan yararlanan halk da; ekonomik, sosyal ve kültürel açıdan bir gelişim sergileyecektir. Kentlilik bilinci açısından markalaşma çok önemlidir.

Kentleri farklı kılan onları cazibe merkezi haline getiren şey, her kentin ruhunu oluşturan özelliklerdir. Prag'ın kültürel, Safranbolu'nun mekânsal, Trabzon'un folklorik, Hatay'ın dinsel mistik özellikleri markalaşmaya yol açmaktadır.

3.1. Kısaca Marka Kimliği ve Marka İmajı Kavramları

Marka kimliği, tüketicilerin markaya yönelik algılarını oluşturan kelimelerin, imajların, fikirlerin ve çağrışımların yapılmasıdır. Marka kimliği markanın anlamıdır ve markaya ait kültürel, sosyal tüm yönleri kapsar. Marka bir ad olmaktan çok ürün için bir kimlik ve



kişiliğin ifadesidir. Tüketicinin algısıyla şekillenerek bir kalıba giren, ürün tercihlerinde tüketiciler için rehber vasfını taşıyan bir varlıktır. Kısaca, eğer ki marka kimliği tüketiciye doğru bir şekilde iletilir; tüketici markanın karşıladığı ihtiyaçları daha iyi anlar ve algılar. Aynı zamanda marka diğer rakiplerinden de bir adım önde olmuş olur. Marka imajı, tüketicilerin mantıksal ve duygusal olarak yaptıkları yorumlarla biçimlenen, geniş anlamda öznel ve algısal bir olgu olarak özetlenebilir. Marka imajını; tutundurma, iletişim,

ürün ve rakiplerin değerlendirmeleri gibi faktörlerin birleşiminden oluşan, özetlenmiş bir kavram olarak görmek mümkündür. Kısaca marka imajı, insanların marka ile ilgili algılamaları, yorumları ve marka ile ilgili pazarlama aktivitelerinin sonucu olarak tüketicilerin kafalarında olduğu izlenim olduğu söylenebilir. Müşterinin zihninde iz bırakacak ve ürünün kimliği ile zihinde bir bağ kurabilecek sistemdir.

4. DÜNYADA MARKAŞAN KENTLER

Dünyadaki her varlığın marka değeri olduğu gibi, ülkelerin de marka değerlerinin olduğu bir gerçektir ve bu gerçekliğin farkında olan birçok ülke günümüzde markalaşmaya bir hayli önem vermektedir.

Ülkelerin markalaşması iki şekilde ele alınabilir:

1. Çok sayıda saygın marka yaratmak suretiyle uluslararası alanda bilinirlik seviyesini artırarak ilgi ve merak uyandırmak,
 2. Merkezi politikanın gereği olarak topyekûn müspet bir marka kimliği ve olumlu bir marka imajı oluşturmak amacıyla markalaşma stratejileri izlemektir.
- Şüphesiz her ülke tarihi ve turistik güzellikleri ve değerleri olan zenginliklere sahiptir. Bu ülkeler zenginliklerini pazarlama noktasında bazı avantajları kendi bünyesinde barındırmaktadır ve diğer ülkelerle kıyaslandığında çok daha fazla ilgi çekici bir konumda yer almaktadır. Bu noktada dezavantajlı durumdaki ülkenin farkı, ancak marka yoluyla müşterilere / misafirlere anlatılabilir. Kaldı ki, markalaşma çalışmaları sadece dezavantajlı olduğu söylenen ülkelerce değil, avantaj sahibi ülkelerce de önemsenmektedir. Çünkü rekabet ortamında elde edilen seviyeyi korumak ekonomik açıdan hayati önem taşımaktadır.

Günümüzde bazı büyük şehirler ülkelerden çok daha popülerdir. Buna örnek: Venedik, Floransa, Roma gibi şehirler İtalya'dan; Viyana Avusturya'dan, Kazablanka Fas'tan daha ünlüdür. Küreselleşme ve metropolleşmeyi en iyi yansıtan kentler New York, Londra,

Tokyo kentleridir. Bir alt kademede Frankfurt, Zürih, Amsterdam, Chicago, Los Angeles, Sidney, Hong Kong stratejik kentler olarak tanımlanmıştır. Ayrıca gelişmekte olan ülke kentlerinden, Sao Paula ve Mexico iş ve finans merkezi olarak stratejik kentler arasında bulunmaktadır. Yine benzer bir şekilde Paris, Prag, Barselona, Sydney, Moskova gibi kentler taşıdıkları farklı özellikleriyle markalaşmışlardır. Sadece Paris yılda 20 milyonun üzerinde turist ağırlamaktadır. Dikildiğinde tüm Fransız aydınlarının beğenmeyerek karşı çıktığı ve sökülmesi için kampanya başlattığı "Eyfel Kulesi" nin, Paris'in turist çekmesinde önemli bir katkısı vardır. Roma tarihi ve dinsel yapıları, Mısır piramitleri, Las Vegas kumarhaneleri ile tanınmaktadır. Tarih boyunca bin bir gece masallarındaki gizemli kent olan Bağdat, şimdi ise savaşın ve yıkımın kentidir. 1980'lere kadar çok fazla bilinmeyen Dubai şimdi, yapay ada oteliyle, gösterişli gökdenenleriyle, büyük AVM'leri ile lüksün merkezidir.

5. KENT MARKAŞMASI YOLUNDA KONYA

Kent markalaşması, geleneksel pazarlamadaki ürün ya da hizmet pazarlamasının kentlere uyarlanması anlamına gelmektedir. Bu anlamda kent markalaşması bir yerin yatırım, ihracat, turizm, eğitim, kültür, spor, aktiviteler için insanlara cazip gelmesi gibi unsurları bünyesinde barındırmaktadır. Bir yerin rakipleri arasında varlığını gösterebilmesi, hedef kitlenin zihninde rakiplerinden daha üstün özelliklere sahip olarak yer edinmesi için o yerin eşi olmayan bir marka ile kendini fark ettirmesi gerekmektedir. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nca

ÜLKE	ÇAĞRIŞIM YAPAN İLK BEŞ İMAJ UNSURLU
BELÇİKA	Brüksel, Çikolatalar, Tenten, Bira, Avrupa'nın Başkenti
DANİMARKA	Vikingler, Hans Christian Andersen, Kopenhag, Lego, Futbol
ALMANYA	Berlin, Otoyollar, Goethe, Ciddiyet
YUNANİSTAN	Adalar, Parthenon, Onassis, Socrates, Moussaka
İSPANYA	Barcelona, Boğa Güreşi, Paella, Sanat, Juan Carlos
FRANSA	Paris, Gerard Depardieu, Yemek, Moda
İRLANDA	Yeşil, İrlanda Barı, James Joyce, Celtic Tasarımı, U2
İTALYA	Roma, Makarna, Sanat, Ayakkabı, Pavarotti
HOLLANDA	Van Gogh, Lale, Uyuşturucu, Amsterdam, Düzlük (Ova)
AVUSTURYA	Viyana, Klimt, Sissi, Kayakçılık, Mozart
PORTEKİZ	Barcelos Horozu, Lizbon, Kâşifler, Algarve
FİNLANDİYA	Lapland, Noel Baba, Ormanlar, Saunalar, Telekomünikasyon
BİRLEŞİK KRALLIK	Shakespeare, Londra, BBC, Kraliyet, Beatles

2005'de yoğun çalışmalarla hazırlanan 2023 Turizm Stratejisi, 2006'nun sonunda sonuçlandırılmıştır. Bu çalışmayla turizm ilk kez ciddi bir şekilde masaya yatırılmış ve önemli çıktılar hedeflenmiştir. Stratejideki temel vizyon; sürdürülebilir turizm yaklaşımının benimsenerek istihdamın artırılması ve bölgesel gelişimde turizmin öncü bir sektör konumuna ulaştırılması olmuştur. Bu kapsamda Türkiye'nin 2023 yılına kadar, uluslararası pazarda turist sayısı ve turizm geliri bakımından ilk beş ülke arasında önemli bir varış noktası ve uluslararası bir marka haline getirilmesi amaçlanmaktadır. Hoşgörüyü temsil eden Mevlânâ Celâleddîn-î Rûmî'nin yaşadığı ve dünyaca tanınan Mevlevî kültürünün doğduğu Konya, Kültür Turizm Bakanlığı'nca hazırlanan 2023 Turizm Stratejisi Planı'nda; Marka Kültür Kenti, Kongre Turizm Merkezi ve Termal Turizm Merkezi olarak nitelendirilmiştir. Bu hedefler doğrultusunda Marka Kültür Kent olma yolunda ciddi adımlar atan Konya Mevlana Kültür Vadisi Projesi kapsamında

tarihi eserlerin (cami, medrese, han, hamam, türbe) restorasyonu gerçekleştirilmiştir. Tarihi bedesten çarşının yeniden canlandırılması için Bedesten'de 2 bin 687 bina restore edilmiştir. Yine bu proje kapsamında Mevlana Müzesi dışında Çatalhöyük, Meke Gölü, Kiliş, Sille ve Beyşehir'deki tarihi yerlerin çevre düzenlemesi planlanmıştır.

Doğa turizminden, mağara turizmine, av turizminden sağlık turizmine kadar geniş bir turizm potansiyeline sahip olan Konya'nın marka kent olması yolunda şehri bir çekim merkezi haline getirebilecek bir diğer proje ise Kelebekler Vadisi Parkı'dır. Selçuklu ilçesinde Kelebekler Vadisi Parkı Projesi, Avrupa'nın en büyük, Türkiye'nin ilk kelebek vadisi olma özelliğini taşımaktadır. Kentlerin kaderi ekonomik cazibeleriyle doğru orantılıdır. Bir kentin markalaşması ekonomik cazibesini artırıp artırmadığıyla ilintilidir. Kentin ülkesindeki ve dünyadaki yatırımları, alıcıları, turistleri kendisine çekmek için marka-

Tablo 1: Kent İmajı Oluşumuna Etki Eden Unsurlar

Doğal Kaynaklar	Hava (sıcaklık, yağış miktarı, nem oranı, güneşli saatler), Plajlar (deniz suyu kalitesi, kumlu ve kayalık sahilleri, plajların uzunluğu, plajlardaki kalabalık), Kırsal alanların zenginliği (korunan doğa rezervleri, göller, dağlar, çöller vb.), Bitki ve hayvan çeşitliliği ve benzersizliği.
Genel Altyapı	Gelişmiş ve kaliteli yollar, havaalanları ve limanlar, Özel ve toplu taşıma olanakları, Sağlık hizmetlerinin gelişimi, Telekomünikasyon hizmetlerinin gelişimi, Ticari altyapıların gelişimi, Modern binaların yaygınlaşması
Turizm Altyapısı	Otel ve benzeri konaklama yerleri (yatak sayısı, kategoriler, kalite), Restoranlar (sayısı, kategorisi, kalitesi), Bar, diskotek ve kulüpleri, Destinasyonlara ulaşım kolaylığı, Destinasyonlara yönelik geziler, Turizm merkezleri, Turistik bilgi ağları
Eğlence Yerleri	Tema parkları, eğlence ve spor aktiviteleri (golf, balıkçılık, avcılık, kayak, dalğıcılık vb.), Su parkları, hayvanat bahçeleri, macera aktiviteleri, alışveriş.
Kültür, Tarih ve Sanat	Müzeler, tarihi binalar, anıtlar vb., Festival, konser vb., El sanatları, Gastronomi, Folklor, Din / inanç, Yaşam tarzları.
Siyasi ve Ekonomik Faktörler	Siyasi istikrar, Siyasi eğilimler, Ekonomik kalkınma, Güvenlik (suç oranı, terör saldırıları), Fiyatlar.
Doğal Çevre	Manzara güzelliği, Kent ve ilçelerin çekiciliği, Temizlik, Kalabalık nüfus, Hava ve gürültü kirliliği, Trafik sıkışıklığı.
Sosyal Çevre	Yerel halkın misafirperverliği ve dostluğu, Ayrımcılık ve yoksulluk, Yaşam kalitesi, Dil engeli.
Kentin Atmosferi	Lüks, Moda, Ünlü yerler, Aile için yerler, Egzotik, Mistik, Dinlendirici, Stresli, Eğlenceli-keyifli, Hoş, Sıkıcı, Çekici veya ilginç.

Kaynak: Beerli ve Martin



laşması şarttır. Türkiye'nin tahl ambarı olarak bilinen Konya, makine imalat sanayi, otomotiv yan sanayi, döküm, gıda, ayakkabı gibi sektörlerle de öncülük etmektedir.

2023 vizyonu kapsamında fuar turizminin geliştirilerek Konya'nın cazibe merkezi haline gelmesine katkı sağlamak için gerçekleştirilen projeler kapsamında hayata geçirilen uluslararası fuar merkezi Konya'ya, Türkiye'nin dördüncü büyük fuar alanına sahip şehri konumuna yükseltmiştir.

Marka kent olma yolunda Konya, Türkiye'de nüfusa oranla en fazla bisikletin kullanıldığı şehir olması hasebiyle "Bisiklet Şehri" olarak anılmaktadır. Selçuklulara 200 yıl başkentlik etmiş Konya, bilimin, sanatın ve tasavvufun merkezi konumundadır. Konya'da markalaşma anlamında en etkili faaliyet, her yıl 7-17 Aralık tarihleri arasında düzenlenen Şeb-i Arus etkinlikleridir. Şeb-i Arus etkinlikleri ile birçok yerli ve yabancı turist şehri ziyaret etmektedir.

6. SONUÇ

Bir şehir sahip olduğu varlıklarla yani dağ, taş, müzesi, mutfağı ile kendiliğinden markalaşmaz. Bir şehrin marka şehir/kent olabilmesi için o şehrin temsilcilerinin (vali, belediye başkanı, vakıflar, dernekler, sivil toplum kuruluşları, özel sektör) ortak amaca ve aynı fikre hizmet etmesi gerekmektedir.

Konya marka bir kent olma yolunda;

- Şehrin cazibesini ve uluslararası bilinirliğini arttıracak, ekonomik boyutu da kapsayan faaliyetleri gerçekleştirmeli,
- Küresel ekonominin önemli bir paydaşı olarak yetenekleri, yatırımcıları, etkinlikleri ve turistleri çekebilmek için organizasyon ayağını iyi yürütebilmeli,
- Tarihi zenginliğini ve potansiyelini iyi bir şekilde değerlendirerek kendini iyi



pazarlamalı,

- Konya'da markalaşma sürecini sadece Mevlana üzerinden yürütmek yerine, şehrin markalaşmaya değer "arz tarafında" turizme yönelik yeni ürünler pazarlanmalıdır,
- Konya'ya geldiğinde Mevlana'yı gezen turiste yeni ürünler sunulmalıdır ki, şehre tekrar gelmeyi gündemine getsin,
- Konya'nın bir turizm kenti olması için, hızlı trenin yanında uluslararası havalimanı acil olarak hayata geçirilmelidir,
- Konyaspor'un Süper Lig'de olması, markalaşma yolunda önemli bir gelişme olmuştur,
- Konya'nın cazibesini arttıran bir diğer çekim alanı ise dört üniversiteyi bünyesinde barındırmasıdır. Çünkü bir kent kendisine turist iş adamı, vasıflı çalışan çekmek istiyorsa ve göç vermek istemiyorsa markalaşmaya önem vermelidir.
- Sektörel büyümede, şehrin üretim yapısına uygun olarak üniversitelerde teknik bölümler açarak akademik birikimi ticari hayata yansıtılabilmek önemli

bir adım olacaktır.

- 2016 yılında İslam İşbirliği Teşkilatı tarafından İslam Dünyası Turizm Başkenti seçilen Konya, yılda 2.5 milyon turisti ağırlamaktadır. Ancak Konya'ya gelen turistlerin %80'i kente gününbirlik gelip, Konya ekonomisine neredeyse hiç katkı sağlamadan geri dönmektedir. Bu anlamda kentin tanıtımının sadece "Mevlana" üzerinden yapılması şehre istenilen katkı sağlamamaktadır.
- Tasavvufun merkezi olan Konya, insanlara çok daha farklı açılardan sunulabilirse, gelen ziyaretçiler şehirde birkaç gün konaklama ihtiyacı hissedecektir.
- Konya'da 2004'ten bu yana düzenlenen "Konya Uluslararası Mistik Müzik Festivali" her yıl farklı ülkelerden müzik topluluklarını şehir de ağırlarken, böylesine güzel bir organizasyon birçok katılımcıyı da şehre toplamaktadır.
- 2023 hedefleri kapsamında Konya'nın Karapınar İlçe'sinde yer alan ve Dünya'nın nazar boncuğu olarak bilinen Meke Gölü'nün canlandırılması, turizme kazandırılması gerekmektedir.

7. KAYNAKÇA

- Abdurrahman İÇYER, Marka Kent Oluşturma Açısından Stratejik Kent Yönetimi.
- Ali YILMAZ, Yerel Kalkınmada Yeni Bir Anlayış: Kentlerin Markalaşması
- Hacı Halil BAŞER Kent İmajı Oluşumuna Etki Eden Unsurların Kentin Markalaşması Sürecindeki Rolü: Konya Örneği.
- İlyas İSEN, Bir Şehrin Markalaşması ve Şehir Pazarlaması Açısından İncelemesi: Örnek Bir Uygulama.
- Şafak KAYPAK, Küreselleşme Sürecinde Kentlerin Markalaşması ve "Marka Kentler".

- Ulun AKTURAN, Kent Markalaşması Kavramının İçeriği ve Gelişimi: Farklı Disiplinler Farklı Yaklaşımlar
- Yunus Bahadır GÜLER Kent Marka Bağlılığına Yerel Katılım Eğiliminin Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma.
- www.yerelsiyaset.com
- <http://www.kocaelibarisgazetesi.com/bir-kentin-markalasmasi-bir-ulusun-markalasmasi-demektir-makale,23503.html>
- <http://www.bartın.info/marka-kent-olmak-makale,1349.html>
- <http://www.tuyed.org.tr/2023-turizm-stratejisi-dosyas/>
- http://haber.tobb.org.tr/ekonomikforum/2015/255/024_031.pdf

KOSGEB

Erkan Yılmaz
KTO - KOSGEB



SINAI MÜLKİYET HAKLARI VE BELGELENDİRME DESTEĞİ

Amaç

Bu Uygulama Esaslarının amacı; ülkenin ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında, küçük ve orta ölçekli işletmelerin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek üzere, Genel Destek Programının uygulanmasına ilişkin iş ve işlemlerin esaslarını düzenlemektir.

SINAI MÜLKİYET HAKLARI DESTEĞİ Destek Unsurları

- (1) İşletmelerin; Türk Patent Enstitüsü (TPE) veya muadili yurt dışı kurum/kuruluşlardan; Patent Belgesi, Faydalı Model Belgesi, Endüstriyel Tasarım Tescilli Belgesi, Entegre Devre Topografyaları Tescil Belgesi almak için başvuru yapılan kurum/kuruluşlara yaptığı ödemelere ve TPE'den alınan belgeler için patent vekili giderlerine, TPE muadili yurt dışı kurum/kuruluşlardan alacakları Marka Tescil Belgeleri için başvuru yapılan kurum/kuruluşlara yaptığı ödemelere destek verilir.
- (2) Yurt Dışı Marka Tescil Belgesi Desteğine, Yurt İçi Marka Tescil Belgesi sahibi işletmeler başvurabilir.
- (3) TPE'den alınacak her bir belge için işletmeye sağlanacak desteğin üst limiti 5.000 (beş bin) TL, TPE muadili yurt dışı kurum/kuruluşlardan alınacak her bir belge için ise desteğin üst limiti 10.000 (on bin) TL'yi geçemez.
- (4) Destekten yararlanmak isteyen işlet-

me, Türk Patent Enstitüsü'ne (TPE) ve/veya muadili yurtdışı kurum/kuruluşlara başvuru yapmadan önce KOSGEB'e başvuru yapar.

- (5) İşletme, destek kapsamında yer alan giderler için; ilgili kuruluş tarafından başvurunun yayınının ilanından sonra ve/veya tescil aşamasında ödeme talebinde bulunabilir.
- (6) Program süresince desteğin üst limiti 30.000 (otuz bin) TL'dir

BELGELENDİRME DESTEĞİ Destek Unsurları

- (1) İşletmelerin; Türk Standartları Enstitüsü (TSE), Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK) ve TÜRKAK tarafından akredite edilmiş kurum/kuruluşlardan akredite oldukları konularda alacakları ürün, sistem, personel, laboratuvar akreditasyon belgeleri ve TÜRKAK tarafından her hangi bir konuda akredite edilen belgelendirme kuruluşlarından alacakları İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi (OHSAS) belgesine ilişkin giderlere destek verilir. Bu destek belge için ödenen ücreti (müracaat ve dosya inceleme, tetkik, denetim, belge ücreti) kapsar.
- (2) Daha önce herhangi bir konuda sistem belgesi almış olan işletmelere aynı sistem belgesi konusunda destek sağlanmaz. Ayrıca belge yenilemeye destek verilmez.
- (3) Her bir belge için destek üst limiti 2.500 (iki bin beş yüz) TL'yi, ISO/IEC 15408, ISO/IEC 19790, ISO/IEC 24759, ISO/IEC 15504, TS 13298, ISO

9241151, ISO/IEC 25051, ISO/IEC 40500:2012, ISO/IEC 12207 ve ISO/IEC 15288 kapsamındaki belgeler için ise destek üst limiti 10.000 (on bin) TL'yi geçemez.

- (4) Uygulama Birimi tarafından gerekli sorgulamalar TÜRKAK'ın ve ilgili belgelendirme kuruluşunun web sayfasından yapılır
- (5) Destek ödemesinin yapılabilmesi için belge ve fatura tarihinin, destek başvurusunun Uygulama Birimi tarafından uygun bulunduğu tarihten sonra olması kaydıyla; ilgili kurum ve kuruluşa yapılan belge başvuru ve ödeme tarihinin program süresi içinde olup olmadığına bakılmaz.
- (6) Program süresince desteğin üst limiti 30.000 (otuz 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 kullandırılan destek miktarları dikkate alınmaz.

Program kapsamındaki desteklerin üst limit ve oranları

Program kapsamında sağlanacak desteklerin oranı 1. bölgede % 50 (elli), 2. , 3. ve 4. bölgelerde % 60 (altmış), 5. ve 6. bölgelerde % 70 (yetmiş) olarak uygulanır(Konya 2. Bölgededir).

MAYIS 2013 İLE BAŞLAYAN SÜREÇ

Selçuk ÖZTÜRK
10.11.2016 / Konya

Aslında Mayıs 2013 Gezi hadiseleriyle başlayan ve son olarak 15 Temmuz darbe girişimi ile devam eden, Türkiye'yi yönetilebilir olmaktan çıkarma süreci sadece ülkemize yönelik bir girişim miydi? Cevabım net olarak HAYIR.

Adına; üst akıl, küresel güçler vs. her ne dersek diyelim nasıl bir dünya istiyorlar? Belki de cevabımı bulmamız gereken ilk soru bu. Tek Devlet, Tek Din, Tek Dil, Tek Para Birimi, Tek Hukuk ve Tek Cinsiyet... İstedikleri bu işte. Daha kolay yönetilebilir, kontrol edilebilir ve yönlendirilebilir sonuç olarak daha kolay sömürülebilir bir dünya...

Bunu gerçekleştirmenin en basit yolu; zayıf devletler, zayıf ülke yöneticileri, zayıf siyasetçiler. İlk zamanlarda küreselleşme gibi afili algı yönetimi ile başlayıp zamanla kendiliğinden teslim olmayan veya olayın farkına varıp itiraz edenlerin zorla düzene uydurulduğu ve uymayanların bir şekilde sistem dışına çıkarıldığı bir düzen...

Tek Para Birimi, Dolar! Evrensel bir para birimi haline geldi. Avrupa Birliği ülkeleri, birçok egemenlik hakları fedakârlığı ile Euro'ya geçtiler ama dünya üzerinde dolara alternatif oluşturamadılar. Bu arada AB üyeliği süresince, İngiltere ve İsviçre'nin Euro bölgesine dâhil olmadığını da unutmamalıyız.

Tek Dil, İngilizce! Bugün hangi

ülkeye giderseniz gidin İngilizce biliyorsanız problem yaşamazsınız. Tüm ülkeler kendi dillerinden sonra İngilizce kullanıyor.

Bu iki konudan sonra, diğer başlıklara da değinmek isterim. Tek Devlet konusunu ele alalım.

Büyük, üniter, sözü geçer, siyasi figürleri güçlü olan devletler bu düzenin işine gelmiyor. Çünkü itiraz ediyorlar, çünkü pay istiyorlar, çünkü idealleri oluyor... Ne yazık ki küçük, zayıf, parçalanmış, iç işleri ile meşgul, ekonomik problemleri olan, güçlü yönetici çıkaramayan, defolu siyasetçiler tarafından yönetilen ülkeler isteniyor.

Birleşmiş Milletler ilk kurulduğunda 51 üyesi vardı, şimdi 193. Ülke sayısı 1945'li yıllarda 100 – 120 civarında iken günümüzde 190 – 220 arasında. Son 30 yılda kurulan ülke sayısı ortada. Sürekli yeni ülkeler kuruluyor, ülkeler bölünüyor, birlikler dağılıyor.

2009 yılında KISSINGER'in bir konferansını dinlemiştim.2008 Mortgage krizinin şiddetli etkisinin tüm dünyayı sardığı bir dönemdi. Özellikle söylediği şeydi: Ekonomi bir bilim dalıdır. Problemlerin çözüm formülleri bellidir. Önemli olan formülleri uygulayabilecek siyasi irade var mı yok mu? Eğer siyasi irade varsa, formül acı da olsa uygular, halkını ikna eder ve ülkesini krizden çıkarır.

Güçlü ülkeler, halkı tarafından sevilen yine güçlü siyasi figürler tarafından yönetilirse ayakta durabiliyorlar aslında fakat dünya güçlü siyasetçi istemiyor. Çünkü ülkeleri, zayıf karakterlerle yönetmek daha kolaydır.

Şimdi dünyayı bölge bölge ele alalım. Bu yazıyı okuyanlar arasında, Avrupa ülkelerinden sadece beş tanesinin devlet başkanını, başbakanını kaç kişi sayabilir? Bunu birkaç yerde denedim, çok az çıktı. Bana sorarsanız aynı şekilde beşini sayamam. İngiltere, Fransa, İtalya, İspanya, Hollanda, Avusturya... Peki hangisinde güçlü siyasetçi var? Aklınıza Merkel gelecektir. Evet, gerçekten kendi ülkesi adına çok iyi bir yönetici. Bütün dünya ekonomik krizle uğraşırken ülkesini hiç sıkıntıya sokmadan yönetti ama o da zayıfladı ve gidici.

Kuzey Afrika; Libya'da Muammer Kaddafi vardı, gitti. Şimdi ülke ikiye bölünmek üzere. Mısır'da Hüsnü Mübarek ve Muhammed Mursi gitti, Sisi geldi. Diğer Kuzey Afrika ülkeleri sessiz sedasız teslim oldu.

Ortadoğu; Saddam Hüseyin vardı zalimdi ama güçlüydü, gitti. Ülkesi üçe bölünmek üzere. Katar, başını kaldırmı gibi oluyor ama gücü, nüfusu yok. Suudi Arabistan'da Selman geldi. Başını biraz kaldırmayı düşündü fakat Amerika Birleşik Devletleri yerel mahkemesi 11 Eylül kararını aldı. Çünkü Tek Hukuk gereğini yapıyor.

Amerika yerel mahkemeleri artık ceza yazıyor. BNP Paribas, Deutsche Bank, Volkswagen, Rıza Zerrab niye Amerika'ya teslim oldu ve neden yerel mahkemede yargılanıyor?

Uzakdoğu ve Türk Cumhuriyetleri'nde siyasi figür yok. Putin Rusya'da ülkesini toplamaya çalışıyor ama ceza üstüne ceza kesiyorlar ve bunun yanı sıra Suriye'yi kaptırmamak için hamle yapmaya çalışıyor. Nereye kadar dayanır belli değil...

Gelelim güzel ülkemize... Son on yılda sözü geçen aktörler tek tek gitti. Muhsin Yazıcıoğlu şehit edildi. Deniz Baykal kaset komplosuyla gitti. Devlet Bahçeli'nin partisine korkunç bir komplo yapıldı dolayısıyla sürekli parti içi sorunlarla uğraşmak zorunda kaldı. Geriye Ak Parti ve Ak Parti'nin güçlü siyasileri kaldı. Fakat burada da farklı bir metot izleniyor. Uluslararası güçler bir yandan Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ı sistem dışına itmek için her yolu denerken diğer yandan da Recep Tayyip Erdoğan'dan sonraki dönem için partinin başına geçen ve geçebilecek herkesi parti içi tartışmalarla yoruyor, lekeliyor veya itibarsızlaştırıyor.

Evet, uluslararası camia Tayyip Erdoğan'ı zayıflatmak, devirmek ve hatta öldürmek için çabaladı, çabalıyor ve devam da edecekler. Gezi hadiseleri, 17 – 25 Aralık, Mit turları, Kobani Olayları, 15 Temmuz... Hep aynı olaylar zinciri. Deviremedikleri liderlerin ülkelerini ise ekonomik olarak diz çöktürmeye çalışıyorlar. Venezüella, Rusya ve Türkiye gibi. S & P ve Moody's ne yapmaya çalışıyor? Sorunun cevabı bu aslında.

Peki ülkemizde, Recep Tayyip Erdoğan'dan sonrası neden bu kadar önemli? Anladığım kadarıyla, Tayyip Bey'i sistem dışına çıkarıp kaos yaratılmaya çalışılıyor. Ak Parti kendi yetiştirdiği tüm değerleri yıpratıyor, zayıflatıyor, itibarsızlaştırıyor, lekeliyor ve bunu kurulduğu günden sonra ilk defa kendi elleriyle yapıyor. Ak Parti'ye

bir virtüs girdi: “ İtibar Suikastı virüsü ”. Aslında yerel bazda küçük küçük bu tür suikastlara şahit olmuştuk. Ama artık bu virüs en tepelere sıçradı. Mücadele, Abdullah Gül, Ahmet Davutoğlu, Binali Yıldırım ve Berat Albayrak mücadelesi gibi gösterilmeye çalışılsa da bence yapılmak istenen, Tayyip Bey'den sonraki Türkiye'nin zayıf karakterler tarafından yönetilme mücadelesidir. Pelikan Dosyası adında bir olaya şahit olduk. İğrenç bir itibar suikastı. Bu dosyayı yazanlar belli fonlayanlar belli. Ak Parti mahallesi... Abdullah Gül ve Ahmet Davutoğlu'nun direk şahsiyetlerini ve saygınlıklarının hedef alan bir cinayet... Bu süreç Ahmet Davutoğlu'nun Başkanlıktan ayrılmasına kadar gitti fakat şahsına yapılmak istenenler bitmedi. O günlerde Ahmet Bey'in gidip Binali Bey'in geleceği kesinleşmiş gibi olmasına rağmen cellatlar, Binali Bey'e yüklendiler. Önce oğlunun görüntüleri yayımlandı. Halbuki cari hukukta da İslam ahlakında da herkes bilir ki, babalar oğullarından, oğullar babalarından dolayı hukuken de vicdanen de yargılanamaz. Ve Ak Parti içinden düşük profil söylemlerine şahit olduk, kendi genel başkanı ve ülkesinin Başbakanı için daha gelmeden itibar suikastı başlatıldı bile.

15 Temmuz'da ülke direktten döndü ama birileri için ne gam... Onlar Recep Tayyip Erdoğan'dan sonrası için planlamalara ve suikast girişimlerine devam ediyorlar. Sanal medyada veya mahalle medyasında “Biz Recep Tayyip Erdoğan'dan başkasına güvenmiyoruz.” diyen birileri çıktı. Ardından Abdullah Gül darbenin cumhurbaşkanı, Ahmet Davutoğlu ise darbenin başbakanı... Sürekli aynı konu. Ve bunu yazanlar, yazdıranlar, fonlayanlar aynı mahalleden... Engel olma gücü olanlar ise bu duruma seyirci. Hesap aynı, Recep Tayyip Erdoğan'dan sonrası için plan yapan ve bunun için tetikçiler vasıtasıyla muhtemel rakiplerinin itibarlarına suikastta bulunduran herkes şunu iyi bilmeli ki, bu yaptıkları ve yaptıkları tam da üst akıl Türkiye için istediğidir. Abdullah Gül,

Ahmet Davutoğlu, Binali Yıldırım vs. fark etmez kim olursa olsun yapılan her itibarsızlaştırma operasyonu aslında bu ülkenin geleceğine yöneliktir.

Aslında Amerika Birleşik Devletleri seçimlerinde yaşananlara bir baksalar ne demek istediğim gayet net anlaşılacaktır. En güncel örnek Trump – Hillary çekişmesi... Ayyuka çıkan tüm rezaletlerden sonra bu yarışta seviye nerede? Her kim seçilirse seçilsin onlara kim güvenebilir ki?

Biraz da Tek Din konusunu yazmak istiyorum. Üst akıl Ateizmi yıllardır zorluyor fakat olmuyor. Genç yaşlarda insanlar buna inansalar da ilerleyen yaşlarda insan fıtratı bunu kaldırmıyor. Ayrıca İslam toplumlarında Ateizm tutunamadı, şimdi yeni akım Deizm. Allah var ama o kadar. Kutsal kitaplar, peygamberler önemli değil. Çünkü gerçekte, hakiki bir Müslüman bu sistemin işine gelmediği gibi hakiki bir Hristiyan ve Musevi de bu sistemin işine gelmez. Çünkü güdülemezler, çünkü inançları var, çünkü itiraz ederler. Türkiye'de de, Fetö ve mezhepsizleşme, tarikatlardan uzaklaştırma marifetiyle yapılmak istenen budur.

Adına önce ılımlı İslam, ılımlı Müslüman, dinler arası diyalog vs. diye başladılar. Sonra cevabı netleşen eski bir soruya cevap buldular. Allah'a inanan Peygamberimize inanan insanlar cennete girebilecek mi? Fetö bunu evet diye cevapladı. Farklı şekillerde, ihtiyaç halinde, Kur'an-ı Kerim'de sabit olan hükümleri ortadan kaldırdı. Peygamberimizi hafife bile almaya başladı. Aslında gidilecek yol netti: Allah'a inanın yeter. Gerisi önemli değil. Ancak 15 Temmuz'dan sonra başlatılan anti-mezhep, anti-tarikat söylemlerinin de veya Kur'an bize yeter söylemlerinin de evrileceği çizgi Deizm çizgisidir.

