

yeni ipek yolu

KONYA TİCARET ODASI DERGİSİ

YIL: 32 • SAYI: 371 • OCAK 2019

GİRİŞİMCİLİĞİ GELİŞTİRME

DESTEK PROGRAMI

TİCARETTE GELECEĞİN KITASI

AFRİKA

PETROL GİTTİ

KAVGA BİTTİ Mİ?

FINTECH UYGULAMALARI

VE TÜRKİYE

NAYLONLAŞAN
DÜNYADA POŞET KRİZİ:

DÜNYA-TÜRKİYE UYGULAMASI

KTO EĞİTİM AKADEMİSİ
2019 YILI EĞİTİMLERİNE BAŞLADI





KTO KARATAY
ÜNİVERSİTESİ

ÜCRETSİZ TYT

DENEME SINAVI

Başvuru için:
www.karatay.edu.tr/yks

**SON
BAŞVURU**

10 MART 2019

 KTO Karatay Üniversitesi Kampüsü  24 Mart 2019  10:30

Not: Sınava katılım kontenjanlarla sınırlı olup başvuru sırasına göre 5000 kişi katılım sağlayabilir.



Online Başvuru



MESLEKİ EĞİTİMLER

SERTİFİKA PROGRAMLARI

BİLİŞİM EĞİTİMLERİ

SAĞLIK EĞİTİMLERİ

KİŞİSEL GELİŞİM EĞİTİMLERİ

KURSLAR

PROJE VE DANIŞMANLIK

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

332 221 72 54 www.karsem.com.tr



**KTO KARATAY
ÜNİVERSİTESİ
KARSEM**
Sürekli Eğitim Merkezi







1882
KONYA TİCARET ODASI
KONYA CHAMBER OF COMMERCE

2018 yılı Türkiye ekonomisi açısından oldukça zor bir yıl olmuştur. Özellikle 24 Haziran seçimlerinin hemen ardından, kurların aşırı yükselişi kaynaklı olarak; son aylarda giderek bozulma işareti gösteren finansal istikrarı, en başta döviz üzerinden, arkasından da faiz ve onu tamamlayan enflasyon üzerinden ciddi anlamda sarstığımızı gördük.

Türkiye ekonomisi yılın ilk çeyreğinde yüzde 7,2, ikinci çeyrekte yüzde 5,3, üçüncü çeyrekte ise yüzde 1,6 oranında büyümüştür. Böylece dokuz aylık ortalama büyüme yüzde 4,7 düzeyinde gerçekleşmiştir. Bu veriler 2018 yılının ilk ve ikinci yarısının farklı koşullarda yaşandığını ortaya koymaktadır. Bir başka ifadeyle yılın ilk yarısında ekonomi oldukça hızlı büyümüş, ancak ikinci yarıda önemli oranda yavaşlamıştır. Burada döviz kurlarında yaşanan artışlar belirleyici olmuştur.

Nitekim Mayıs ayından itibaren kurlardaki artış hızlanmış, Ağustos'ta yaşanan büyük dalgalanma sonrasında Eylül ayında yıllık artış Dolar'da yüzde 80, Euro'da yüzde 79 düzeylerine kadar yükselmiştir. Gelişmeler büyük oranlı döviz borcu bulunan reel sektörü kur zararı nedeniyle sıkıntıya sokmuş ayrıca enflasyon ve faizlerde de ciddi artışlara yol açmıştır.

Son dönemde ise, ekonomi yönetiminin aldığı önlemler sonucu kur artışları tersine dönmüş, enflasyon ve faizler düşüş eğilimine girmiştir. Kurlarda nispi istikrarın sağlanması, enflasyon ve faizlerde gerileme eğilimine girilmesi, dış ticaret açığı ile cari açığın azalması olumlu gelişmeler olarak görülmektedir.

Bu dönemde ekonomi yönetiminden taleplerimizde olumlu gelişmeler kaydettik. Hükümet iş dünyasının talepleri ile ekonomide destekleyici önlemler almaya devam etmektedir. Bunlardan bazıları hakkında kısaca bilgi vermek istiyorum.

Kısa Çalışma Ödeneği mevzuatı değiştirildi, işler hale getirildi. Şu ana kadar 25 bin çalışan için yararlandı. Primlerini düzenli ödemediği halde son bir yılda ödeyemeyen işletmelere 60 ay vade imkânı getirildi. İşverene Asgari Ücret Desteği 12 aya çıkarılarak aylık 150 TL'ye yükseltildi. Dört sektörde Vergi İndirimi 2019'un ilk 3 ayı için yeniden uzatıldı. Kredi Yapılandırma kapsamında, nakdi borcu 15 milyon liranın altında olan işletmelere, vadesi gelen taksitlerini 6 aya kadar anapara

ödemesiz olmak üzere 24 ay vade imkânı getirildi. Şu ana kadar 118 milyar TL'lik kredi yapılandırıldı. 20 milyarlık KOBİ destek kredisi programı başlatıldı. Kobi Değer Kredisi ile aylık %1,54 faizle 6 ay ödemesiz, 36 ay taksitle ve %80 KGF teminatıyla mikro ve küçük ölçekli üyelerimiz için finansa erişim imkânı sağlandı. TOBB başta olmak üzere iş dünyamızın talepleri doğrultusunda ekonomi yönetimimizin hayata geçirdiği destek tedbirleri 2019'da reel sektörümüz için olumlu etkisi olacaktır.

2019 ve önümüzdeki birkaç yıl ekonomide dengeleme dönemi olarak geçecektir. Temkinli bir toparlanma sürecinde olacağız. Özellikle yılın ilk yarısı için dikkatli olunması gereken bir yıl olacak. Zaten hükümetin de vermiş olduğu mesajda, 2019 yılı için Yeni Ekonomi Programı'ndaki büyüme hedefinin 2,8 olduğunu görüyoruz ki orada da zaten gerçekçi bir hedef belirlenmiştir.

Yerel seçimlerin mart ayında olması, bizi bekleyen birtakım temel konulara biraz daha sabır göstermemiz gerektiğini gösteriyor. Seçimlerden sonra Türkiye, uzun süre, (yaklaşık 5 yıl) seçim konuşamayacak bir döneme girecek ve umarız ki daha güçlü yapısal reformlarla 2019'un en azından ikinci yarısını daha güçlü ve daha çözümlere odaklanmış olarak geçirecektir. Onun için yılın ilk yarısıyla ikinci yarının biraz daha birbirinden farklı olacağını düşünüyoruz.

2019 yoğun tasarruf ve ekonomik tedbirlerle birlikte, üretime ve ihracata daha çok yoğunlaşmamız gereken bir yıl olacaktır. 2019'un daha ılımlı geçmesi için ev ödevlerimizi eksiksiz yerine getirmeliyiz. Bununla birlikte ülkemizi ve dünyayı bazı zorluklar bekliyor. Ticaret anlaşmazlıkları, petrol, politik belirsizlikler ve yüksek faizler hepsi küresel ekonomik büyüme için risk oluşturmuyor.

Hem genel olarak hem de sektörler bazında ekonomik toparlanma biraz zaman alacaktır. Ancak bu sürenin mümkün olduğunca azaltılmasına yönelik önümüzdeki aylarda yapısal reform olarak tanımlayabileceğimiz, farklı finansman araçlarının, finansman modellerinin de ortaya konacağına inanıyoruz.

...

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre Türkiye 2018 yılında %7,1 artışla 168,1 milyar dolar ihracat gerçekleştirdi. Konya'nın 2018 yılında ihracatı ise geçen

yıla göre yüzde %15,2 artışla 1 milyar 803 milyon dolar oldu. İhracat verilerini değerlendiren Konya Ticaret Odası Başkanı, TOBB Başkan Yardımcısı Selçuk Öztürk, "2018 yılında yapılan 1 milyar 803 milyon dolar ihracat ile Konya, Cumhuriyet tarihinin en yüksek ihracatını gerçekleştirmiştir. Aynı zamanda Konya 2018 yılında Konya Türkiye'nin toplam ihracatından aldığı payı %1,07 çıkartarak en yüksek ihracat yapan şehirler listesinde 13. sıraya yükselmiştir. Müteşebbislerimizin fedakârca çalışmaları ile Konya'nın küresel ekonomide hızla ilerlediği tescillenmiştir. Bu başarıyı sağlayan tüm tüccar ve sanayicilerimizi kutluyor, emeğini harcayan alan terini döken herkese teşekkür ediyorum.

Türkiye ekonomisinde toparlanma için ihracat hayati önem taşımaktadır. Fakat, dünyadaki yavaşlama karşısında hazırlıklı olmalıyız. Özellikle ihracat tarafında 2019 yılında piyasalar 2017 ve 2018 gibi hızlı bir büyüme içinde olmayacaktır. Bir başka deyişle Türkiye'de ihracat artışına yol açan talep sıçraması yaşanmayacaktır. Bu nedenle 2019 yılında ihracatta daha aktif bir pazarlama sürecine hazırlıklı olmalıyız. Konya tüm bunlara rağmen 2019'da da ihracata dayalı büyümesini devam ettirmek için çalışmaya devam edecektir. Her şeyden önemlisi kazandığımız moral ve motivasyon 2019'da ihracatçılarımızın için en büyük avantajdır. 2019'da Konya yeni rekorlara imza atacaktır. Hedefimiz bu yıl 2 milyar dolar barajını aşmaktır.

Konya Ticaret Odası olarak, 2018'de 1,8 milyar doların üzerinde ihracat hedefi ile programlı olarak çalışma yürüttük. İhracatçı üyelerimize yönelik gerçekleştirdiğimiz projelerimizin karşılığını aldığımızı görmekteyiz. 2019 yılında da başta Afrika ve Güney Amerika olmak üzere alternatif pazar çalışmalarımız devam edecek. Uluslararası çapta gerçekleştirdiğimiz Konya Bölgesi İmalat Envanteri projemiz ile Konya firmaların yurtdışında tanıtılması ve üyelerimizin daha fazla ithalatçı ile buluşmasını sağlayacağız. Yurt dışı fuar ve ikili iş görüşmeleri organizasyonlarımızı sürdüreceğiz. Bununla birlikte yurt dışından satın alma heyetlerini Konya'ya getirmeye de devam edeceğiz. Tüm tüccar ve sanayicilerimizle birlik içinde yapacağımız çalışmalarla Konya küresel ticaretten aldığı payı artıracaktır.

Selçuk ÖZTÜRK

Konya Ticaret Odası Başkanı
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkan Yardımcısı

K

APAK

KONUSU



NAYLONLAŞAN
DÜNYADA POŞET KRİZİ:
**DÜNYA-TÜRKİYE
UYGULAMASI**

30

İÇİNDEKİLER



TÜRKİYE EKONOMİ ŞURASI CUMHURBAŞKANI
ERDOĞAN'IN KATILIMIYLA TOBB'DA YAPILDI

HABERLER

- 9 ÖZTÜRK, EUROCHAMBRES OLAĞANÜSTÜ ÜYELER TOPLANTISI'NA KATILDI
- 10 KTO HEDEF İÇİN ÇALIŞIYOR
- 12 ÖZTÜRK 2019 EKONOMİSİNDEN BEKLENTİLERİNİ MECLİS'TE DEĞERLENDİRDİ
- 14 "DURGUNLUKTA REKLAM VE BÜYÜME PANELİ"
- 15 KTO'DA "KISA ÇALIŞMA ÖDENEĞİ" BİLGİLENDİRME SEMİNERİ
- 16 MÜSİAD KONYA ŞUBESİ GENEL KURULU
- 17 VAKIFBANK KONYA ZİRVESİ
- 18 KONYA TİCARET ODASI MESLEK KOMİTELERİ ÜYE ZİYARETLERİNE DEVAM EDİYOR
- 22 "MİSAFİR ÖĞRENCİLERİN TÜRKİYE'DEKİ TİCARETE ATILIMI" PANELİ
- 24 KTO EĞİTİM AKADEMİSİ 2019 YILI EĞİTİMLERİNE BAŞLADI

İMTİYAZ SAHİBİ

Konya Ticaret Odası Adına Yönetim Kurulu Başkanı
Selçuk ÖZTÜRK

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Özhan SAY

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Mustafa AKGÖL

GÖRSEL SANAT YÖNETMENİ

M.Fatih ÖZSOY

GRAFİK-TASARIM

ÇİZGİ MEDYA

Mehmet ÇAKIR

www.cizgimedya.net • cizgimedyakonya@gmail.com

Tel: 0507 443 81 07

BASKI-CİLT

Anadolu Ofset – İbrahim GÜVENÇ
Matbaacılar Sitesi Muhabir Caddesi

6. Blok No: 13 • Karatay/KONYA

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

www.anadolumatbaa42.com

anadolumatbaa42@hotmail.com

Sertifika No: 34796

DAĞITIM

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, yayınlanınsın veya yayınlanmasın iade edilmez.

Basım Tarihi: Şubat/2019

YAYIN KURULU

Abdullah ACIBADEM

Arif AYYILDIZ

Mustafa KARAMERCAN

Salih ÖZKAN

Teoman YILMAZ

İLETİŞİM ADRESİ

KONYA TİCARET ODASI

Vatan Caddesi No.1 Selçuklu-KONYA

www.kto.org.tr

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

BASIN VE HALKLA İLİŞKİLER MÜDÜRLÜĞÜ

Tel: 0332 221 52 94-221 52 67

BİLİM KURULU

Prof. Dr. Bayram SADE

Prof. Dr. Çağatay ÜNÜSAN

Prof. Dr. Kerim ÇINAR

Prof. Dr. Haşim KARPUZ

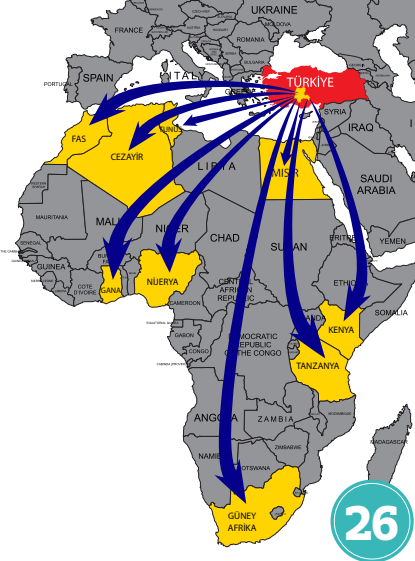
Prof. Dr. Önder KUTLU

Prof. Dr. Abdülkadir BULUŞ

Prof. Dr. Caner ARABACI

Dr. Hasan ÖZÖNDER

Dr. Öğr. Üyesi Aziz AYVA



26

**TİCARETTE GELECEĞİN
KITASI AFRIKA**



50

**GİRİŞİMCİLİĞİ GELİŞTİRME
DESTEK PROGRAMI**



56

**KOLAY DOSYA TRANSFERİ
filegoes.com**



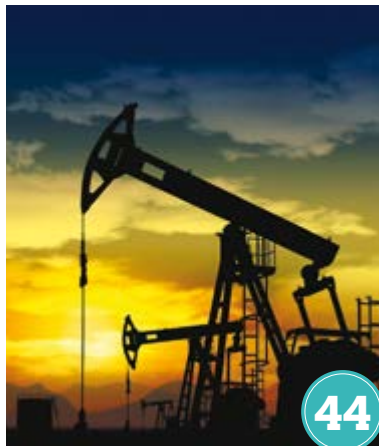
36

**KONYA'NIN NÜFUSU
2 MİLYON 205 BİN 609
KİŞİ OLDU**



38

**FİNTECH UYGULAMALARI
VE TÜRKİYE**



44

**PETROL GİTTİ
KAVGA BİTTİ Mİ?**



TÜRKİYE EKONOMİ ŞURASI

CUMHURBAŞKANI RECEP TAYYİP ERDOĞAN'IN KATILIMIYLA TOBB'DA YAPILDI

TOBB ev sahipliğindeki Türkiye Ekonomi Şurası; Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Cumhurbaşkanı Yardımcısı Fuat Oktay; Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanı Zehra Zümrüt Selçuk, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, Hazine ve Maliye Bakanı Berat Albayrak, Milli Eğitim Bakanı Ziya Selçuk, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Tarım ve Orman Bakanı Bekir Pakdemirli, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Oda ve Borsa Başkanları, Meclis Başkanları, OSB Başkanları ile çok sayıda iş insanının katılımıyla TOBB İki Kuleler Konferans Salonu'nda gerçekleştirildi. TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu konuşmasında, 2003 yılında başlayan Ekonomi Şuralarında, hep yanlarında oldukları ve iş dünyasına destek verdikleri için Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'a teşekkür etti. 2017'de iş dünyasının istihdamda ve

yatırımda rekorlar kırdığını hatırlatan Hisarcıklıoğlu, ayınınsı 2019'da da yapmaya hazır olduklarının altını çizdi. Erdoğan'dan özel sektörü desteğinin devamını isteyen Hisarcıklıoğlu, "Şu an bu salonda, 81 il ve 160 ilçeden, bölgelerinin kanaat önderleri olan, Oda ve



Borsa Başkanlarımız bulunuyor. Onlar Temmuz'dan beri yoğun bir mesai harcadılar. İllerin ve ilçelerin sorunlarını çıkardılar, öneriler hazırladılar. Böylece tüm ülkede, yerelde hangi ekonomik sıkıntılar yaşıyorsa, hepsini tespit ettiler. Emekleri için teşekkür ediyorum. Biz şimdi tüm bunları, il bazında ve ayrıca bakanlıklara göre tasnif ediyoruz. Şura'dan sonra tamamını size ve her birini ilgili kamu kurumlarına ileticeğiz" dedi.

İş dünyası için en büyük teşvikin devletini yanında görmek olduğunu bildiren TOBB Başkanı Hisarcıklıoğlu, "Sizin liderliğinizde, gündeme getirdiğimiz her konuda, geçmişte olduğu gibi, çözüm sağlayacağımıza inanıyoruz. İşte bununla ilgili pek çok örneği, şu geçtiğimiz birkaç ayda yaşadık.

Kısa çalışma ödeneği ve asgari ücret desteği artışıyla, firmalarımızın üstündeki yükleri azalttımız.



İç Piyasaya destek için, 4 sektörde KDV ve ÖTV indirimi yaptınız. Bankaların yüksek faiz uygulaması yüzünden, büyük sıkıntı yaşadığımız, krediye erişimde, aylık %1,54 faizle, Kobilere kredi imkânı sundunuz. Mera fonu gibi ciddi bir yükün kaldırılmasını sağladınız. Kamu müteahhitlerine tasfiye ve devir hakkı tanıdınız. Uzun yıllardır beklediğimiz, ticari hayata büyük kolaylık getirecek, devlet destekli ticari alacak sigortasını başlattınız. Meslek liselerinde 81 ilde kamu-özel sektör işbirliğini tabanda sağlayacak projeyi de hayata geçiriyorsunuz, Yine bu vesileyle, aramızda bulunan sayın Bakanlarımıza tüm bu

icraatlar için teşekkür ediyorum” diye konuştu.