İşte, kanaatimce 13 Mayıs 2013 ile başlamış gibi görünen fakat çok daha önce başlatılan yeni dünya düzeninde, ülkemize yapılmak istenenler...

Ahmet ÇELİK
Ekonomik Araştırmalar ve Proje Müdürlüğü



KREDİ MEVDUAT ORANLARI TÜRKİYE VE KONYA'NIN DURUMU

GİRİŞ

Ekonomi haberlerinde çok sık görülen verilerdendir, mevduat ve kredi rakamları. Genelde bu kredi/mevduat oranları ülkeler veya iller bazında sunulmakta ve yorumlanmaktadır. Peki, bankalar topladıkları mevduatı ne yaparlar? Kredi vermek için (vatandaşın yatırdığı paradan başka) nereden para bulurlar? Kime, ne kadar kredi verebilir? Elinde para olmasa da kredi verebilir mi? sorularının cevapları kısaca şu şekilde açıklanabilir:

Bankaların para kazanmasındaki asıl yöntem "para satmaları"dır. Bu sistem dünya genelinde her yerde aynı mantıkla çalışır. A kişinin kendisi adına açtığı bir vadesiz mevduat hesabına 1 TL yatırması ve karşılığında B kişinin gelip, bankada A kişisine ait ve bankada duran 1 TL yi belirli bir faiz karşılığında bankadan borç olarak alması, sistemin en sade anlatımıdır. Hesap görünüşte basittir ama her ilin, ülkenin kredi-mevduat oranı farklı olunca bazı detaylar önemli hale gelmektedir. Bankacılıktaki önemli risklerden bir tanesi kredi-mevduat oranının yüksek olmasıdır.

Bu çalışmada; güncel tarih itibarıyla Türkiye bankacılık sistemindeki kredi, mevduat verileri ve diğer rakamlar, önemli oranlar diğer ülkeler ile mukayeseli olarak işlenmiş ve akabinde de Konya verileri değerlendirilmiştir.

1. KREDİ VE MEVDUAT ORANLARININ ÖNEMİ

Bankalar kaynak bulmada sorun yaşıyorsa, bu çok yönlü bir dengesizliğin göstergesidir ki insanların tasarruf edebildiklerinden çok borçlandıklarını gösterir. Bankalar likidite sıkıntısına düşerler ve dışarıya borçlanmaya başlarlar. Kurdaki en ufak bir dalgalanma ise bir bankanın bilançosunun aktif ile pasifi arasında önemli bir fark oluşturabilir ki, likidite sıkıntısı yüzünden dışarıya borçlanan bankanın en büyük korkusu budur. Son yıllarda hızlı gelişme gösteren ülkelerden olan Güney Kore'de bankacılık otoritesi, yukarıda bahsedilen sıkıntı ile alakalı olarak uzun zaman önce bir tedbir almıştır. Buna göre, ülkede herhangi bir bankanın kredi-mevduat oranı ancak %100'e çıkabilecektir. %100 sınırdır, daha üste çıktığı takdirde (Güney Kore'de faaliyette olan herhangi bir

banka eğer ki, elindeki meblağdan daha fazla para borç verirse) o banka, ülkenin yetkili bankacılık denetleme kurulu tarafından ciddi yaptırımlarla karşı karşıya bırakılacaktır.

Türkiye'de de Bankacılık Denetleme ve Düzenleme Kurulu (BDDK) tarafından zaman zaman bu oranlar üzerinde tedbirler alınmaktadır. Kredi-mevduat oranı yüksek olan bankalara kesilecek cezaların caydırıcı bir önlem olabileceği değerlendirilmiştir. Ancak söz konusu durumun tersi de bankalar için arzu edilmeyen durumdur. Kredi-mevduat oranı eğer düşük olursa banka, kaynağı iyi kullandırılamamakla itham edilecektir ve "parayı gerektiği gibi satamayacaktır".

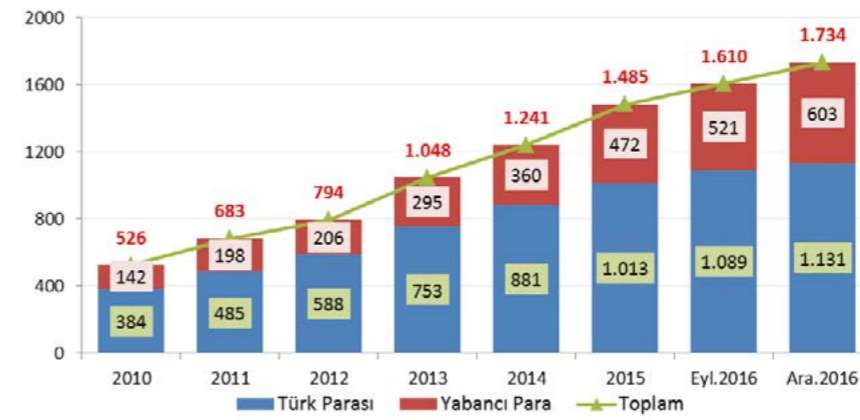
2. TÜRKİYE KREDİ, MEVDUAT VE ÇEK ORANLARINDAKİ SEYİR

Türkiye'de bir noktaya kadar düşük diye değerlendirilebilecek faiz oranında, kimsenin tasarruflarını mevduatta değerlendirmeyi tercih etmediği gibi, çoğunluk kredi kullanmayı tercih etmektedir. Türkiye'de son 10 yılda faiz oranları kademeli olsa da yüksek oranlarda düşmüştür. Önceleri yüksek faizden yararlanmak için herkes parasını mevduata yatırırken; bugün, çok büyük bir kesim düşük faiz olduğu için kredi kullanmayı tercih etmektedir. Türkiye'deki kredi/mevduat oranlarındaki bu yükselişin tek sebebi faizlerdeki değişiklik değildir. Diğer nedenlerden birisi ve belki de en önemlisi, ülkenin doğusu ile batısı ve güneyi ile

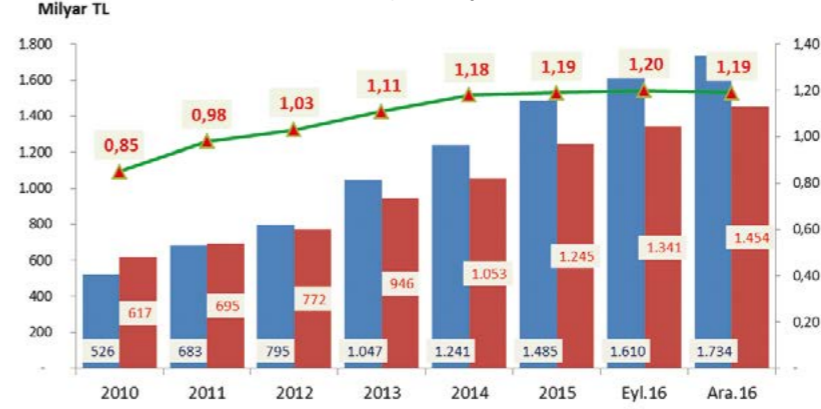
2016 Kredi Dağılımı (Türkiye Genel)



2010-2016 Yılları Arası Türk Parası/Yabancı Para Kredi Kullanımı (Milyar TL)



Mevduatın Krediye Dönüşüm Oranı (%)



Nakdi Krediler ve Tasfiye Olunacak Krediler (İlk 10 Sektör) (Aralık 2016) Milyar TL



Gerçek/Tüzel Kişi Bazında Bildirimi Yapılan Nakdi Krediler ve Tasfiye Olunacak Krediler TÜRKİYE GENELİ (Aralık 2016) Milyar TL

kuzeyi arasındaki dengesizlikler.

2016 yılında bankalardaki mevduat 220 milyar TL ve krediler 250 milyar TL artmıştır. Son bir yılda kredilerdeki artış oranı %17'ye yakın olmuştur. Ekonominin %3'ün altında büyüdüğü bir yılda, kredilerdeki yüzde 17'ye yakın artış önemlidir.

2016 sonu itibarıyla bankalarda;

- ❖ Toplam mevduat: 1.541 milyon TL
- ❖ Toplam krediler: 1.752 milyon TL

Toplam kredilerin;

- ❖ - Yüzde52'si kurumsal (büyük) krediler,
- ❖ - Yüzde24'ü KOBİ kredileri,
- ❖ - Yüzde24'ü bireysel krediler.

Bankalar, kredileri vermek için değişik kaynakları kullanmaktadırlar.

2016 Kasım sonu itibarıyla, toplam kaynakların;

- ❖ Yüzde 11'i Özkaynaklar
- ❖ Yüzde 53'ü mevduat
- ❖ Yüzde 1'i TCMB kaynakları

- ❖ Yüzde 15'i çoğu yurtdışından olmak üzere bankalardan borçlar
- ❖ Yüzde 5'i repo borçları
- ❖ Yüzde 4'ü menkul kıymet ihracından elde edilen kaynak
- ❖ Yüzde 2'si sermaye benzeri borçlardan oluşmaktadır.

Yukarıdaki listede de açık açık görüldüğü üzere bankaların kredilemede kullandıkları ana kaynak mevduattır. Bankaların kaynaklarından serbest bölüm (bankaların krediye yöneltebilecekleri net kaynak) 1.800 milyar TL'dir. Bankaların kullandıkları kredi toplamı ise 1.708 milyar TL. Bankalar tüm imkânlarını zorlasalar bile kredilerini ancak %5,5 oranında (92 milyar TL) daha artırabilirler.

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) 2016 Aralık verileri incelendiğinde, Türkiye bankacılık sistemindeki toplam kredi tutarı 1.734 milyar TL olup, söz konusu tutarın 1.131 milyar TL'si Türk parası kredilerden, 603 milyar TL'si yabancı para kredilerden oluşmaktadır. Küresel krizden sonraki yıllarda, Türk bankacılık sektöründe verilen kredilerin toplanan mevduattan fazla artması sebebiyle kredi mevduat oranı her geçen yıl yükseldi. 2010 yılında 0,85 olan kredi mevduat oranı, 2015 yılında 1,19'a, 2016 yılının Eylül ayında ise 1,2 seviyesine yükselmişti. 2016 Aralık sonu itibarıyla bu oran, tekrar 2015 yılı seviyesine yani 1,19'a inmiştir.

2016 Aralık verileri incelendiğinde; bireysel kredilerin daha çok kullanıldığı görülmektedir. Kullanılan gerçek/tüzel kişi bazında bildirim yapılan nakdi krediler ve tasfiye olunacak krediler içerisinde ise her 4 krediden 1'i bireysel kredi olmuştur.

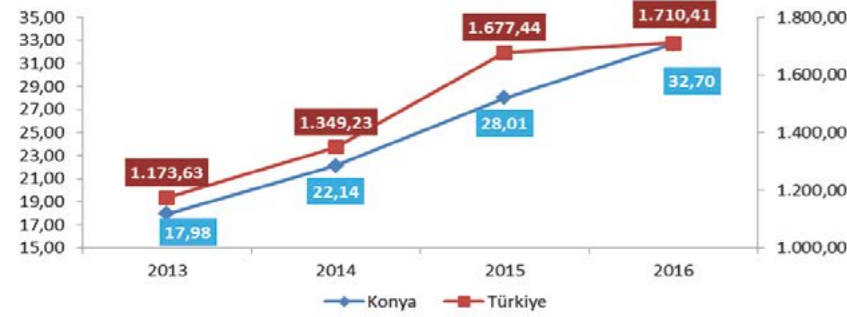
Son 12 aylık nakit kredi büyüme oranlarına göre; Tarım, Hayvancılık ve Ormancılık sektör kredileri %40,5 ile en çok büyüyen sektör olmuştur. Bunu İnşaat ve Emlak, Komisyon sektörleri takip etmiştir.

Türkiye geneli kredi ve mevduat rakamları incelenir iken özellikle karşılıksız çek verilerine de bakmak önemlidir. 2009 yılında %6,7 olan karşılıksız çek oranı, 2008'de %2,8 ile son 8 yıldaki en düşük oranı görmüş, 2016 sonu itibarıyla da %3,7 olarak gerçekleşmiştir.

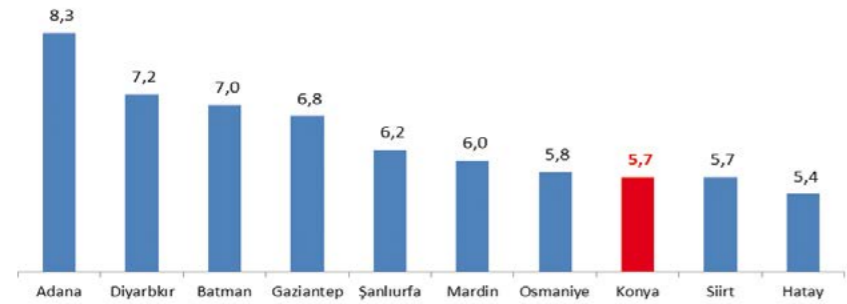
İllere ve Bölgelere Göre Nakit Kredilerin Dağılımı (İlk 10 İl) Aralık 2016, Bin TL

Sıra	İller	Kamu Bankaları	Özel Bankalar	Genel Toplam	Yüzde
1	İstanbul	150.503.618	613.007.633	763.511.250	44,6 %
2	Ankara	77.923.153	144.843.006	222.766.159	13,0 %
3	İzmir	29.415.317	56.820.946	86.236.263	5,0 %
4	Antalya	26.263.606	35.121.989	61.385.595	3,6 %
5	Bursa	15.161.352	33.375.758	48.537.109	2,8 %
6	Gaziantep	11.904.213	24.060.917	35.965.130	2,1 %
7	Konya	15.157.911	17.537.729	32.695.640	1,9 %
8	Adana	12.092.112	19.228.785	31.320.897	1,8 %
9	Kocaeli	8.862.905	21.586.600	30.449.505	1,8 %
10	Denizli	7.918.966	18.359.315	26.278.281	1,5 %
	Türkiye	517.669.886	1.192.741.710	1.710.411.596	100,0 %

Konya ve Türkiye Nakit Kredi Rakamları (2013-2016) Milyar TL



Tasfiye Olunacak Alacaklar / Bireysel Krediler Oranı En Yüksek On İl (%)



Konya'nın BULUNMADIĞI İlk On İl Sıralamaları

- Bireysel Kredi Riski Son 12 Ay İçerisinde En Hızlı Büyüyen On İl
- Bireysel Kredi Ve Kredi Kartı Riski Son 12 Ay İçerisinde En Hızlı Büyüyen On İl
- İhtiyaç ve Diğer Krediler Riski Son 12 Ay İçerisinde En Hızlı Büyüyen On İl
- Kişi Başına Ortalama Bireysel Kredi Riski En Yüksek On İl
- Kişi Başına Ortalama İhtiyaç ve Diğer Krediler Riski En Yüksek On İl
- Kişi Başına Ortalama Konut Kredisi Riski En Yüksek On İl
- Kişi Başına Ortalama Taahhüt Kredisi Riski En Yüksek On İl
- Konut Kredisi Riski En Yüksek On İl
- Konut Kredisi Riski Son 12 Ay İçerisinde En Hızlı Büyüyen On İl
- Tasfiye Olunacak Alacaklar / Bireysel Kredi Kartları En Yüksek On İl
- Tasfiye Olunacak Alacaklar / Konut Kredileri En Yüksek On İl
- Tasfiye Olunacak Alacaklar / Taahhüt Kredileri En Yüksek On İl
- Taahhüt Kredisi Riski En Yüksek On İl
- Taahhüt Kredisi Riski Son 12 Ay İçerisinde En Hızlı Büyüyen On İl

Son bir yıllık karşılıksız çek oranlarında ise 2016 Ekim ayında %4 ile zirve orana ulaşıldığı ancak takip eden Kasım ve Aralık aylarında sıra ile %3,6 ve %3,3 ile sıkı bir düşüşün olduğu görülmektedir.

3. KREDİ MEVDUAT VERİLERİ İLE KONYA

Türkiye Bankalar Birliği (TBB) Risk Merkezi 2016 yılsonu verilerine göre; Türkiye'de en yüksek tutarda kredi kullanan 10 il, İstanbul, Ankara, İzmir, Antalya, Bursa, Gaziantep, Konya, Adana, Kocaeli (İzmit), Denizli, olarak sıralanmıştır.

Konya'da 2016 yılında 32,7 milyar TL tutarında kredi kullanımı gerçekleşmiştir. Kredi kullanım hacmi bakımından %1,9'luk oranla, iller sıralamasında 7'inci olmuştur.

Konya'da 15 milyar 158 milyon TL'si kamu, 17 milyar 538 milyon TL'si ise özel bankalardan olarak toplam 32 milyar 696 milyon TL tutarında kredi kullanımı kaydedilmiştir. İlde kullanılan kredi toplamında; kamu bankaları kredi oranı yüzde 46 olurken, özel bankalardan kredi kullanımı ise %54 olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye'deki nakit kredi dağılımlarının son 4 yıllık akışı incelendiğinde ise 2013, 2014 ve 2015 yıllarında Konya'nın 9. sırada yer aldığı görülür iken, 2016 yılında kredi kullanımı biraz daha artarak 7. sıraya yükselmiştir. 2013'de yaklaşık 18 milyar TL kredi ile ülke kredi kullanımının %1,5'ini alan gelen Konya, 2014'de %1,6 ve 2015'de ise %1,7 ile sürekli bir kredi kullanımı artışına girmiştir.

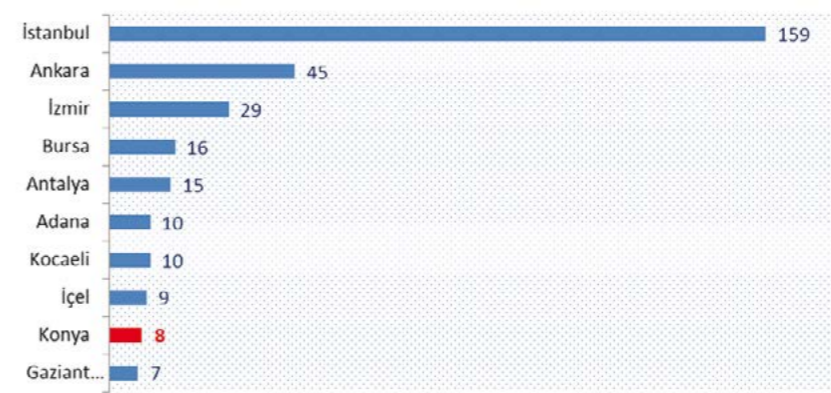
2013 yılından 2016 yılına nakit kredi kullanımı Türkiye'de %46 artış gösterirken bu oran Konya'da %82 olarak gerçekleşmiştir.

Nakit Kredi Kullanımı Konya/Türkiye (2013-2016) Milyar TL

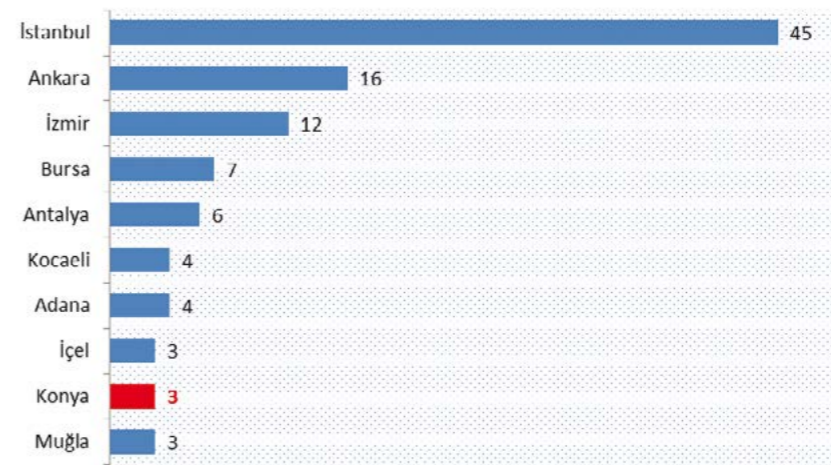
Yıl	Konya	İl Sırası	Türkiye	Yüzde
2013	17,98	9	1.173,63	1,5%
2014	22,14	9	1.349,23	1,6%
2015	28,01	9	1.677,44	1,7%
2016	32,70	7	1.710,41	1,9%

Kaynak: Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezi

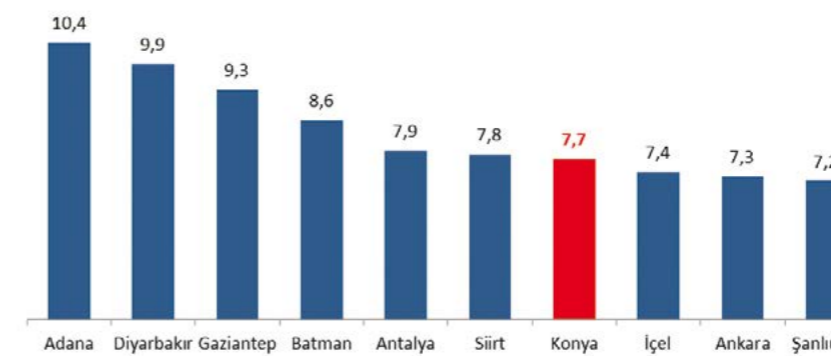
Bireysel Kredi Riski En Yüksek On İl (Milyar TL)



İhtiyaç ve Diğer Krediler Riski En Yüksek On İl (Milyar TL)



Tasfiye Olunacak Alacaklar/İhtiyaç ve Diğer Krediler En Yüksek On İl (%)



Yukarıdaki iki tabloya göre Konya, bireysel kredi riski en yüksek 9. il olarak karşımıza çıkmaktadır. "Tasfiye Olunacak Alacaklar/Bireysel Krediler Oranı" incelendiğinde ise Konya %5,7 oran ile bu değeri en yüksek 8. il durumundadır. Her ne kadar Konya ekonomisi yukarıdaki tablolar açısından kötü veriler ortaya koysa da aşağıdaki başlıkların hiçbirisinde Konya'nın ilk 10 il arasında olmaması gayet güzel bir veridir.

4. SONUÇ

Türkiye'de bankacılık sistemi başta olmak üzere tıkanan yerlerin açılması için hamle yapılması şarttır. Üretici, toptancı, perakendeci, tüketici arasındaki para trafiği tekrar işler hale getirilmelidir. Halk arasındaki tabir ile "para dönmüyor" mazeretinin ortadan kaldırılması elzemdir. Alacak-borç ödeme zincirinde bir halkın ödeme yapamaması, tüm ödeme sistemini kilitler hale gelmiştir. 2016 son dönemlerinde döviz kurlarında meydana gelen önemli artışlar sebebiyle

firmaların bilançolarında meydana gelen bozulmalar, takibe dönüşüm oranlarının yükselmesinde etkili rol oynamıştır. TL'nin değer kaybetmesi ile birlikte 2017 yılında da söz konusu oranda artış öngörülmektedir.

Bütün bunların yanında, 2017'nin ekonomik büyüme anlamında 2016'dan daha canlı bir yıl olacağı beklentisi, iç talepte ve turizmde 2016'ya göre daha yüksek rakamlar beklentisi, sektörler için beklentileri olumlu yönde etkileyen faktörler olarak öne çıkmaktadır. Yurtiçi ve yurtdışında finansal teknolojilere öncülük eden Türkiye bankalarının, verimlilik ve inovasyon odaklı yeni ürünlere yönelmesi yerinde olacaktır.

Üretici, toptancı, perakendecinin iş hacminde büyüme imkânı sunulmalı ve bankalara/reel sisteme borçlarını ödeme gücüne tekrar kavuşmaları sağlanmalıdır. Sistemi açabilmek, çarkları döndürebilmek için; mevcut borçların yapılandırılmasına, ek finansman desteğine ihtiyaç vardır.

2016 son çeyreğinde gerçekleştirilen vergi affı ve yapılandırma, maddi sıkıntıdaki sektör temsilcilerinin elini bir nebze de olsa rahatlatmıştır.

Özellikle 2017 başından itibaren gerek hükümet gerekse Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği başta olmak üzere iş âlemi tarafından ciddi bir istihdam seferberliği başlatılmıştır. Ayrıca finansman desteğine ihtiyacı olan iş âlemi için KOSGEB vesilesi ile "Can suyu" kredisi, TOBB ve diğer oda/borsalar aracılığıyla "Nefes Kredisi" imkânı sunulmuştur.

Yukarıda izah edilen girişimler neticesinde; 2017 yılının, başta Konya ekonomisi olmak üzere Türkiye için gerek istihdam artışı gerekse çark döndürücü bir yıl olması ön görülmektedir.

KAYNAKLAR

- Ceyhan ANADOLULU, "Kredi Mevduat Oranı Ne İfade Ediyor?", 10 Temmuz 2015,
- Güngör Uras, "Bu bankalar ne yapıyor?", 23 Ocak 2017, Milliyet
- KPMG Türkiye, "Sektörel Bakış Bankacılık", 2017
- Türkiye İstatistik Kurumu
- Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu
- Türkiye Bankalar Birliği Risk Merkezi

Küresel Sektör Eğilimleri ve Öncelikli Hedef Pazarlar Analizi Raporu

ARAÇ ÜSTÜ EKİPMAN SEKTÖRÜ

Konya Ticaret Odası ve EY Danışmanlık Hizmetleri tarafından yürütülmüş olan "Küresel Sektör Eğilimleri ve Öncelikli Hedef Pazarlar Analizi", Konya ilinin ihracat değerini artırmayı, ihracat yapan Konyalı firma sayısının yükselmesini ve de ihracat yapmakta olan firmaların ihracat hacimlerini daha da yukarı çekmelerini amaçlamaktadır. Proje, ekonomik gelişiminde ihracatın önemli bir yere sahip olduğu Konya ili için önem arz etmektedir.

Araç üstü ekipman sektörünün küresel pazardaki konumu ürün bazında incelendiğinde, vinçler ve kaldırma ekipmanlarında 79 Milyar \$'lık sektör hacmi olduğu ve sektörün son iki yıllık dönemde yılda ortalama %13 büyüdüğü görülmektedir. Çin, küresel pazarda baskın yapıdayken, ABD de sektördeki etkinliğini hızla artırmaktadır. Asansörler alt sektöründe ise, 60 Milyar \$'lık pazar hacminin yaklaşık % 80'lik kısmını Asya Pasifik ve Avrupa bölgesi oluşturmaktadır. Asansör üretiminin yanı sıra asansör bakım-onarımı da yönetmelikler sebebiyle büyük önem arz etmekte ve sektörün yarısını oluşturmaktadır.

İlerleyen yıllarda sayısı artması beklenen ağır yük taşıtları ile şekillenen dorse alt sektörünün gelecek dönemde artan taleple birlikte büyümesi öngörülmektedir. Mevcut durumda, hafif hizmet kamyonları en fazla üretilen ağır yük taşıtı kılıdır. Asya Pasifik bölgesinin öne çıktığı römork pazarının ise, 2020 yılına dek yılda ortalama yüksek oranda büyüyerek yaklaşık 35 Milyar \$'lık hacme ulaşması beklenmektedir. Hidrolik ve pnömatik sistemler sektörünün küresel hacmi ise 88,3 Milyar \$'dır. Gelecek dönemde her yıl %7 seviyelerinde büyümesi beklenen sektörde, ABD, Almanya ve



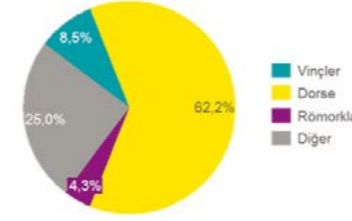
Çin en önemli oyuncular konumundadır. Asya Pasifik'in sektörün ilerleyen yıllarında en yüksek oranda büyüyen bölge olması beklenirken, valfler sektöründe üretim en fazla yoğunlaştığı alt sektördür.

Rapor kapsamında analiz edilen alt sektörlerin küresel pazardaki konumlarını doğrudan etkileyen ilgili sektörlerden; inşaat, makine & demir-çelik ve ağır yük taşıtları sektörlerinde küresel pazardaki büyüme dikkat çekmektedir. Asya-Pasifik, Orta Doğu ve Afrika, bu sektörlerde büyüme potansiyeli en yüksek bölgelerken, römorklar alt sektörü için özellikle Afrika'da yapılan tarım yatırımları fırsat yaratmaktadır. Bu sektörlerdeki talep hacminin yüksek olması ve gelecek dönemde de büyüme beklentisi vinçler, asansörler, dorse, hidrolik güç motorları, hidrolik pompalar ve römork ürün gruplarının dış ticaret hacmini yukarı çekmesi beklenmektedir. Araç üstü ekipman sektöründe incelenen alt sektörlerin küresel ithalat değeri 2015 yılında yaklaşık 100 Milyar

\$'dır. Küresel ithalatta Asya Pasifik, ABD ve Avrupa ülkeleri öne çıkarken Çin, Almanya ve ABD en fazla ihracat gerçekleştiren ülkelerdir. Hidrolik pompalar alt sektörler arasında en fazla ithal edilen üründür.

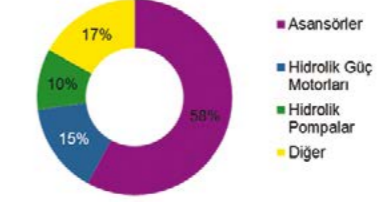
Türkiye araç üstü ekipman sektörünün 2015 yılındaki toplam üretim ve satış hacmi yaklaşık 1,6 Milyar \$'dır. Son dört yıllık dönemde, hacmi yılda ortalama %10'un üzerinde artan sektörün büyümesinde iç talep ve ihracatın artması önemli rol oynamıştır. Ayrıca, gelişen teknoloji ve artan AR-GE yatırımlarının da sektör büyümesi üzerindeki katkısı önemlidir. Dorse, araç üstü ekipman sektöründe %62'lik payla en fazla üretilen ürün grubudur. Römorklar ise, son dört yılda üretim ve tüketim değeri en yüksek hızda büyüyen ürün grubudur. Makine sektörünün altında incelenen asansörler, hidrolik güç motorları ve hidrolik pompalar ürün gruplarında ise, toplamda 700 Milyon \$'ın üzerindeki üretim ve tüketim değeri ile asansörler ürün grubu öne çıkmaktadır. Yüksek

İlgili Alt Sektörlerin Araç Üstü Ekipmanlar Sektör Üretimi İçindeki Payları (%)



hızla büyüyen asansörler alt sektörü, inşaat sektöründeki büyümeden olumlu etkilenmiştir. Hidrolik güç motorları ve hidrolik pompaları da kapsayan hidrolik sistemler sektöründe ise üretim ve tüketim değerinin toplam hacmi yaklaşık 1,2 Milyar \$'dır ve sektörün gelecek dönemde büyüyeceği öngörülmektedir. İlgili sektörlerin analizi sonucunda, büyüyen inşaat sektörünün vinçler ve asansörler ürün gruplarında iç pazardaki talebi artırması beklenmektedir. Tarım sektöründeki büyüme ve traktör üretimi ve satışlarındaki artış ise römorklar sektörünü büyütecektir. Makine & demir-çelik sektörleri için gelecek dönemde beklenen büyümenin hidrolik sistemler pazarını pozitif yönlü etkileyeceği öngörülmektedir, ağır yük taşıtları üretim ve satış değerlerindeki azalmanın dorse pazarının olumsuz etkileyebileceği tahmin edilmektedir. Rapor kapsamında analiz edilen alt sektörlerde Türkiye'nin ihracat değeri son dört yıllık dönemde yılda ortalama %5 artarak, 653 Milyon \$ seviyesine yükselmiştir. Toplam ihracatın yaklaşık dörtte birini karşılayan Almanya, Türkiye'nin en fazla ihracat gerçekleştirdiği ülke iken Türkiye'nin ihracatının en yüksek oranda arttığı pazar ise Suudi Arabistan'dır. Hidrolik pompalar ürün grubu alt sektörlerin toplam ihracatı içerisinde en yüksek paya sahip ürün olup, römorklar ihracatın en hızlı büyüdüğü üründür. Çalışma kapsamında EY Hedef Pazar Belirleme Metodolojisi kullanılarak Konya'da araç üstü ekipman sektöründe faaliyet gösteren firmalar için beş öncelikli hedef pazar belirlenmiştir. Pazarlar belirlenirken dış ticaret

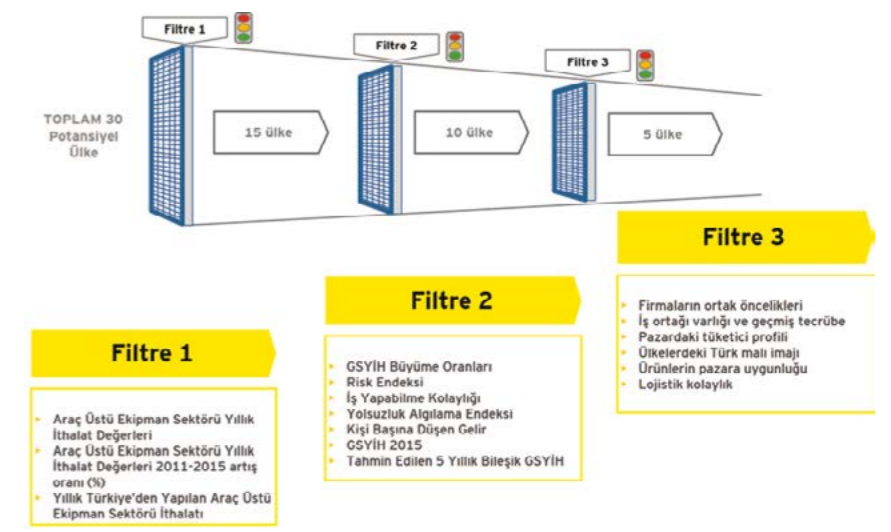
İlgili Alt Sektörlerin Makineler Sektör Üretimi İçindeki Payları (%)



hacimleri ve büyüme oranları, pazarlardaki işleyiş ve rekabet ile firmaların ortak öncelikleri, Konya Ticaret Odası'nın beklentileri ve pazarlardaki tecrübe gibi parametreler kullanılmıştır. Bu pazarlar için ilgili GTİP kodları üzerinden küresel ve Türkiye dış ticaret istatistikleri incelendiğinde, hızla gelişmekte olan niş pazarların yanında gelişmiş pazarların da önemli dış ticaret fırsatları sunabileceği tespit edilmiştir.

Öncelikli hedef ihracat pazarları analizi ve ihracata yönelik yol haritası raporunda EY Hedef Pazar Belirleme Metodolojisi ile araç üstü ekipman sektöründe faaliyet gösteren firmaların ihracat yapabilecekleri beş birincil hedef pazar seçilmiştir. EY Hedef Pazar Belirleme Metodolojisi sonucunda;

1. Cezayir,
2. Katar,
3. Danimarka,
4. Güney Kore ve
5. Suudi Arabistan



Araç Üstü Ekipman sektörü kümesinin öncelikli ihracat pazarları olarak belirlenmiştir.