Cumhurbaşkanı Erdoğan’ın liderliğinde, Hükümetin istihdamı, ticareti ve sanayiye destekleyen adımları ile her kesime dokunan müjdelerinin, iş dünyasının moralini ve şevkini artırdığını ifade eden Hisarcıklıoğlu şöyle konuştu: “Son 3 ayda TOBB olarak bir ilki daha gerçekleştirdik. Bankalarla birlikte tüm Anadolu’yu dolaştık. 81 il’den tüccar ve sanayicilerle bir araya geldik. Burada şunu gördük, KOBİ’lerin en büyük sıkıntısı nakit açığı. Finansmana erişimde büyük sıkıntı var. Yüksek kredi faizleri, bir türlü reel sektörümüzün yakasını bırakmıyor. Yaptığımız işin bereketi kalmıyor. Ne yatırım yapabiliyor, ne de iş hacmimizi artırabiliyoruz. İşte bu ortamda, yüksek faize karşı sizin gösterdiğiniz hassasiyet ve mücadele, bizlere güç ve moral veriyor. Bizler de, Sizin, bu konudaki çağrınıza, ilk ve en somut katkıyı verdik. TOBB, Odalar ve Borsalar, tüm kaynaklarını bir araya getirdi. Bugüne kadar ülkemizde ticari kredilere uygulanmış en düşük faiz oranıyla, KOBİ’lerimize nefes kredisi temin ettik. Yaklaşık 100 bin Kobimize, 12 milyar lira, düşük faizli kaynak sağladık. Sizin tabirinizle “finansmanda inovasyon” yaptık.

Avrupa’da Brexit sıkıntısı, ABD-Çin, Rusya-Ukrayna gibi artan ikili gerilimler, Irak ve Suriye’deki durum, küresel ticarete büyüyen korumacılık eğilimleri, dünyada ticaret, yatırım ve fon akışını olumsuz etkiliyor. Dışarda hava bozarken, içerde safları sıklaştırmalıyız. Türkiye’nin son yıllarda elde ettiği tüm kazanımların temelinde, güven ve istikrar yatıyor. Bizler, bunların değerini çok iyi biliyoruz. Güveni ve istikrarı muhafaza etmeliyiz ki, ekonomide yeni

bir atılım daha başlatalım, reform ateşini güçlendirelim. Özellikle de, sizin önderliğinizde başlatılacak, cesur ve ezber bozan yeni bir yatırım hamlesi, küresel rekabette bizi öne çıkaracaktır. Ben şuna inanıyorum, bu tekerlek bu tümsekte kalmayacak, Allah’ın izniyle tüm bunları aşacak, yola devam edeceğiz. Elbirliğiyle Türkiye’yi yeniden tempolu büyüme sürecine kavuşturacağız. Türk özel sektörü, yani bizler de, dün olduğu gibi yarın da, ülkemizi daha güçlü, daha zengin, daha müreffeh yapmak için üretmeyi, emek vermeyi sürdüreceğiz.”

CUMHURBAŞKANI RECEP TAYYİP ERDOĞAN

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ise, TOBB İkiz Kuleler’de düzenlenen Türkiye Ekonomi Şurası’nda yaptığı konuşmaya, toplantının hayırlara vesile olmasını temenni ederek başladı. Türkiye ekonomisinin nabzının şuranın yapıldığı salonda attığını belirten Erdoğan, “Biz şimdiye kadar ekonominin mimarisini hep buradaki hazırun ile işare içinde inşa ettik. Hiçbir zaman ‘biz yaptık oldu’ demedik. Yeri geldi kendi gönül dünyamıza sığdırmakta zorlandığımız adımları dahi buradaki işareten çıktığı için atmaktan çekinmedik. ‘Önce millet, önce memleket’ ifadesi bizim için bir seçim sloganı değil, hayat felsefemizin ta kendisidir.” ifadelerini kullandı.

Toplantıya katılanların aynı zamanda şehirlerinin kanaat önderleri olduğuna değinen Erdoğan, “Buradaki kardeşlerimiz, piyasa dediğimiz mekanizmanın canlı temsilcileridir. Bu bakımdan sizlerin ülkemize, şehirlerinize ve sektörlerinize dair görüşleri bizim için daima yol gösterici olmuştur.” dedi.





Son 16 yılda Türkiye'yi 3,5 kat birlikte büyüttüklerini kaydeden Cumhurbaşkanı Erdoğan, şöyle devam etti: "Girişimcilerimizi, yatırımcılarımızı sizlerle birlikte dünyaya açtık. Teknolojiyi, e-ticareti, yeni sektörleri sizlerle birlikte ülkemizin gündemine taşıdık. Gümrük kapılarının yenilenmesinden lisanslı depoculuğa, mesleki yeterlilikten finansmana erişime kadar pek çok çalışmayı sizlerle birlikte hayata geçirdik. İş yapılmasının önündeki engelleri sizlerle birlikte tespit edip kaldırdık. Yatırım ortamını sizlerle birlikte iyileştirdik. Kısa çalışma ödeneğini, Sosyal Güvenlik

Kurumunun prim borçlarının vadelen-dirilmesini, asgari ücret desteğini, lisanslı depoculuk desteğini, KDV, ÖTV indirimlerini, kredi yapılandırılmalarını, faiz indirimlerini, KOBİ kredilerinin yaygınlaştırılmasını, ihracat kapama sorunlarının çözümünü, ticari araç kiralamalarıyla ilgili düzenlemeleri ve diğer pek çok uygulamayı sizlerle birlikte gerçekleştirdik. Geçtiğimiz Ağustos ayında döviz kurunda başlayan faiz ve enflasyona da sirayet ederek ekonomimizi tehdit eden sıkıntıların aşılması için gereken tedbirleri yine sizlerin taleplerine göre uygulamaya aldık. İnşal-

ah 2023 hedeflerimize de yine sizlerle birlikte ulaşacağız."

Türkiye'yi, dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasına iş dünyasıyla birlikte yükselteceklerini belirten Erdoğan, katılımcılara "Türkiye'yi orta-üst gelir grubundan üst gelir grubuna sizlerle birlikte taşıyacağız. Yeni nesillere, 2053 ve 2071 vizyonlarımızı sizlerle birlikte emanet edeceğiz. Hiç şüpheniz olmasın ki bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da ülkemizin menfaatlerinin ilgilendiren her talebi dinleyeceğiz ve gereğini yapacağız." diye hitap etti.

"Hep birlikte Türkiye'yiz, hep birlikte Türk ekonomisiyiz." ifadesini kullanan Erdoğan, "Ticarette de siyasette de diğer alanlarda da başarının sırrı önce inanmak, sonra harekete geçmek, ardından da yılmadan mücadeleye devam etmektir. İnancı ve mücadeleye azmi olmayanlarla yürünebilecek hiçbir yol yoktur. Bugüne kadar elde ettiğimiz her başarının gerisinde milletimize ve ülkemize olan inancımız yatıyor. Bu inançla geçtiğimiz her mücadeleyi Allah'ın izniyle zafere ulaştırdık." değerlendirmesini yaptı.

Şura'da iş dünyasının temsilcileri sorun ve çözüm önerilerini birinci ağızdan Cumhurbaşkanı Erdoğan ve Bakanlar ile paylaşma imkânı buldu.





ÖZTÜRK, EUROCHAMBRES OLAĞANÜSTÜ ÜYELER TOPLANTISI'NA KATILDI

Avrupa Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği (EUROCHAMBRES) Olağanüstü Üyeler Toplantısı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı ve EUROCHAMBRES Başkan Yardımcısı M. Rifat Hisarcıkhoğlu'nun ev sahipliğinde TOBB Brüksel Ofisi'nde yapıldı. Hisarcıkhoğlu, Avrupa'nın 30 ülkesinden 70 iş adamının katılımıyla basına kapalı gerçekleştirilen toplantı sonrası yaptığı değerlendirmede, Avrupalıların Mayıs ayında yapılacak Avrupa Parlamentosu (AP) seçimleri nedeniyle şu anda çok içlerine kapanmış durumda olduğunu belirterek, "Türkiye ile AB ilişkileri, özellikle vize meselesi, Gümrük Birliği anlaşması modernizasyonu. Bunlar inşallah mayıstan sonra daha çok gündeme gelir" dedi.

Avrupa'da iş dünyasının Türkiye ile ilgili algılarının olumlu yönde değişim gösterdiğine işaret eden Hisarcıkhoğlu, "Bütün gördüğümüz, geçmişteki olumsuz hava bitmiş vaziyette. Şimdi normalleşme süreci içine girmiş durumda" şeklinde konuştu.

Hisarcıkhoğlu, Avrupalı muhataplarının Türkiye ekonomisinin son durumu hakkında kendisinden bilgi talep ettiğini belirterek şunları kaydetti: "İlgi duyuyorlar, fırsat var mı, yok mu ona bakıyorlar. Biz, 'bu tekerlek bu tümsekte kalmaz' diyoruz Türkiye'de. Türkiye daha hızlanacak, ekonomimiz büyümeye devam edecek. Onlara 'Türkiye'de büyük fırsatlar var. Gelin, muhakkak Türkiye'ye yatırım yapın' diyoruz".

Hisarcıkhoğlu, Brüksel'de yoğun toplantılar yaptıklarını, EUROCHAMBRES toplantısı düzenlediklerini ifade ederek, "TOBB, aslında tarihinde bir ilki gerçekleştirdi. İlk defa bir Avrupa kurumunun içerisinde Türk iş dünyasını temsilen 2009 yılında başkan yardımcılığına seçildik. Hem EUROCHAMBRES tarihinde bir ilk hem de Avrupa kurumları içerisinde bir ilki gerçekleştirmiş olduk" dedi.

Rifat Hisarcıkhoğlu, EUROCHAMBRES Olağanüstü Üyeler Toplantısı'nı TOBB Brüksel Temsilciliği'nin ev sahipliğinde gerçekleştirmekten büyük mutluluk duyduğunu dile getirerek, "Burada, Avrupa iş dünyasının geleceğini tartıştık. Mayıs ayında seçimler var. Seçimlerde iş dünyası olarak ne gibi aktiviteler içerisinde olacağız, onu tartıştık" diye konuştu.

Hisarcıkhoğlu, düzenledikleri toplantıya AB Komisyonu'nun Bütçeden Sorumlu Üyesi Günther Oettinger'in de katıldığını belirterek, Avrupa'nın geleceğine ilişkin çalışmalar yaptıklarını anlattı.