Rapor kapsamında analiz edilen Cezayir, Katar, Danimarka, Güney Kore ve Suudi Arabistan pazarlarında öne çıkan bulgular şöyledir:

Cezayir ekonomisi doğal kaynaklara bağımlı bir yapıda olması sebebiyle, enerji fiyatlarında yaşanan dalgalanmalardan kolayca etkilenebilmektedir. Ekonominin doğal kaynaklara olan bağımlılığının azaltılması adına, Cezayir Hükümeti petrol dışı sanayi alanlarında ve tarım sektörüne yatırım yapmaktadır. Ayrıca, yabancı otomotiv firmalarının ağır yük taşıtı üretim tesisi kurması beklenen ülkede, uzun vadede konut açığının kapatılması ve alt yapı çalışmalarına yüksek bütçeler ayrılması da planlanmaktadır.

Cezayir pazarında, Türkiye'nin incelenen tüm alt sektörlerde faaliyet gösterdiği ve -römorklar hariç- pazara ihracatını büyüttüğü tespit edilmiştir. Türkiye'den en fazla ithal edilen ürün küreselde olduğu gibi hidrolik pompalardır. Vinçler, asansörler ve römorklar alt sektörlerindeki küresel ithalatı büyüme gösteren Cezayir'in, hidrolik güç motorları, hidrolik pompalar ve dorse ürünlerindeki ithalatı ise azalma eğilimindedir.

Ana gelir kaynağı petrol ve doğalgaz ihracatı olan ve %4 seviyelerinde büyüyen Cezayir ekonomisinin, gelecek dönemde de reel açıdan büyüyeceği



öngörülmektedir. Ancak, Cezayir Dinarı'nın, ABD Doları karşısında değer kaybetmesine bağlı olarak GSYİH'nin ve kişi başına düşen gelirin azalması beklenmektedir. Analiz edilen risk göstergelerinin tümünde dünya ortalamasının üzerinde risk barındıran Cezayir, hedef ülkeler arasında en riskli pazar konumundadır. Diğer yandan, Cezayir tarım sektöründeki teşviklerle beraber büyüme beklentisinin olması, römork ithalatı için pazarı cazip kılmaktadır. Ayrıca, Cezayir için traktörü de kapsayan ağır yük taşıtları sayısının artacak olması da bu durumu desteklemektedir. Makine ithalatının ve ham çelik üretiminin artması, hidrolik sistemlerdeki (hidrolik güç motorları ve hidrolik pompalar) ithalat potansiyelinin de yüksek olduğunun göstergesidir.

Katar'ın ekonomik yapısı da Cezayir ekonomisine benzerlik göstermektedir. Petrol ihracatına bağlı olan ekonomide, alternatif sektörlerde yapılan yatırımlar artma eğilimindedir. 2014 yılında ekonomi içindeki payı %6 seviyelerinde olan Katar inşaat sektöründe yatırımlar ve sektörel büyüme devam etmektedir. 2021 yılında ekonomi içindeki payı %15 seviyelerinde olması beklenen inşaat sektörü, makine ve ağır yük taşıtları gibi sektörlerde de olumlu katkı yapacaktır. Katar'a ihracatını hidrolik pompalar haricinde artıran Türkiye'nin, pazara en fazla ihraç ettiği ürün dördüncüdür. Hidrolik güç motorları, Türkiye'den ithalatın en hızlı büyüdüğü ürün iken,

hidrolik pompalar ürünündeki ihracat azalma eğilimindedir. Ayrıca, asansörler, dorse ve hidrolik güç motorları alt sektörlerinde Türkiye pazara 2011 yılı sonrasında girmiştir. Hidrolik güç motorları haricinde Katar'ın tüm ürünlerdeki küresel ithalatı artma eğiliminde olup, bu ürünlerden hidrolik pompalar ve vinçler en fazla ithal edilen ürünler olarak öne çıkmaktadır. Vinçler, ayrıca, ithalatı en hızlı büyüyen üründür. Kişi başına düşen gelir açısından dünyanın en zengin ülkesi olan Katar, incelenen risk göstergelerinin tümünde "iyi" seviyesinde yer almakta olup, ülkede iş yapma süreçleri büyük oranda sorunsuz işlemektedir. Katar'da yüksek hızda büyüyen ve bu büyümeyi gelecek dönemde de devam ettirmesi beklenen inşaat sektöründe ise vinçler ve asansörler ürünleri için yapılan ithalatın artırılacağı öngörülmektedir. Diğer yandan, özellikle inşaat makineleri ürünlerinde artan ithalatın, hidrolik sistemler (hidrolik güç motorları ve hidrolik pompalar) ürünlerinin ithalatına olumlu yansıtacağı tahmin edilmektedir. İnşaat sektöründeki büyümeyle beraber Katar'da ağır yük taşıtları park sayısı ve satışlarının artması da, dorse ihracatçıları için pazarda fırsat yaratacaktır.

Danimarka, gelişmiş pazar yapısı, istikrarlı ekonomisi ve düşük risk değerleri ile araç üstü ekipman ihracatçıları için cazip pazarlardan biridir. Ülke sanayisinin gelişmişliği ve makine sektöründeki imalat değerinin yüksek

olması, ülkenin hidrolik sistemler için ithalat potansiyelinin yüksek olduğunu göstermektedir. Ülkenin, ticari araçlardaki vergi oranlarının azalmasıyla birlikte ağır yük taşıtlarındaki satış ve araç park sayısı değerlerinin de artması yüksek olasıdır. Diğer yandan, ulaşım alt yapısına yapılacak yatırımlar inşaat sektörünü büyütecektir. Pazarda gümrük vergisinden muaf olan Türkiye, Danimarka'nın küresel pazarda en fazla ithalat gerçekleştirdiği ürün olan hidrolik pompalarda ülkeye ihracatını artırmaktadır. İhraç ettiği ürünlerde Danimarka'ya 2011 sonrasında giren Türkiye, vinçler ve asansörler ürünlerinde pazarda yer almamaktadır. Diğer yandan, Danimarka pazarında genel anlamda düşük fiyatlı ürünlere olan talebin artması, Türk ihracatçıları için fırsat yaratmaktadır. Ülkenin hidrolik güç motorları ithalatı, son dört yıllık dönemde toplam %28 artmıştır. Dorse, hidrolik güç motorları ve hidrolik pompalar küresel ithalatı en yüksek olan ürünlerdir. Hizmet sektörünün %70'lik paya sahip olduğu Danimarka ekonomisinde, dış ticaret için önem arz eden sanayi ürünleri ithalatın %76'sını, ihracatın %61'ini oluşturmaktadır. Makroekonomik veriler incelendiğinde, kişi başına düşen gelirin 60 Bin \$'ın üzerinde olması dikkat çekmektedir. Ekonomisi %1-%2 bandında istikrarlı bir şekilde büyüyen Danimarka, risk göstergeleri açısından hedef pazarlar arasında en pozitif konumda bulunan ülkedir.

Güney Kore'de sanayi odaklı bir ekonomik yapıdadır, inovasyon ve AR-GE alanlarında yüksek yatırımlar yapılmaktadır. Makine ve otomotiv gibi sektörlerde güçlü olan ülkede inşaat sektöründe büyük hacimli projeler planlanmaktadır. Tarım sektöründe ise, iç talebin bir kısmının karşılanmasına yönelik yatırımlar yapılmakta ve büyüme beklenmektedir. Bu göstergeler, araç üstü ekipman sektöründe pazarın potansiyelini ortaya çıkarmaktadır.

Güney Kore pazarında Türkiye'nin faaliyet gösterdiği alt sektörler; hidrolik güç motorları, hidrolik pompalar ve dorsedir. Hidrolik sistemler ürünlerinde Türkiye'den yapılan ithalat 2011-2015 yılları arasında yüksek oranda artma eğiliminde olmakla beraber, Türkiye'nin pazardaki payı görece düşük kalmıştır. Ülkenin küresel açıdan en fazla ithal ettiği ürün hidrolik pompalardır ve bu ürünün son dört yıllık periyottaki ithalatı artma eğilimindedir. Bununla beraber, asansörler ve dorse ürünlerinde yapılan ithalat da aynı dönemde büyümektedir. Küresel pazardaki en büyük 11. ekonomiye sahip olan Güney Kore'de, ekonomik açıdan gelecek dönemde her yıl %3 seviyelerinde büyüme olması ve GSYİH'nin 2020 yılında 1,7 Trilyon \$'ın üzerine çıkması beklenmektedir. Ülkedeki risk değerleri, genel anlamda dünya ortalamasının altında yer alarak oldukça iyi bir tablo çizerken, Güney Kore iş yapma kolaylığı endeksinde dünyada dördüncü sırada yer almaktadır. Ülkedeki sektörler incelendiğinde, yüksek hacimli Güney Kore makine sektörünün gelecek dönemde yüksek oranda büyümesinin beklenmesi, pazarda hidrolik sistemler (hidrolik güç motorları ve hidrolik pompalar) ürünleri ithalatının artabileceğinin göstergesidir. Ülkede demir-çelik sektörü hacminin büyüklüğü de, bu durumu desteklemektedir. Diğer yandan, ağır yük taşıtları sektöründe yüksek üretim ve satış değerlerinin yanı sıra, araç park sayısının yüksek olması, dorse ürünü ihracatı

için pazarı cazip hale getirmektedir. Araç üstü ekipman ürünleri için, uzun vadede inşaat sektöründeki yüksek oranlı büyüme beklentisi, Güney Kore'nin potansiyelini artırırken düşük oranda da olsa büyüyen tarım sektörünün ülkenin römork ithalatında artışa neden olması olasıdır. Suudi Arabistan hükümeti petrol, yabancı iş gücü ve yabancı yatırım bağımlılığını azaltmayı hedeflemektedir. Bununla birlikte, yerli sanayinin gelişmesi için teşvik programları uygulamaktadır. Orta ve uzun vadede, özellikle konut dışı yapılar ve ulaşım alt yapısına yapılacak yatırımlarla inşaat sektörü hacminin büyüyeceği öngörülmektedir. Tarım sektöründe ve ticari araç üretiminde de büyüme beklenmektedir.



Suudi Arabistan, asansörler, dorse, hidrolik güç motorları ve hidrolik pompalarda Türkiye'den yaptığı ithalatı son dört yıllık dönemde artırmıştır. Vinçler ürün grubundaki ithalat azalırken, römorklar ürün grubunda Türkiye pazara yeni girmiştir. Türkiye'den en fazla ithal edilen ürün hidrolik pompalar olup, Türkiye'nin pazardaki payının en yüksek olduğu ürün ise dördüncüdür. Küresel ithalat incelendiğinde ise, analiz edilen tüm ürünlerde Suudi Arabistan'ın ithalatının arttığı tespit edilmiştir. Ülkenin en fazla ithal ettiği ürün yaklaşık 1,5 Milyar \$ ile hidrolik pompalardır. Ek olarak, hidrolik güç motorlarının ithalatı son dört yılda yaklaşık iki katına çıkmıştır. Gelecek dönemde ekonomik açıdan her yıl %2-%3 bandında büyümesi

beklenen Suudi Arabistan'da, gümrük işlemleri dünya ortalamasının üzerinde bir hızla yapılırken, yolsuzluk algısı, iş yapma kolaylığı ve genel risk skoru gibi göstergelerde orta seviyede risk bulunmaktadır. Ülkenin inşaat sektöründe uzun vadede büyüme beklenmesi, vinç ve asansör ithalatı için pazarı cazip hale getirmektedir. Ayrıca, ağır yük taşıtları satışında düşüş beklenmesine rağmen ikinci el araç satışlarındaki artışın ve inşaat sektöründeki büyümenin, dorse ithalatı üzerinde olumlu etkilerinin olacağı öngörülmektedir. Makine sektörünün olgunlaşmadığı ve çok fazla üretimin yapılmadığı pazarda, yüksek hacimli makine ithalatı doğrultusunda satış sonrası servis için hidrolik sistemler (hidrolik güç motorları ve hidrolik

pompalar) ürünlerinin de ithal edilmesi olasıdır. EY Danışmanlık Hizmetleri'nin hazırladığı "Küresel Sektör Eğilimleri ve Öncelikli Hedef Pazarlar Analizi", dış ticaret ve makroekonomik veriler, büyüme tahminleri, hedef ülkelerin yapısı ve barındırdığı avantajlar gibi pazarlarda firmalara katkı sağlayacak bilgileri içermektedir. Bu raporla hem Konya'nın Türkiye ihracatı içerisindeki payının artırılması, hem de Konya'daki firmaların küresel seviyedeki rekabetçiliğine katkı sağlanması hedeflenmektedir. Sonuç olarak, araç üstü ekipman sektöründe farklı gelişmişlik seviyelerine ve hacimlere sahip pazarlarda, farklı stratejiler ile faaliyetler daha da geliştirilebilir.

ALMANYA

KBGSYİH (\$)
49.815
(2017, IMF)

GSYİH (Milyon \$)
3.423.287.000
(2017, IMF)

Nüfus
83.001.000
(2017, IMF)

Büyüme Oranı (%)
1,6 (2017, IMF)

Başkent
Berlin

Yüzölçümü (km²)
356.970

Almanya, 357 bin km²'lik yüzölçümü ve 81,8 milyonluk nüfusuyla, Avrupa'nın en büyük ülkelerindendir. Ülke, nüfus bakımından Avrupa Ülkeleri arasında Rusya Federasyonu'ndan sonra ikinci sırada, AB Ülkeleri arasında ise ilk sıradadır. Almanya 16 eyaletten oluşan federal bir cumhuriyettir. Ülke, AB içindeki liderlik konumu, güçlü ekonomik, sınai, ticari ve teknolojik yapısıyla Dünya ekonomisi ve siyasetinde kilit aktörlerden biridir.

GENEL EKONOMİK DURUM

Yüksek alım gücüyle ülkemiz ihracat ve ithalatında en büyük partner olma özelliği taşıyan Almanya Federal Cumhuriyeti, dünyanın ABD ve Japonya'dan sonra gelen en gelişmiş sanayi ülkesidir. Ülke 81,8 milyonluk nüfusuyla Avrupa Birliği'nin de en büyük ve en önemli

pazarı konumundadır.

Alman ekonomisinin kalbini imalat sanayi ve ilgili hizmet sektörleri oluşturmaktadır. En önemli imalat sektörleri sanayi makineleri, otomotiv ve kimya sanayi iken son yıllarda telekomünikasyon sektörü de önde gelen faaliyet alanlarından biri haline gelmiştir. Diğer taraftan, Ruhr bölgesindeki çelik imalat sektörü ciddi biçimde küçülürken tarım da önemini giderek yitirmiştir. Diğer sanayileşmiş ülkelerde olduğu gibi Almanya'da da hizmetler sektörünün önemi giderek artmıştır. 2015 yılı itibarıyla hizmetler sektörü ekonominin %69'luk kısmını oluşturmaktadır. Alman ekonomisi, 2014 ve 2015 yıllarında sırasıyla %1,6 ve %1,7 büyüme göstermiştir. Petrol fiyatlarının düşüşü nedeniyle diğer Avrupa ülkelerinde

olduğu gibi Almanya'da da 2014 yılında enflasyon düşüş göstermiştir. 2013 yılında %1,5 olan enflasyon değeri 2014 yılında %0,9'a düşmüştür. 2015 yılında ise hem AB harmonize değerlere (%0,1) hem de ulusal değerlere göre (%0,3) enflasyondaki düşüş devam etmiştir.

DIŞ TİCARET

2003 yılından 2009 yılına kadar Dünya ihracatında ilk sırada olan Almanya 2009 ve 2010 yıllarında Çin'den sonra ikinci, 2011 yılında Çin ve ABD'den sonra üçüncü, 2012 yılında ise Çin'den sonra ikinci sırada yer almaktadır. 2013 yılında ise Çin ve ABD'den sonra üçüncü sırada yer almaktadır. 2009 yılında ithalat büyüklüğü bakımından ABD'den sonra ikinci sırada olan Almanya 2013 yılında da önceki üç yılda olduğu gibi ABD ve Çin'den sonra üçüncü sırada gelmektedir. 2016 yılında da önceki üç yılda olduğu gibi hem ithalat hem de ihracatta ABD ve Çin'in ardında üçüncü sırada yer almıştır.

2016 yılında Almanya'nın toplam ihracatı 1.339 milyar dolar, ithalatı ise 1.055 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Ülkenin ticaret fazlası ise 284 milyar dolardır. Özellikle yüksek katma değerli ürünlere odaklanan Almanya, düşük ücret politikası izleyen ülkelere rekabette İtalya ve İspanya gibi diğer Avrupa ülkelerine kıyasla daha az etkilenmektedir.

İhracatında Başlıca Ürünler

Almanya'da ihracatın yarısından fazlasını sermaye malları oluşturmaktadır. İhracatta en büyük payı ulaşım araçları ve bunların parçaları ve ilaçlar almaktadır. Bu ürünleri ilaç ihracatı izlemektedir. İthalatta önemli mal grupları makineler, ulaşım araçları ve bunların parçaları, petrol-doğalgaz ve ürünleri ve ilaçlardır.

Başlıca Ülkeler İtibarı ile Dış Ticareti

Önceki yıllarda olduğu gibi 2015 yılında da Almanya'nın dış ticaretinde diğer AB ülkeleri, ABD ve Çin'in ön plana çıktığı görülmektedir. Ülkenin ihracatında en önde gelen ticaret partneri ABD iken ithalatında da Çin birinci sırada yer almaktadır.

DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLAR

Almanya, doğrudan yabancı yatırımların (DYY) GSMH'ya oranı açısından çoğu kendisinden daha küçük ekonomiler olmak üzere diğer ülkelere daha düşük bir orana sahipse de, DYY için dünyadaki en cazip ülkelere biridir. 1990'lar'daki yoğun DYY girişleri o dönemin genel küresel ve Avrupa ölçeğindeki DYY hareketlerinin özelliğini yansıtmaktadır. DYY hareketlerinde 2000'lerin başında yaşanan düşüşten sonra yatırım hareketleri 2003'ten itibaren artmaya başlamışsa da, DYY girişleri dünya ortalaması kadar artmamış ve toplam DYY stoku GSMH'nın çeyreği düzeylerinde kalmıştır. Ülkenin dış yönlü yatırım

akışı tarihsel olarak her zaman iç yönlü yatırımları aştığından, dış yönlü yatırım stoku iç yönlü yatırımlar stokundan çok daha büyüktür.

UNCTAD (World Investment Report 2016) verilerine göre 2015 yılında Almanya'ya giren doğrudan yabancı yatırımların miktarı 31.719 milyon dolar, doğrudan yabancı yatırım stoğu

ise 1.121.288 milyon dolardır.

Almanya'da 7 değişik formda iş kurulması mümkündür:

1. Şahıs şirketi (Einzelkaufmann),
2. Şube (Zweigniederlassung),
3. Limited Şirket: GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung),
4. Adi Ortaklık: oHG (offene Handelsgesellschaft),

Dış Ticaret Göstergeleri (Milyon Dolar)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
İhracat	1.482	1.410	1.451	1.498	1.331	1.339
İthalat	1.260	1.161	1.187	1.215	1.056	1.055
Hacim	2.742	2.571	2.638	2.713	2.388	2.394
Denge	222	249	264	283	275	284

Kaynak: Trade Map

Türkiye-Almanya Dış Ticaret Değerleri

Yıl	İhracat \$ / Bin	İhracat Değişim %	Genel İhracata Oranı %	İthalat \$ / Bin	İthalat Değişim %	Genel İthalata Oranı %	Hacim \$ / Bin	Denge \$ / Bin
2005	9.455.050	8,1	12,87	13.633.888	8,9	11,68	23.088.938	-4.178.838
2006	9.686.235	2,4	11,32	14.768.220	8,3	10,58	24.454.455	-5.081.985
2007	11.993.232	23,8	11,18	17.539.955	18,8	10,31	29.533.187	-5.546.723
2008	12.951.755	8,0	9,81	18.687.197	6,5	9,25	31.638.952	-5.735.443
2009	9.783.225	-24,5	9,58	14.096.963	-24,6	10,00	23.880.188	-4.313.738
2010	11.479.066	17,3	10,08	17.549.112	24,5	9,46	29.028.178	-6.070.047
2011	13.950.825	21,5	10,34	22.985.567	31,0	9,54	36.936.392	-9.034.741
2012	13.123.905	-5,9	8,61	21.400.614	-6,9	9,05	34.524.518	-8.276.709
2013	13.696.842	4,4	9,02	24.182.422	13,0	9,61	37.879.264	-10.485.579
2014	15.147.423	10,6	9,61	22.369.476	-7,5	9,24	37.516.900	-7.222.053
2015	13.417.033	-11,4	9,33	21.351.884	-4,5	10,30	34.768.918	-7.934.851
2015 / (1-12)	13.417.033	-11,4	9,33	21.351.884	-4,5	10,30	34.768.918	-7.934.851
2016 / (1-12)	14.004.848	4,4	9,82	21.473.789	0,6	10,81	35.478.637	-7.468.941

Temel Sosyal Göstergeler

Dil	Almanca
Din	Protestan/ Katolik Hıristiyan
Başkent (nüfus)	Berlin (3.461 bin)
Başlıca Şehirleri (nüfus)	Hamburg (1.786 bin), Münih (1.353 bin), Köln (1.007 bin), Frankfurt/Main (680 bin), Stuttgart (606 bin)
Yönetim Şekli	Federal Parlamenter Cumhuriyet
Cumhurbaşkanı	Joachim Gauck
Başbakan	Angela Merkel
Para Birimi	Avro (€)
Cumhurbaşkanı	Prokopis Pavlopoulos
Başbakan	Alexis Tsipras

5. Komandit Ortaklık: KG (Kommandit-gesellschaft),
6. GmbH & Co. KG
7. Anonim Şirket: AG (Aktiengesellschaft)

Türkiye-Almanya Dış Ticareti

Ülkemizin yabancı ülkelerle olan ikili ekonomik ve ticari ilişkileri dikkate alındığında, en yoğun ilişkilerin Federal Almanya ile olduğu gözlenmektedir. Almanya 2016 yılında, önceki yıllarda da olduğu gibi, ülkemizin ihracatında birinci sırada yer alırken ithalatımızda Çin'in ardından ikinci sırayı almıştır. En büyük ticari ortağımız olan Almanya ile ikili ticaretimiz, istisnai yıllar haricinde sürekli açık vermektedir. 2016 yılı verilerine göre Almanya ile dış ticaret açığımız yaklaşık 7,5 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

Alman firmalarının son yıllarda üretim ve ithalatlarını Merkezi ve Doğu Avrupa ülkelerine kaydırmaları ve bu ülkelere yönelik vergi ve kotaların kaldırılması 2000'li yılların başlarında ihracat artışıyla beraber 2003 yılından itibaren bu ülkeye ihracatımız tekrar artış trendine girmiştir. 2015 yılında küresel ekonomik gelişmeler ve talep gerilemesi nedeniyle ihracatımız 2014 yılına kıyasla %11,4 azalarak 13 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2016 yılında ise ihracatımız bir önceki yıla göre %4,4 artarak 14 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Almanya'ya ihracatımız %90 oranında sanayi mamullerinden, yaklaşık %10 oranında tarım ve gıda ürünlerinden oluşmaktadır. Diğer taraftan Almanya'dan ithalatımız %98 oranında sanayi mamullerinden, %2 oranında ise tarım ve gıda ürünlerinden oluşmaktadır.

Türkiye-Almanya Yatırım İlişkileri

2002-2008 yılları arasında Türkiye'de gerçekleşen 62.503 milyon dolarlık toplam yabancı doğrudan yatırım girişimlerinin 3.220 milyon doları Alman kaynaklıdır. 2009 yılında Almanya kaynaklı doğrudan yabancı yatırım girişi 1.298 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. 2010 yılında Almanya'dan Türkiye'ye 592 milyon dolar, 2011 yılında 605 milyon dolar, 2012 yılında 532 milyon dolar, 2013 yılında 1.900 milyon



dolarlık yatırım girişi olmuştur. 2014 yılında ise 693 milyon dolarlık yatırım gerçekleşmiştir. 2015 yılında ve 2016 yılı ilk 11 aylık verilere göre ise sırasıyla 352 ve 395 milyon dolarlık yatırım gerçekleşmiştir. (TC Merkez Bankası) Özellikle 1980 yılından sonra Alman yatırımcılarının ülkemize ilgisi büyük ölçüde artmıştır. Nitekim 1980 yılına kadar ülkemizde sadece 24 Federal Alman firması faaliyet gösterirken, bu rakam 2016 yılında 6.846 adete yükselmiştir. 2011 yılında Türkiye'den Almanya'ya çıkan yatırım miktarı 93 milyon dolar, Türkiye'den Almanya'ya yurtdışı yatırım stoku 2011 yılı itibarıyla 700 milyon dolar civarındadır. 2012 yılında Türkiye'den Almanya'ya 61 milyon dolar, 2013 yılında 253 milyon dolar ve 2014 yılında 178 milyon dolar yatırım yapılmıştır. 2015 yılında 250 milyon dolar yatırım gerçekleşmiştir. 2016 yılı ilk 11 aylık verilere göre 118 milyon dolarlık yatırım gerçekleşmiştir. (TC Merkez Bankası) Türkiye'de faaliyette bulunan Alman menşeli firmaların sektörel dağılımına

bakıldığında, hizmetler ve imalat sanayinin yatırımda en fazla tercih edilen sektörler olduğu görülmektedir. İmalat sanayinde gıda, hazır giyim, kimyasal ürünler, elektrik-elektronik, makine imalat, taşıt araçları imalat ve taşıt araçları yan sanayi ön plana çıkmaktadır. Hizmetler sektöründe ise Alman yatırımcıların ticaret, turizm, haberleşme, bankacılık ve yatırım finansmanı gibi alt sektörlerde yoğunlaştıkları görülmektedir. Diğer taraftan 1960'lı yıllarda Almanya'ya "misafir işçi" olarak giden Türk vatandaşları, özellikle 1980'li yıllardan itibaren girişimcilğe yönelerek kendi iş yerlerini kurmuş ve işveren konumuna gelmişlerdir. Bugünkü eğilimlerin devam etmesi halinde, Almanya'daki Türk girişimcilerinin sayısının 160.000'e ulaşacağı, Türk işletmelerinde yaklaşık 720 bin kişiye iş imkanı sağlanacağı, yatırım hacminin 15 milyar avro'ya ulaşacağı ve bu firmaların yıllık toplam cirolarının 66 milyar avro civarında gerçekleşeceği tahmin edilmektedir.

KTO MECLİS VE MESLEK KOMİTESİ ÜYELERİMİZİ TANIYORUZ

Mustafa BOZDAM



Komitesi: 16
Komitedeki Görevi: Meclis Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Giyim eşyası imalatı ve toptan ticareti
Firma İsmi: B.Z.D. Tekstil İmalat Sanayi Ticaret Limited Şirketi
1963 doğumluyum. Lise mezunuyum. 1976 yılında toptan kumaşla başlayan ticaret hayatım 1996 yılında konfeksiyon üretimi ile devam etti. 2002 yılında erkek takım elbise üretimi ile sektöre giriş yaptık. Türkiye'deki önemli markalarla beraber yurtdışına da ihracatımız bulunmaktadır. 230 kişi çalışan ülke ve Konya ekonomisine katkıda bulunmaktayız. Perakende sektöründe de GUESTO markası adı altında Nalçacı Caddesinde mağazamız var. Evli iki çocuk babasıyım.

Seviban KUŞYILMAZ



Komitesi: 62
Komitedeki Görevi: Meclis Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Konaklama ve gayrimenkul faaliyetleri
Firma İsmi: Seviban Kuşyılmaz - İmren Toptan Perakende Gıda ve İhtiyaç Maddeleri
Konya merkez 1974 doğumluyum. Evliyim iki erkek bir kız babasıyım. İlk orta ve lise öğrenimimi Konya'da tamamladım. İş hayatında emlak ve inşaat sektöründe 2003 yılından bu yana faaliyet göstermekteyim. Yörem emlak ve inşaat olarak sektörde güvenilir, kaliteli ve ileri seviyede olmak için mücadele ediyorum. Sosyal faaliyetler olarak farklı derneklere yöneticilik yapıyorum. Siyasetin içinden biri olarak siyasi ve iktisadi olarak memleketimiz için çalışıyorum. Evliyim, iki erkek bir kız babasıyım.

Mustafa ÖZTAŞ



Komitesi: 44
Komitedeki Görevi: Meclis Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Özel Amaçlı İnşaat Faaliyetleri
Firma İsmi: Öztaşoğlu Hafriyat Nakliyat Taahhüt San ve Ticaret Limited Şirketi
15.08.1970 doğumluyum. Lise mezunuyum. Öztaşoğlu Hafriyat ve Nakliyat Taahhüt Sanayi Ticaret Ltd. Şti. Yol ve altyapı müteahhitiği yapmaktayız. Firmamız aile şirkettir. Evliyim ve iki kız, bir erkek üç çocuk babasıyım.

Mehmet Ali ARLI



Komitesi: 40
Komitedeki Görevi: Meclis Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Kimyasallar ve kimyasal ürünlerin imalatı, toptan-perakende ticareti
Firma İsmi: Delta Cam Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi, Polen Gıda LTD. ŞTİ., Arlı Kimya LTD. ŞTİ.
1958 Konya doğumluyum. İlkokul mezunuyum. Mesleğimde ilkleri yapan biriyim. Türkiye'de alkol ithalatını yapan ilk Türk firmasıyım. Mersin serbest bölgede, firma sahibi meslektaşlarıma katkı sağlayan, iş öğreten birisiyim. Evliyim, beş çocuk babasıyım. 3 oğlum üniversite mezunu, kızlarımla biri üniversite mezunu biri hala öğrenim görüyor.

Ali SÖNMEZ



Komitesi: 41
Komitedeki Görevi: Meclis Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: İkamet Amaçlı Binaların İnşaatı
Firma İsmi: Altunay İnşaat Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi
1966 tarihinde Konya'da doğdum. İlkokulu Kurtuluş İlkokulunda, ortaokulu Devrim Ortaokulunda, Konya Gazi Lisesinde de liseyi tamamladım. Selçuk Üniversitesi Meslek Yüksek Okulunu okuduktan sonra bir süre serbest piyasada çalıştım. Daha sonra hem çalışıp hem de Selçuk Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi İnşaat Mühendisliği bölümünü bitirdim. Askerliğimi yedek subay olarak yaptım. Askerlikten sonra Selçuk Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü İnşaat Bölümünde Yüksek Lisansımı tamamladım. 1993'ten beri Konya Ticaret Odası üyesiyim. 2. dönemdir Ticaret Odası meslek komitelerinde görev almaktayım. Çeşitli S.T.K. ve vakıflarda görev yapmaktayım. 2009'dan bu yana Selçuklu Belediyesi meclis üyesiyim. Evliyim ve üç çocuk babasıyım.

Mehmet BAŞMAN



Komitesi: 15
Komitedeki Görevi: Meclis Üyesi
Komite Faaliyet Konusu: Tekstil ürünlerinin imalatı, tuhafye, kumaş, iptik ve diğer tekstil ürünlerinin imalatı ve toptan ticareti
Firma İsmi: Başman Tekstil Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi
Konya 1962 doğumluyum. Evliyim iki çocuk babasıyım. Sırayla Devrim ilkokulu, Mevlana ortaokulu, Gazi lisesini bitirdim. 1984 yılında askerliğimi tamamladım. Babamın kurduğu şirkette toptan manifatura ticaretini devam ettirmektedirim. Evliyim ve iki çocuk babasıyım.





İŞ KAZASINI BİLDİRME VE

KAYIT TUTMA
YÜKÜMLÜLÜĞÜ-2

İkinci Bölüm

İş Kazasının Bildirimi

A-Genel Olarak

İş kazası sonucu Kurumun sigortalı ile hak sahibi kişilere gerekli yardımları yapabilmesi, ayrıca sosyal sigorta olayından ötürü yapmış olduğu yardımları sorumlu kişilere rücu edebilmesi için iş kazasının Kuruma bildirilmesi ve kurumca bu olayların iş kazası olarak kabul edilmesi gerekir.

6331 sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunundan önce iş kazasının hem 4857 sayılı İş Kanunu uygulaması açısından hem de 5510 Sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu açısından ayrı ayrı bildirilmesi gerekmesine rağmen 6331 sayılı kanunun yürürlüğe girmesiyle birlikte sadece SGK'ya iş kazasının bildirilmesi yeterli hale gel-

miştir. Yani SGK'nın yanı sıra İşkur ve Çalışma Müdürlüklerine bildirilmesine gerek kalmamıştır. 6331 sayılı kanunun 14. Maddesi uyarınca işveren madde de belirlenen süre içerisinde iş kazası ve meslek hastalıklarını SGK'ya bildirecek ve ayrıca bu kazalarla ilgili inceleme yapacak ve rapor düzenleyecektir. İşyerinde meydana gelen kazayı bildirmemenin ve inceleme yapıp rapor düzenlenmesinin ayrı ayrı idari para cezalarının gerektirdiği hüküm altına alınmıştır. Ülkemizde İş kazalarıyla ilgili istatistiklerin tutulabilmesi açısından isabetli bir düzenleme olduğu düşünülmektedir.

1- İş Kazasının Bildirim Yükümlülüğünün Başlama Zamanı ve Süresi

İş kazasının bildirimi ve süresi 5510 Sayılı Kanunun 13. Maddesinin 2. Fıkrası ve Sosyal Sigorta İşlemleri Yönetmeliği-

nin 38. Maddesinde düzenlenmiştir. 5510 Sayılı Kanunun 13. Maddesine göre İşveren, 5510 sayılı kanunun 4. Maddesinin (a) bendi ile 5. Madde kapsamında bulunan sigortalılar bakımından iş kazasını, o yer yetkili kolluk kuvvetlerine derhal ve SGK'na da en geç kazadan sonraki üç işgünü içinde bildirmekle yükümlüdür. Yurt dışında çalıştırılan Türk İşçileri bakımından iş kazasının bildirim süresi ise; bu kapsamdaki sigortalının iş kazası geçirmesi halinde, işvereni tarafından kazanın olduğu ve ülkemizle sosyal güvenlik sözleşmesi bulunmayan ülkelerdeki "yerel kolluk kuvvetlerine derhal", "kuruma kazadan sonraki üç işgünü içinde" bildirilmesi zorunludur. İş kazasının, işverenin kontrolü dışındaki yerlerde gerçekleşmesi ve iş kazası ile ilgili bilgi alınmasına engel oluşturan durumlarda, iş kazasının öğrenildiği tarih-

ten itibaren bildirim süresi üç işgünüdür. İş sözleşmesine bağlı olmaksızın kendi ad ve hesabına bağımsız çalışanların iş kazasının 1 ayı geçmemek şartı ile rahatsızlığın bildirim yapmaya engel olmadığı gündünden sonra 3 işgünü içinde Kuruma bildirilmesi gerekir aksi halde sigortalıya yapılacak ödemeler bildirim tarihinden itibaren ödenir. (4/1-a) sigortalıları ile 5510 sayılı kanunun 5. Maddesinde sayılan ve kara, deniz, hava ulaştırma araçlarında çalışan veya işleriyle ilgili bu araçlarda bulunan sigortalıların bu sırada meydana gelen iş kazası veya meslek hastalığı ile ilgili bildirim, aracın Türkiye'ye döndüğü günü takip eden ilk işgününden itibaren işlemeye başlar.