GÖBEKLİTEPE TANITILDI

Hisarcıkhoğlu, Brüksel'deki TOBB binasında heykel ve resimli Göbeklitepe tanıtım standı kurulduğunu, Avrupalı iş adamları ve siyasetçilere Göbeklitepe'yi anlatma fırsatı bulduklarını ifade ederek, "Göbeklitepe'yi duymamışlar. Milattan yaklaşık 10 bin yıl önce bir insan yapıtının ve ilk defa en eski eser olarak ortaya çıkmasını... Özellikle güzel resimlerle beraber kendilerinin görme fırsatı oldu. Şimdi merak etmeye başladılar." şeklinde konuştu. Toplantıya, TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Selçuk Öztürk ve Ayhan Zeytinoğlu, Yönetim Kurulu Üyeleri Cengiz Günay, Oğuzhan Sadıkoğlu, Ömer Zeydan, Hakan Ülken ile Afyon Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Hüsnü Serteser de katıldı. Hisarcıkhoğlu, toplantı sonrasında TOBB Brüksel temsilciliğinde staj yapan TOBB ETÜ öğrencileri ile biraraya geldi ve Türkiye'nin Avrupa Birliği Nezdindeki Daimi Temsilcisi Mehmet Kemal Bozay'ı ziyaret etti.





KTO HEDEF İÇİN ÇALIŞIYOR

KONYA TİCARET ODASI (KTO) KONYA SANAYİSİNİN İHRACAT HACMİNİ GELİŞTİRMEK VE TİCARET POTANSİYELİNİ ARTTIRMAK AMACIYLA İKİLİ İŞ GÖRÜŞMELERİ (B2B) PROGRAMLARI DÜZENLEMeye DEVAM EDİYOR. KONYA – KAZAKİSTAN VE KONYA – TUNUS B2B PROGRAMLARINDA KAZAKİSTAN'DAN VE TUNUS'TAN GELEN TİCARİ ALIM HEYETLERİ KONYALI FİRMALARI İŞ GÖRÜŞMELERİNİ GERÇEKLEŞTİRDİ.

KTO Başkanı Selçuk Öztürk, “2019’da 2 milyar dolar ihracatı gerçekleştirmek için Oda olarak program ve faaliyetlerimize devam ediyoruz. Bu kapsamda düzenlediğimiz iki ayı İkili İş Görüşmeleri B2B programıyla Tunus ve Kazakistanlı ticaret heyetlerini Konyalı firma temsilcilerimizle bir araya getirdik” dedi.

KONYA – KAZAKİSTAN B2B

23 Kazak işadınının katıldığı Konya - Kazakistan B2B programına Konya’da 95 firma temsilcisi katıldı. Program kapsamında Kazakistan Uluslararası Ticaret Odası ile işbirliği protokolü imzalandı.

Programın açılışında Kazakistan heyetine Konya hakkında bilgiler veren ve bir sunum gerçekleştiren Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, “Konya’da düzenlenen Konya – Kazakistan İkili İş Görüşmeleri programı iki ülke arasında ticari işbirliğinin istenilen seviyeye gelmesine katkı sağ-

layacaktır. Konya olarak her türlü işbirliğine açık olduğumuzu ifade etmek istiyorum. Bilge Cumhurbaşkanı Sayın Nursultan Nazarbayev’in önderliğinde dünya çapında örnek gösterilecek şekilde gelişme gösteren Kazakistan’la işbirliğine önem veriyoruz” dedi.

Bugün karşı karşıya bulunulan en büyük küresel iktisadi sorunlardan bahseden Öztürk, “Gelişen ekonomilerin para sıkılaştırma politikasına dönmesi ve ticarete korumacılık eğilimleri ile artık para akışının ve ticaretin eskisi gibi kolay olmamasıdır. Küresel ekonominin





içinde bulunduğu süreç, küresel ticarete yer almak isteyen tüm ülkeler için büyük bir tehdittir. Ortak tarihe ve kültüre sahip, kardeşlik bağları ile birbirine bağlı olan, Türkiye ve Kazakistan'ın bu dönemde ticari ilişkilerini daha ileri seviyeye getirmesi zorunluluktur" şeklinde konuştu.

Bilge Cumhurbaşkanı Nursultan Nazarbayev'in önderliğinde dünya çapında örnek gösterilecek şekilde bir gelişme gösteren Kazakistan'la işbirliğine önem vermekte olduğunu ifade eden Öztürk, "Konya ve Kazakistan arasında artan ticari ilişkileri daha da ileri taşıyacağına inanıyoruz. Bu programa katılımlarından dolayı, Kazakistan heyetine başkanlık yapan Kazakistan Uluslararası Ticaret Odası Başkan Vekili Nurali Bökeyhan'a teşekkürlerimi sunuyorum"

Açılış konuşmalarının ardından Konya Ticaret Odası ve Kazakistan Uluslararası Ticaret Odası arasında Konyalı ve Kazak firmaların ikili işbirliklerini artırmalarına katkı sağlamaya yönelik işbirliği protokolü imzalandı.



KONYA – TUNUS B2B

Konya – Tunus B2B programında ise 15 kişilik Tunuslu ticari alım heyetinden iş adamı Konya'dan 170 firma temsilcisi ile iş görüşmelerini gerçekleştirdi. Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Keresteci programın açılışında yaptığı konuşmada Konya ekonomisi hakkında bilgi verdi. Program'da Konya ve Tunus Sfax bölgesi arasında işbirliği protokolü imzalandı.





ÖZTÜRK 2019 EKONOMİSİNDEN BEKLENTİLERİNİ MECLİS'TE DEĞERLENDİRDİ

KONYA TİCARET ODASI'NIN OCAK AYI MECLİS TOPLANTISI, KTO MECLİS TOPLANTI SALONU'NDA GERÇEKLEŞTİRİLDİ. KTO BAŞKANI SELÇUK ÖZTÜRK'ÜN 2019'DA EKONOMİ BEKLENTİLERİNİ VE REEL SEKTÖRE YÖNELİK UYGULANAN TEDBİR DESTEKLERİNİ DEĞERLENDİRDİĞİ MECLİS TOPLANTISINA KONUK OLAN KREDİ GARANTİ FONU (KGF) GENEL MÜDÜRÜ İSMET GERGERLİ, KGF'NİN YAPISI VE DESTEKLERİ HAKKINDA MECLİS ÜYELERİNE BİLGİ VERDİ.

Meclis toplantısında güncel ekonomik konularda sunum yapan Başkan Öztürk, “2018 yılı Türkiye ekonomisi açısından oldukça zor bir yıl olmuştur. Özellikle 24 Haziran seçimlerinin hemen ardından, kurların aşırı yükselişi kaynaklı olarak; son aylarda giderek bozulma işareti gösteren finansal istikrarı, en başta döviz üzerinden, arkasından da faiz ve onu tamamlayan enflasyon üzerinden ciddi anlamda sarstığını gördük. Türkiye ekonomisi yılın ilk çeyreğinde yüzde 7.2, ikinci çeyrekte yüzde 5.3, üçüncü çeyrekte

ise yüzde 1.6 oranında büyümüştür. Böylece dokuz aylık ortalama büyüme yüzde 4.7 düzeyinde gerçekleşmiştir. Bu veriler 2018 yılının ilk ve ikinci yarısının farklı koşullarda yaşandığını ortaya koymaktadır. Bir başka ifadeyle yılın ilk yarısında ekonomi oldukça hızlı büyümüş, ancak ikinci yarıda önemli oranda yavaşlamıştır. Burada döviz kurlarında yaşanan artışlar belirleyici olmuştur. Nitekim Mayıs ayından itibaren kurlardaki artış hızlanmış, Ağustos'ta yaşanan büyük dalgalanma sonrasında Eylül ayında yıllık artış Dolar'da yüzde

80, Euro'da yüzde 79 düzeylerine kadar yükselmiştir. Gelişmeler büyük oranlı döviz borcu bulunan reel sektörü kur zararı nedeniyle sıkıntıya sokmuş ayrıca enflasyon ve faizlerde de ciddi artışlara yol açmıştır” dedi.

Öztürk konuşmasına şöyle devam etti: “Son dönemde ise, ekonomi yönetiminin aldığı önlemler sonucu kur artışları tersine dönmüş, enflasyon ve faizler düşüş eğilimine girmiştir. Kurlarda nispi istikrarın sağlanması, enflasyon ve faizlerde gerileme eğilimine girilmesi, dış ticaret açığı ile cari açığın azalması



olumlu gelişmeler olarak görülmektedir. Bu dönemde ekonomi yönetiminden taleplerimizde olumlu gelişmeler kaydettik. Hükümet iş dünyasının talepleri ile ekonomide destekleyici önlemler almaya devam etmektedir. Kısa Çalışma Ödeneği mevzuatı değiştirildi, işler hale getirildi. Şu ana kadar 25 bin çalışan için yararlanıldı. Primlerini düzenli ödediği halde son bir yılda ödeyemeyen işletmelere 60 ay vade imkânı getirildi. İşverene Asgari Ücret Desteği 12 aya çıkarılarak aylık 150 TL'ye yükseltildi. Dört sektörde Vergi İndirimi 2019'un ilk 3 ayı için yeniden uzatıldı. Kredi Yapılandırma kapsamında, nakdi borcu 15 milyon liranın altında olan işletmelere, vadesi gelen taksitlerini 6 aya kadar anapara ödemesiz olmak üzere 24

ay vade imkânı getirildi. Şu ana kadar 118 milyar TL'lik kredi yapılandırıldı. 20 milyarlık KOBİ destek kredisi programı başlatıldı. Kobi Değer Kredisi ile aylık %1,54 faizle 6 ay ödemesiz, 36 ay taksitle ve %80 KGF teminatıyla mikro ve küçük ölçekli üyelerimiz için finansal erişim imkânı sağlandı. TOBB başta olmak üzere iş dünyamızın talepleri doğrultusunda ekonomi yönetimimizin hayata geçirdiği destek tedbirleri 2019'da reel sektörümüz için olumlu etkisi olacaktır.”

Ocak ayı Meclis toplantısına konuk olan Kredi Garanti Fonu (KGF) Genel Müdürü İsmet Gergerli de KGF'nin yapısı ve destekleri hakkında sunum yaptı. Gergerli, Meclis üyelerinin sorularını cevaplandırdı.





“DURGUNLUKTA REKLAM VE BÜYÜME PANELİ”

Konya iş dünyasını ‘Reklam, Tanıtım ve Markalaşmanın Önemi’ konularında bilgilendirmek amacıyla Konya Ticaret Odası tarafından ‘Durgunlukta Reklam ve Büyüme Paneli’ düzenlendi. Panelde ekonomik durgunluk dönemlerinde işletmelerin nasıl bir reklam ve markalaşma politikası izlemesi gerektiği örneklerle anlatıldı. Panelde konuşmacı olarak Faruk Atasoy ve Prof. Dr. Hüseyin Altunbaş katıldı.

Panelin açılış konuşmasını yapan Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Fahreddin Özkul; “Pazar her ne kadar küçülse de rakiplerimizin boşaltmış olduğu pazardaki alanını daha fazla üretmek ve çalışarak firmalarımızı büyütebilir, krizi fırsata çevirebiliriz” dedi. Özkul, 12 sene kadar reklamcılık ve promosyon ürünleri sektöründe faaliyet gösterdiğini ve reklamın ne kadar önemli olduğunu anlatmaya çalıştığını belirterek; “2018 yılında ülke ekonomisi olarak ciddi sıkıntılar geçirdik. Yüksek enflasyon, faiz ve döviz kuru sonucunda ortaya çıkan nispi işsizlik bizleri zorladı. Devletimiz tarafından 2018’in son çeyreğinde ciddi adımlar atıldı. 2018’in son çeyreğinde atılan bu adımlar İnşallah 2019 yılında da devam eder. Bu bağlamda sadece devletimiz üzerine görev ve sorumluluklar düşmüyor. Özel sektör olarak bizim üzerimize düşen ciddi görevler var. Fir-



malar olarak önümüzde iki seçenek var. Bunlardan birincisi küçülmeye gitmek. Üretimi azaltarak istihdamı azaltarsınız. Uzun yıllar boyunca çabalayarak elde etmiş olduğunuz pazardaki payı feda ederek kabuğunuza çekilirsiniz. İlk verilen refleks bu. Ancak ben ikinci seçenekten yanayım. İkinci seçeneğimiz ise krizi fırsata çevirmektir. Biz bunu tercih etmiyoruz. Pazar her ne kadar küçülse de rakiplerimizin boşaltmış olduğu pazardaki alanını daha fazla üretmek ve çalışarak firmalarımızı büyütebilir” diye konuştu.

“YAŞANAN DURGUNLUK DÖNEMLERİ ÇOK İYİ DEĞERLENDİRİLMELİ”

Durgunluk ortamında reklamla marka yaratmanın öneminden bahsederken Sel-

çuk Üniversitesi İletişim Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Hüseyin Altunbaş, “Konya’daki reklam sektörü, reklam verenler ve reklamcılık öğrencileri olarak hep birlikte neler yapmamız gerektiğini öğrenmemiz gerekir. Şu an en kolay yapılacak şey ağlamak ve sızlanmaktır. Hayat bundan ibaret değil. Dünyanın değişimine baktığımız zaman markalaşma liginde ön planda olanların hepsinin hikâyesinde, durgunluk ve krizleri iyi değerlendirmiş oldukları geçiyor. O yüzden biz bunu iyi öğrenmemiz gerekiyor” şeklinde konuştu.

“BİR ÜLKE SAHİP OLDUĞU MARKALAR KADAR DEĞERLİDİR”

Türkiye’de reklamı doğru kullanarak endüstrinin değerli hale getirilebileceğinden bahsederken Reklamcılar Derneği Eski Başkanı Faruk Atasoy, “Bir ülke, sahip olduğu markalar kadar değerlidir. Gaziantep’ten Eskişehir’e, Antalya’dan Çanakkale’ye kadar değişik şehirlerimizde Sanayi ve Ticaret Odaları işbirliği ile reklam konusunda bilinçlendirme için pek çok konferans düzenledik. Bu bilinçlendirmenin sonucunda Türkiye’nin ihracatında katma değeri yüksek ürünlerin ihraç edilmesine ağırlık verildi. Bunlar sonucunda Türkiye, reklam pastasındaki payını da büyüttü” ifadelerini kullandı.



KTO'DA “KISA ÇALIŞMA ÖDENEĞİ” BİLGİLENDİRME SEMİNERİ

KONYA TİCARET ODASI VE TÜRKİYE İŞ KURUMU GENEL MÜDÜRLÜĞÜ İŞ BİRLİĞİ İLE
KTO'DA “KISA ÇALIŞMA ÖDENEĞİ” BİLGİLENDİRME SEMİNERİNE YAPILDI.

Seminere Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hasan Hüseyin Karapınar, İŞKUR Strateji Daire Başkanı Mehmet Aslan ve İŞKUR İl Müdürü Emrah Keleş, konuşmacı olarak ta Türkiye İş Kurumu Genel Müdürlüğü İstihdam Uzmanı Ekmel Onur Aydın katıldı.

KTO Meclis Salonunda gerçekleştirilen seminerde konuşan Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hasan Hüseyin Karapınar, son dönemde dövizde yaşanan ani değişikliklerle birlikte özellikle üretim yapan firmaların sıkıntılarını hafifletmek amacıyla Kısa Çalışma Ödeneği Yönetmeliği'nde değişiklik yapıldığını belirterek bu değişiklikler ve kısa çalışma ödeneğinden nasıl yararlanılacağına ilişkin bir seminer gerçekleştirdiklerini söyledi. Kısa Çalışma Ödeneği ile ilgili yapılan düzenleme, firmaları dönemsel şoklara karşı güçlendirip, döviz dalgalanması gibi nedenlerle işten çıkarmalara karşı hem şirketlere hem çalışanlara koruma getirdiğini anlatan Karapınar şöyle devam etti; “Ülke olarak dış kaynaklı birçok sorunla karşı karşıyayız. Ama inşallah bu sıkıntıları atlatacak güce ve birlikteliğe de sahibiz. Ancak bu ara dönemde kimsenin mağdur olmaması da çok önemli. İşte bu noktada işçi ve işveren açısından her iki tarafın da mağdur olmaması için uygulanan Kısa Çalışma

Ödeneği ilgili yeni düzenlemeler, nasıl uygulanacağı, ne kadar zamanda uygulanacağı, başvurunun nasıl yapılacağı ve kimlerin yararlanabileceğine ilişkin detaylı konular ele alınacak.”

İŞKUR Strateji Daire Başkanı Mehmet Aslan ise İŞKUR'un birçok alanda faaliyet gösterdiğini, özel sektöre yönelik farklı çalışmalar yaptıklarını, kısa çalışma ödeneğinin de bu çalışmalardan birisi olduğunu söyledi. Kısa çalışma ödeneğinin son zamanlarda sıkıntıyı gidermek için yapılan bir çalışma olduğunu hem işgücü politikalarının bir parçası olduğunu hem de istihdamın korunması ile işsizliğin önlenmesi için uygulanan politikalarından bir tanesi olduğunu söyledi. Aslan, İşkur'un mutlaka işverenin sosyal tarafların ve paydaşların yaşadıkları sıkıntıyı çözebilecek enstrümanlara sahip olduklarını hatırlatarak “Kullandığımız kaynaklar işsizlik sigortası fonu işçimizin işverenimizin ve kamunun katkısı ile oluşan bir fon bunu en doğru şekilde kullanmamız sizlere katkı sağlamaktadır.” şeklinde konuştu.

Türkiye İş Kurumu Genel Müdürlüğü İstihdam Uzmanı Ekmel Onur Aydın'da şunları söyledi. “Sizlere son dönemde yönetmelik değişikliği ile gündeme gelen kısa çalışma ödeneği ile ve uygulaması ile ilgili sunum yapacağım. Kısa çalışma nedir? Ödeme ve başvuru sürecinde neler yapılmaktadır gibi konularla ilgili bil-

giler vereceğim. Kısa çalışma öncelikle işverenin bazı olumsuzluklar nedeni ile işyerinde çalışma süresini geçici olarak azaltması ya da tamamen durdurmasıdır. Burada önemli olan kısa çalışma aslında çalışılmayan süreler için yapılan bir uygulamadır. Yani kısa çalışma ödeneğinin uygulama mantığı işyerinde bir şok yaşanmış olması ve bu şok nedeni ile çalışma sürelerinin azalması gerekiyor. En fazla üç ay süre ile uygulanabilen kısa çalışma uygulamasının temel amacı personel maliyetlerini azaltarak işverenleri sıkıntılı sürecini atlmasına ve aynı zamanda çalışanlarında işsiz kalmaktansa çalışabilecekleri bir enstrüman. Çünkü bir gelir desteği sağlıyoruz. Bunu aynı zamanda işsizliğin azaltılması noktasında da verimli bir uygulama. Ödemelerin ana kaynağı da işsizlik sigortası. Hepinizin bildiği gibi bu fonda sizlerin ve işçilerimizin ödediği katkılarla bu fonun ödemeler gerçekleştiriliyor. Kısa çalışma ödemelerinde işyerinin ekonomik sıkıntılar, sektörler bölgesel kriz ve birde zorlayıcı sebepler var. Son değişiklik te bu zorlayıcı sebeplerde yapılmış, dönemsel durumlar eklenmiş ve kapsamı biraz daha genişletilerek sıkıntılara önlem oluşturulması için bir ara formül geliştirilmiştir” Çok sayıda işletme sahibinin katıldığı seminerin sonunda İstihdam Uzmanı Ekmel Onur Aydın tarafından katılımcıların soruları cevaplandırıldı.