2- İş Kazasının Bildirim Süresinin Hesaplanması

Bildirim süreleri işgünü olarak belirlenmiş olduğundan cumartesi-Pazar ve ulusal bayram ve genel tatil günlerinin hesaba katılmaması, bu günlere denk gelinmesi halinde ise bu günleri takip eden gündünden itibaren üç günün hesabına devam edilmesi gerekmektedir. Mücbir sebebe bağlı olarak süresinde bildirim yapmayan (4/1-a) ve (4/1-b) kapsamındaki sigortalılar açısından, mücbir sebebi belgelemeleri şartıyla, mücbir sebebin ortadan kalktığı tarihten sonraki üç işgünü içinde Kuruma iş kazasının bildirilmesi gerekmektedir.

Üçüncü Bölüm

1- İş Kazasının Bildirim Şekli

Genel Olarak

SGK, 28/02/2012 tarihinden itibaren, iş kazaları ve bildirim formunun e-sigorta kapsamında elektronik ortamda gönderilmesine yönelik programı devreye koymuştur. Bu bağlamda bildirimlerin elektronik ortamda yapılması esasen

zorunludur. Fakat 5510 sayılı kanunun ek 5. Maddesi kapsamında tarım ve orman işlerinde hizmet akdiyle süreksiz olarak çalışan sigortalılar ile Kanununun (4/1-b) bendi kapsamında sigortalı sayılanların işyeri sicil numarası olmaması sebebi ile elektronik ortamda yapılamayan bildirimler ile elektronik altyapının olmadığı yerlerde meydana gelen vakalara ilişkin bildirimler kağıt ortamında yapılabilecektir.

1- İş Kazası ve Meslek Hastalığı Bildirim Formu Uygulamasına Giriş

İş kazası ve meslek hastalığı bildirim formu işlemlerine giriş yapmak için www.sgk.gov.tr adresinden E-SGK başlığında "diğer uygulamalar" seçeneğinin seçilmesi gerekmektedir. Bu işlem sonucunda gelen ekrandan "Çalışılmadığına Dair Bildirim Girişi" linki ile ana sayfaya yönlendirileceklerdir. Bu bilgiler kurumların internet sitesi düzenlemelerine göre değiştirilebilecek olduğundan sayfaya giriş yapıldığı gün sitenin uygulamasına göre hareket edilmesi gerekmektedir. İş Kazası bildirim formu kaydetme işlemleri sırasında ekranda açılacak olan; 1-İşyeri bilgileri, 2-Kaza arama ekranı, 3-kaza bilgileri (Kazaya sebep olan olay – kazaya sebep olan araç/gereç – iş kazasının gerçekleştiği yer/bölüm – kazanın oluş şekli ve sebebi – kazaya uğrayan kişi sayısı – kazayı gören), 4-Sigortalı sorgulama, 5- sigortalı bilgileri (esas işi/mesleği – görevi – prim ödeme hali – kaza anında yürütmekte olduğu genel faaliyet – kazadan az önceki za-

manda kazalının yürütmekte olduğu özel faaliyet – özel faaliyet sırasında kullanılan araç/gereç – yaralanmaya neden olan olay – yaralanmaya neden olan araç/gereç – yararın türü – yararın vücuttaki yeri – çalışılan ortam – çalışılan çevre – kaza gününde işbaşı saati – kazadan sonra sigortalı ne yaptı – kazanın gerçekleştiği yer – kaza sonucu iş göremezliği – tıbbi müdahale yapıldı mı) seçeneklerinin hepsinin doldurulması gerekmektedir. Sistem devam et butonları ile bu bildirim yapan işvereni yönlendirmektedir.

2- İş Kazasının Geç Bildirilmesi veya Bildirimin Yanlış Yapılması

(4/1-a) sigortalıların iş kazası geçirmeleri halinde, yukarıda açıklanan sürelerde işveren tarafından bildirim yapılmaması halinde, bildirim SGK'ya yapıldığı tarihe kadar sigortalıya ödenecek geçici iş göremezlik ödeneği Kurumca işverenden tahsil edilmektedir. Ayrıca 6331 sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu gereğince idari para cezası uygulanmaktadır. (4/1-b) kapsamında sigortalı olanların iş kazası geçirmeleri ve süresinde bildirilmemesi halinde, bildirim tarihine kadar geçen süre için geçici iş göremezlik ödeneği kendilerine ödenmeyecektir. Bildirim tarihinden sonraki sürelerle ait geçici iş göremezlik ödeneği bu sigortalılara ödenecektir.

3- İş Kazasının Bildirim Yükümlülüğünün Yerine Getirilmemesi Halinde İdari Yaptırım

6331 Sayılı kanunun 26/2 fıkrası

İş kazasının, işverenin kontrolü dışındaki yerlerde gerçekleşmesi ve iş kazası ile ilgili bilgi alınmasına engel oluşturan durumlarda, iş kazasının öğrenildiği tarihten itibaren bildirim süresi üç işgünüdür.



gereğince kanununun 14. Maddesinde düzenlenmiş olan iş kazası ve meslek hastalıklarının kayıt ve bildirimine ilişkin yükümlülüklerini yerine getirmeyenlere uygulanacak idari para cezaları Sosyal Güvenlik Kurumunca verilecektir. Sosyal Güvenlik Kurumunca verilecek idari para cezalarının tebliğ, itiraz ce tahsilinde ise 5510 sayılı kanununun 102. Maddesi hükümleri uygulanacaktır. Maddeye göre idari para cezaları ilgiliye tebliğ ile tahakkuk eder. Tebliğ tarihinden itibaren onbeş gün içinde Kuruma ya da Kurumun ilgili hesaplarına yatırılır veya aynı süre içinde Kuruma itiraz edilebilir. İtiraz takibi durdurur. Kurumca itirazı reddedilenler, kararın kendilerine tebliğ tarihinden itibaren otuz gün içinde yetkili idare mahkemesine başvurabilirler. Bu süre içinde başvurunun yapılmaması halinde, idari para cezası kesinleşir. İdari para cezalarının, Kuruma itiraz edilmeden veya yargı yoluna başvurulmadan

önce tebliğ tarihinden itibaren onbeş gün içinde peşin ödenmesi halinde, bunun dörtte üçü tahsil edilir. Peşin ödeme idari para cezasına karşı yargı yoluna başvurma hakkını etkilemez. Ancak Kurumca veya mahkemece Kurum lehine karar verilmesi halinde, daha önce tahsil edilmemiş olan dörtte birlik ceza tutarı tahsil edilir. Mahkemeye başvurulması idari para cezasının takip ve tahsilini durdurmaz. Tebliğ tarihinden itibaren onbeş gün içinde ödenmeyen idari para cezaları hesaplanacak gecikme cezası ve gecikme zammı ile birlikte tahsil edilir. İdari para cezaları on yıllık zamanaşımı süresine tabidir. Zamanaşımı süresi, fiilin işlendiği tarihten itibaren başlar.

SONUÇ

İş kazası günümüzde üzerinde çok fazla uyuşmazlık çıkan konulardan biridir. Bunun nedeni; herhangi bir zarar verici olayın iş kazası sayılmasında sigortalının

büyük bir çıkarının bulunması ve iş kazası kavramının sınırlarının çizilmesindeki zorluktur. Bu kavramların ne anlama geldiği iyi anlaşılmadığı ve çerçeveleri doğru çizilemediği durumlarda sosyal sigorta hukukunun amaçları da gerçekleştirilmeyebilecektir. Meydana gelen olayın iş kazası olup olmadığı nitelendirilmesi sonucunda sigortalıya, eğer sigortalı ölmüşse hak sahiplerine yapılacak yardımlar bakımından son derece önemlidir. İş kazasının tespiti güç ve teknik bir konu olup işverenin veya bağımsız çalışanın en kısa sürede bildirim kurumca yapılacak tespit ve tutulacak müfettiş raporları için önemlidir. İş kazası oluşması akabinde tespit sağlığı ve yararlı olabilmesi için kaza yerinin olduğu gibi bırakılması ve incelemenin en kısa zamanda yapılması gerekir. Bu bakımdan işverenin bildirim yükümlülüğünü zamanında yerine getirmesi son derece önemlidir.

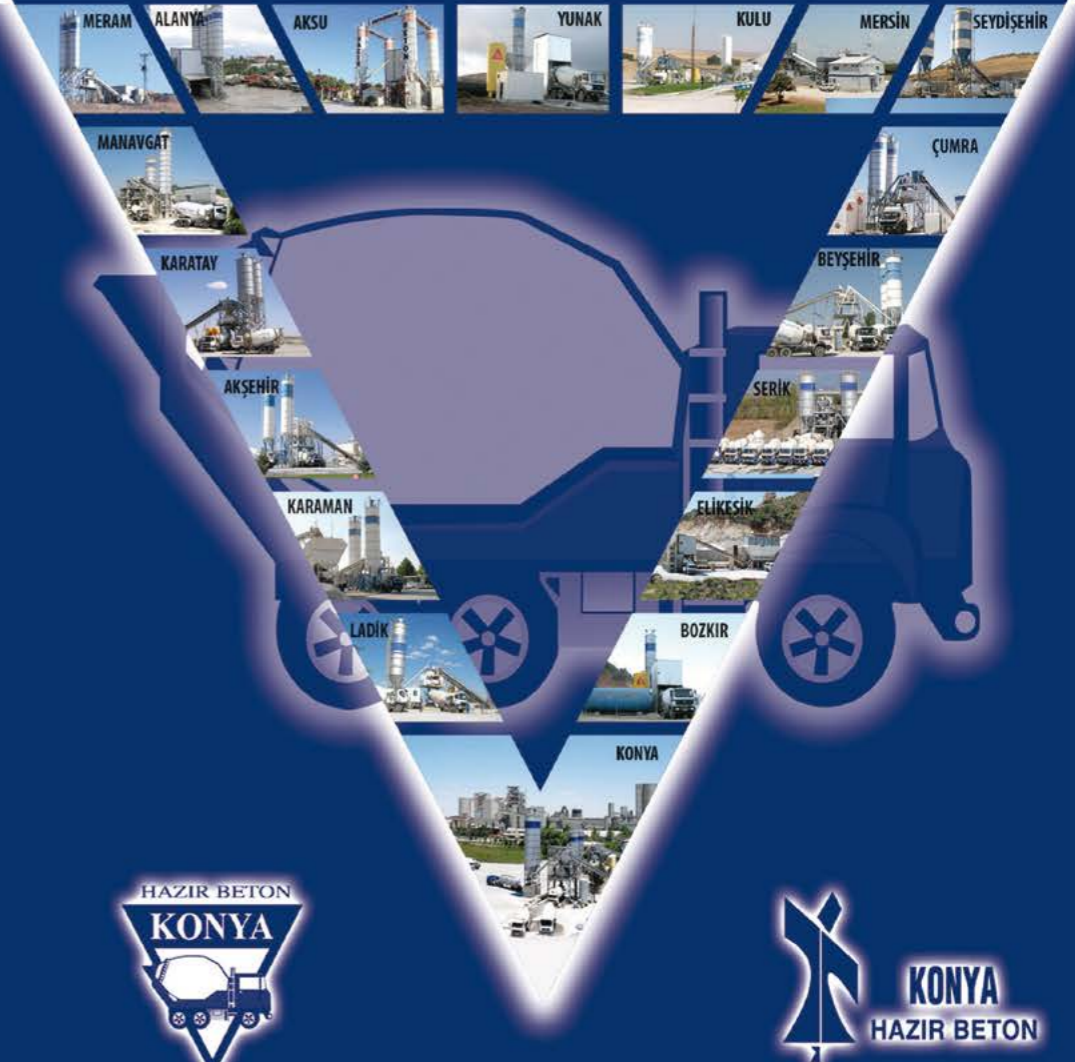


KAYNAKLAR

Kazancı Elektronik ve Basılı Yayıncılık A.Ş.,
Baştaş, Mustafa : 6331 Sayılı Kanun Sonrası İş Kazalarının Bildirileceği Süreler ve Bildirim Yapılacak Kurumlar, Mali Çözüm Dergisi, Mart-Nisan 2013
Aydın, İbrahim : İş Sağlığı ve Güvenliğinden Doğan Hukuki ve Cezai Sorumluluk, Seçkin, 2015 Temmuz-Ankara
Bostancı, Yalçın : Yargıtay Kararları Işığında İş Kazası Kavramı, Kamu-İş; C:8, S: 1/2005, <http://www.kamu-is.org.tr/pdf/813.pdf>, (22/03/2016)
Kurt, Resul : Herkes İçin İş Sağlığı ve Güvenliği Rehberi, Seçkin, Haziran 2015- Ankara, s. 183
Narter, Sami : İş Kazası ve meslek Hastalığında Hukuki ve Cezai Sorumluluk,

Adalet, Mayıs 2015- Ankara, s. 25
Karakaş, İsa : 2016 En Son Değişiklikle SGK-İş Sağlığı ve Güvenliği-TCK ile TBK Açısından Tüm Yönleriyle İş Kazası Uygulamaları, Bilge, 2016-Ankara
Yılmaz, Hülya : İş Kazası Kavramı ve Sonuçları, (Yüksek Lisans Tezi) Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2013
Yılmaz, Fatih : İş Sağlığı ve Güvenliği Kanununda İşveren ve Çalışanların Yükümlülükleri, <http://www.toprakisveren.org.tr/2013-97-fatihyilmaz.pdf>, Erişim Tarihi: 23/05/2016
Akin, Sadık : İş Kazalarında Cezai ve Hukuki Sorumluluk, (Yüksek Lisans Tezi) Yeni Yüzyıl Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, İstanbul, 2014
6331 Sayılı İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu
5510 Sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu

HAZIR BETON KONYA



"Temel Sigortanız"

KONYA HAZIR BETON SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

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

HOŞGELDİN YA ŞEHR-İ Ramazan

Bol ibadeti, sevgi ve muhabbeti ile bir Ramazan'ı Şerif'i daha karşılamamızın mutluluğunu yaşıyoruz. Konya'nın eski mahalleleri kalmadığı için kentsel dönüşüm ve çok katlı yaşam kültürü komşuluk ilişkilerimizi yok etti. Mahalle kavramı da hemen hemen ortadan kalktı buna rağmen Konya halkı ekmeğini, suyunu paylaşmaya yine de devam ediyor. Mahallelerde, sokaklarda kurulan iftar sofraları, davetler, teravîh, sahur, camilerdeki mahyaları ve tüm maneviyatı ile Ramazanda şehrimiz ülkemiz ve tüm İslam alemi yardımlaşma ve dayanışma duyguları ile en güzel örneklerini sergiliyor.

NEREDE O ESKİ RAMAZANLAR

Ramazân ayının tüm yönleriyle en iyi şekilde yaşandığı, gelenek, görenek, adet ve törelerin uygulandığı, bunun yanında yoğun bir manevî atmosferin de yer aldığı Konya Ramazanları eskiden daha bir farklı, daha bir anlamlıymış. Orta yaşın üstü insanlar eski Konya Ramazanlarını özlemle anlatır. Nerede o eski Ramazanlar diyerek söze başlayarak özlemlerini aktarmaya çalışırlar. Geçen yıl kaybettiğimiz Konya'nın ve gönüllerin sanatçısı Ahmet Özdemir (Kör Ahmet) 11 Ağustos 2012 tarihinde Merhaba Gazetesi'ne "Nerede O Eski Ramazanlar" başlığı ile verdiği bir röportajda bu özlemi çok güzel aktarmış. Özdemir şunları söylemiş "Ramazan deyince akla zaten Konya gelir. Konya'nın yemekleri, adetleri, görenekleri, misafirleri, gelenleri, gidenleri başkadır. Bir kere misafirlerimiz, Allah için misafirlerdir. Eskiden her mahallede bir komisyon kurulurdu. Fakirler tespit edilir, onları kırmadan, incitmeden ihtiyaçları giderilir. Sonrasında da sırasıyla

iftarlara misafir edilirdi. Çocuklar 'ha topum ha güm diyivir, sıcacık mamaya ham diyivir' tekerlemeleriyle iftar saatinin gelmesini beklerdi. İftar sofralarına bakıldığında da farklı bir zenginlik olurdu. Mesela en güzel çorba bugünkü mantıya benzeyen kırıldaklı çorbaydı. Toyga veya tutma aşısı da iftarda iyi giderdi. Ana yemekte ne olacağı malum bol etli yemekler, sarmalar, dolmalar, karnıyarıklar. İç yağı, kuyruk yağı ve hakiki tereyağı kullanılırdı. Bir kavurma yapıldığı zaman ise kokusu 7 ev ötedeki komşuya kadar giderdi. Tatlı deyince ise akla ya aside ya hoşmerim ya da salaman tatlısı gelirdi. Eskiden Ramazan geldiği zaman Konya'daki bütün evlerde sofralar tamamen değişirdi. Sahur vakti geldiğinde ise akşamdan artan yemek varsa boşa giderilmez ısıtılır o yenirdi. Bazen erişte pişireceksin, bazen akşamdan ıslattığın şebidin (Yufkanın) içine küflü peynirle taze tereyağını sürüp yiyeceksin. Gecenin bir vakti kalkıp mahalle mahalle, sokak sokak dolaşan davulcuları da unutmamalı tabii. Ramazan'ın 15'i geldi mi, hemen kapını ve kafanı dövmeye başlar davulu dövdüğü gibi. 'Hadi bana para ver' dercesine. Amma davulcular da belli başlıydı. Her mahallenin kendi davulcusu vardı her sene o davulcu gelirdi. Akşam iftarda yiyecekleri, sahurda yiyecekleri mahalleli tarafından karşılanır, hatta hamama bile götürülürlerdi. Çocukluğumda Ramazan yaz mevsimine denk gelmişti. Çocukluğumda Türbe Önü'nde, Kapı Camii önünde, Aziziye Camii önünde Ramazan şerbeti satarlardı. Çocuk akli camiye diye çıkar, Ramazan şerbeti içerdik. Diğer taraftan Bedesten esnafı bir araya gelir, meczupları toplar onları yedirir içirirdi. İftarı verecek olan

kişi, kendi evinde yemekleri hazırlatır, misafirini de kendi evinde ağırlardı. Yemekten sonra ev sahibi meczuplara bir de dış kirası verirdi.

KONYA MUTFAK KÜLTÜRÜ

Konya ve Türk Mutfağı ile ilgili kitaplar yayımlayan Dr. Nevin Halıcı Selçuklu'dan günümüze Konya Mutfağı'nın önemli bir zenginliğine sahip olduğunu belirtiyor. Halıcı Konya mutfak kültürünü; "Konya Mutfağı mutfak mimarisini, araç gereçleri, yemek çeşitleri, pişirme yöntemleri, sofraya düzenleri, servis usulleri, kış için hazırlanan yiyecekleriyle kendine özgü bir mutfak ve bu mutfakla ilgili inanılmaz zenginlikte bir mutfak kültürü meydana getirmiştir. Selçuklu saraylarında altın tepsi ve sahanlarda yemeklerin Oğuz resmine uygun olarak düzenlendiği; mutfakla ilgili ilk ekiplemenin Mevlevî Mutfağı'nda başladığı, dünyada adına muhtemelen anıt mezar yaptırılan ilk aşçıbaşının Konya'da bulunduğunu söylemek Konya Mutfağı'nın ihtişamını belirtmeye yetecektir." diyerek ifade ediyor.

KONYA'DA RAMAZAN ÖNCESİ HAZIRLIKLAR

Konya'da Ramazan'ın tatlı telaşı bir veya iki ay öncesinden başlıyor. Her Ramazan ayı öncesi olduğu gibi bu Ramazan öncesinde de ateşler yakılıp imece usulü ile ev hanımları yufka, erişte gibi hamur işlerini yapıp kurutup iftar sofralarında sunmaya hazırlanıyor. Ev hanımları geçmişte olduğu gibi evlerde Ramazan temizliği yaparak Ramazan ayını karşılamaya bu ayda yapılacak davetler misafir ağırlamaya çalışıyor.

Konya Yemek ve Tatlıları



Yufka yapımı

Malzemeler;
- Ekmeklik un
- Su
- Tuz

Yapılışı; Hamur yapılacak ekmeğin sayısına göre hazırlanır. Bezeler oluşturulur. Bezelerin üzerine kurumamaları ve dinlenmeleri için nemli tülbent örtülür. Dinlenen bezeler senit üzerinde ince bir şekilde açılır. Açılan yufka saç

üzerinde pişirilir (tercihen saçlı odun sobası kullanılır). Pişirilen yufkalar temiz bir bezin üzerine tek tek serilerek havalandırılır. Havalandıktan sonra üst üste dizilerek serin ve kuru bir yerde muhafaza edilir. Yenileceği zaman yufkanın üzeri su ile ıslatılarak kattanır. Bir saat kadar dinlendikten sonra yemeğe hazır hale gelir. (Tarif; Nazmiye Bircan)



Erişte yapımı

Malzemeler;
- Yumurta
- Su
- Tuz
- Un

Yapılışı; 1 kase yumurtaya 1 kase su koyulur, aldığı kadar un ve biraz da tuz eklenir. Hamur yoğurularak bezelere ayrılır. Bezeler üzerine kurumamaları ve dinlenmeleri için nemli tülbent örtülür. Dinlenen bezeler 2 milim kalınlığında açılır. Açılan yufkalar biraz

kurumaya bırakılır. Kuruyan yufkalar 3 cm kalınlığında şeritler halinde kesilir. Kesilen şeritler üst üste konarak kibrit kalınlığında tekrar kesilir. Kesilen hamurlar temiz bir bez üzerine serilerek kurumaya bırakılır. Kuruduktan sonra serin ve kuru bir yerde muhafaza edilir. Erişterler tencerede tereyağı ile kavurulur. 2 su bardağı su koyulur, suyunu çekinceye kadar kısık ateşte pişirilir. Dinlendikten sonra servis edilir. (Tarif; Gökben Bircan)



Oğmaç yapımı

Malzemeler;
- Dügü
- Un
- Su

Yapılışı; Bir tepsinin içine bir avuç düğü koyulur, üzerine su serpilir, bir avuç ta

un eklenir. Dairesel şekillerde ovalanır. Daha sonra üzerine tekrar su ve un serpilir. Mercimek şeklini aluncaya kadar ovalanır. Kurutulup serin ve kuru yerde muhafaza edilir. Çorbalarda kullanılır. (Tarif; Nazmiye Bircan)



Hoşaf yapımı

Malzemeler;
- Kuru kayısı
- Kuru üzüm
- Pekmez
- Su

Yapılışı; Kayısı ve üzüm yıkanır. Biraz su ile kaynatılır, kaynadıktan sonra pekmez ilave edilir. Dinlendikten sonra servis edilir. (Tarif; Nazmiye Bircan)



Arpa şehriye yapımı

Malzemeler;
- Yumurta
- Su
- Tuz
- Un

Yapılışı; Malzemeler karıştırılır, sert bir

hamur elde edilir. Bir miktar hamur ele alınır. Küçük burgular halinde koparılır. Temiz bir bezin üzerine serilerek kurutulur. Serin ve kuru bir yerde muhafaza edilir. Pilavlarda ve çorbalarda kullanılır. (Tarif; Nazmiye Bircan)



Saç Arası

Malzemeler;
Hamur;
- 4 su bardağı un
- 1 kahve fincanı zeytinyağı
- 1 su bardağı süt
- Yarım kilo kaymak
- Yarım kilo tereyağı
Şurup;
- 5 su bardağı şeker
- 4 su bardağı su
- 3-4 damla limon suyu

Yapılışı; Un, zeytin yağı, süt ile yumuşak bir hamur yapılır. Ceviz büyüklüğünde bezeler tutulup nemli bez altında yarım saat dinlendirilir. Bezeler teker teker çok ince (baklava yufkası gibi) açılır. Tepsi yağlanır. Açılan yufkaların yarısı teker teker tepsiye serilirken aralarına tereyağı gezdirilir. En üst yufkanın üzeri yağlandıktan sonra sıcak fırında pişirilir. Piştikten sonra istenilen şekilde kesilip soğuk şurup dökülüp, servis yapılır.

Ramazân

Yemekler



İFTAR VE SAHUR YEMEKLERİ

Konya'nın yemek konusunda zengin bir menüsü var. Fırın Kebabı'ndan etlikeğine, tandır böreği ve su böreğinden yaprak sarmasına, katmerinden sacarasına kadar pek çok yemek ve tatlı çeşidi var. İftarda toyga çorbası, kikirdekli kesme çorba çok sık, bamya ve arabası çorbaları, etli



yaprak sarması, tavuk, topalak köfte, bütüm etli patlıcan ve bütüm etli patates, kayısı yahnisı, tandır böreği, et yemekleri, saç arası hoşmerim, gibi çok sık tüketilmektedir. Sahurda ise peynir zeytin ve reçelin yanında erişte ve su böreği, tahinli kaymaklı katmer gibi yiyecekler tüketilmektedir.

Çorbalar



Kikirdekli Kesme Çorba

Malzemeler:
5 su bardağı su
1 su bardağı süzme yoğurt
1 çay kaşığı tuz
Erişte hamuru için:
1 su bardağı un
1 yumurta
Yarım çay bardağı su
1 çay kaşığı tuz
Kikirdek hamuru için:
1 su bardağı un
1 yumurta
1 çay kaşığı tuz
3 çorba kaşığı tereyağı

Yapılışı:
Erişte için un, yumurta, su ve tuz yoğrulur. Hamur oklava ile açılıp kareler kesilir. 1-2 saat bekletilerek kuruması sağlanır. Su ile bir tencereye alınıp diri kalacak şekilde haşlanır. Yoğurt hamurla pişen sıcak su ile yavaş yavaş açılır. Karıştırarak erişteler eklenir ve karıştırılarak pişirilir. Kikirdek için un, yumurta ve tuz ile sert kıvamda bir hamur yoğrulur. arpa şehriyeden biraz daha büyük olacak şekilde kesilip kurutulur. kuruyan kikirdekler eriyen tereyağında kavrulur. Kikirdekler çorbanın üzerine gezdirilip sıcak olarak servis yapılır.



Tandır Çorbası

Malzemeler:
- 1/2 bardak mercimek
- 1/2 bardak nohut(haşlanmış)
- 1/2 bardak bulgur
- 1/2 bardak fasulye(haşlanmış)
- 6 su bardağı et suyu
- 2 yemek kaşığı sade yağ
- 1 yemek kaşığı domates salçası
- 1 yemek kaşığı biber salçası
Yapılışı:
Tencereye et suyu konur, kaynayınca

mercimek, bulgur dökülüp yumuşayınca-ya kadar pişirilir. Yumuşayınca haşlanmış nohut ve fasulye ilave edilir. Diğer tarafta ince doğranmış soğan sade yağda kavrulur, domates, biber salçası karıştırılıp tencereye dökülür. Çorba kasesine alınıp servis yapılır.

Not: Bu çorba tandırda ekme yapıldıktan sonra tandırın içinde toprakta pişirilen bir çorbadır.

Tutmaç

Malzemeler:
- Yarım kilo kuşbaşı et (koyun veya kuzu)
- Yarım kilo süzme yoğurt
- 1 yumurta
- 1 tatlı kaşığı tuz
- 3-4 diş sarımsak
Hamur için:
- 1 yumurta
- 1 su bardağı su
- 1 tatlı kaşığı tuz
- Alabildiği kadar un
Kızartmak için:
- 3 yemek kaşığı sade yağ

Hamuru:
Kıkırdağın hazırlanması; Bir yumurta, tuz ve alabildiği kadar un ile katı hamur yoğrulur. İnce çubuklar halinde yuvarlanıp nohut büyüklüğünde doğranır, kızgın sade yağda kızartılır.
Yapılışı:
Yumurta, su, tuz, un ile kulak memesi yumuşaklığında hamur yapılır. Nemli bez altında yarım saat dinlendirilir. 3 mm kalınlığında açılır. 1 cm lik kare şeklinde kesilir. Kurutulur. 5 su bardağı tuzlu suda haşlanır. Diğer tarafta kuş başı etin suyu çekilinceye kadar kızartılır. 3-4 su bardağı su konulup et yumuşayınca kadar pişirilir. Haşlanan hamurun suyundan bir parça alınır, yoğurt bu su ile ezilir. Yumurta ve sarımsak ilave edilir. Hamurlu suyun üzerine dökülüp bir taşım kaynatılır. Servis tabağına alınıp üzerine hazırlanmış olan kıkırdağ dökülür.



Et Tiridi

Malzemeler:
- 2,5 kg koyun ön kol
- 2 tandır ekmeği
- 4 baş soğan
- 1 demet maydanoz
- 1 yemek kaşığı sumak
Yapılışı: Kemikli et tencereye 6 su bardağı su bir tutam tuzla konur, haşlanır ve kemiklerinden ayrılır. Geniş kenarlı

bir tepsiye doğranmış olan tandır ekmeğinin üzerine haşladığımız etin suyu dökülür. Kemiklerinden ayrılan etler dizilir. Etlerin üzerine daha önceden hazırlanan sumaklı, maydanozlu soğan piyazı serpilerek servise hazırlanır. (soğanlar yarım ay şeklinde doğranıp, tuz ilavesi ile acı suyu çıkıncaya dek ovulur, bol suda ykanıp sıkılarak hazırlanır.)



Calla

Malzemeler:
- 1 kg yeşil erik(böbrek erik)
- 3 yemek kaşığı sade yağ
- 1 kg kemikli az yağlı koyun eti
- 3 baş kuru soğan
- 1 yemek kaşığı salça

Yapılışı:
Etlere haşlanıp suyu süzülür. Diğer tarafta ince doğranmış soğan yağda pembeleştirilir. Salça, tuz ilave edilir. Haşlanmış etler tencereye alınır. Üzerine erikler döşenir. Bir bardak et suyu dökülüp pişirmeye bırakılır. Erikler sararıp pişince ateşten indirilir.



Zülbiye

Malzemeler:
- Yarım kilo kuş başı koyun eti (kaburga-ön kol karışımı)
- Yarım kilo arpacık soğan
- 3 yemek kaşığı sade yağ
- 1 yemek kaşığı salça
- 1 tatlı kaşığı tuz
- Bolca karabiber
Yapılışı: Kaburga ve ön kol karışımı parça et, önceden biraz haşlanır.

Tencerenin tabanına yerleştirilir. Ayrı bir kaptan yeterince yağla soğanlar biraz kavrulur. Bol karabiber ilave edilip birkaç kez daha çevrilir. Salça ilave edilerek karıştırılır, ocaktan alınır. Önceden haşlanan etin üzerine yerleştirilir. Haşlanan et suyundan bir su bardağı et suyu dökülür, bir tatlı kaşığı tuz atılır, yavaş ateşte pişirilir. Pişince servis tabağına alınıp servis yapılır.



Kabak Çiçeği Dolması (Zeytinyağlı)

- 20-25 tane kabak çiçeği
- 1 su bardağı pirinç
- 1 adet kuru soğan
- 1 adet domates
- nane, maydanoz
- karabiber, tuz, zeytinyağı
Yapılışı: Kabak çiçeklerini yıkadıktan sonra çiçeğin sap kısmındaki yeşillikleri, karabiberi yarım su bardağı su ve tuzunu da ekleyip demlenmeye bırakın. Dolma içi soğuyunca kabak çiçeklerinin içine birer tatlı kaşığı koyun. Çiçeğin üst kısmını katlayıp, katladığınız yer altına kopartın. Çiçeğin içindeki sarı kısmı çay kaşığı yardımı ile çıkartın.(yaprağı yırtmadan) Yemeklik doğradığınız soğanı zeytinyağında kavurun, üzerine

ykadığınız pirinci ilave edin. Pirinçler seffaflaşınca domates rendesi ilave edin. Bir iki karıştırıp yeşillikleri, karabiberi yarım su bardağı su ve tuzunu da ekleyip demlenmeye bırakın. Dolma içi soğuyunca kabak çiçeklerinin içine birer tatlı kaşığı koyun. Çiçeğin üst kısmını katlayıp, katladığınız yer altına kalacak şekilde tencereye (hafif dik) sıralayın. Üzerine bir iki kaşık zeytinyağı gezdirin, tuzunu ve suyunu koyup pişirin [Kaynak: www.nefisyemektarifleri.com]

Börekler



Katmer

Malzemeler:
- Yarım kilo süt
- 1 çay bardağı zeytin yağı
- 2 yumurta
- 250 gr pudra şekeri
- 1 kahve kaşığı karbonat
- Kafi miktarda un
- Yufkaları yağlamak için 250 gr tereyağı

Yapılışı: Süt, zeytinyağı, yumurta, karbonat, un yoğrulur. 8 beze yapılır. 10-15 dakika bekletilir. Her beze ince açılır. Açılan yufka yağlanır. Yufkalar iki tarafından büzülerek orta toplanır. Bir ucundan tutularak yuvarlanır. Yağ donunca elle biraz genişletilir. Üzeri yağlanıp fırında veya tavada kızartılır. Üzerine pudra şekeri dökülerek servis yapılır.



Tandır Böreği

Malzemeler:
Hamur;
- 4 kg un
- Tuz
- 50 gr maya
Börek İçi:
- Yarım kg küftü peynir
- (az yağlı peynir)
- 1 demet maydanoz
- 2 baş kuru soğan
- 1 tatlı kaşığı karabiber

Yapılışı: Un, tuz, maya, kafi miktarda su ile yoğrulur. 1-1,5 saat üstü kapalı şekilde mayalanması beklenir. Hamur mayalanınca beze tutulur. Bezeler nemli bez altında 10-15 dakika dinlendirilir. Her beze elle 10-15 cm çapında açılıp ortasına iç (Peynir, ince doğranmış soğan ve maydanoz, karabiber karıştırılarak börek içi hazırlanır.) konup yarım daire şeklinde kapatılır. Tavlanmış olan tandıra yapıştırılıp tandırın ağı kapatılır.

Kök BOYACILIĞI

Mehmet UÇAR

ÖZET

Halı ve kilim gibi dokumalarda iplerin boyamasında kök boya kullanımı kaliteyi artırmaktadır. Önemli bir dokuma merkezi olan Konya'da mordanlama ve boyamada kullanılan ana renklerin doğal bitkilerden elde edilmesi bu yazının konusunu oluşturmaktadır. Bu renkler kırmızı, sarı, mor, haki, siyah, kayısı, yeşil ve mavi gibi renklerdir. Bu yazı ayrıca köy çocuklarının okuma zorluklarına, Konya halıcılığına emek veren insanların hikayelerine de ışık tutuyor(HK)

Köyümüzde ortaokul olmadığı için ortaokulu okumak üzere ailem beni ve amcamın oğlu ile beraber Konya Mevlana ortaokuluna 1970 yılında kayıt yaptırdı. Öğrenime başladık. Babam Konya'nın kenar mahallesi Arapöldüren mahallesinde Detseli Topal Kemal Amcamın iki oda bir hayat olmak üzere evini bizim için kiraladı. Eski Konya evleri bahçeli ve mutfak, wc bahçede. Artık yaşam, ben ve Amcam oğlu Yüksel Uçar için gurbette başlamıştı. Artık ailelerimiz köyde kaldı. Ve yaşam bizim omuzlarımıza 12 yaşında yüklenmişti. Köy ile aile ile bağlar kopmuştu. Çünkü ne telefon var nede otobüs. Ortaokula başladık!

Ortaokula gidip geliyoruz benim yabancı dilim İngilizce Yüksel'in ki Almancaydı. Okuldan eve evden okula. Her şey bizim için yabancıydı. Yemek yapmak, ütü yapmak, evi temizlemek, ders çalışmak. Köyden ilk defa ayrıldığım için bize burası gurbet geliyordu. Issiz akşamların acı yalnızlığı bizim eve çöküyordu. Çünkü iki amca oğlu ilk defa aileden uzakta baş başa kalmıştık. Her şeyi öğrenmek ve yapmak ve kendi başımızın çaresine

bakmak zorunda idik. Köyümüze ulaşım çok zordu açık kamyonla haftada iki defa kamyon üstünde gidilirdi. Tüm yiyecek ihtiyaçlarımız köyden kuru yiyecek olarak karşılanırdı. Tabii ki o zamanlar çok kar yağardı köy yolları 2 ay 3 ay kapalı kaldığı zamanlar olurdu. Bu şartlarda ortaokulu bitirdik.

1973 yılında Konya Ticaret Lisesine kayıt olduk. Şimdiki Muhacir Pazarı civarında eski bir mezarlığın üzerine inşa edilmiş bir okul. Bizde artık şehir yaşamını öğrenmiştik. Köyümüze döndüğümüz zaman okuyorlar diye başköşeye oturmamız için hürmet ve saygı görüyorduk. Köyümüz dağ köyü olduğu için ailelerimizin ekonomik durumu hiç iyi değildi. Artık çalışmaya başlayacak kendi paramızı kazanacaktık. Ailelerimiz yedi çocuk yedi keçi bir eşek bir katır bir çuval arpa unu bir havayı da bulgur kavurma tekeri bir bocut da pekmez olacak tamam o yılın ekonomisi idi. Eğer ki bunları yaptıysan o yıl koyun ağası sensin! İşte bu şartlarda biz okumak zorunda olduğumuz için; şartlar ne olursa olsun bu yükün altından

kalkmak zorunda idik. Ve hem derslere çalışıyor hem de cumartesi ve Pazar günleri pazarda su satarak ticaretin ilk adımını atıyorduk. Liseli yıllarımızda artık limon ve sana yağı ve diğer ürünleri satmayı başararak kıdem atlıyorduk. Pazar esnafı bizi tanıdı. Bununla çok desteği vardı. Artık Mahcur pazarında bir yerimiz var ve okul harçlığımı buradan kazanıyorduk. Nitekim liseyi 1976 ve 1977 öğretim yılında bitirip Yüksek Okula başladık. 1978 yılında Konya Yabancı Diller Yüksek Okuluna ön kayıt ile girdik. 1979 yılında Diyarbakır Yabancı Diller Yüksek Okuluna nakil ile geçiş yaptım. Orada ikinci sınıftan sonra okulumuz Dicle Eğitim Üniversitesi Eğitim Fakültesine bağlandı. Bizde bu sayede 1983 yılında İngilizce öğretmenliğinden mezun olduk. Askeri hükümet tayinlerimizi yapmamıştı. Herkesi potansiyel suçlara sokuyorlardı. Ve biz sokaklarda bu gün ki diplomalı genç öğretmenler gibi sokakta kalmıştık. Ya amelelik ya da seyyar satıcılık yapacaktık. Yüksel seyyar satıcılığı bırakıp muhasebeci İbrahim Kelek abinin yanında



muhasebe öğrenmeye ve kalfalığa başladı öyle de devam etti. Ve ben biraz daha serbest meslek edinmek için öğretmenliği seçtim. Tayinde olamayınca artık diplomalı seyyar satıcı olarak tekrar mesleğe döndüm. Mevlana caddesinde hem de ünlü bir seyyar satıcı oldum. Esnaf hiç yadırgamadan beni kabullenmişti İyi diyaloglar ile yerimizi almaya ve sabitlemeye çalışıyorduk. Turist esnaf ve el dokuma halı ve kilimci esnafa da iyi arkadaş olmuştuk. Esnaf arkadaşlar da benim akraba grubundaydım. O zamanlar Mevlana caddesinde dil bilen arkadaşlar Cemal Palamutçu, Asım Kaplan, Ahmet Büyükzeytinci, Saadettin Kaya ve Karamanlı Mehmet abi, Deli Yaşar ve Fatih Yüksel rahmetli idi bunlarda halıcı esnafı idiler. Bu esnada dil öğrenmek için turistlere de yardımcı oluyordum. Bazı arkadaşların öğütlerini de dinliyordum.

Bu arada ANAP hükümetini rahmetli Özal kurmuştu. Artık umudumuz yeşermişti sivil hükümette kurulmuştu. Sema otelinin sahiplerinden rahmetli Fevzi Özer Bey bir gün tüm karpuzlarını aldı ve bana "sana bir müjdem var" dedi ve onun ortağı olduğu Zaraf Yücel Esen'in dükkânının açılışı için başbakan gelmişti. Yücel Esende bizim köyden uzaktan akrabamızdı. Onların dedeleri Eşenlerin hocasıydı ve Kapı Caminin temel atanlarından biriydi. Ve beni başbakana tanıştırdı durumu anlattım tayin olmamız için emiri alıp müjdeledim tüm arkadaşlara. Artık öğretmedim. Su satmaktan seyyar karpuz arabası kalamaktan limon ve hancılara takke satmaktan ve turist kovalayıp komisyon almaktan kurtulacaktım. Bu arada ilkokul arkadaşım Mustafa Ögsüz halı tamirciliği yapıyordu. Onun da bana maddi e manevi desteği çoktu arada onun mekânında otuyordum. Oda benim halı kilim ustam olmuştu. Ona da şükranlarını buradan iletirim. 1983 yılında askerlik kısa dönem görevini tamamladım. Tayinim 1984 çıkmıştı. Çanakkale Çan'da 1 yıl İngilizce öğretmenliği yaptım. Halıcılığın benim damarlarıma tozu girmişti ve öğretmenliği bırakarak Konya da halıcı Yusuf Küçükbaşçı ile ortak oldum ve ilk dükkânı açtım. Dükkânın sermayesi üç kilimdi. Yarım yamalak İngilizcemiz ile turistlere halı kilim anlatmaya ve satmaya bir heyecan ile başladım. Yusuf köylerden topluyor bende satıyordum. Ama esas halıclı-



rın ustası Rahmetli Kasım Büyükerkek ağabeyimizdi. Anadolu malını bilen en bilgili bir esnaf ve altın kalpli bir ustaydı. Niğdeli Ahmet ağa, Kadınhanlı Naci ve Nadir abiler, Konyalı Ahmet Temiz Amca, Ahmet Kavutoğlu abimiz ve Kaplanlar, Tellal pazarında ki değerli esnaf abilerimizde konularında usta bilgili saygın kişilerdi. İsimlerini sayamadıklarında beni başışlasın. Bu mesleğe çok katkılan olan bir sürü adsız kahramanlar da var!!! Onlara da saygıyla selam ve hürmetlerimi sunmak ve kaybettiklerimizi de rahmetle anmak isterim. Ve yol artık göründü herkesi tanıdım. Tabi ki şansa yardım etti. Bu yıllarda Türk İslam eserlerine dünyada ilgi yoğundu. Tüm Anadolu'nun köylerinde halı ve kilim dokunuyor bunlar ile geçinen binlerce aile vardı. Bir yıl içinde İspanya pazarından bir müşteri bularak kilim ihracatına başladım. Ve o dönemde ihracat belgesi almak zordu ve telefona yazılıyorduk bir yılda alabiliyorduk. Zorlu bir sistem vardı. %25 ihracat komisyonu ödüyorduk. Müşterilerin en çok sorduğu sorulardan

biri "Kök Boya" ile ilgili idi. Halı ve kilimlerin kök yada kimyasal boya olup olmadıklarını soruyorlardı. Bizde aval aval bakıp bilmiyoruz diyerek geçiştiriyorduk. Bir gün Hollanda pazarına kilim satmak için Amsterdam'a gittim ve orada çok ünlü bir mağazanın alım müdürü ile tanıştım ve kilim satmayı başardım. Siparişleri aldım. Çok mutlu idim. Yalnız kök boya ile imalat kilim alacaklardı. Batılılar her şeyi yazar ve kontrat yaparlar, bizde kontrat yaptık. Konya'ya döndüm. Konya'da halı tamiri yapan bir arkadaşım ben boyaları yaparım dedi. İpleri eğitirdim ve bu arkadaşına verdim boyadı. Kilimler için model ve ipleri tezgâha götürdük dokundu. Yıkandı paketleni ve ihracatını yaptık. Malları müşteri almış telex yazmış ve mutlu idim sipariş beklerken kötü bir telex aldım. "Mehmet bu boyalar kök boya değil" diye yazmış moralim çok bozuldu. Hemen özür diledim ve ipleri arkadaşımın boyadığını yazdım ama bu çocuk oyuncağı değildi. Güven bitti iş bitti. Boyaların kendimin yapması gerektiğini anladım ve işçilik denemelerine giriştim. Pazardan bakır kazan, tüp, boya malzemeleri ve şap aldım. Boya malzemelerini araştırmaya sormaya koşuyordum. Hedefimde ki bu ana amaçta. İlk denememde ipleri fazla kaynatıp otların asidi ile yaktım çöpe attım. Bu bir iki defa oldu.

Ve Eşenler dağındaki sarı keçili yörüklerine ulaştım ve biraz bilgide onlardan aldım. Adamın ismi Gökmemed idi. Şu an bile torunları kara çadırda yaşıyor. Pazar günümü bu işe ayırdım ve ilk bilgiyi Ebemden(babaannem) aldım. Ebem dil kanatan otunu gösterdi ve kırmızı renk erir dedi. Dil kanatan Türkiye'nin her tarafında yetişen bir otu ve onun kökleri boya veriyor. Ebem ile bahçeden dil kanatan otunun köklerini söktük ve sütleğen otu ile kaynattık ki anahtar sırrı anlamıştım. Anamda karamık ile bez boyadığını anlattı ve sarının da sırrını çözmeye başladım. Toroslardaki Yukarı Eşenler köyünün benim malzemelerim için cennet gibi idi. Karamık, dil kanatan, meşe palamudu, papatya, şapla muhabbet çiçeği her tarafta dolu. Kadınları toplayıp ücret karşılığında ücret çiçek ve ot toplattırdım. Mordanlamayı da bakır sülfat şap krem tartar gibi malzemeleri sora sora öğren-

dim. Yurt dışından gelen Yeni Zelandalı Robin Brand /Kilim kitabı yazarı/ samimi arkadaşım idi. Bu konularla ilgili çalışmalarını beraber yapmaya başladık. Bu arkadaşım 30 yıl Konya'ya gelerek bize maddi ve manevi katkılarda bulunmuşlardır. Her yıl üç defa geliyorlardı.

Antik kök boya kilimleri alıyorlardı. Beraber dağlara gidip çiçeklerden boya almak için deneyler yapıyorduk. Yeni bilgiler elde edip yol alıyorduk. Bu arada Danimarkalı kumaş dokuyan seramik sanatçısı Jette Hammanich adlı arkadaşım bilgileri ile beni donatıyordu. İyi bir öğretmen ve Türkiye'yi çok seven Konya hayranı bir insandı. Bu arkadaşım krom mordantlı boya yapma tekniğini öğretmişti. Sarı keçili Yörükler köyümün dağlarına yerleşip 3 ay kalıyorlardı. Sarı keçeli Gök Mehmet amcamın eşinden de çok bilgi aldım.

Boyanın kalıcılığının önemli sırlarına vakıf oldum. Artık papatyayı, dil kanatanı, şaplayı, karamıkı, muhabbet çiçeğini, mazıyı, palamut kabuğunu, sumağı sakızlığı, sütleğeni hep denedim. Bu çalışmalarını da güneşe haslık derecelerini de öğrendim. Tam 30 yıl gözümü açıp kapamadan geçip gitti. Bu bilgi birikimlerini bir gün kitaplaştırmayı düşünüyorum.

Artık ciddi olarak renkleri analiz yapıp boyaya biliyordum. Halı ve kilim dilini boyanın sırnını çözüp yazmışım. İnanın Allah doğadaki her yarattığına bir de sır ve görev vermiş. Bu sırları çözmeye insanoğlunun ömrü yetmez!

Bir gün bir deneme yanılma yaparken kaydattığım otun bütün renkleri sildiğini ve yüne zarar vermediğini gördüm ve şaşırıp kaldım. Avrupa'da kırmızı şarabı halının veya kilimin üzerine döküldüğü zaman onu beyaz şarapla temizledikleri gibi.

Kök boy doğal olduğu için alerji yapmaz ve kanserojen değildir. Onun için sağlığımıza çok faydalı bir çalışmadır. İleride giydiğimiz tüm giysilerde bu çalışmalara dönecek. Osmanlılar pamuklu kumaşları bile kök boya ile boyamışlar. Bunların örneklerini müzelerimizde görebilirsiniz. Renklerin diline dönersek bizim halı ve kilimcilikte ana renkleri kırmızı, yeşil, mavi, sarı, mor, beyaz, siyah ve diğer renkleri.

Renkler

Kırmızı:

Kırmızı ana renklerden biridir. Bu renk en çok kullanılan renk olarak pozitifdir.

Dağlarda bahçelerde çıkan dil kanadan otundan elde edilir. Diğer adı kök boyadır. İngilizcesi madder. Dil kanatanın kökleri kazılır ve toplanır. Depoda su ile yıkanır ve gölgede kurutulur. Daha sonra kuruyunca değirmende un gibi öğütülür ve kullanmaya hazır hale gelir.

Kırmızının yapılış şekli şöyledir:

İlk işlem iplerin suya ıslatılması ile başlanır. Daha sonra da başka bir kaba boya kullanacağımız kadar kg suda bir gün öncesinden ıslatılır ve bekletilir. Sonra bir kaba su ilave edilip kaynatılır. Suyun kaynama derecesi 120 derece olmalı. 2 saat kaynattıktan sonra soğumaya terk edilmeli.

Formüllük işlem ipi mordantlama (ipin boyayı alması için hazır hale getirilmesi işlemi)

1 kg ip

250 gr şap(Alüminyum Nitrat)

50 gr krem tartar

2 saat 120 derecede kaynatılır. Soğumaya alınır ve bir gün sonra kaynamış ipler yıkanır biz bu işlemde Mordantlama diyoruz yani iplerin boyayı alma tekniğidir.

Şimdi ise boyayı işlemine geçeceğiz. Yine bir kapta suyu 120 derece kaynatacağız.

1 kg ip 250 gr madder (dil kanatan)veya kök boya kaynatıyoruz ve 2 saat kaynattıktan sonra soğumaya alıyoruz. Tabi ki bu işlemi yaparken ipleri sık sık karıştırmamız gerekir. Daha sonra ipleri yıkayıp kurutmak üzere askıya asarız. Kırmızı renklerin tonlarını gramaj olarak artırabiliriz. Kırmızıyı 300 gr korskak koyu eğer az koysak açık renklerde elde edeceğiz. Bu yaptığımız rengin kalıcı olması ve kusmaması için tekrar kendi ile kaynatarak rengini sabitleştiriyoruz.

Bu dilkanadan otunun güneşte sabit kalma oranı bayağı yüksektir.

Sarı:

Sarı rengin elde edilmesi zor gibi görülür ama en zor renk sarıdır. Sarı güneşin altında test edildiğinde solduğunu görürsünüz. Bazıları hemen soğan kabuğundan sarı elde eder ama güneşe koyunca iki günde rengin uçtuğunu görürsünüz. O nedenle sarıyı en iyi bitkiden elde etmek için yıllanmış verdim. Sora sora kaynata kaynata zehirlerini yuttum.

Sarı muhabbet çiçeği otundan, papatyadan asma teveğinden, şaplardan, karamık kökünden cehriden elde ediyoruz. Âma bu saydığım bitkilerin içinde muhabbet çiçeği, şapla ve papatyadan en iyi renk aldım.

Sarı renkte aynı yolu izleyeceğiz. Önce mordantlama işi:

1 kg ip

250 gr şap

50 gr krem tartar

Kapta su ile 2 saat kaynatıyoruz ipleri bu suyun içinde soğumaya bırakıyoruz. Sonra bu ipleri çıkarıp yıkayacağız. Sonra boya işlemine geçeceğiz.

1 kg ip 300 gr muhabbet çiçeği ve 100 gr papatyaya ve 100gr şapla ile kaynatıyoruz. 2 saat sonra soğuduktan sonra ipleri yıkayacağız tekrar muhabbet otu ile kaynatarak sabitleştireceğiz. Tabi ki tonlarını değiştirmek için içine 10 gr kırmızı veya 10gr ceviz ilave edilecek koyulaştırıp tatlı tonlara gidilir.

Mor:

Mor renginde kırmızıda kullandığımızda kök boyadan dil kanadan (madderden) elde edilir. En zor renklerden biridir. Bu renklerden mor da da mordant işlemi yapacağız.

1 kg ip

30 gr demir sülfat Fe2

50 gr krem tartar

İle 2 saat kaynatılır. Sonra ipler soğumaya bırakılır. Ertesi günü ipler çıkarılarak kurutulur. Daha sonra ipler boyayı almaya hazır hale geldiği için önceden ıslattığımız boyaya bırakılır.

Şimdi başlayalım

1 kg ip

250 gr kök boya(dil kanadan)

Su kabının içinde yarım saat ipler ve kok boya ile çiğnenir. Ve soğuk su ilave edilerek beklemeye alınır. Mor rengini soğuk su ile yapıyoruz kaynatmayız. Bu ipler 2 gün boyanın içinde kalacak ama zaman bu ipleri karıştıracağız. Sonra yıkayıp kurutacağız. Gerek duyarsak kahverengi renk elde etmek için bu mordant ile ipleri kaynatarak kahverengini de yapabiliriz. Halk arasında saç kipişi denilen bakır sülfat ve demir sülfat karışımı ile yapılan mordantlama ile de mor elde edebilir.

Haki:

Hakinin yapımında mordantlama yapılmadan renkler aldım. Örneğin 1 kg ip ile kazanda 1kg sakızlık 1kg sumak 100gr ceviz kabuğu 10gr dil kanadan ve 300 gr demir sülfat Fe2 veya 300gr saç kipişi ile kaynatarak haki rengini aldım. Sonra ipleri çıkarıp kazana 5gr indigo ilave ederek tekrar kaynatıp haki renginin tonlarını boyadım. Bu boyada ceviz olduğu için kahve hava asidi 100 yıl sonra etkilemi-

yor. Mesela doğal kahverengi ve gri veya siyah koyunun kendi rengi 100 yıl sonra havadaki asit yüzünden biter ve tamir etmek durumunda kalırlar.

Siyah:

Siyah rengini koyunun kendi yününden de orijinal olarak da elde edebiliriz ama boyaya da biliriz boyanan siyah kalıcıdır. Çünkü hava asidinden etkilenmez.

Siyah için malzememiz meşelerin kahve kozakları ve palamut kabukları öğütülerek boyar madde olarak kullanılır ve ceviz ana maddemiz.

1 kg ip 100 gr palamut kabuğu(öğütülmüş) ile kaynatılır direk boya alınır. İçine de 5 gr kırmızı ilave edilir.2 saat kaynatılıp soğutulur yıkanır ipler dokumaya hazır hale getirilir. Ceviz kabuğu da ilave edilirse değişik siyah tonlarına ulaşırız. Kosinil ile de mor yapılır. Kosinil İspanyanın kanaryana adalarında yetişir.

Sarı rengi için Fetiye civarında süpürge otundan yararlanılmıştır. Konya Karapınar ilçesinde de katır tırnağından yararlanılarak sarı elde edilmiştir. Dayanıklı koyu bir sarı tonundadır.

Eğer Erzurum ördekbaşı yeşil almak isterseniz de Konya'nın Hadim ilçesi Eşenler köyünde yetişen kantaron otundan da sarı yapılarak indigo şerbetinde banyo yaptırılarak Erzurum ördekbaşı yeşil elde edilir.

Kayı:

Teregatto rengi aşağıdaki formül şeklinde yapabiliriz. Direk kök boya ile kaynatılarak elde edilebilir veya şap ilave edilerek de elde edilir. Ben su tekniğini kullandım.

1 kg ip

300 gr şap

60 gr krem tartar

50 gr kırmızı kök boya

50 gr demir sülfat Fe2

Kazana ilave edilerek 2 saat kaynatılarak mondanlanır. Soğumaya alınır. İpler ertesi gün yıkanır ve tekrar bir kazanda 50 gr kırmızı kök boya ile kaynatılarak sabitlenir.

Yeşil:

Yeşilde iki rengin karıştırılarak elde edilir.



Daha önceden ipler sarıya boyanır ve bu ipler indigo banyosuna 5 dakika bırakılır çıkarılıp havalandırılır ipler derhal yeşile döner. Yeşilin koyu tonlarını almak için indigo artırılarak yapılır açık rengi ise sarı açık yapılarak elde edilir.

1 kg sarıya boyanmış ip

10 gr indigo

5 gr hidro

3 gr kostik banyosuna batırılarak 5 dakikada yapılır. İpler çıkarılır ve yıkanır.

Mavi:

Bu renk eski devirlerde çivit otundan yapılmış ve daha sonrada indigo ağacından elde edilen indigo ile boyanmış.

Mavi boyama tekniği formülü:

Bir kapta ipleri ıslatıp bekleteceğiz ilk işlem bu. Sonra bir kapta suyu 50 derece ısıtacağız ve bir diğer kapta indigo şerbeti yapacağız.

1 kg sarıya boyanmış ip

10 gr indigo

5 gr hidro

3 gr kostik ile şerbet yapıp 50 derecedeki suya hava aldırılmadan bırakacağız az karıştırdıktan sonra ipleri bu ipleri bu banyoya bırakarak 5 dakika bekleteceğiz ve ardından ipleri teker teker havalandırarak çıkarıp asacağız. Sonra yıkayıp asacağız. Gerekirse açık veya koyu renkler için indigo artırılarak yapılır. İndigo işlemi yaparken ipleri yine şap ve krem tartar ile mordantlama yapmamız şarttır. Ama



bu işlemi yaparken kesin ve kesin maske kullanınız.

İndigo Hindistan'dan bir ağaçtan elde edilir. Almanya Bayer firması da indigo üretir ama şimdi üretimden kaldırıldı.

Çivit mavisine ise Anadolu'daki analarımızın ve ebelerimizin yaptığı mavidir. Has mavidir. Konya'nın Çumra'ya giderken yolların boyunda boyları uzun sarı çiçekli bir bitki var o kullanılarak yapılmış. Bu ot toplanacak ve bir küpün içine konacak ipleri ile beraber kına sığırdan meşe odunu külü beraberinde su ile küpün ağzı kapanacak 3 ay kalacak ve sonra bu ipler ile odlar fermantasyona uğrayarak ipler sarı renk alır ve kına ile kaynatılarak çivit mavisine ulaşılır ama bu çok zor bir işlem olduğu için kimse yapmamaktadır.

Bu tür bilgilere Nuri Refik Korur 1937 Ankara Yüksek Ziraat Enstitüsü çalışmalarında sayı 41 Ankara 1937 yılı kaynağından ulaşabilirsiniz.

İpek boyamacılığı da aynı mordant tekniği işlemi ile yapılır. Örneğin ben yaptığım bir ipek çalışmasında mordant işleminde sakızlık meneviş ağacının yapraklarını kullandım gayet iyi sonuçlar aldım.

İpek boyamasında ipekte protein olduğu için yün gibi boyanır.

Pamuk ise lif olduğu için mordant işlemi farklı. Bu çalışmada devam ediyorum. İleride tüm giysiler kök boya ile boyanacağından eminim.

Sağlıklı bir yaşam için kök boyalı halılar ve kilimleri giysilerde de kök boyalı pamuklu giysileri tercih edelim.

Osmanlı döneminde Konya'da kök boya tarlaları varmış buralarda dil kanadan otu tarlalara ekilerek pamuklu ipeklili yünlü kumaşlar kok ile boyanıp Avrupa'ya ihraç edilmiş. O nedenle Konya'da bizden sonra gelen insanlar bu bilgileri geliştirebilir ama gördüğüm şu ki 30 yıldır bu işi yapıyorum benden sonra bu işi yapanların olmasını da umut ederim.

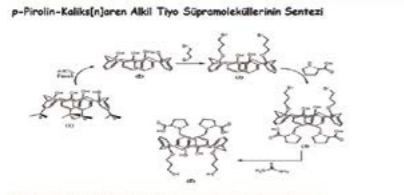
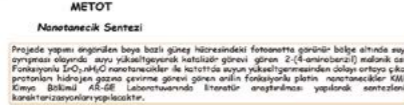
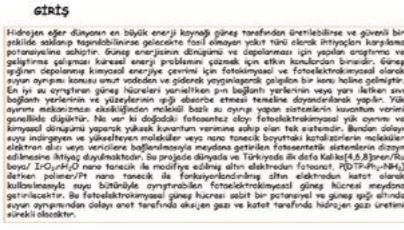
Yurt dışında halı ve kilim kulüpleri kurularak bu işlemleri tanıtır ve yaşatıyorlar dilerim bizim yurdumuzda da insanlar bu işlemlere başlar.



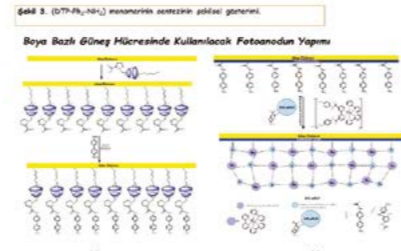
SUYU TAM OLARAK AYRIŞTIRAN BOYA BAZLI GÜNEŞ HÜCRELERİ VE ELDE ETME YÖNTEMİ

Patent Sahipleri
Hüseyin Bekir YILDIZ

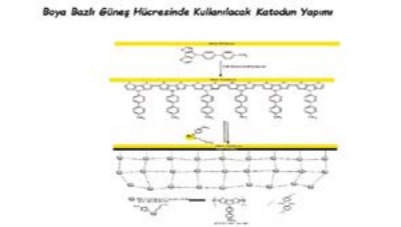
Güneş ışığının depolanmış kimyasal enerjiye çevrimi için fotokimyasal ve foto elektrokimyasal olarak suyun ayrışımı konusu umut vadeden ve giderek yaygınlaşarak çalışılan bir konu haline gelmiştir. En iyi su ayrıştırıcı güneş hücreleri yaniletken p-n bağlantı yerlerinin veya yarı iletken sıvı bağlantı yerlerinin ve yüzeylerinin ışığı absorbe etmesi temeline dayandırılarak yapılır. Yük ayrımı mekanizması eksikliğinden molekül bazlı su ayrıştıran sistemlerin kuantum verimi genellikle düşüktür. Ne var ki doğadaki fotosentez olayı foto elektrokimyasal yük ayrımı ve kimyasal dönüşümü yaparak yüksek kuantum verimine sahip olan tek sistemdir. Bundan dolayı suyu indirgeyen ve yükselten moleküler veya nano tanecik boyuttaki katalizörlerin moleküler elektron alıcı veya vericilere bağlanmasıyla meydana getirilen fotosentetik sistemlerin dizayn edilmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Hidrojen eğer dünyanın en büyük enerji kaynağı güneş tarafından üretilebilirse ve güvenli bir şekilde saklanıp taşınabilirse gelecekte fosil olmayan yakıt türü olarak ihtiyaçları karşılama potansiyeline sahiptir. Güneş enerjisinin dönüşümü ve depolanması için yapılan araştırma ve geliştirme çalışması küresel enerji problemini çözmek için etkin konulardan birisidir. Yukarıda da belirtildiği gibi en iyi su ayrıştırıcı güneş hücreleri yaniletken p-n bağlantı yerlerinin veya yarı iletken sıvı bağlantı yerlerinin ve yüzeylerinin ışığı absorbe etmesi temeline dayandırılarak yapılır. Bu projede dünyada ve Türkiye’de ilk defa Kaliks[4,6,8]aren/Ru boya/ IrO₂.nH₂O nano tanecik ile modifiye edilmiş altın elektrotun fotoanot, P(DTP-Ph₂-NH₂) iletken polimer/Pt nano tanecik ile fonksiyonlandırılmış altın elektrotun katot olarak kullanılmasıyla suyu bütünüyle ayrıştırabilen foto elektrokimyasal güneş hücresi meydana getirilecektir. Bu foto elektrokimyasal güneş hücresi sabit bir potansiyel ve güneş ışığı altında suyun ayrışımından dolayı anot tarafında oksijen gazı ve katot tarafında hidrojen gazı üretimi sürekli olacaktır.



Şekil 1. p-pirolin-kalkit(n)aren alkil tiyo süpamolükollerinin sentezi.



Şekil 3. (a) p-Pirolin-kalkit(n)aren alkil tiyo süpamolükollerinin sentezini gösteren. (b) Analitik sentez için pirolin-kalkit(n)aren alkil tiyo süpamolükollerinin sentezini gösteren. (c) Analitik sentez için pirolin-kalkit(n)aren alkil tiyo süpamolükollerinin sentezini gösteren. (d) Analitik sentez için pirolin-kalkit(n)aren alkil tiyo süpamolükollerinin sentezini gösteren.



Şekil 4. Fotokimyasal güneş hücresinde katot olarak kullanılacak P(DTP-Ph₂-NH₂)/Pt nano tanecik yapı ile modifiye edilmiş altın elektrotun hazırlanması gösteren.

ANTİPATİNAJ SİSTEMİ



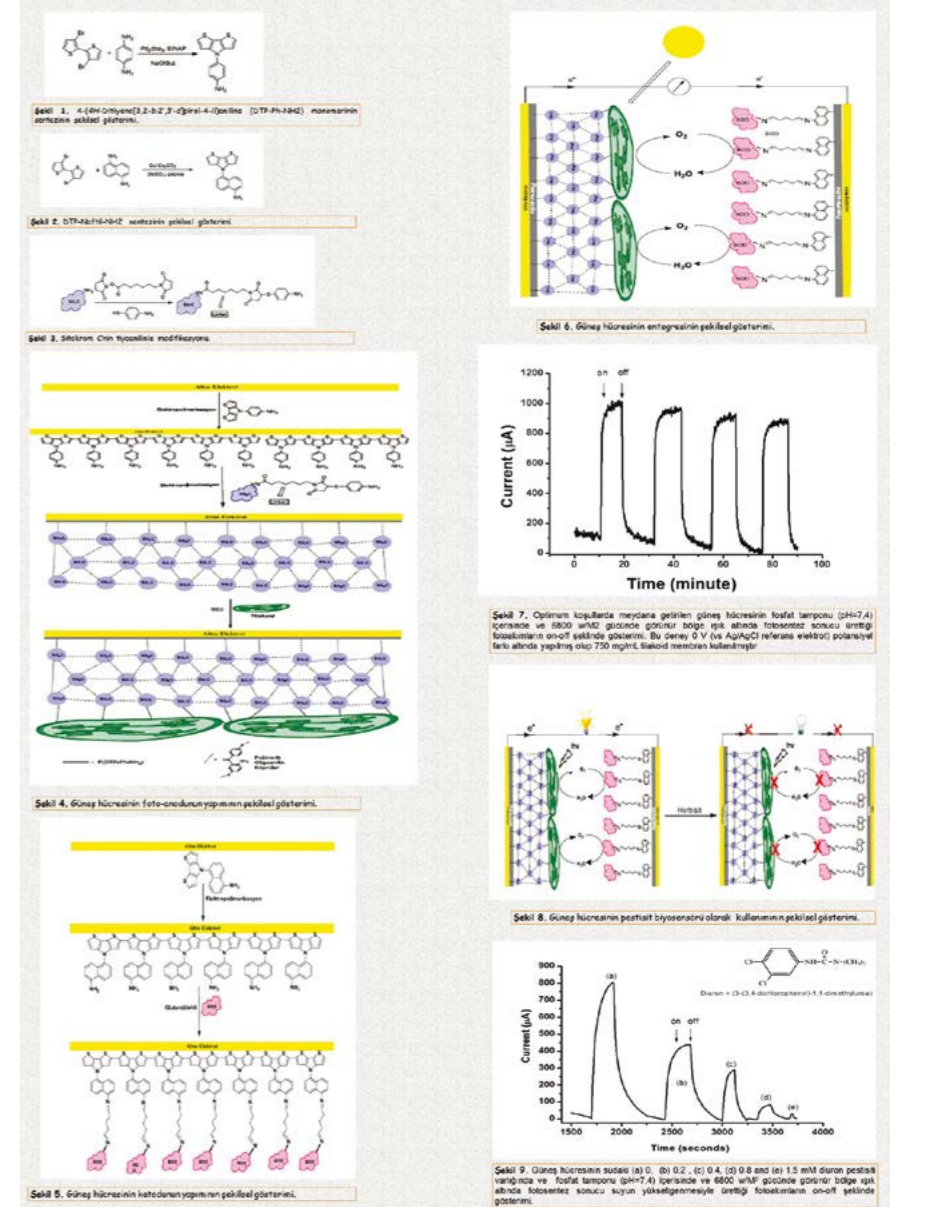
Teknoloji araçların lastiklerine monte edilebilen, içerdiği kollar sayesinde lastiğin dönme işlevini “Adım Atma” fonksiyonu gibi kullanmayı sağlayan, monte edilecek lastiğin boyutuna göre ayarlanabilen, kol kısımlarında mukavemeti artırma amaçlı açılı bölümler içeren, göbek kısmında sağlamlığı arttırıcı cam tülü içeren kompozit madde kullanılarak ve böylelikle zorlu yol koşullarında ilerlemeyi sağlayan bir anti patinaj sistemidir. Araçların lastiklerine kolayca monte edilebilecek şekilde dizayn edilen teknoloji, tasarlanan paslanmaz çelik mekanik kollar sayesinde lastiği

kolayca sararak lastiğin dönme işlevinin, “Adım Atma” fonksiyonu gibi kullanılmasını sağlamaktadır. Lastiği kavraması için tasarlanan kollar ve mekanizmayı tutan gövde ise malzeme ve tasarım olarak farklı şekillerde piyasaya sunulmaya müsait olup, örneği karbon-fiber bir bileşen kullanılarak gövdenin dizayn edilmesi ile ürün gamında çeşitlendirmelere gidilebilecek bu da kar lastiklerinin aksine üreticiye ürün gamında çeşitlilik sağlayabilecektir. Kolay monte edilebilir, az yer kaplayan zorlu yol koşullarına dayanıklı ve adaptif şekilde tasarlanan sistem ile can ve mal güvenliği sağlanacaktır.