MÜSİAD KONYA ŞUBESİ GENEL KURULU

MÜSİAD Konya Şubesi'nin gerçekleştirilen 23. Olağan Genel Kurulu'nda Ömer Faruk Okka başkanlığında yeni yönetim listesi oluşturuldu. Genel Kurul sonrasında Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank'ın katılımıyla Gala programı gerçekleştirildi. KTO Başkanı Selçuk Öztürk, MÜSİAD Konya Şubesi'nin yeni yönetimini tebrik ederek yeni görevlerinde başarılar diledi.



BURSA VALİSİ YAKUP CANBOLAT'A ZİYARET

KTO Başkanı Selçuk Öztürk, Bursa Valiliği'ne atanan Konya eski Valisi Yakup Canbolat'ı Bursa Valiliği'nde ziyaret ederek bir süre sohbet etti.



BAYKAN'A ZİYARET

KTO Başkanı Selçuk Öztürk, beraberinde Yönetim Kurulu Üyesi Murat Çankırlı ile Spor Genel Müdürü Mehmet Baykan'ı Gençlik ve Spor Bakanlığı'nda ziyaret etti. Ziyarette KTO Karatay Üniversitesi ve KTO Eğitim ve Sağlık Vakfı'nın faaliyetleri konuşuldu.

SIRBİSTAN YENİ PAZAR HEYETİ ZİYARETİ



Sırbistan'ın Sancak bölgesinin Yeni Pazar kentinin Milletvekili Muhammer Bacevac ve Belediye Başkanı Nihat Bişevac beraberindeki heyetle KTO'yu ziyaret etti. Ziyarette, Konya ve Yeni Pazar arasında sosyal, kültürel ve ekonomik işbirliği imkânları değerlendirildi.

KOMİTE BAŞKAN VE MECLİS ÜYELERİ ZİYARETLERİ



KTO Başkanı Selçuk Öztürk, Meslek Komiteleri Başkanları ve Meclis Üyelerini yeni dönemde göreve başlayan Meslek Komiteleri başkanlarını ve Meclis üyelerini iş yerlerinde ziyaret ederek sektörleri ve Oda üyeleri hakkında bilgi alıyor. Meclis Üyeleri Ulvi Bezirci ve Ömer Faruk Özcan ve 38. Meslek Komitesi Başkan Bahattin Düzgün ile Bedesten Kunderacıları Derneği Başkanı Abdullah Dölek ile Bedesten'de esnaf ve tüccarlarının ziyaretine Başkan Öztürk'le beraber Yönetim Kurulu Üyesi Metin Sağlam ve Meclis Üyesi Ali Deresoy yer aldı.



VAKIFBANK KONYA ZİRVESİ

Vakıf Bank Genel Müdürlüğü tarafından düzenlenen "Vakıf-Bank Konya Zirvesi" gerçekleştirildi. Konyalı işadamlarının katıldığı zirve öncesinde Vakıf Bank Genel Müdürü Mehmet Emin Özcan, beraberinde genel müdür yardımcılarını, bölge müdürleri ve şube müdürlerinden oluşan heyetle Konya Ticaret Odasını ziyaret ederek KTO Başkanı Selçuk Öztürk'le görüşti. Ziyarette, Konya ekonomisi hakkında bilgi veren Başkan Öztürk, bankacılık sektöründen taleplerini dile getirdi.



KTO YÖNETİMİNE REKTÖRÜ PROF. DR. CEM ZORLU'YU ZİYARET ETTİ

KTO Başkanı Selçuk Öztürk Yönetim Kurulu ile birlikte, NEÜ Rektörlüğü görevine başlayan Prof. Dr. Cem Zorlu'yu ziyaret ederek, yeni görevinin hayırlı ve başarılı olması temennilerini ilettiler.

KONYA TİCARET ODASI MESLEK KOMİTELERİ ÜYE ZİYARETLERİNE DEVAM EDİYOR

34. MESLEK KOMİTESİ (ALÜMİNYUM, METAL VE DEMİR ÜRÜNLERİN İMALATI) ÜYE ZİYARETİ



BORDO ÇELİK KAPI



ÇAVUŞ DEMİR



GÜLER DEMİRSAN ALÜMİNYUM CEPHE SIS.



PIRAMİT EV VE YAŞAM ÜRÜNLERİ



TELSAR



YAKIŞLAR DEMİR



ATEŞ MADENİ EŞYA SAN TİC



ÖZALSAN PEN ALÜMİNYUM SAN. TİC

43. MESLEK KOMİTESİ (İKAMET AMAÇLI BİNALARIN İNŞAATI) ÜYE ZİYARETİ



ALTUVA İNŞAAT



AREL İNŞAAT



ÖZBOYACI İNŞAAT



HİMTAŞ İNŞAAT



ORHANBEY İNŞAAT

41. MESLEK KOMİTESİ
(PLASTİK VE KAUCUK
ÜRÜNLERİN İMALATI VE
TOPTAN TİCARETİ) ÜYE ZİYARETİ



AKTEPE PLASTİK



ÇAĞLAYAN PLASTİK



PETEK PLASTİK



PLASMARKET PLASTİK

56. MESLEK KOMİTESİ (OTOMOTİV PARÇA VE AKSESUARLARININ
TİCARETİ) ÜYE ZİYARETİ



AŞKIN ALKAN OTO LASTİK



ÇİZMECİ OTOMOTİV



KONRAD OTOMOTİV



KOYGUN OTOMOTİV



MEVLANA OTO CAM



MUSTAFA BAYRAKDAR OTO



OTO GANİ OTOMOTİV



ÖZERTÜRK OTOMOTİV



REMÇAY OTOMOTİV



SEZERLER OTO LASTİK

53. MESLEK KOMİTESİ (OTOMOTİV YEDEK PARÇA VE AKSESUARLARIN İMALATI) ÜYE ZİYARETİ



ALTUNPAR OTOMOTİV



HSP OTOMOTİV



ÖZKAPTAN OTOMOTİV



AKKARDEŞLER



SITKI BAŞARAN HORTUM

69. MESLEK KOMİTESİ (HER TÜRLÜ SAĞLIK HİZMETLERİ) ÜYE ZİYARETİ



AKMER HAYVAN SAĞLIĞI HİZMETLERİ



MAVİ ATLAS VETERİNERLİK



SELFARMA AŞI İLAÇ LTD. ŞTİ.



ÜÇ-GEN GENETİK VETERİNERLİK



VETSER HAYVANCILIK



YENİKAYA VETERİNERLİK



AYSEGUL HANCI MAKROVET VETERİNERLİK



ZOOTECH İLAÇ LTD. ŞTİ.

54. MESLEK KOMİTESİ
(MOTORLU TAŞIT PARÇALARI
İMALATI İLE BAKIM VE ONARIM
HİZMETLERİ) ÜYE ZİYARETİ



A.Z.M. OTOMOTİV



KAPLANLILAR OTOMOTİV



MURAT OTOMOTİV



ÖCAL KARDEŞLER



SARAN EGSOZ

57. MESLEK KOMİTESİ (PETROL
VE PETROL ÜRÜNLERİ İMALATI
İLE TOPTAN-PERAKENDE
TİCARETİ) ÜYE ZİYARETİ



ARAR MADENİ YAĞ



BÜYÜKŞENER PETROL ÜRN.LTD.ŞTİ.



ELİT PETROL ÜRÜNLERİ



ERMAN MADENİ YAĞ LTD.ŞTİ.



ŞİPAL MADENİ YAĞ

66. MESLEK KOMİTESİ
(SİGORTACILIK FAALİYETLERİ)
ÜYE ZİYARETİ



2 A GRUP SİGORTA



AKINBEY SİGORTA



ALİZE SİGORTA-NESLİHAN ERDOĞMUŞ TEKİN



ALTI A SİGORTA



KUŞCU SİGORTA - REFİK KUŞCU



ULUSLARARASI İMAM HATİP MEZUNLARI BİRLİĞİ, KTO KARATAY'DA “MİSAFİR ÖĞRENCİLERİN TÜRKİYE'DEKİ TİCARETE ATILIMI” PANELİNDEYDİ

ULUSLARARASI İMAM HATİP MEZUNLARI BİRLİĞİ “MANEVİYAT DİYARI KONYA BULUŞMASI” KAPSAMINDA KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ KAMPÜSÜNÜ GEZME FIRSATI BULDU. İMAM HATİPLİLER AYRICA ÜNİVERSİTEDE DÜZENLENEN “MİSAFİR ÖĞRENCİLERİN TÜRKİYE'DEKİ TİCARETE ATILIMI” KONULU PANELE KATILDI.

Uluslararası İmam Hatip Mezunları Birliği “Maneviyat Diyarı Konya Buluşması” kapsamında farklı coğrafyalardan gelen öğrencileri Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi'nde buluşturdu. Kampüsü, fakülteleri, laboratuvarları ve amfileri gezen öğrenciler, yemeğin ardından üniversitede gerçekleşen “Misafir Öğrencilerin Türkiye'deki Ticarete Atılımı” paneline katıldı. Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Çakır, Girişimci İş Adamları Vakfı Konya Şube Başkanı Fatih Ceylan, Konyalı Sanayici ve İş Adamları Derneği (KONSİAD) Yüksek İstişare Kurulu Üyesi Hasan Hüseyin Bozyiğit de panelistler arasındaydı.