EVSEL VE ENDÜSTRİYEL ATIK SULARIN İÇİNDEKİ PESTİSİTLERİN TAYİNİ İÇİN GÜNEŞ HÜCRESİNDEN BİYOSENSÖR

Patent Sahipleri
Hüseyin Bekir YILDIZ

Pestisitler gibi organik kirleticilerle yüzey ve yer altı sularının kirlenmesi olayı ciddi anlamda endişe vericidir. Suyun çözülmüş pestisitlerin bulunduğu yüzeylere temasıyla veya pestisitlerin suya doğrudan enjekte edilmesiyle veya pestisitlerin havadan püskürtülmesiyle meydana gelen sudaki kirlenme, bu çeşit kimyasalların zehirli olması nedeniyle suda yaşayan ekosistemler üzerinde olumsuz etkileri olmaktadır. Ticari olarak satılan pestisitlerin çoğu bitkilerde gerçekleşen fotosentez olayını engelleyen fonksiyona sahiptir ve suda yaşayan bitkiler ve fotosentetik mikro organizmalar da pestisitlerden aynı şekilde etkilenirler. Buna ek olarak, içme suyundaki bu tip kirleticilerle 1 ng/mL konsantrasyonu seviyesinde bile uzun süre maruz kalınması insanlarda endokrin sisteminin çökmesine ve kanser hastalığının oluşmasına neden olmaktadır. Bu yüzden pestisitlerim yüzey ve yer altı sularının içindeki tayini çok önem kazanmaktadır. Bu iş fikrinde sulu çözelti içindeki elektrotların ışıkla aydınlatılması sonucu meydana gelen fotosentez yoluyla elektrik üreten güneş hücresinin yapılacaktır. Poli 4-(4H-Ditiyeno[3,2-b:2',3'-d] pirol-4-il)anilin, P(DTP-Ph-NH₂), iletken polimeriyle modifiye edilmiş altın elektrot üzerine elektropolimerizasyon sonucu bis aniline çapraz bağlarla bağlanan sitokrom C ile meydana getirilen yüzeye tilakoid membranların bisülfosaksinimidil suberat (BS3) ile bağlanması sonucu elde edilen yapı, fotobiyoelektrokimyasal güneş hücresinde fotoanot görevi yapacaktır. Poli [5-(4H-ditiyeno[3,2-b:2',3'-d] pirol-4-il)naftalin-1-amin], P(DTP-Naftil-NH₂), iletken polimeriyle modifiye edilmiş altın elektrot üzerine bilirubin oksidaz enziminin glutraldehit ile çapraz bağlarla bağlanmasıyla oluşturulan yapı ise katot görevi görecektir. Işık etkisiyle sistem çalıştırıldığında tilakoid membran da meydana gelen fotosentez sayesinde su yükseltgenerek ayrışacak ve anot tarafında oksijen gazı açığa çıkarken, sistemin katot tarafı ise anotta oluşturulan oksijen



gazini tekrar biyoelektrokatalitik yolla suya indirgeyecektir. Sitokrom C'nin anilinele modifiye edilmiş altın elektroda oligoanilin çapraz bağlarla bağlanmış olması, sitokrom C'nin de mediator görevi görmesi ve P(DTPPh-NH₂)'nin çok iyi bir iletkenliğe sahip bir polimer olması nedeniyle tilakoid membranda meydana gelen fotosentezin suyu yükseltmesiyle açığa çıkan elektronların elektroda doğru transferi çok hızlı olacağından elde edilecek fotoakım değeri çok fazla olacaktır. Son olarak güneş hücresine pestisit bazlı

kimyasallar eklendiği zaman, pestisitlerin tilakoid membranların yaptığı fotosentezi engelleme özelliğinden dolayı güneş hücresinde elde edilecek fotoakım miktarında azalma olacaktır. Bu maddelerin konsantrasyonları arttırıldığında ise güneş hücresinde üretilen fotoakım azalmaya devam edecek ve belli bir süre sonra da gözlemlenmeyecektir. Böylece sürekli elektrik üreten tilakoid membran bazlı güneş hücresini duyarlı bir pestisit biyosensörü olarak da kullanmak mümkün olacaktır.

DÜNYADAN İŞBİRLİĞİ TEKLİFLERİ

Tarım, bahçevanlık, avcılık ve ilgili ürünler

TUNUS

201700111-- Alım

Kayıt Tarihi: 18.04.2017
Firma Adı: Etablissement Lamari
Adres:8/14 Souk des Chechias - Tunis, ,
Yetkili Kişi: Ali LAMARI
Tel: +216.58.216 915; e-mail: bile_lamari@hotmail.fr
T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği tarafından Etablissement Lamari firmasının ülkemizden merinos yünü (GTİP No: 5107.10) almak istediği bildirilmiştir.

Gıda maddeleri ve içecekler

KUZAY KIBRIS TÜRK CUMHURİYETİ

201700117-- Alım

Kayıt Tarihi: 21.04.2017
Firma Adı: NECDET ERGÜN
Yetkili Kişi: NECDET ERGÜN / Economist / Entrepreneur / Business Developer
Tel: ..; Faks:..; e-mail: necdet1969@gmail.com; web:
TOBB Türkçe Konuşan Girişimciler Programı kapsamında her yıl düzenlenen etkinliklerden birisine Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nden katılan girişimci Necdet Ergün; çözüm ortaklarından birisinden ayçiçeği yağı ve mısır yağı talebi aldığını ve tedarik edebilecek firmalarla bağlantı kurmak istediğini bildirmiştir. Necdet Ergün, aylık 10 bin Ton ayçiçeği yağı ve 5 bin Ton mısır yağı alımı yapacağını, ödeme şeklinin L/C olacağını, ayçiçeği yağı için 750 USD ve mısır yağı için 780 USD fiyatı teklifler beklediğini belirtmiştir.

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

TUNUS

201700105-- Alım

Kayıt Tarihi: 14.04.2017
Firma Adı: Les Scieries du Sud
Adres:Route de Gabes km. 5,5 - 3083 Sfax, ,
Yetkili Kişi: Belhassen SMAOUI
Tel: +216.74.454 473 / 454 1; Faks:+216.74.454 474; e-mail: scieriedusud@gnet.tn; web:
T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği tarafından Les Scieries du Sud firmasının ülkemizden MDF levha almak istediği bildirilmiştir.

Kağıt hamurundan ve kağıttan mamul ürünler

TUNUS

201700112-- Alım

Kayıt Tarihi: 18.04.2017
Firma Adı: SOMEDIP
Adres:Tunis, ,
Yetkili Kişi: Youssef OTHMANI
Tel: +216.22.066 050; Faks:+216.71.470 701; e-mail: somedip.paper@gmail.com; web:
T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği tarafından SOMEDIP firmasının ülkemizden Termal Rulo Kağıt [Yazar Kasa Rulosu (GTİP No: 4802.55:4802.56)] almak istediği bildirilmiştir.

Ana metaller ve ilgili ürünler

TUNUS

201700106-- Alım

Kayıt Tarihi: 14.04.2017
Firma Adı: Continuus-Properti Tunisia
Adres:Parc d'Activite Economique de Bizerte 7000 Bizerte, ,
Yetkili Kişi: Riadh SAIDANI
Tel: +216.72.417 223; Faks:+216.72.417 316; e-mail: riadh.saidani@cpt-tn.com; web:
T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği tarafından Continuus-Properti Tunisia firmasının ülkemizden demir ve alaşım çelikten yassı hadde mamulleri (GTİP No: 72.08;72.09;72.11;72.16;72.16) almak istediği bildirilmiştir.

201700110-- Alım

Kayıt Tarihi: 18.04.2017
Firma Adı: Global Trading Company
Adres:Ave. de Carthage Imm. Illissa 2, 7eme étage n° 71, 3027 Sfax Jadida Sfax, ,
Yetkili Kişi: Abderazek HSAIRI
Tel: +216.74.400 517; Faks:+216.74.400 532; e-mail: infogtc8@gmail.com; web:
T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği tarafından Global Trading Company şirketinin ülkemizden alüminyum folyo (GTİP No: 7607.11; 7607.19) almak istediği bildirilmiştir.

201700114-- Alım

Kayıt Tarihi: 18.04.2017
Firma Adı: Industrie Riadh des Clous et Fils d'Attache - IRCA
Adres:Av. Bourguiba 5022 Menzel Ennour Monastir, ,

Yetkili Kişi: Riadh ALIANE
Tel: +216.73.568 206; Faks:+216.73.568 206; e-mail: contact@irca.tn; web:
T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği tarafından Industrie Riadh des Clous et Fils d'Attache - IRCA firmasının ülkemizden demir/çelik tel (SAE 1006/1008) almak istediği bildirilmiştir.

Makineler, ekipmanlar, aletler, cihazlar ve ilgili ürünler

MOĞOLİSTAN

201700120-- Alım

Kayıt Tarihi: 26.04.2017
Firma Adı: Erdenet Makh Market
Adres:Mongolia, ,
Yetkili Kişi: Anuudar.G / Project Manager
Tel: +976.77.111172; e-mail: anuudar.g@jcd.mn
Kasaplık hayvan kesimevi ve et işleme tesisi işleten bir Moğol firmasının, bu yıl kesimevi için hijyen ekipmanları almayı planladığı ve bu tür ekipmanları üreten Türk firmalarıyla bağlantı kurmak istediği bildirilmiştir.

Tarım, bahçevanlık, avcılık ve ilgili ürünler

KAZAKİSTAN

201700121-- Satım

Kayıt Tarihi: 26.04.2017
Firma Adı: Quantum i7 LLC
Adres:Republic of Kazakhstan , 050009 Almaty, Rozybakiyev street, 70, ,
Yetkili Kişi: Pavel Kim / Director
Tel: ..; Faks:..; e-mail: pavelkim@yahoo.com
Piyasa analizi, ticari aracılık, iş ortağı arama, Kazakistan pazarında ve Orta Asya'da ithalat, ihracat, satış temsilciliği, temsilcilik arayan yabancı şirketlere uygun şirket bulunması vb. hizmetler sunan firmanın, Kazakistan'dan bitkisel yağ, karabuğday vb. ithal etmek isteyebilecek şirketlere tedarikçi olabileceği bildirilmiştir. Tedarikin doğrudan üreticiden sağlanacağı, teslimatın 40 ton'dan başladığı, bitkisel yağ fiyatının litre başına KDV dahil 1 USD, karabuğdayın kg başına KDV dahil 0,61 USD olacağı belirtilmiştir.

UKRAYNA

201700099-- Satım

Kayıt Tarihi: 04.04.2017
Firma Adı: Maritime Inter Service LTD
Adres:Mariupol, Ukraine Admiral Lunin ave., 89, 26, ,
Yetkili Kişi: Diana Mysenko
Tel: +380.67.464 33 43; Faks:..; e-mail: mysenko.d@miservice.com.ua; web: http://miservice.com.ua/en
Ukrayna'nın Ankara Büyükelçiliği tarafından Maritime Inter Service LTD şirketinin ülkemize buğday, ayçiçeği, süpürge darısı, arpa, soya fasulyesi, çavdar, kolza, bezelye, yulaf, keten, hardal, mısır, akdarı, karabuğday, yağ çeşitleri, un, vb. satmak istediği bildirilmiştir.

Kömür, linyit, turba ve kömür esaslı diğer ürünler

RUSYA

201700101-- Satım

Kayıt Tarihi: 11.04.2017
Firma Adı: REALWOOD LLC Group of Companies
Adres:141407 Moscow region, Khimki , Business Center "Green Point" Panfilova street 19, building 1, 7th floor 141407, .
Yetkili Kişi: Sergey Rodionov
Tel: +7.495.585-55-33; Faks:..; e-mail: topas-5@mail.ru; web:
6 ve 8 mm çaplarında sarıçam pelleti (topak) üreten REALWOOD LLC şirketler grubunun ürünlerini ülkemize de ihraç etmek istediği bildirilmiştir. Teslimin briket formunda ve 15, 500 ve 1000 kg'lık torbalarla yapılacağı belirtilmiştir.

KIRGIZİSTAN

201700115-- Satım

Kayıt Tarihi: 21.04.2017
Firma Adı: Chayan LLC
Adres:Bishkek / Kyrgyzstan, ,
Yetkili Kişi: Ulukman Bapaev
Tel: ..; Faks:..; e-mail: ulukman@gmail.com
TOBB Türkçe Konuşan Girişimciler Programı kapsamında her yıl düzenlenen etkinliklerden birisine Kırgızistan'dan katılan iş adamı Ulukman Bapaev Birliğimize başvurup, Kırgızistan'dan kuruyemiş ihracatına başladıklarını ve ürünlerini ülkemize de ihraç etmek istediklerini bildirmiştir. Ulukman Bapaev, ürün çeşitlerinin ceviz (kırık ve kelebek), badem, fıstık, yer fıstığı, kurutulmuş erik, kurutulmuş kayısı, kurutulmuş üzüm (siyah, kahverengi, sarı) olduğunu 5'er kg'lık 2 adet vakumlu torbadan oluşan kolilerle ihraç edildiğini bildirmiştir.

Tarım, bahçevanlık, avcılık ve ilgili ürünler

BULGARİSTAN

201700126-- İşbirliği

Kayıt Tarihi: 27.04.2017
Firma Adı: FARGO GROUP EXPORT JSC
Adres:P.O. Box: 1000, Sofia - Bulgaria, ,
Yetkili Kişi: Mrs. Teodora Chavdarova / Sales Manager
Tel: ..; Faks:..; e-mail: chavdarova@fargogroup-export.com; web: http://fargogroup-export.com
Bulgaristan'ın Ankara Büyükelçiliği, Ticari ve Ekonomik İlişkiler Ofisi tarafından, tüm çiftlik hayvanları için granül yem ve buğday, darı, ayçiçeği, soya, buğday kepeği ve arpa tedarikçisi ve ihracatçısı olan Fargo Group Export JSC şirketinin ürünlerinin Türkiye'de tanıtım, temsilciliğini yapabilecek firmalarla bağlantı kurmak istediği bildirilmiştir.

RUSYA

201700109-- İşbirliği

Kayıt Tarihi: 18.04.2017
Firma Adı: JOINT WATER COMPANY LLC
Adres:357361, Russian Federation, Stavropolskiy krai, Predgorniy raion, v. Vinsady, Cherkesskoe shosse 2-nd km. ,
Yetkili Kişi: Mikhail Rakhim / Export manager
Tel: +7.8793.39-96-42 / 39-4; Faks:+7.8793.97-62-81; e-mail: export7@ovkwaters.ru; web: www.ovkwaters.ru
Rusya Federasyonu Ticaret Temsilciliği tarafından; maden suyu ve meyve suyu gibi alkolsüz içecekler üreticisi olan JOINT WATER COMPANY LLC Şirketi'nin ürünlerini Türkiye piyasasına da sunmak istediği ve Türkiye Cumhuriyeti'nde ortak aradığı bildirilmiştir. Şirketin fabrika ve su kuyularının Rusya'nın en eski ve en ünlü sağlık merkezlerinden biri olan Kafkas Mineralnye Vody Bölgesi'nin özel korunan çevre dostu tatil beldesinde bulunduğu, üretilen tüm ürünlerin gerekli belgelere, izinlere ve ödüllere sahip olduğu belirtilmiştir.

Makineler, ekipmanlar, aletler, cihazlar ve ilgili ürünler

TUNUS

201700103-- İşbirliği

Kayıt Tarihi: 14.04.2017
Firma Adı: Ste de Pesage Machine du Sud - SPMS
Adres:125 rue Haffouz 3000 Sfax, ,
Yetkili Kişi: Mimoun BEN ATITALLAH
Tel: +216.74.236 670; Faks:+216.74.215 448; e-mail: contact@pesagemoderne.com; web:

T.C. Tunus Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği tarafından, Ste de Pesage Machine du Sud adlı Tunus firmasının, endüstriyel tartım sistemleri, beton blok makineleri ve beton santralleri alanlarında işbirliği yapmak istediğini bildirilmiştir.

Mamul ürünler, mobilya, el işleri, özel amaçlı ürünler ve buntarla ilgili tüketim maddeleri

KAZAKİSTAN

201700084-- İşbirliği

Kayıt Tarihi: 18.04.2017
Firma Adı: ASTANA MINING EXPLORATION COMPANY
Adres:010000, Astana, Kazakhstan, ,
Yetkili Kişi: Fazylbek Mustanov / Yönetici
Tel: +7.7172.769 135; Faks:..; e-mail: fazylbek@gmail.com; web:
Kazakistan'da madencilik alanında faaliyet gösteren ve altın madeni işleten ASTANA MINING EXPLORATION COMPANY Şirketi'nin üst düzey yöneticisi olup, TOBB Türkçe Konuşan Girişimciler Programı kapsamında her yıl düzenlenen etkinliklerden birisine katılan Fazylbek Mustanov, kuyumculuk/ mücevherat konusunda deneyimli bir Türk iş ortağı aradıklarını ve yapım aşamasında olan fabrikalarına ortak etmek istediklerini bildirmiştir. Destek ve yardımcı ulaştırıcılık hizmetleri; seyahat acentası hizmetleri

BULGARİSTAN

201700123-- İşbirliği

Kayıt Tarihi: 27.04.2017
Firma Adı: 60K Ltd
Adres:Bulgaria, ,
Yetkili Kişi: Mariya Toshkova / Business Development Manager
Tel: ..; Faks:..; e-mail: mariya.toshkova@60k.com; web: www.60k.com
Bulgaristan'ın Ankara Büyükelçiliği, Ticari ve Ekonomik İlişkiler Ofisi tarafından, Bulgaristan'ın en büyük dış kaynak kullanımı (outsourcing) şirketlerinden birisi olduğu ifade edilen 60K şirketinin, Türkiye'deki e-ticaret şirketlerine müşteri destek hizmetleri (bilgi sistemleri, saha hizmetleri, telefonla müşteri hizmetleri vb.), e-ticaret şirketlerine Back Office destek hizmetleri, mobil operatörlerle Internet ve TV servis sağlayıcılarına müşteri desteği veya BT destek hizmetleri ve tur operatörlerine havayolları ve Internet uçak bileti satış sitesi hizmetleri vb. sunmak istediği bildirilmiştir.



Hakan KARAGÖZ

KTO-Ekonomik Araştırmalar ve Proje Uzmanı

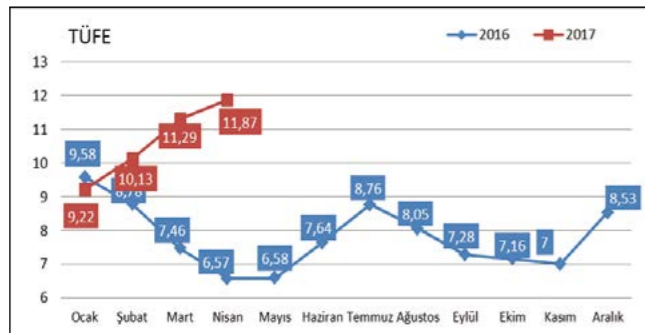
ENFLASYON

Nisan ayında TÜFE, aylık %1,31 arttı.

2017 yılı Nisan ayında bir önceki aya göre %1,31, bir önceki yılın Aralık ayına göre %5,71, bir önceki yılın aynı ayına göre %11,87 ve on iki aylık ortalamalara göre %8,66 artış gerçekleşti.

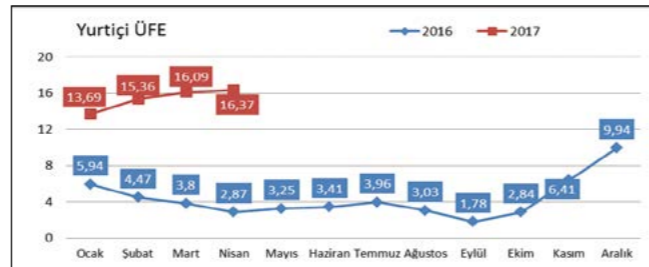
Yurt İçi ÜFE, aylık %0,76 arttı.

2017 yılı Nisan ayında bir önceki aya göre %0,76, bir önceki yılın Aralık ayına göre %7,19, bir önceki yılın aynı ayına göre %16,37 ve on iki aylık ortalamalara göre %8,01 artış gösterdi.



Kaynak: TÜİK

En Fazla Artan			En Fazla Azalan		
S.	Ürün Adı	Oran(%)	S.	Ürün Adı	Oran(%)
1	Domates	61,03	1	Patlıcan	-47,99
2	Patates	29,33	2	Salatalık	-46,66
3	Elbise (tek parça)	21,21	3	Taze fasulye	-42,31



En Fazla Artan			En Az Artan		
S	Sektör Adı	Oran	S	Sektör Adı	Oran
1	Tütün ürünleri	4,15	1	Diğer mamul eşyalar	-0,25
2	İçecekler	3,43	2	Diğer ulaşım araçları	-0,23
3	Kağıt ve kağıt ürünleri	2,15	3	Motorlu kara taşıtları, römork ve yarı römork	0,07

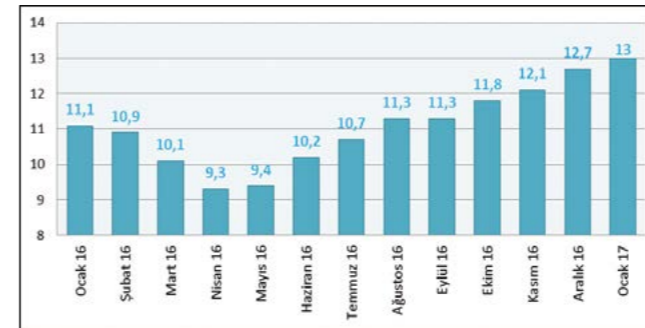
İSTİHDAM VE İŞSİZLİK

Ocak 2017 döneminde işsizlik oranı %13.

Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaştakilerde işsiz sayısı 2017 yılı Ocak döneminde geçen yılın aynı dönemine göre 695 bin kişi artarak 3 milyon 985 bin kişi oldu. İşsizlik oranı ise 1,9 puanlık artış ile %13 seviyesinde gerçekleşti. Aynı dönemde; tarım dışı işsizlik oranı 2,2 puanlık artış ile %15,2 olarak tahmin edildi. Genç nüfusta (15-24 yaş) işsizlik oranı 5,3 puanlık artış ile %24,5 olurken, 15-64 yaş grubunda bu oran 2 puanlık artış ile %13,3 olarak gerçekleşti.

İşgücüne katılma oranı ise %51,5.

İşgücü 2017 yılı Ocak döneminde 26 milyon 672 bin kişi, istihdam oranı ise %44,8 olarak gerçekleşti. İşgücüne katılma oranı erkeklerde %71,5, kadınlarda ise %32 oldu.



MERKEZİ YÖNETİM BÜTÇESİ

2016 yılı Mart ayında 6,6 milyar TL açık veren bütçe, 2017 yılı Mart ayında 19,5 milyar TL açık vermiştir.

► 2016 yılı Mart ayında 160 milyon TL faiz dışı fazla verilmiş iken 2017 yılı Mart ayında 12,4 milyar TL faiz dışı açık verilmiştir.

► Bütçe gelirleri bir önceki yıla göre %3 azalarak 39,1 milyar TL olmuştur.

► Bütçe giderleri ise %25 artarak 58,6 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.

Merkezi Yönetim Bütçe (Şubat, Milyon TL)

Milyon TL	2016			2017			Değişim (%)
	Yıl Gerç.	Gerç.	%	Bütçe	Gerç.	%	
Bütçe Gideri	583.689	46.838	8,0	645.124	58.571	9,1	25,0
Bütçe Geliri	554.431	40.269	7,3	598.274	39.059	6,5	-3,0
Bütçe Dengesi	-29.258	-6.569	22,5	-46.851	-19.512	41,6	-197,0
Faiz Dışı Denge	20.989	160	0,8	10.649	-12.362	-116,1	-7.825

DIŞ TİCARET

Mart ayında ihracat %13,6, ithalat %6,9 arttı.

2017 yılı Mart ayında ihracat 2016 yılının aynı ayına göre %13,6 artarak 14 milyar 496 milyon dolar, ithalat %6,9 artarak 18 milyar 988 milyon dolar olarak gerçekleşti. Mart ayında dış ticaret açığı %10,3 azalarak 4 milyar 492 milyon dolara düştü. İhracatın ithalatı karşılama oranı 2016 Mart ayında %71,8 iken, 2017 Mart ayında %76,3'e yükseldi.

Avrupa Birliği'ne ihracat %8,1 arttı.

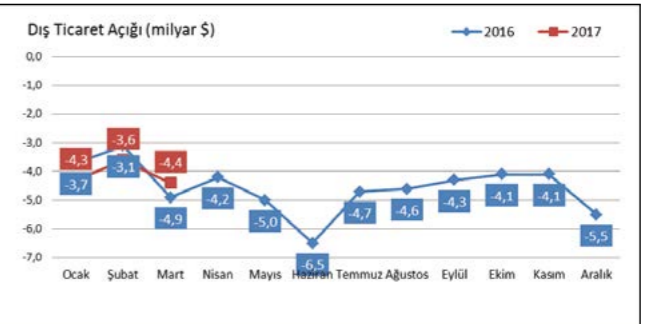
Avrupa Birliği'nin (AB-28) ihracattaki payı 2016 Mart ayında %49,1 iken, 2017 Mart ayında %46,7 oldu. AB'ye yapılan ihracat, 2016 yılının aynı ayına göre %8,1 artarak 6 milyar 775 milyon dolar olarak gerçekleşti.

En çok ihracat yapılan ülke Almanya oldu

Almanya'ya yapılan ihracat 2017 Mart ayında 1 milyar 321 milyon dolar olurken, bu ülkeyi sırasıyla 1 milyar 28 milyon dolar ile Birleşik Arap Emirlikleri, 906 milyon dolar ile Irak ve 874 milyon dolar ile İngiltere takip etti.

İthalatta ilk sırayı Almanya aldı.

Almanya'dan yapılan ithalat, 2017 yılı Mart ayında 1 milyar 783 milyon dolar oldu. Bu ülkeyi sırasıyla 1 milyar 770 milyon dolar ile Çin, 1 milyar 599 milyon dolar ile Rusya ve 952 milyon dolar ile ABD izledi.

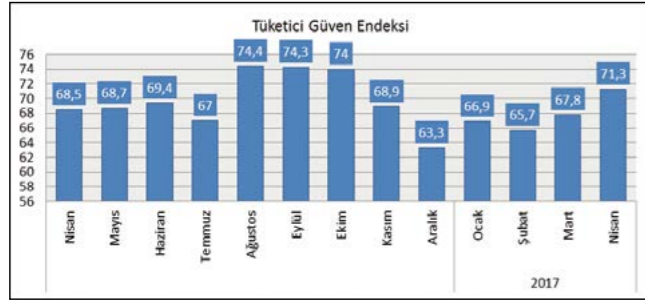


TÜKETİCİ GÜVEN ENDEKSİ

2017 Nisan ayında tüketici güveni arttı.

Tüketici güven endeksi, Nisan ayında bir önceki aya göre %5,1 oranında arttı; 2017 yılı Mart ayında 67,8 olan endeks değeri Nisan ayında 71,3 oldu.

Tüketici Güven endeksindeki artış; hanenin maddi durum, genel ekonomik durum, işsiz sayısı ve tasarruf etme beklentileri değerlendirmelerinin iyileştiğini göstermektedir.



REEL KESİM GÜVEN ENDEKSİ

2017 Mayıs ayında endeks, bir önceki aya göre 2,0 puan azalarak 109,2 seviyesinde gerçekleşmiştir.

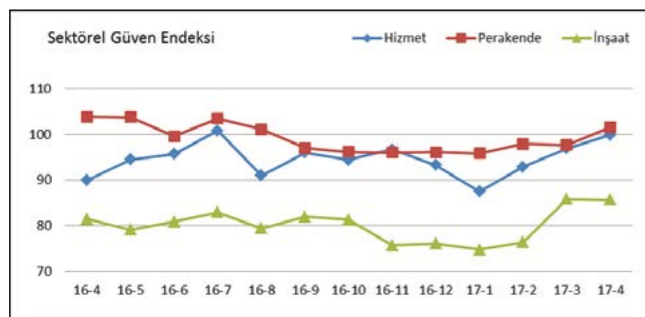
Endeksi oluşturan anket sorularına ait yayılma endeksleri incelendiğinde, son üç aydaki toplam sipariş miktarı, genel gidişat, mevcut toplam sipariş miktarı, gelecek üç aydaki toplam istihdam miktarı ve sabit sermaye yatırım harcaması endeksi artış yönünde etkilerken, gelecek üç aydaki ihracat sipariş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



SEKTÖREL GÜVEN ENDEKSLERİ

Nisan ayında hizmet ve perakende güven endeksleri artarken inşaat sektöründe güven endeksi azaldı.

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.

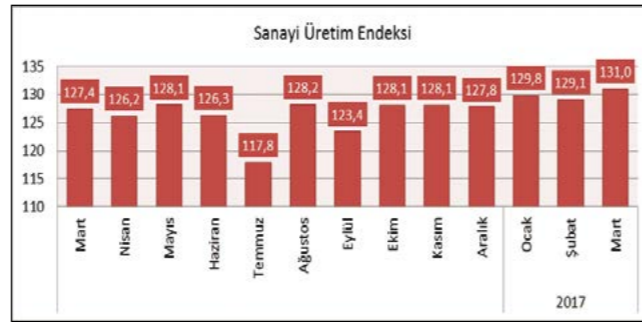


SANAYİ ÜRETİM ENDEKSİ

2017 Mart ayında sanayi üretimi azaldı.

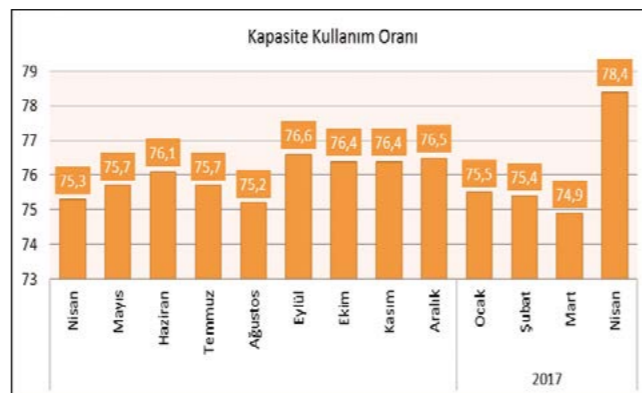
Sanayinin alt sektörleri incelendiğinde, 2017 yılı Şubat ayında bir önceki yılın aynı ayına göre;

- madencilik ve taşocakçılığı sektörü endeksi %5,0 artarken
- imalat sanayi sektörü endeksi 0,9 azaldı,
- elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi %0,6 arttı.



KAPASİTE KULLANIM ORANI

2017 Nisan ayında imalat sanayi genelinde kapasite kullanım oranı, bir önceki aya göre 0,5 puan artarak %78,4 seviyesinde gerçekleşmiştir.



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.

FUAR REHBERİ

BASLAMA	BİTİŞ	FUARIN ADI	KONUSU	BASLIQA ÜRÜN HİZMET GRUPLARI	TÜRÜ	YER	ŞEHİR	DÜZENLEYİCİ
14.04.2017	18.06.2017	Yacht Show Eurasia	Tekne ve Tekne Ekipmanları, Broker Firmaları, Marm Akseuarları	Motoryat, Tekne, Katamaran, Sürat ve Gezi Tekneleri, Tekne Akseuarları, Brokerler, Motor ve Güç Ekipmanları, Su Sporları Dalış Malzemeleri	İhtisas Fuarı	Palmarina - Bodrum	Muğla	Via Fuarçılık A.Ş.
30.06.2017	04.07.2017	17. Karadeniz Sanayi ve Ticaret Fuarı (Karif 2017)	Sanayi ve Ticaret Ürünleri	Gıda ve Nemlilik Ürünleri, Bilgisayar, Eğitim, Ev Tekstil, El Sanatları, Ev Elektronik, Tarım, Medikal Ürünler	Genel Fuar	Ordu Belediyesi Fuar Alanı	Ordu	Ege Fuarçılık Org. Rek. ve Yayın Ltd. Şti.
30.06.2017	04.07.2017	Ordu 9.Yapı Dekorasyon Ürünleri ve Doğalgaz Fuarı	Yapı Dekorasyon Ürünleri, Teknolojileri ve Doğalgaz	İnşaat Malzemeleri, Banyo, Mutfak, Isıtma, Soğutma, Doğalgaz, Mobilya, Elektrik, İzolasyon, Boru, Kapı, Seramik, İş Makineleri	İhtisas Fuarı	Ordu Belediyesi Fuar Alanı	Ordu	Ege Fuarçılık Org. Rek. ve Yayın Ltd. Şti.
30.06.2017	04.07.2017	3.Gıda, Tarım ve Hayvancılık İhtisas Fuarı	Gıda, Tarım ve Hayvancılık	Gıda, Tarım, Hayvancılık Ürünleri ve Teknolojileri	İhtisas Fuarı	Ordu Belediyesi Fuar Alanı	Ordu	Ege Fuarçılık Org. Rek. ve Yayın Ltd. Şti.
05.07.2017	08.07.2017	JUNIOSHOW Bursa 9.Bebek ve Çocuk Hazır Giyim ve Çocuk İhtiyaçları Fuarı	Bebek ve Çocuk Hazır Giyim	Bebe ve Çocuk Hazır Giyim	Ulusalarası İhtisas Fuarı	Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi	Bursa	Tüyap Bursa Fuarçılık A.Ş.
06.07.2017	08.07.2017	VIV TÜRKİYE 2017 Tavukçuluk Teknolojileri Uluslararası İhtisas Fuarı	Tavukçuluk ve Teknolojileri	Besleme, Sulama Sistemleri, Yem Hammeleri ve Makinaları, Hayvan Sağlığı, Hijyen, Çiftlik ve Ticari Araçları	Ulusalarası İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul	HKF Fuarçılık A.Ş.
09.07.2017	13.07.2017	22.Dünya Petrol Kongresi ve Fuarı	Petrol, Gaz, Petrol Arama	Petrol, Gaz, İnşaat, Enerji Sanayi, Petrol Dağıtım ve Arama Ekipmanları, Elektrik, Boru Tedarikçileri,	İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul	Flap Fuarçılık A.Ş.
11.07.2017	13.07.2017	Yüksek Hızlı Demiryolu Fuarı	Demiryolu Emniyet Sistemleri (ERTMS) Çeken Çekilen Araçlar, Altyapı ve Üst Yapı, Denetim ve Sertifikasyon, Lojistik	Demiryolu Araç Gereç, İmalat, Mühendislik Hizmetleri, Tasarım, Yolcu Hizmetleri, Operasyonel Yönetim, Teknolojik Yenilikler, Finansal Kuruluşlar	İhtisas Fuarı	ATÖ Kongre ve Sergi Sarayı	Ankara	Alle Uluslararası Fuar Org. Hizmet. Ltd.Şti
12.07.2017	12.07.2017	1.Antalya Üniversite Tercih Fuarı	Eğitim, Yüksek Öğretim ve Üniversite Tercihleri	Üniversiteler, Yurtdışı Üniversiteleri, Dil Kursları, Eğitim Sektörüne Yönelik Ekipmanlar	İhtisas Fuarı	Mimar Sinan Kongre Merkezi	Antalya	Eket Fuarçılık Tic. Ltd. Şti.
12.07.2017	16.07.2017	EDİRNE Gıda, Tarım, Hayvancılık, Sanayi Fuarı 2017	Traktör ve Tarım Ekipmanları, Otomobil, Bebe ve Kahverengi Eşya, Elektronik Aletler, Tarım ve Hayvancılık Teknolojileri, İşlenmiş Gıda Ürünleri	Traktör ve Tarım Ekipmanları, Otomobil, Bebe ve Kahverengi Eşya, Elektronik Aletler, Tarım ve Hayvancılık Teknolojileri, İşlenmiş Gıda Ürünleri	İhtisas Fuarı	Edirne Fuar Alanı	Edirne	Renkli Fuarçılık Ltd. Şti.
12.07.2017	16.07.2017	4.Otomobil-Otomotiv ve Yan Sanayi fuarı	Otomobil, Ticari Araç, Motosiklet, Bisiklet ve Aksesuarları	Otomobil, Ticari Araç, Motosiklet, Bisiklet ve Aksesuarları	İhtisas Fuarı	Ordu Belediyesi Fuar Alanı	Ordu	Ege Fuarçılık Org. Rek. ve Yayın Ltd. Şti.
14.07.2017	16.07.2017	6.İstanbul Üniversite Tercih Fuarı	Eğitim, Yüksek Öğretim ve Üniversite Tercihleri	Üniversiteler, Yurtdışı Üniversiteleri, Dil Kursları, Eğitim Sektörüne Yönelik Ekipmanlar	İhtisas Fuarı	Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı	İstanbul	Eket Fuarçılık Tic. Ltd. Şti.
14.07.2017	28.07.2017	Kütahya 43.Geleneksel El Sanatları ve Genel Ticaret Fuarı	Genel Ticaret	El Sanatları ve Genel Ticaret Ürünleri	Genel Fuar	Kütahya Belediyesi Fuar Alanı	Kütahya	Frig Fuarçılık ve Org. Hizm. San. Ve Tic. Ltd. Şti.
18.07.2017	19.07.2017	3.Ankara Üniversite Tercih Fuarı	Eğitim, Yüksek Öğretim ve Üniversite Tercihleri	Üniversiteler, Yurtdışı Üniversiteleri, Dil Kursları, Eğitim Sektörüne Yönelik Ekipmanlar	İhtisas Fuarı	Altınpark Anfa Expo-Center Fuar Merkezi	Ankara	Eket Fuarçılık Tic. Ltd. Şti.
19.07.2017	22.07.2017	Göğsioles 25.Uluslararası Ayakkabı, Terlik ve Yan Sanayi Kış Fuarı	Ayakkabı, Terlik, Saracıye ve Yan Sanayi	Ayakkabı, Terlik, Saracıye ve Yan Sanayi	Ulusalarası İhtisas Fuarı	OFM Ortaođu Fuar Merkezi	Gaziantep	Akort Tanıtım Organizasyon ve Fuarçılık Ltd. Şti.
19.07.2017	22.07.2017	33.Uluslararası Anne Bebek Çocuk Ürünleri Fuarı	Anne, Bebek ve Çocuk Ürünleri	Taşıma Araç Gereçleri, Bisiklet, Güvenlik, Hazır Giyim, Oyuncak, Mobilya, Ev Tekstil, Kosmetik, Gıda, Beslenme Araçları	Ulusalarası İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul	UBM ICC Fuarçılık ve Organizasyon Tic. A.Ş.
21.07.2017	22.07.2017	2. İzmir Üniversite Tercih Fuarı	Eğitim, Yüksek Öğretim ve Üniversite Tercihleri	Üniversiteler, Yurtdışı Üniversiteleri, Dil Kursları, Eğitim Sektörüne Yönelik Ekipmanlar	İhtisas Fuarı	Tepeköy Kongre ve Sergi Merkezi	İzmir	Eket Fuarçılık Tic. Ltd. Şti.
21.07.2017	23.07.2017	Educatürk Üniversite Tercih Fuarı	Eğitim	Devlet- Vakıf Üniversiteleri, Yabancı Üniversiteler, Meslek Yüksek Okulları, Dil Okulları, Eğitim Teknoloji ve Okul Ekipmanları	İhtisas Fuarı	İstanbul Kongre Merkezi	İstanbul	Boyut Fuarçılık Hizmet. Org. Ltd. Şti
02.08.2017	06.08.2017	5.Çortlu Autoshow Otomobil Ticari Araçlar Motosiklet Bisiklet ve Aksesuarları Fuarı	Otomobil, Ticari Araçlar Aksesuarlar	Otomobil, Ticari Araçlar Motosiklet Bisiklet ve Aksesuarları	İhtisas Fuarı	Çortlu Yeni Fuar Alanı	Tekirdağ	Renkli Fuarçılık Ltd. Şti.

KONYA PERAKENDE
GÜVEN ENDEKSİ

KONYA'DA PERAKENDE GÜVENİ GEÇEN AYA VE GEÇEN YILA GÖRE DÜŞTÜ:

Konya Perakende Güven Endeksi (KOPE) Nisan 2017'de hem geçen aya hem de geçen yıla kıyasla azaldı. Geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu göstergesi geçen yıla göre artarken, geçen aya göre azaldı. Önümüzdeki 3 ayda satış beklentisi ise ters seyir izledi. Konya perakende sektörü, Nisan 2017'de Türkiye genelinden daha iyi performans sergiledi.

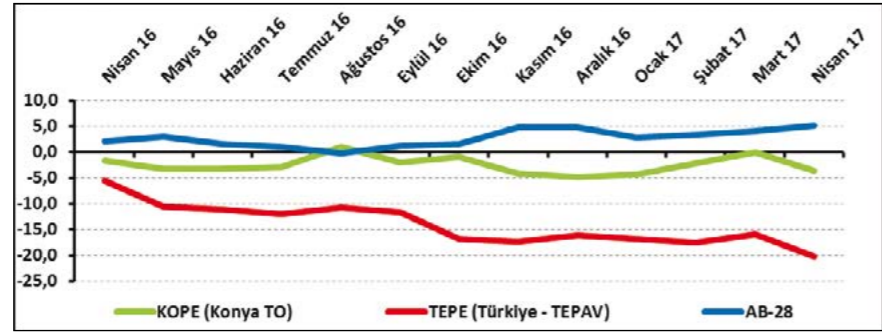
Konya'da perakende güveni hem geçen yıla hem de geçen aya göre azaldı:

Nisan 2017'de TEPAV Perakende Güven Endeksi (TEPE) -20,2 puan değerini alırken, KOPE -3,7 puan değerini aldı. Geçen yılın aynı dönemine göre KOPE 2,0 puan, TEPE ise 4,3 puan azalış gösterdi. Konya perakendesi, Türkiye genelinden daha iyi performans gösterirken; AB-28'den kötü performans gösterdi. KOPE değerinin Nisan 2016'ya göre azalması, önümüzdeki 3 aya ilişkin satış beklentilerindeki düşüş etkili olurken; Mart 2017'ye göre azalmasında geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu göstergesindeki düşüş etkili oldu.

Konyalı perakendecilerin satış beklentileri geçen yıla göre azaldı:

Nisan 2017'de Konya'da faaliyet gösteren perakendecilerin yüzde 44,3'ü önümüzdeki 3 ayda satışlarının artmasını beklerken, satışlarının düşmesini bekleyenlerin oranı yüzde 18,3 düzeyinde oldu. Satışlarında bir değişiklik beklemeyenlerin oranı ise yüzde

Şekil-1. KOPE ile TEPE karşılaştırılması* (Nisan 2016 - Nisan 2017)

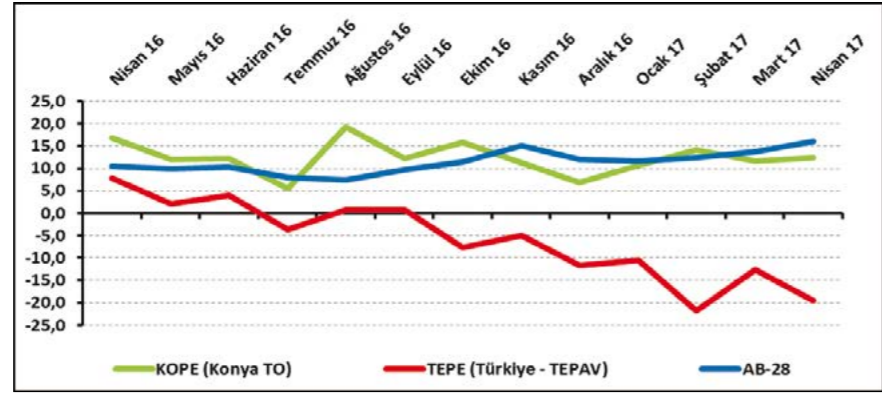


*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Tablo-1. Konya Perakende Güven Endeksi*

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2015	2,3	3,1	-0,3	-0,1	2,5	0,9	1,2	-0,7	-3,4	0,4	9,9	6,1
2016	3,7	1,2	-3,2	-1,7	-3,4	-3,4	-2,9	1,1	-2,0	-0,9	-4,2	-4,9
2017	-4,4	-2,3	-0,1	-3,7								

Şekil-2. Önümüzdeki 3 aya ilişkin satış beklentisi* (Nisan 2016 - Nisan 2017)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Tablo-2. Önümüzdeki 3 aya ilişkin beklenti*

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2015	26,4	14,6	19,0	18,7	25,0	13,9	20,2	13,6	12,8	16,1	42,6	21,3
2016	20,7	13,5	5,3	16,7	12,0	12,2	5,5	19,2	12,2	15,8	11,3	6,9
2017	10,7	14,2	11,6	12,4								

37,3 olarak belirlendi.

Gelecek 3 aydaki satış beklentileri Nisan 2016'ya göre 4,3 puan azalırken, Mart 2017'ye göre 0,8 puan arttı. Gelecek 3 aya ilişkin satış beklentilerinde Konya, Nisan 2017'de Türkiye genelinden daha iyi performans sergilerken, AB-28'den daha kötü performans sergiledi.

Konya'da perakendecilerin işlerdeki toparlanma algısı geçen aya göre arttı:

Nisan 2017'de işlerdeki toparlan-

ma algısı geçen aya göre 2,8 puan artarak -35,9 değerini aldı. İşlerdeki toparlanma algısı geçen yılın aynı ayına göre ise 1,6 puan azaldı. İşlerinin geçen yılın aynı dönemine göre arttığını belirtenlerin oranı Nisan 2017'de yüzde 9,7 olurken, azaldığını belirtenlerin oranı yüzde 46 oldu. KOPE anketine katılanların yüzde 44,3'ü ise işlerinin geçen yılın aynı dönemine göre değişmediğini belirtti. Nisan ayında Konya'daki perakendecilerin işlerdeki toparlanma algısının Türkiye genelindeki pe-

rakendecilere göre daha olumlu olduğu görüldü.

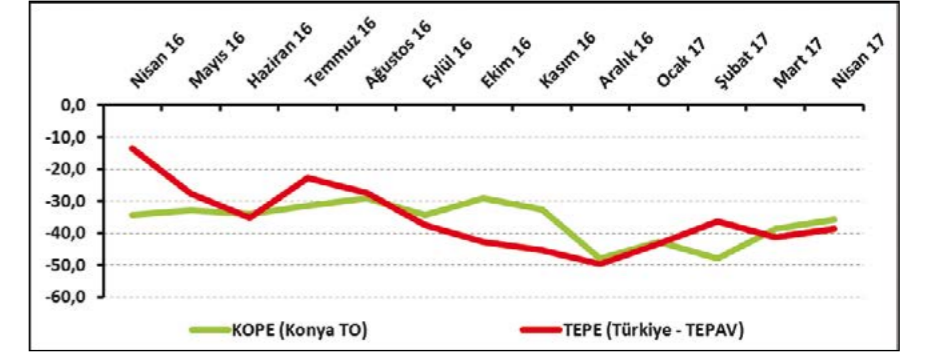
Perakende güveni nisan ayında en çok "tekstil, hazır giyim ve ayakkabı" sektöründe arttı:

Konya'da perakende sektörüne alt sektörler itibarıyla bakıldığında nisan ayında geçen yılın aynı dönemine göre "tekstil, hazır giyim ve ayakkabı", "motorlu taşıtlar", "birden fazla türde ürün satan bakkal, market ve büyük mağazalar" ve "diğer (akaryakıt istasyonu, eczane, parfümeri, nalbur, züccaciye, kırtasiye, vb.)" sektörleri arttı; "elektrikli ev aletleri, radyo ve televizyonlar", "mobilya, aydınlatma ekipmanı ve ev içi kullanım ürünleri" ve "yiyecek, içecek ve tütün ürünleri" sektörleri azalış gösterdi. Bu üç sektördeki değişim ortalamasının altında değer aldı. "Yiyecek, içecek ve tütün ürünleri" sektörü nisan ayında en fazla azalış gösteren sektör oldu.

Perakendecilerin tedarikçilerden sipariş ve istihdam beklentileri arttı:

KOPE ve TEPE değerleri sorular

Şekil-3. İşlerin geçen yılın aynı dönemine göre durumu* (Nisan 2016 - Nisan 2017)

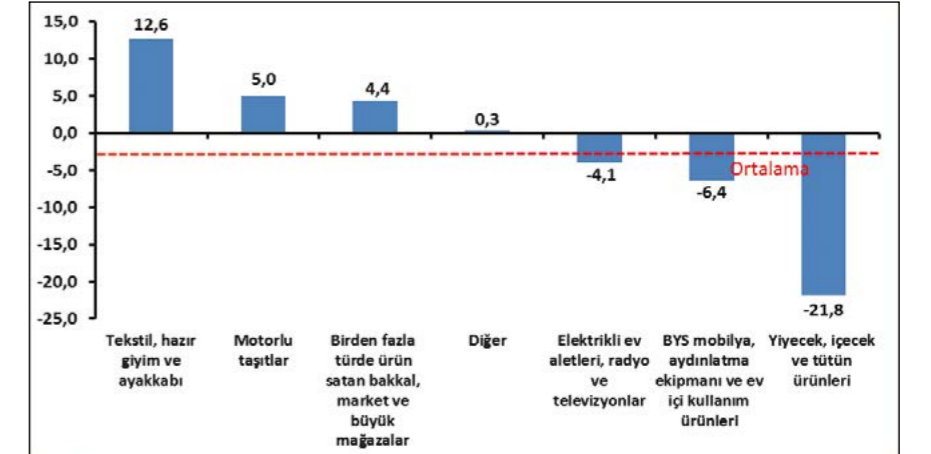


*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

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

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2015	-17,4	-14,6	-20,4	-13,3	-11,9	-15,6	-18,3	-22,1	-20,8	-25,1	-24,6	-24,5
2016	-30,6	-28,7	-33,5	-34,3	-32,9	-33,9	-31,3	-29,2	-34,4	-29,0	-32,6	-47,8
2017	-42,8	-47,8	-38,7	-35,9								

Şekil-4. Alt sektör bazında KOPE'nin Nisan 2017'de bir önceki yıla göre değişimi* (puan)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler



bazında karşılaştırıldığında, Nisan 2017’de “geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu”, “önümüzdeki 3 ayda tedarikçilerden sipariş, satış, satış fiyatı ve istihdam beklentileri” ve “geçen yıla göre işlerin durumu” göstergelerinde Konya’nın Türkiye’ye göre daha iyi bir performans sergilediği görüldü. Konya perakende-sinde “önümüzdeki 3 ayda tedarikçilerden sipariş, istihdam ve satış fiyatı beklentileri” göstergeleri hem Nisan 2016’ya hem de Mart 2017’ye göre artarken, “gelecek yıl mağaza sayısı beklentisi” göstergesi azaldı. “Geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu” göstergesi Nisan 2016’ya göre artış, Mart 2017’ye göre azalış gösterirken; “önümüzdeki 3 ayda satış beklentisi” ve “geçen yıla göre işlerin durumu” göstergeleri ise ters seyir izledi.

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

AB-28 ülkeleri ve Türkiye’nin Perakende Güven Endeksi değerlerine bakıldığında Finlandiya’nın nisan ayında geçen yıla göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Finlandiya’yı; İngiltere, Romanya ve İtalya takip etti. Malta, Türkiye ve İsveç ise perakende güveninde geçen yıla göre en fazla düşüş yaşanan ülkeler oldu. Hem Euro Bölgesi’nde hem de AB-28’de perakende güveni geçen yıla göre arttı. Türkiye, geçen yıla göre perakende güveni değişiminde AB-28 ve Euro Bölgesine göre daha kötü performans sergiledi.

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

Sorular	KOPE (Konya) 04/2016	KOPE (Konya) 03/2017	KOPE (Konya) 04/2017	Bir önceki aya göre değişim 04/2017	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 04/2017	TEPE (Türkiye) 04/2017
Geçtiğimiz üç ayda işlerinizin gelişimi ne yönde oldu?	-25,1	-20,8	-23,5	-2,7	1,6	-55,2
Mevcut stok düzeyiniz hakkında ne düşünüyorsunuz?	3,3	9,0	0,0	-9,0	-3,3	14,1
Tedarikçilerden siparişlerinizin önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	16,3	13,0	19,0	6,0	2,7	-26,9
Satışlarınızın önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	16,7	11,6	12,4	0,8	-4,3	-19,5
İstihdam ettiğiniz personel sayısının önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	0,4	3,2	3,5	0,3	3,1	-5,7
Satış fiyatlarınızın önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	26,7	34,0	41,3	7,3	14,6	25,4
İşlerinizin geçen yılın aynı dönemine göre bu yıl nasıl gelişti?	-34,3	-38,7	-35,9	2,8	-1,6	-38,6
Mağaza sayınızın gelecek yıl nasıl değişmesini bekliyorsunuz?	5,0	3,0	-0,7	-3,7	-5,7	2,5

* Stok düzeyinde pozitif değer stok düzeyinin normalin altında olduğunu ifade etmektedir. Tablo-4’deki (-) değerler negatif beklentilerin pozitif beklentilerden fazla olduğunu ifade etmektedir.

Tablo-5. AB-28 Ülkeleri ve Türkiye’nin Perakende Güven Endeksi karşılaştırmaları*(Nisan 2016’ya göre)

Ülkeler/ (Puan)	Nisan 2016’ya göre Perakende Güven Endeksi’ndeki Değişim	Nisan 2017	Ülkeler/ (Puan)	Nisan 2016’ya göre Perakende Güven Endeksi’ndeki Değişim	Nisan 2017
Finlandiya	13,6	2,2	Hırvatistan	0,5	11,8
İngiltere	9,1	9,2	Letonya	0,5	9,5
Romanya	8,2	13,0	İspanya	-0,2	10,6
İtalya	7,7	13,4	Macaristan	-0,8	5,8
Güney Kıbrıs Rum Yönetimi	6,1	6,3	Bulgaristan	-1,5	15,2
Polonya	5,7	6,8	Avusturya	-2,2	-2,4
Hollanda	4,9	8,5	Estonya	-2,3	11,8
Slovenya	4,6	14,2	Yunanistan	-2,6	3,0
Almanya	3,4	2,6	Fransa	-2,9	-6,4
AB-28	3,1	5,1	Belçika	-4,6	-11,8
Danimarka	2,4	8,2	Litvanya	-7,1	3,2
Euro Bölgesi-19	1,9	3,2	İsveç	-8,3	11,6
Çek Cumhuriyeti	1,7	19,7	Türkiye	-14,5	-20,2
Portekiz	0,8	1,2	Malta	-18,1	-1,7
Slovakya	0,7	14,6			

*Mevsimsellikten arındırılmış seriler



KONYA HİZMETLER SEKTÖRÜNÜN ÇALIŞAN SAYISI BEKLENTİSİ ARTTI

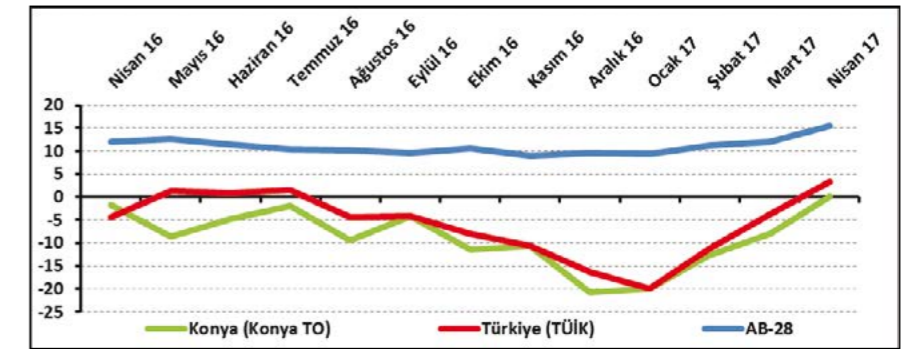
Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, geçen aya ve geçen yılın aynı ayına göre yükseldi. Önümüzdeki 3 ayda hizmetlere olan talep beklentisi Mart 2017 ve Nisan 2016’ya göre yükseldi. Konya hizmetler sektörünün önümüzdeki dönemde hizmetlere olan talep beklentisi, Türkiye geneli ve AB-28’den daha yüksek bir değer aldı. Önümüzdeki 3 ayda çalışan sayısı beklentisi artarken, fiyat beklentisinde geçen aya göre düşüş gözlemlendi.

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

Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi geçen aya göre 8 puan, geçen yıla göre 1,7 puan yükselerek 0 puan değerini aldı. Türkiye genelini temsil eden Hizmetler Sektörü Güven Endeksi ise Nisan 2017’de geçen aya göre 7,1 puan, geçen yıla göre 7,7 puan yükselerek 3,4 puan değerini aldı. Buna karşın AB-28’i temsil eden hizmetler sektörü güven endeksi Nisan 2017’de bir önceki aya ve geçen yılın aynı dönemine göre 3,3 puan yükselerek 15,4 puan değerini aldı. Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, Nisan ayında Türkiye geneli ve AB-28’den daha kötü performans sergiledi. Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksinin bir önceki aya göre yükselmesinde en çok geçtiğimiz 3 ayda hizmetlere olan talepteki artış etkili olmuştur.

Konya hizmetler sektörünün yüzde 51’i önümüzdeki dönemden umutlu:

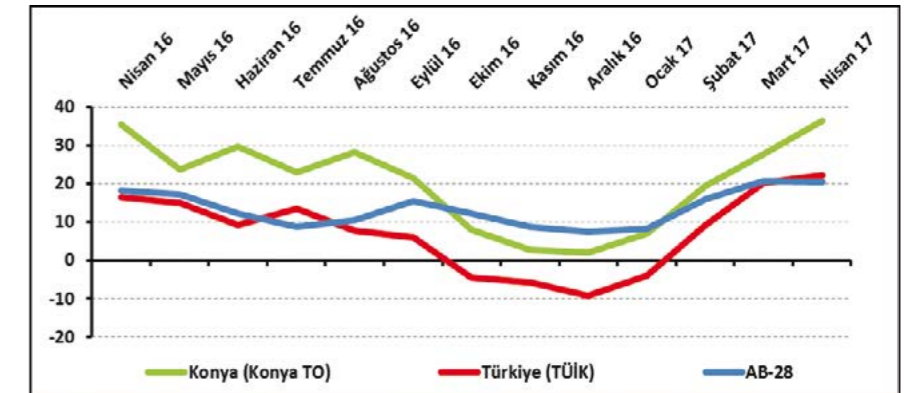
Şekil-1. Hizmetler Sektörü Güven Endeksi karşılaştırması* (Nisan 2016 - Nisan 2017)



Tablo-1. Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi*

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2014	7,3	-0,1	-5,6	-2,6	-4,1	1,7	0,9	7,0	9,8	7,9	3,7	2,2
2015	6,4	7,3	3,6	5,8	1,3	-6,1	1,8	-8,8	-12,0	-6,0	4,2	5,8
2016	-6,3	-3,3	-1,7	-1,7	-8,6	-4,8	-2,0	-9,4	-4,1	-11,5	-10,7	-20,7
2017	-20,0	-12,7	-8,0	0,0								

Şekil-2. Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere talep beklentisi* (%arttı - %azaldı) (Nisan 2016 - Nisan 2017)



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

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2014	35,0	38,7	36,0	34,3	28,0	31,0	36,7	45,3	36,0	17,0	9,0	19,7
2015	34,7	38,0	25,7	24,7	26,3	5,0	28,7	6,3	8,7	22,7	46,3	35,3
2016	20,7	33,0	35,3	35,3	23,7	29,7	23,0	28,1	21,3	8,0	2,7	2,0
2017	7,0	19,4	27,7	36,3								

Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere olan talep beklentisinin denge değeri Nisan 2017’de bir önceki aya göre 8,6 puan, geçen yılın aynı dönemine göre 1 puan yükselerek 36,3 puan değerini aldı. Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere olan talep beklentisi bir önceki aya göre Konya ve Türkiye genelinde yükselirken, AB-28’de düştü. Nisan ayında Konya, Türkiye geneli ve AB-28’den daha iyi bir performans sergiledi.

Nisan 2017’de Konya’da hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 50,7’si önümüzdeki 3 ayda verdikleri hizmetlere olan talepte artış beklerken, yüzde 14,3’ü talepte düşme beklendiklerini ifade etti.

Nisan ayının lideri posta ve telekomünikasyon hizmetleri sektörü oldu:

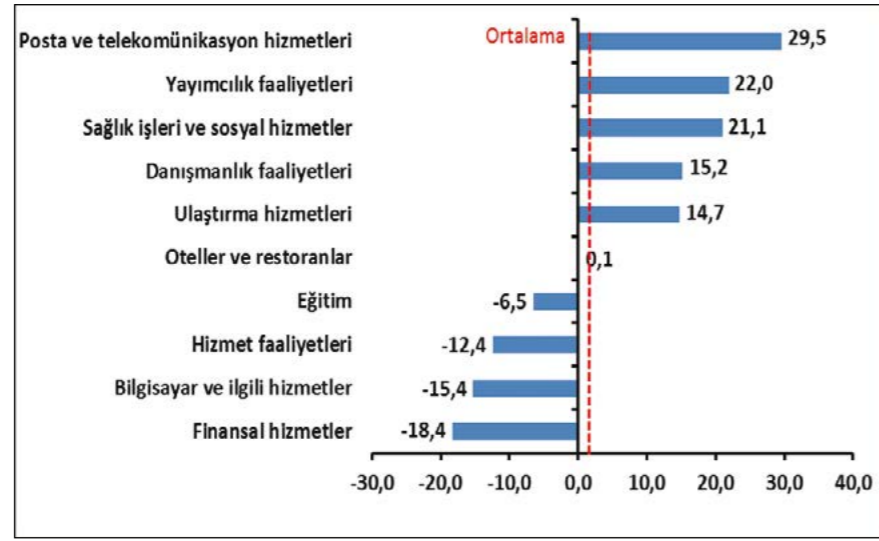
Nisan ayında Konya’da hizmetler

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

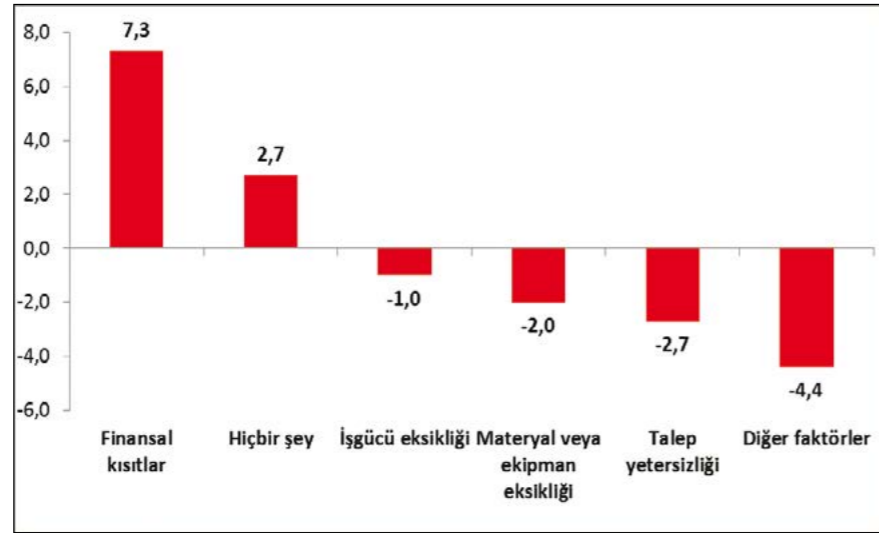
Firmaların yüzde 37’si talep yetersizliğinden şikâyet ediyor: Konya’da hizmetler sektöründe faaliyetleri kısıtlayan faktörlerin geçen yıla göre değişimleri incelendiğinde finansal kısıtlardan şikâyet edenlerin ve faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şeyin olmadığını söyleyenlerin oranında geçen yıla göre artış yaşanmıştır. İşgücü eksikliğinden, materyal veya ekipman eksikliğinden, talep yetersizliğinden ve diğer faktörlerden şikâyet edenlerin oranında geçen yıla göre düşüş yaşanmıştır.

Nisan ayında hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 37’si faaliyetlerini kısıtlayan temel etmenin talep yetersizliği olduğunu dile getirmiştir. Firmaların yüzde 29,3’ü finansal kısıtların, yüzde 13,3’ü diğer faktörlerin, yüzde 3,3’ü işgücü eksikliğinin ve yüzde 1,3’ü materyal veya ekipman eksikliğinin faaliyetlerini kısıtladığını vurgulamıştır. Faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şeyin olmadığını

Şekil-3. Alt sektörler bazında endeksin Nisan 2017’de bir önceki yıla göre değişimi (puan)



Şekil-4. Faaliyetleri kısıtlayan temel etkenlerin Nisan 2017’de bir önceki yıla göre değişimi (puan)



Tablo-5. Soru bazında detaylı sonuçlar* (puan)

Sorular	Konya (Konya TO) 04/2016	Konya (Konya TO) 03/2017	Konya (Konya TO) 04/2017	Bir önceki aya göre değişim 04/2017	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 04/2017	Türkiye (TÜİK) 04/2017
Geçtiğimiz üç ayda işleriniz nasıl değişti?	-21,7	-25,0	-19,3	5,7	2,4	-5,5
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlere olan talep nasıl değişti?	-18,7	-26,8	-17,0	9,8	1,7	-6,5
Gelecek üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlere olan talebin ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	35,3	27,7	36,3	8,6	1,0	22,2
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısı nasıl değişti?	2,0	-9,3	0,3	9,6	-1,7	-5,0
Gelecek üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	12,3	8,3	16,0	7,7	3,7	14,2
Gelecek üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlerin fiyatlarının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	27,7	27,0	26,3	-0,7	-1,4	12,5
Geçen yılın aynı dönemine göre iş hacminizde (hizmet satışlarınızda) nasıl bir gelişme oldu?	-16,3	-29,7	-23,0	6,7	-6,7	

ifade edenlerin oranı ise yüzde 15,7 olmuştur.

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

Konya ve Türkiye, Hizmetler Sektörü Güven Endeksi Anketi soruları bazında karşılaştırıldığında, nisan ayında Konya’nın gelecek dönemki göstergelerde ve geçtiğimiz üç ayda “çalışan sayısı” göstergesinde Türkiye’ye göre daha iyi bir performans sergilediği görüldü. Gelecek üç ayda “verilen hizmetlerin fiyatlarında” geçen aya göre düşüş yaşandı. Diğer tüm göstergelerde ise aynı dönemde artış olduğu gözlemlendi.