“İSLAM DİNİNE UYGUN TİCARET”

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Çakır katılımcılara ticaret ile ilgili tecrübelerini aktararak “Ticarette başarılı olmak için girişimci olmalıyız. Peygamber Efendimizin dediği gibi rızkın 10'da 9'u ticarettir. Demir gibi eğilip bükülmezsek, rızkımızı kazanabiliriz. Ticarete Müslümanların yeri çok az, böyle kuruluşlar sayesinde ticaretimizi geliştireceğimize inanıyorum. İslamiyet'in gerektiği şekilde ticaret yapmak bizi geliştirecektir.” dedi. Dünyada yaşanan 45 çatışmanın 35'i İslam coğrafyalarında diyen Çakır,



“Bu çok üzücü bir durum. Rakamları baz aldığımızda çok çalışmamız gerektiği gerçeği gözler önüne seriliyor. Ülke olarak, ümmet olarak daha çok çalışmalıyız. Başkalarının doldurduğu alanlarda yenilikçi olmalıyız, daha fazla araştırmalıyız.” ifadelerini kullandı. Girişimci İş Adamları Vakfı Konya Şube Başkanı Fatih Ceylan ise konuşmasında “Siz yüksek teknolojik ürünleri ülkenizde üretirseniz, ekonomik anlamda yükselirsiniz. Biz yüksek teknoloji ürünlerinde dışa bağımlıyız; bu alanlarda çalışmalıyız ve bu alanlardaki açıkları-



mızı bir an önce kapatmalıyız. Girişimci demek her zaman zengin insan demek değildir, cesur insandan, hayalinin peşinden koşan, yılmayan insanlardan da girişimci olur.” sözlerine yer verdi.

İnsanın her alanda kendini geliştirmesi gerektiği konusunda öğrencilere tavsiyelerde bulunan KONSİAD Yüksek İstişare Kurulu Üyesi Hasan Hüseyin Bozyiğit “Kendinizi bir alanda değil farklı alanlarda geliştirin. Ülke ve girişimciler olarak beyin göçünün önüne geçecek AR-GE faaliyetlerine yatırım yapmalıyız. Bizler İslam coğrafyasında ezildik, bu yüzden çok çalışmalıyız ve milletimize, kardeşlerimize hizmet etmeliyiz.” şeklinde konuştu. Türkiye'de iş dünyasının nasıl bir parçası olabileceklerine dair sorular yönelten misafir öğrenciler, programdan duydukları memnuniyeti ifade ettiler. Panel, Uluslararası İmam Hatip Mezunları Birliği öğrencilerinin toplu fotoğraf çekilmesinin ardından sona erdi.

KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİ, İÇ ANADOLU KARIYER FUARI'NA (İKAF 2019) EV SAHIPLIĞI YAPACAK

Bu kapsamda İç Anadolu Kariyer Fuarı 2019 İstişare Toplantısı KTO Karatay Üniversitesi ev sahipliğinde, üniversite-sektör iş birliğinin en büyük dinamiklerinden biri olacak etkinlik hakkında da paydaşlar bilgilendirildi, fikir alışverişinde bulunuldu.

Her bölümden öğrencilere ve mezunlara yönelik yüzlerce firmanın yer alacağı, öğrenci ile iş dünyasını buluşturmak amacıyla düzenlenecek olan İç Anadolu Kariyer Fuarı İstişare Toplantısı'na KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Bayram Sade, Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Çağatay Ünüsan, Selçuk Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Ahmet Kağan Karabulut'un yanı sıra Necmettin Erbakan Üniversitesi, Konya Gıda ve Tarım Üniversitesi, Konya Teknik Üniversitesi, Aksaray Üniversitesi, Kapadokya Üniversitesi, Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi, Ömer Halis Demir Üniversitesi'nden yetkililer ve



akademisyenler katıldı.

KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Bayram Sade katılımcılara etkinlik hakkında bilgiler aktardı. Konya Ticaret Odası tarafından kurulan iş dünyasının üniversitesinde Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı İnsan Kaynakları Ofisi himayelerinde gerçekleştirilecek olan bu fuarı üniversitemizde düzenlemekten dolayı mutluluk duyuyoruz. Üniversite olarak biz iş fuarı düzenliyorduk, bunu bu yıl çevre illerdeki üniversitelerin de destek ve katkılarıyla daha geniş kapsamlı bir şekilde gerçekleştireceğiz. Etkinlikte iş dünyası ile öğrencileri buluşturacağız. Üniversite olarak üniversite-sanayi iş birliği noktasında çeşitli projeler uygu-

luyoruz. Bunlardan en önemlisi Sektör Danışmanlığı Projesi'dir. Öğretim faaliyetlerimizi de iş dünyasına olan sorumluluğumuz gereği istişarelerle planlıyor, o doğrultuda şekillendiriyoruz. Gerçekleştireceğimiz etkinliğin şimdiden hayırlı olmasını diliyorum." şeklinde konuştu. İç Anadolu Kariyer Fuarı (İKAF 2019) adıyla 25-26 Nisan tarihlerinde KTO Karatay Üniversitesi'nde düzenlenecek olan Cumhurbaşkanlığı İnsan Kaynakları Ofisi himayelerindeki bölgesel kariyer etkinliği; çevre illerdeki tüm üniversitelerin öğrencilerini sektördeki firmalar ile buluşturacak olup, öğrencilerin iş ve staj bulma süreçlerine ve istihdamlarına katkı sağlayacak.

HUKUKTA GÖZLEM PROJESİ KONYA BAROSU İLE İMZALANAN PROTOKOL İLE BAŞLADI

Üniversite-özel sektör iş birliğinde, tecrübe ile akademik bilginin buluşmasını sağlayarak özellikle mühendislik ve yönetim bilimleri alanında eğitim gören öğrenciler için Sektör Danışmanlığı Projesini hayata geçiren Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi şimdi de Hukuk Fakültesi öğrencilerine yönelik olarak Hukukta Gözlem Projesi'ni uygulamaya koydu. Öğrencilerin meslekte, nerede ve nasıl bir iş alanı içerisinde çalışacaklarını, saha içinde gözleme imkânı sunan Hukukta Gözlem Projesi kapsamında Konya Barosu ile protokol imzalandı. Protokol töreninde konuşan Rektör Prof. Dr. Bayram Sade "KTO Karatay Üni-

versitesi olarak iş dünyası ile yapılan iş birliklerine ayrı bir değer vermekteyiz. Konya Barosu ile yaptığımız bu iş birliği fakültemiz ve bizler için son derece önem arz etmektedir. İş dünyasının değerli markaları, adaletin siz değerli temsilcileri ile bizlere emanet edilen öğrencilerimizin eğitimlerini yüzde yüz başarılı bir şekilde tamamlamalarını sağlamak bizlerin tek görevidir. Hukuk fakültesi için de Hukukta Gözlem Projesi'ni başlattık. Bu dönem ilk defa gerçekleştireceğimiz Hukukta Gözlem Projesi'ni her yıl ara tatil döneminde gerçekleştirmeyi planlıyoruz." diye konuştu. Bir mesleği iyi yapmanın önemine değinen Konya Baro Başkanı Avukat Musta-

fa Aladağ "Nitelikli, kendini yetiştirmiş, donanımlı bir avukat her zaman aranır ve toplum tarafından hep seçilen olur. Bu anlamda üniversitemiz ile bu projeyi uygulamaya koyuyor projenin ortağı olmaktan da mutluluk duyuyoruz. Bu proje bir meslek öğretme projesi değildir. Çalışma ile öğrencilerimiz hukuk bürosu nedir, işleyiş nasıldır, muhataplar ile nasıl konuşulur doğru iletişim nasıl olur bunu yerinde tecrübe etme olanağına sahip olacaklar. Ayrıca bu süreçte müvekkil-avukat ilişkilerini gözleme fırsatı bulup mesleğe atılmadan işleyiş hakkında da fikir sahibi olacaklar. Projede bizlere de yer veren KTO Karatay Üniversitesi'ne teşekkür ederek hayırlı olmasını diliyorum" ifadelerine yer verdi. Hukuk fakültesi öğrencilerini mezuniyet sonrasında kendilerini bekleyen staj dönemine de hazırlamayı amaçlayan Hukukta Gözlem Projesi ile öğrenciler bireysel veya gruplar halinde ilgili hukuk bürolarında 10 gün boyunca gözlem yaparak, mesleğe donanımlı bir şekilde adım atmış olacaklar.



KTO EĞİTİM AKADEMİSİ 2019 YILI EĞİTİMLERİNE BAŞLADI

Konya Ticaret Odası, 2018 yılında kurduğu ve faaliyete geçirdiği KTO Eğitim Akademisi, üyelerinin ve Konya iş dünyasının ihtiyacı olan eğitimleri 2019 yılında da düzenlemeye devam edecek.

Dünyada toplumsal ve ekonomik başarının sağlanmasında anahtar faktörlerden biri insan kaynağının tüm yönleriyle geliştirilmesidir. Teknolojik gelişmeler, üretim ve hizmet yöntemlerindeki değişimler, işgücü piyasasındaki talebi de değiştirmektedir. Yani, yeni teknolojileri ve yöntemleri verimli bir şekilde kullanabilecek yüksek nitelikli işgücüne olan gereksinim giderek artmaktadır.

“İnsana Yatırım, Geleceğe Yatırım” an-



layışıyla çıktığımız yolda, şehrimizin ve ülkemizin kalkınmasına bugün olduğu gibi yarın da katkı sağlamak için eğitim hizmetlerimize hız kesmeden devam ediyoruz.

KTO Eğitim Akademisi'nde, dış tica-

retten lojistiğe, üretimden işletme yönetimine, kişisel gelişimden satış pazarlamaya olmak üzere birçok başlıkta eğitimler düzenlenmektedir. Eğitim başlıklarına ve içeriklerine, Odamız web sayfasındaki KTO Eğitim Akademisi ikonunu tıklayarak ulaşabilirsiniz.

Eğitimlerimizle ilgili görüş ve önerilerinizi egitim@kto.org.tr veya burcin-kabakci@kto.org.tr adresine mail göndererek iletebilirsiniz. Bize ulaşan geri bildirimler, size daha iyi eğitim hizmeti sunmamıza ışık tutacaktır.