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

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

Tablo-4. AB-28 Ülkeleri ve Türkiye’nin Hizmetler Sektörü Güven Endeksi karşılaştırmaları (Nisan 2016’ya göre)

Ülkeler/ (Puan)	Nisan 2016’ya göre Hizmetler Sektörü Güven Endeksi’ndeki Değişim	Nisan 17
Yunanistan	18,2	4,4
Finlandiya	14,0	24,0
Güney Kıbrıs Rum Yönetimi	13,1	33,5
Avusturya	11,8	29,0
Macaristan	9,4	11,6
Slovakya	9,4	11,7
İspanya	8,7	27,2
Litvanya	8,2	21,9
Türkiye	7,7	3,4
Estonya	7,5	14,8
Malta	6,1	40,3
Slovenya	5,9	27,7
Hollanda	5,4	15,9
Çek Cumhuriyeti	5,1	37,3
Hırvatistan	3,7	27,9

si değerlerine bakıldığında, Yunanistan’ın geçen yıla göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Yunanistan’ı; Finlandiya, Güney Kıbrıs Rum Yönetimi, Avusturya ve Macaristan takip etti. Geçen yıla göre

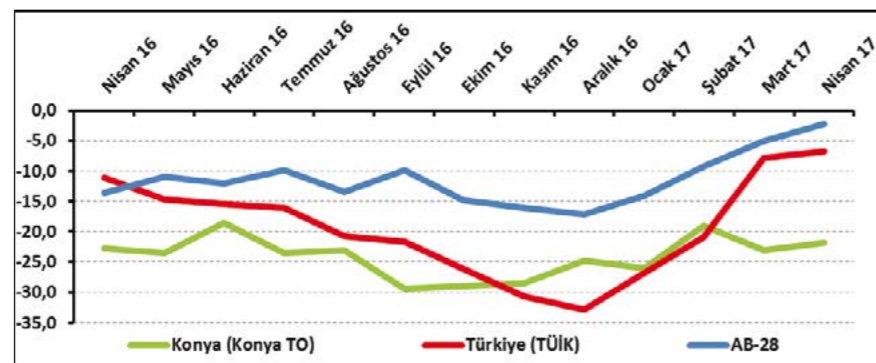
en fazla düşüş ise Belçika’da yaşandı. Belçika’yı, Portekiz takip etti. Türkiye Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, geçen yıla göre Euro bölgesine ve AB-28 ülkelerine kıyasla daha kötü performans sergiledi.



KONYA İNŞAAT SEKTÖRÜ
GÜVEN ENDEKSİKONYA İNŞAAT SEKTÖRÜ-
NÜN ÇALIŞAN SAYISI BEK-
LENTİSİ ARTTI

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi geçen aya ve geçen yılın aynı dönemine göre yükseldi. Mevcut siparişler ise; Nisan 2016 ve Mart 2017'ye göre düştü. Konya inşaat sektörünün önümüzdeki dönem işlere olan talep beklentisinde, çalışan sayısı ve fiyat beklentisinde geçen aya göre artış gözlemlendi. Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi geçen aya ve geçen yıla göre yükseldi: Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi, Nisan 2017'de geçen

Şekil-1. İnşaat Sektörü Güven Endeksi karşılaştırılması* (Nisan 2016 – Nisan 2017)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Tablo-1. Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi*

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2014	-8,3	6,5	-0,3	-6,8	-5,0	-3,8	-10,0	-6,3	-14,1	-14,5	-13,3	-13,3
2015	-16,3	-8,3	-14,0	-14,0	-15,8	-20,5	-26,3	-24,0	-28,0	-37,0	-24,6	-30,0
2016	-25,3	-19,5	-21,3	-22,8	-23,5	-18,5	-23,5	-23,0	-29,5	-29,0	-28,5	-24,8
2017	-26,0	-19,0	-23,0	-21,8								

aya ve geçen yılın aynı dönemine göre yükseldi. Endeks değeri, geçen yılın aynı dönemine göre 1 puan, geçen aya göre 1,2 puan yükseldi ve -21,8 puan değerini aldı. Nisan 2017'de Türkiye genelini temsil eden inşaat sektörü güven endeksi -6,7 puan, AB-28'i temsil eden endeks ise -2,2 puan değerini aldı. Nisan ayında inşaat sektörü güven endeksi, geçen aya göre hem Konya ve Türkiye genelinde hem de AB-28'de yükseldi. Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi, nisan ayında Türkiye genelinden daha kötü performans sergiledi.

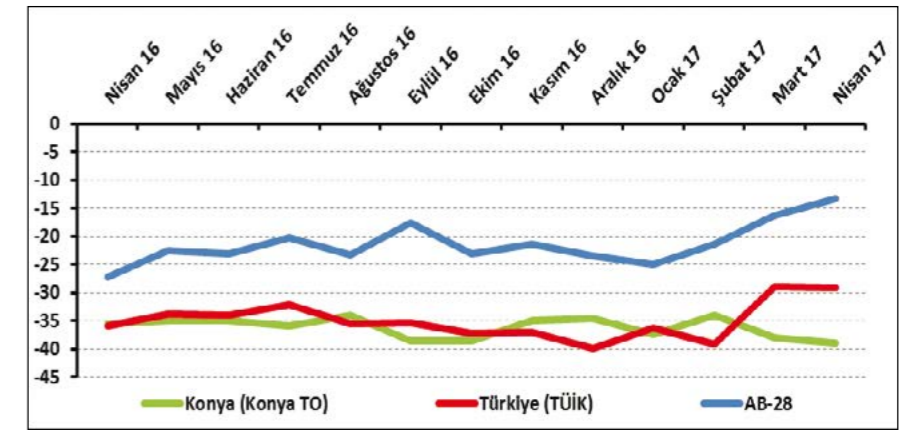
Konya'da inşaat sektörünün yüzde 57'si mevcut siparişlerin normal seviyede olduğunu ifade etti:

Mevcut sipariş durumunun denge değeri, bir önceki aya göre ve geçen yılın aynı dönemine göre düştü. Böylelikle söz konusu değer, Nisan 2017'de -39 puan değerini almış oldu. Nisan 2017'de Konya'da inşaat sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 2'si mevcut siparişlerinin normalin üzerinde olduğunu belirtirken, yüzde 41'i normalin altında olduğunu ifade etti. Mevcut siparişlerinin normal seviyede olduğunu belirtenlerin oranı ise yüzde 57 oldu.

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

Konya'da gelecek dönemdeki istihdam beklentisi geçen aya göre yükseldi: Önümüzdeki 3 aylık çalışan sayısı beklentisi Nisan 2017'de bir önceki aya göre 3,5 puan, geçen yılın aynı dönemine göre 5,5 puan yükseldi. Böylelikle istihdam beklentisinin denge

Şekil-2. Mevcut siparişlerin durumu* (%normalin üzeri – %normalin altı) (Nisan 2016 – Nisan 2017)

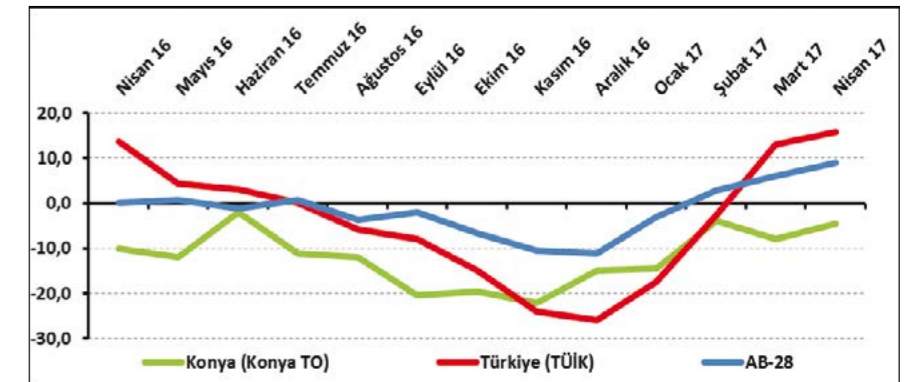


*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

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

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2014	-31,0	-19,0	-19,0	-28,0	-26,5	-19,5	-28,0	-19,5	-23,1	-18,0	-23,5	-22,0
2015	-32,0	-28,0	-28,5	-26,5	-26,5	-30,0	-37,0	-29,5	-31,0	-43,5	-33,7	-35,0
2016	-37,0	-34,5	-34,5	-35,5	-35,0	-35,0	-36,0	-34,0	-38,5	-38,5	-35,0	-34,5
2017	-37,5	-34,0	-38,0	-39,0								

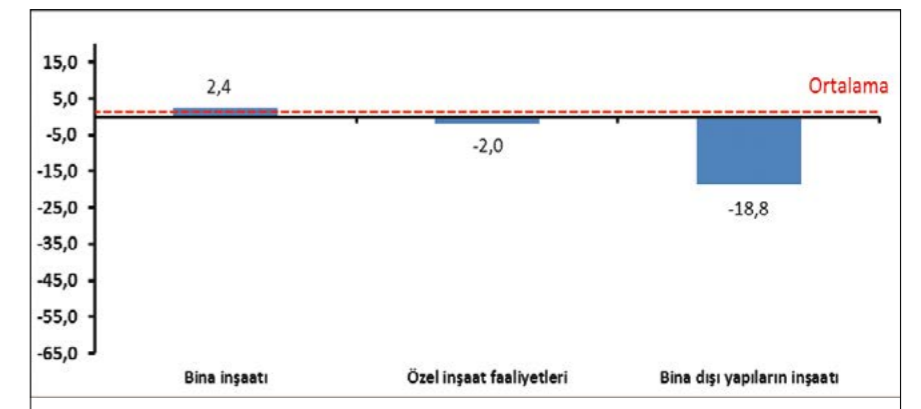
Şekil-3. Önümüzdeki 3 aylık çalışan sayısı beklentisi* (%arttı – %azaldı)(Nisan 2016 – Nisan 2017)



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

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2014	14,5	32,0	18,5	14,5	16,5	12,0	8,0	7,0	-5,0	-11,0	-3,0	-4,5
2015	-0,5	11,5	0,5	-1,5	-5,0	-11,0	-15,5	-18,5	-26,0	-30,5	-15,6	-25,0
2016	-13,5	-4,5	-8,0	-10,0	-12,0	-2,0	-11,0	-12,0	-20,5	-19,5	-22,0	-15,0
2017	-14,5	-4,0	-8,0	-4,5								

Şekil-4. Alt sektörler bazında endeksin Nisan 2017'de bir önceki yıla göre değişimi (puan)



değeri -4,5 puan oldu.

Nisan 2017'de, Konya'da inşaat sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 18,5'i önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısında artış beklerken, çalışan sayısında düşüş bekleyenlerin oranı yüzde 23 oldu.

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

Nisan ayında bina inşaatı sektöründe artış oldu:

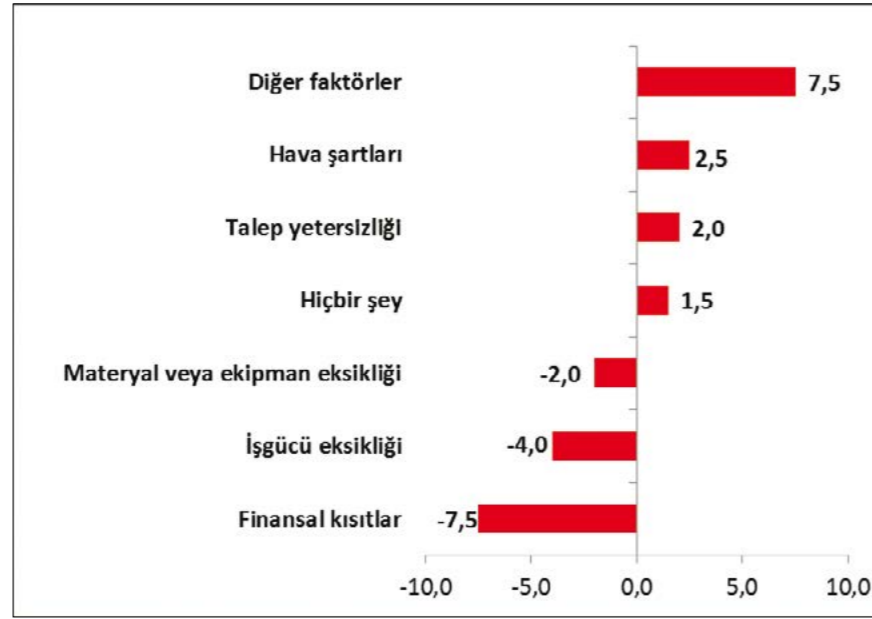
Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi alt sektörler itibarıyla incelendiğinde, Nisan 2017'de geçen yılın aynı dönemine göre "bina inşaatı" sektöründe artış olduğu gözlemlenmiştir. Bu sektörde geçen yıla göre gerçekleşen artış, ortalama artışın üzerinde gerçekleşti. "Özel inşaat faaliyetleri" ve "bina dışı yapıların inşaatı" sektörlerinde ise geçen yıla göre düşüş olduğu gözlemlenmiştir.

Firmaların yüzde 28'i talep yetersizliğinin faaliyetlerini kısıtladığını söylüyor:

Konya'da inşaat sektöründe faaliyetleri kısıtlayan faktörlerin geçen yıla göre değişimi incelendiğinde Nisan 2017'de "diğer faktörler", "hava şartları", "talep yetersizliği" gibi unsurlardan şikayet edenlerin oranında geçen yıla göre artış yaşandığı görülmüştür. Faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şeyin olmadığını söyleyenlerin oranında da artış yaşanmıştır. "Materyal veya ekipman eksikliği", "işgücü eksikliği" ve "finansal kısıtlar" gibi unsurlardan şikayet edenlerin oranında düşüş yaşanmıştır.

Faaliyetleri kısıtlayan faktörler dile getirilme sıklığına göre ele alındığında Nisan 2017'de firma-

Şekil-5. İnşaat faaliyetlerini kısıtlayan temel etkenlerin Nisan 2017'de bir önceki yıla göre değişimi (puan)



ların, en çok talep yetersizliğinden şikayet ettiği görülmüştür. Bu dönemde talep yetersizliğinden şikayet eden firmaların toplam içindeki payı yüzde 28'dir. Dile getirilen diğer kısıtların yüzdesel dağılımları sırasıyla şöyledir: hava şartları (yüzde 19), finansal kısıtlar (yüzde 16,5), diğer faktörler (yüzde 14,5), materyal veya ekipman eksikliği (yüzde 12), işgücü eksikliği (yüzde 5,5). Firmaların yüzde 4,5'i ise faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şey olmadığını belirtmiştir.

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

Konya ve Türkiye İnşaat Sektörü Güven Endeksi Anketi sorular bazında karşılaştırıldığında, Konya'nın tüm göstergelerde Türkiye'ye kıyasla daha kötü bir performans sergilediği görülmüştür. Konya inşaat sektörü alt göstergeler itibarıyla incelendiğinde, bir önceki yıla göre geçtiğimiz üç ayda ve gelecek üç ayda "toplam çalışan sayısı" göstergelerinde artış olduğu gözlemlenmiştir. Diğer tüm göstergelerde düşüş yaşanmıştır.

Türkiye, Euro Bölgesi ve AB-28'e kıyasla daha kötü performans sergiledi: AB-28 ülkeleri ve Türkiye'nin inşaat sektörü güven endeksi değerlerine bakıldığında, Slovenya'nın geçen yılın aynı ayına göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Slovenya'yı; Malta, Macaristan, Fransa ve Letonya takip etti. Geçen yıla göre en fazla düşüş ise Yunanistan'da yaşandı. Türkiye, geçen yıla göre Euro Bölgesi ve AB-28'e kıyasla daha kötü performans sergiledi.

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

Sorular	Konya (Konya TO) 04/2016	Konya (Konya TO) 03/2017	Konya (Konya TO) 04/2017	Bir önceki aya göre değişim 04/2017	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 04/2017	Türkiye (TÜİK) 04/2017
Geçtiğimiz üç ayda inşaat (yapma) faaliyetleriniz nasıl değişti?	-31,5	-33,0	-34,0	-1,0	-2,5	-4,6
Mevcut siparişlerinizin (mevsim normallerine göre) ne durumda olduğunu düşünüyorsunuz?	-35,5	-38,0	-39,0	-1,0	-3,5	-29,1
Gelecek üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	-10,0	-8,0	-4,5	3,5	5,5	15,8
Gelecek üç ayda satış fiyatlarınızın ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	14,5	-1,0	2,0	3,0	-12,5	17,4
Gelecek üç ayda şirketinizin yaptığı işlere olan talebin ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	3,0	-14,5	0,0	14,5	-3,0	
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısı nasıl değişti?	-18,5	-22,5	-17,5	5,0	1,0	
Geçen yılın aynı dönemine göre iş hacminizde nasıl bir gelişme oldu?	-33,5	-39,0	-39,5	-0,5	-6,0	

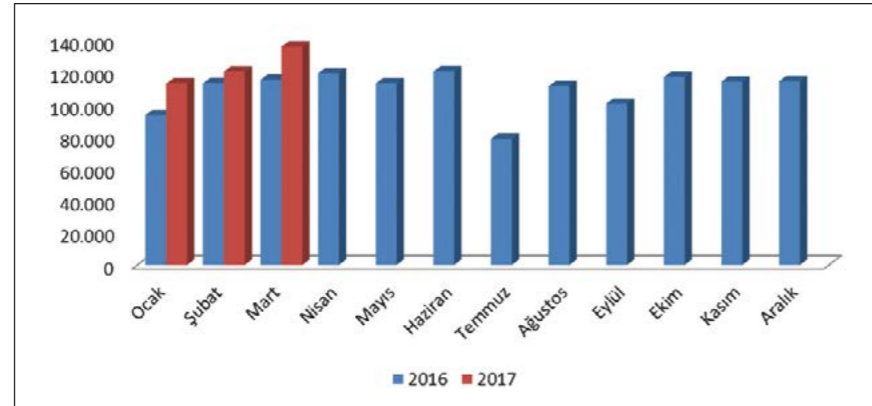


Tablo-5. AB-28 Ülkeleri ve Türkiye'nin İnşaat Sektörü Güven Endeksi karşılaştırmaları (Nisan 2016'ya göre)

Ülkeler/ (Puan)	Nisan 2016'ya göre İnşaat Sektörü Güven Endeksi'ndeki Değişim	Nisan 2017	Ülkeler/ (Puan)	Nisan 2016'ya göre İnşaat Sektörü Güven Endeksi'ndeki Değişim	Nisan 2017
Slovenya	26,2	11,9	Bulgaristan	8,3	-13,4
Malta	22,5	14,9	Belçika	8,2	-5,8
Macaristan	21,4	9,6	Avusturya	6,3	11,1
Fransa	19,9	-11,7	Lüksemburg	5,4	15,4
Letonya	17,4	-4,7	Polonya	4,8	-17,4
Hollanda	16,0	20,9	Türkiye	4,4	-6,7
İspanya	15,7	-22,7	İtalya	4,4	-15,5
Almanya	15,5	16,0	Litvanya	4,4	-17,1
Hırvatistan	14,8	5,8	İsveç	4,2	24,0
Euro Bölgesi-19	13,6	-3,2	Finlandiya	3,5	12,0
Estonya	11,5	19,3	Güney Kıbrıs Rum Yönetimi	3,2	-24,9
AB-28	11,4	-2,2	Romanya	2,2	-5,8
Portekiz	10,2	-23,3	Çek Cumhuriyeti	0,5	-17,9
Slovakya	10,0	-1,0	Danimarka	-0,5	-1,4
İngiltere	8,5	3,5	Yunanistan	-9,4	-54,6



Şekil-1. Aylara Göre Konya'nın İhracatı 2016-2017 (1000\$)



Kaynak: TÜİK

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

Konya'nın ihracatı geçen aya göre arttı:

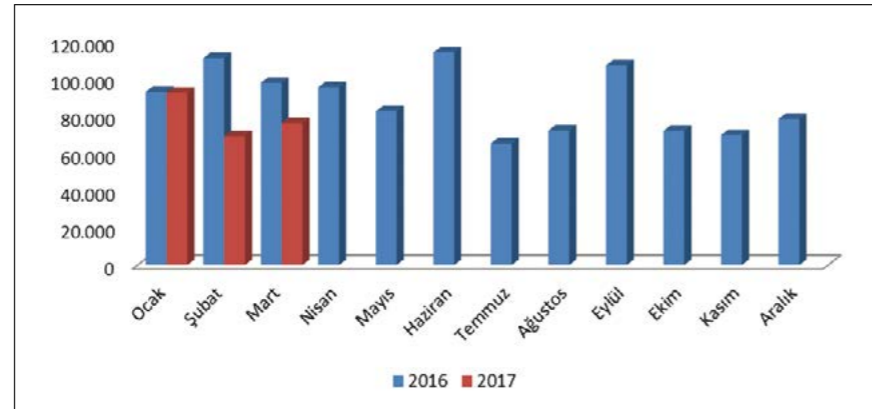
Konya'da ihracat 2017 Şubat ayında 120,6 milyon dolar seviyesinde iken 2017 Mart ayında bir önceki aya kıyasla yaklaşık 15,5 milyon dolar, bir önceki yılın aynı ayına kıyasla 20,6 milyon dolar artarak 136 milyon dolara yükseldi. Türkiye'nin Mart 2017 ihracatı ise 14,5 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti.

Tablo-1. Aylara Göre Konya'nın İhracatı (2016-2017) (1000\$)

	İhracat (1000 \$)											
	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2016	93.447	113.328	115.521	119.732	113.274	120.772	78.750	111.491	100.751	117.229	114.418	114.621
2017	113.141	120.634	136.152									

Kaynak: TÜİK

Şekil-2. Aylara Göre Konya'nın İthalatı 2016-2017 (1000\$)



Kaynak: TÜİK

Tablo-2. Aylara Göre Konya'nın İthalatı (2016-2017) (1000\$)

	İthalat (1000 \$)											
	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2016	93.293	111.360	98.021	95.698	82.766	114.422	65.507	72.400	107.494	72.199	69.925	78.660
2017	92.713	69.351	76.374									

Kaynak: TÜİK

Konya'nın ithalatı geçen aya göre arttı:

Şubat 2017'de 69 milyon dolar seviyesinde olan ithalat rakamları, Mart 2017'de bir önceki aya göre yüzde 10,1 artarken, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 22,1 azalarak 76 milyon dolar seviyesine geriledi. Türkiye ithalat rakamlarına bakıldığında ise Mart 2017'de bir önceki aya göre 3 milyar dolarlık bir artış olduğu ve ithalatın 19 milyar dolar seviyesine yükseldiği görülmektedir. 2017 Mart ayı itibarıyla Konya'nın Türkiye'nin toplam ihracat ve ithalatından aldığı pay sırasıyla, yüzde 0,94 ve yüzde 0,40 olarak gerçekleşmiştir. Konya'nın Mart 2017'deki 212 milyon dolarlık dış ticaret hacmi ise Türkiye'nin toplam dış ticaret hacminin yüzde 0,63'ünü oluşturmaktadır. Türkiye 2017 Mart ayı itibarıyla 4,5 milyar dolarlık dış ticaret açığı verirken, Konya 60 milyon dolarlık dış ticaret fazlası vermiştir. Mart ayında Türkiye için ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 76 iken Konya için bu oran yüzde 179 olmuştur.

Konya'nın Mart ayı ihracatı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 17,9 artarken, Türkiye'nin ihracatı aynı dönemde yüzde 13,6 artmıştır. Öte yandan Konya'nın Mart ayı ithalatı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 22,1 azalırken, Türkiye'nin Mart ayı ithalatı yüzde 6,9 artmıştır. Konya'nın dış ticaret verilerine göre, bir önceki aya oranla 2017 Mart ayı ithalatında yüzde 10,1'lik bir artış gözlenirken, ihracatında da yüzde 12,9'luk bir artış yaşanmıştır. Türkiye'nin bir önceki aya oranla

Tablo-3. Türkiye - Konya Karşılaştırmalı Dış Ticaret İstatistikleri - 2017 Mart (milyon \$)

	İhracat (milyon \$)	İthalat (milyon \$)	Dış Ticaret Dengesi (milyon \$)	Dış Ticaret Hacmi (milyon \$)	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)	İhracat (Mart ; 2016-2017) Fark (%)	İthalat (Mart ; 2016-2017) Fark (%)
Türkiye	14.496	18.988	-4.492	33.484	76%	13,6%	6,9%
Konya	136	76	60	212	179%	17,9%	-22,1%

Kaynak: TÜİK

Tablo-4. İhracatın Sektörel Dağılımı (Mart; 2016-2017)

	Mart-İhracat (\$)		Değişim	Konya'nın Toplam İhracatı İçindeki Pay (%) - Mart 2017
	2017	2016		
Kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları	41.664.253	36.352.863	14,6%	30,6%
Motorlu kara taşıtları, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıtları, bunların aksam, parça, aksesuarı	22.714.742	17.478.976	30,0%	16,7%
Hububat, un, nişasta veya süt müstahzarları, pastacılık ürünleri	8.881.037	6.644.405	33,7%	6,5%
Süt ürünleri, yumurtalar, tabii bal, diğer yenilebilir hayvansal menşeli ürünler	7.265.541	5.893.867	23,3%	5,3%
Demir veya çelikten esya	6.791.140	5.751.416	18,1%	5,0%
Plastikler ve mamulleri	6.398.668	5.544.172	15,4%	4,7%
Alüminyum ve alüminyumdan esya	6.267.523	6.954.109	-9,9%	4,6%
Kakao ve kakao müstahzarları	5.834.138	6.195.344	-5,8%	4,3%
İnorganik kimyasallar, kıymetli metal, radyoaktif element, metal ve izotopların organik-anorganik bileşikleri	3.536.428	909.695	288,7%	2,6%
Elektrikli makina ve cihazlar, ses kaydetme-verme, televizyon görüntü-ses kaydetme-verme cihazları, aksam-parça-aksesuarı	2.694.010	1.949.562	38,2%	2,0%
Toplam	136.151.803	115.520.770	17,9%	100,0%

Kaynak: TÜİK

Tablo-5. İhracat Partnerleri (Mart -2017)

	Partner	İhracat (\$)	Pay
1	Irak	20.941.689	15%
2	Almanya	10.858.671	8%
3	Cezayir	7.096.841	5%
4	İtalya	5.032.861	4%
5	Suudi Arabistan	4.972.751	4%
6	İran	4.239.661	3%
7	ABD	3.605.740	3%
8	Polonya	3.107.692	2%
9	İngiltere	2.960.533	2%
10	Fransa	2.593.912	2%
	Diğer	70.741.452	52%
	Toplam	136.151.803	100%

Kaynak: TÜİK

Tablo-6. İthalat Partnerleri (Mart -2017)

	Partner	İhracat (\$)	Pay
1	Çin	15.649.247	20%
2	Rusya Federasyonu	8.329.341	11%
3	İtalya	6.338.324	8%
4	Almanya	4.247.653	6%
5	ABD	4.041.964	5%
6	Güney Kore	3.775.330	5%
7	Uruguay	2.791.199	4%
8	İsviçre	2.393.720	3%
9	Hindistan	2.359.496	3%
10	Malezya	2.122.278	3%
	Diğer	24.325.530	32%
	Toplam	76.374.082	100%

Kaynak: TÜİK

2017 Mart ayı ithalatında yüzde 20'lik bir artış gözlenirken, ihracatında da yüzde 19,7'lik bir artış gözlenmiştir.

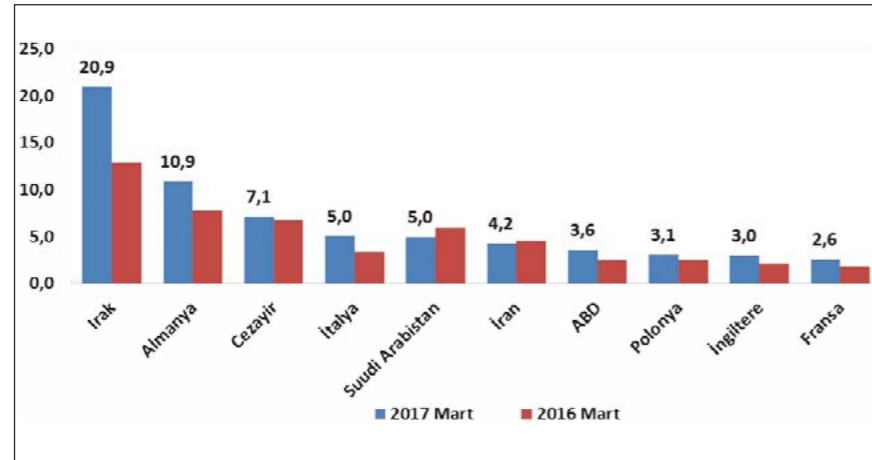
Sektörlere göre ihracat verileri incelendiğinde, 2017 Mart ayında Konya'nın en fazla ihracat yaptığı ilk 10 sektörde bir önceki aya kıyasla çok fazla değişiklikler olmadığı gözlenmiştir. Şubat 2017'de listede yer almayan ancak Mart 2017'de yer alan sektörler;

“inorganik kimyasallar, kıymetli metal, radyoaktif element, metal ve izotopların organik-anorganik bileşikleri” ve “elektrikli makina ve cihazlar, ses kaydetme-verme, televizyon görüntü-ses kaydetme-verme cihazları, aksam-parça-aksesuarı” sektörleri olduğu görülmektedir. “Kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları” sektörü 41,7 milyon dolarlık ihracatı ile Mart ayında Konya'nın toplam ihracatının yüzde 30,6'sını oluşturmaktadır; geçen yılın aynı ayına göre sektörün ihracatı yüzde 14,6 artmıştır. Geçen yılın aynı ayına göre listedeki ürünler arasında ihracatı en çok artan ürün grubu “inorganik kimyasallar, kıymetli metal, radyoaktif element, metal ve izotopların organik-anorganik bileşikleri” sektörü olmuştur. İhracatı en çok azalan sektör ise, “alüminyum ve alüminyumdan eşya” sektörü olmuştur.

Konya'nın ithalatında Çin'in payı yüzde 20 seviyesinde
Ülkeler bazında Konya'nın ihracat rakamlarına bakıldığında, Mart 2017'de, ilk sırada 21 milyon dolarlık ihracat hacmi ile Irak yer almaktadır. Konya'nın Irak'a olan ihracatı geçen yılın aynı ayına göre yaklaşık 8 milyon dolar artarak 21 milyon dolara yükselmiştir. Irak, Konya'nın toplam ihracatının yüzde 15'ini oluşturmaktadır. Irak'ın ardından 10,9 milyon

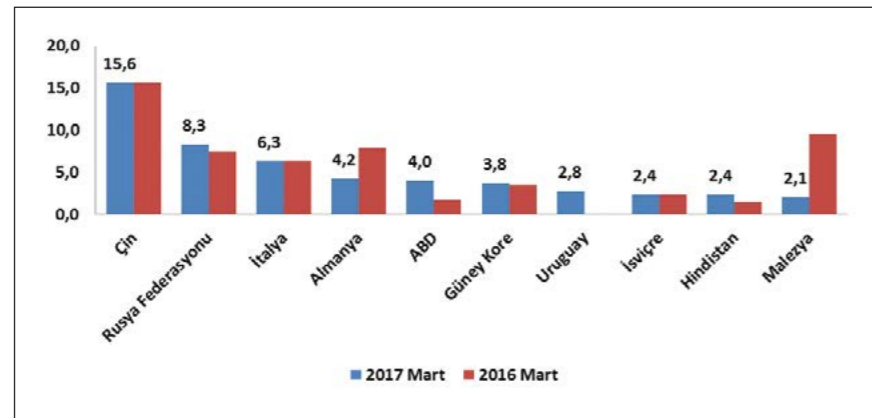


Şekil-3. Ülkelere Göre Konya'nın İhracatı (milyon \$) – İlk 10 Ülke (Mart -2017)



Kaynak: TÜİK

Şekil-4. Ülkelere Göre Konya'nın İthalatı (milyon \$) – İlk 10 Ülke (Mart -2017)



Kaynak: TÜİK

dolarlık ihracat hacmi ile Almanya gelmektedir. Almanya'ya yapılan ihracat, geçen yılın aynı ayına göre yaklaşık 3 milyon dolar artmıştır. Konya'nın en fazla ihracat yaptığı diğer ülkeler sırasıyla, Cezayir, İtalya, Suudi Arabistan, İran,, ABD, Polonya, İngiltere ve Fransa'dır. Konya, mart ayında en fazla ithalatı ise Çin'den yapmıştır. Konya'nın Çin'den yaptığı ithalat, yaklaşık 15,6 milyon dolar seviyesindedir ve yapılan toplam ithalatın yüzde

20'sini oluşturmaktadır. Konya'nın Çin'den sonra en fazla ithalat yaptığı ülke ise Rusya olmuştur. Konya'nın Rusya'dan yaptığı ithalat, geçen yılın aynı ayına göre yaklaşık yüzde 12 artarak 7,4 milyon dolar seviyesinden, 8,3 milyon dolar seviyesine yükselmiş ve toplam ithalatın yüzde 11'ini oluşturmaktadır. Konya'nın en fazla ithalat yaptığı diğer ülkeler sırasıyla İtalya, Almanya, ABD, Güney Kore, Uruguay, İsviçre, Hindistan, Malezya'dır.

Bilim ve Ticaretin Merkezindeki Üniversite



Tıp Fakültesi

Hukuk Fakültesi

Mühendislik Fakültesi

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

İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi

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

Sosyal ve Beşeri Bilimleri Fakültesi

Tarih
Psikoloji
Sosyoloji
Sosyal Hizmet
Mütercim Tercümanlık (Arapça)

Güzel Sanatlar ve Tasarım Fakültesi

Resim
Mimarlık
İç Mimarlık
Grafik Tasarım
Geleneksel Türk Sanatları

Sağlık Bilimleri Yüksekokulu

Ebelik
Odyoloji
Hemşirelik
Çocuk Gelişimi
Beslenme ve Diyetetik
Fizyoterapi ve Rehabilitasyon

Adalet Meslek Yüksekokulu

Adalet

Sağlık Hizmetleri MYO

Diyaliz
Fizyoterapi
Çocuk Gelişimi

Fen Bilimleri Enstitüsü

Adli Bilişim (Tezli)
Mimarlık (Tezli / Tezsiz)
Mimarlık (Doktora)
İnşaat Mühendisliği (Tezli / Tezsiz)
İnşaat Mühendisliği (Doktora)
Elektrik-Bilgisayar Mühendisliği (Tezli / Tezsiz)

Sosyal Bilimler Enstitüsü

İşletme (Tezli / Tezsiz)
Muhasebe ve Denetim (Tezsiz)
Özel Hukuk (Tezli)
Kamu Hukuku (Tezli)
Uluslararası Ticaret (Tezli)
İnsan Kaynakları ve Sosyal Güvenlik (Tezli)

Sağlık Bilimleri Enstitüsü

Odyoloji (Tezli)
Çocuk Gelişimi (Tezli / Tezsiz)

GÜNÜN HER SAATI SERPME KAHVALTI KEYFİ

Nezih ve şık ortamı, doğal ve kaliteli ürünlerden oluşmuş zengin kahvaltı menüsü ile sevdiklerinizle birlikte günün her saati serpme kahvaltı keyfini Yatağanlı Osmanağa'da yaşayın.



YATAĞANLI OSMANAĞA

KILO İLE ET

RESTAURANT



444 0 346

İstanbul Yolu Polis Evi Yanı - KONYA
www.yataganliosmanaga.com.tr

  /yataganliosmanaga

yatağanlı
Osmanağa[®]