2019 yılı eğitim programlarımıza Odamız web sitesinden (www.kto.org.tr) KTO Eğitim Akademisi'ni (<http://www.kto.org.tr/kto-egitim-akademisi-1194s.htm>) tıklayarak ulaşabilirsiniz.

2019'da gerçekleştirilmesi planlanan eğitim başlıkları:

| SIRA | EĞİTİM ADI | EĞİTİM TARİHİ |
|------|--|--|
| 1 | HİTABET VE DİKSİYON EĞİTİMİ | 19 Ocak 2019 |
| 2 | LOJİSTİK YÖNETİMİ VE TEDARİK ZİNCİRİ EĞİTİMİ | 26 - 27 Ocak 2019 |
| 3 | SATIŞ VE PAZARLAMA EĞİTİMİ | 09-10 Şubat 2019 |
| 4 | UYGULAMALI FİNANSAL TABLOLAR ANALİZİ EĞİTİMİ | 23-24 Şubat 2019 |
| 5 | DIŞ TİCARET UZMANLIK EĞİTİMİ | 02-03-09-10-16-17-23-24-30-31 Mart 06-07 Nisan 2019 |
| 6 | TEMEL DÜZEY OFFİCE PROGRAMLARI EĞİTİMİ | 06-07-13 Nisan 2019 |
| 7 | PERFORMANSA BAĞLI KARİYER VE EĞİTİM YÖNETİMİ SİSTEMİ EĞİTİMİ | 13-14 Nisan 2019 |
| 8 | STRATEJİK SATINALMA YÖNETİMİ EĞİTİMİ | 20-21 Nisan 2019 |
| 9 | İLERİ DÜZEY EXCEL EĞİTİMİ | 27-28 Nisan 04-05 Mayıs 2019 |
| 10 | İŞ HUKUKU, SOSYAL SİGORTALAR MEVZUATI VE BORDRO HESAPLAMA EĞİTİMİ | 04-05 Mayıs 2019 |
| 11 | ORGANİZASYON VE ZAMAN YÖNETİMİ EĞİTİMİ | 27-28 Temmuz 2019 |
| 12 | ETKİLİ KONUŞMA VE SUNUM TEKNİKLERİ EĞİTİMİ | 24-25 Ağustos 2019 |
| 13 | İNSAN KAYNAKLARI PERFORMANSI ÖLÇME SİSTEMLERİ VE ÇIKTILARININ ANALİZİ EĞİTİMİ | 07-08 Eylül 2019 |
| 14 | PERSONELİN PERFORMANSINI ARTIRMA, STRES VE ÖFKEYLE BAŞ ETME TEKNİKLERİ EĞİTİMİ | 14 Eylül 2019 |
| 15 | SATIŞ VE ROUTE PLANLAMASI, ZAMAN YÖNETİMİ EĞİTİMİ | 15 Eylül 2019 |
| 16 | YÖNETİCİ ASİSTANLIĞI VE BÜRO YÖNETİMİ EĞİTİMİ | 28-29 Eylül 2019 |
| 17 | HIZLI OKUMA VE ANLAMA EĞİTİMİ | 12-13 Ekim 2019 |
| 18 | FİNANSAL OKURYAZARLIK EĞİTİMİ | 26-27 Ekim 2019 |
| 19 | ÜRETİM PLANLAMA VE STOK YÖNETİMİ EĞİTİMİ | 02-03 Kasım 2019 |
| 20 | STRATEJİK PAZARLAMA VE MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YÖNETİMİ (CRM) EĞİTİMİ | 16-17 Kasım 2019 |
| 21 | MALİYET MUHASEBESİ VE UYGULAMALARI EĞİTİMİ | 23-24 Kasım 2019 |
| 22 | MOBİL REKLAM VE PAZARLAMA EĞİTİMİ | 07-08 Aralık 2019 |
| 23 | SATIŞTA STRES YÖNETİMİ EĞİTİMİ | 14 Aralık 2019 |

KONYA TİCARET ODASI ÜYELERİNE DUYURU

TEHLİKELİ MADDE TAŞIMACILIĞI HAKKINDA DUYURU

Sayın Üyemiz

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğinden Odamıza gelen, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, Tehlikeli Mal ve Kombine Taşımacılık Düzenleme Genel Müdürlüğü'nün yazısına atfen; Tehlikeli Madde Taşımacılığı hakkında ilgili mevzuatta atıfta bulunulduğu üzere uygulanmakta olan idari para cezaları ile belgelendirme ücretlerinin 213 sayılı Vergi Usul Kanunu'nun mükerrer 298. maddesi hükümleri uyarınca tespit ve ilan edilen yeniden değerlendirme oranında artırılarak uygulanacağı belirtilmektedir. Ayrıca, 30.11.2018 tarihli ve 30611 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 503 sayılı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile 2018 yılı için yeniden değerlendirme oranı % 23,73 olarak tespit edilmiştir.

Bu kapsamda;

Tehlikeli Maddelerin Karayoluyla Taşınması hakkında Yönetmelik,
Tehlikeli Madde Taşıyan Araç ve Üst Yapıların Teknik Muayeneleri Hakkında

Yönetmelik,

Tehlikeli Maddelerin Denizyoluyla Taşınması Hakkında Yönetmelik
Tehlikeli Maddelerin Havayoluyla Taşınması Hakkında Yönetmelik,
Tehlikeli Maddelerin Demiryolu İle Taşınması Hakkında Yönetmelik,
Denizyoluyla Taşınan Tehlikeli Yüklere İlişkin Uluslararası Kod Kapsamında Eğitim ve Yetkilendirme Yönetmeliği,
Tehlikeli Madde Güvenlik Danışmanlığı Hakkında Tebliğ,

Denizyoluyla Taşınacak Dolu Konteynerlerin Brüt Ağırlıklarının tespiti ve Bildirimi Hakkında Yönerge

Kıyı Tesisi Tehlikeli Madde Uygunluk Belgesi Düzenlenmesi Hakkında Yönerge,

Tehlikeli Yüklere İlgili Gözetim Hizmeti Faaliyetinde Bulunacak Gözetim Şirketlerinin Yetkilendirilmesi Hakkında Yönerge,

Havayoluyla Tehlikeli Maddelerin Taşınması Eğitim Yönergesi,

Karayoluyla Tehlikeli Madde Taşıyan Araç Şoförlerine Yönelik Mesleki Yeterlilik Eğitimi Yönergesi,
Demiryolu Taşımalarında Tehlikeli Madde Faaliyet Belgesi Düzenlenmesine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönerge,

Radyoaktif Madde İçeren Paketlerin Havaalanlarında Geçici Depolanmasına Dair Yönerge,

Tehlikeli Maddelerin Demiryoluyla Taşınması Hakkında Eğitim Yönergesi,
Tehlikeli Madde Güvenlik Danışmanlığı Kuruluşlarının Yetkilendirilmesi Hakkında Yönerge,

Kapsamında öngörülen kuralların, şartların ve yükümlülüklerin ihlalleri durumunda uygulanacak yaptırımlar (uyarma ve idari para cezaları) yeniden değerlendirilerek adı geçen Genel Müdürlük resmi internet sitesi www.tmkt.gov.tr adresi mevzuat bölümü Genelge kısmında (genelge/2018/02) yayınlamış ve 1 Ocak 2019 itibarıyla uygulamaya başlamıştır.

“GELECEĞİ YAZAN KADINLAR PROJESİ” BAŞVURULARI BAŞLAMIŞTIR

Sayın üyemiz,

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), TOBB Kadın Girişimciler Kurulu ve Turkcell iş birliğinde kadınların yazılım konusunda, istihdam kapasitesini ve girişimciliği artırmak amacıyla “Geleceği Yazan Kadınlar Projesi” başvuruları başlamıştır.

Projenin hedef grubu; lise mezunu, üniversite öğrencisi veya mezunu olan, mobil teknoloji endüstrisinde çalışmak veya mobil teknolojileri kullanarak iş fikrini hayata geçirmek isteyen 18 yaş üzerindeki kadınlardır.

Mobil teknolojiler geliştirerek bu alanda çalışmak isteyen 18 yaş üzeri kadınlar 22 Şubat 2019'a kadar başvuruda bulunabilecekler.

Geleceği Yazan Kadınlar projesi kapsamında başlangıç seviyesinden ileri seviyeye kadar Android uygulama geliştirme eğitimleri hem online hem de projenin düzenlendiği illerde sınıf içi olarak verilecektir. Yaklaşık 2 ay sürecek eğitim sürecinde 5 hafta sonu toplamda ise 10 günlük sınıf içi eğitim verilecektir. Katılımcılar online Android eğitimlerini bireysel olarak Geleceği Yazanlar plat-

formu üzerinden alacaktır. Ayrıca MIT tarafından hazırlanmış “Girişimcilik 101: Müşterinizi tanıyın” online eğitimi katılımcıların erişimine açık olacaktır. Eğitimler sonrasındaki Proje Geliştirme sürecinde de katılımcılara hem teknik hem de iş danışmanlığı sağlanacaktır.

“Eğitim süreci, “proje geliştirme” ve “final” olmak üzere 3 aşamadan oluşan projeye başvurular, internet üzerinden gerçekleşiyor. Tamamen ücretsiz projeye katılım için [https://gelecegiyazanlar.turkcell.com.tr/gelecegiyazankadinklarneternet](https://gelecegiyazanlar.turkcell.com.tr/gelecegiyazankadinklarneternet adresinden) adresinden başvurulacaktır.

Afrika Kıtası Ülkeler Bazında İthalat Rakamları: (Bin Dolar)

| S.No. | Ülkeler | 2015 (USD) | 2016 (USD) | 2017 (USD)* |
|-------|----------------|------------|------------|-------------|
| 1 | Güney Afrika | 85.509.770 | 74.744.010 | 83.030.757 |
| 2 | Mısır | 74.361.267 | 58.052.632 | 66.338.776 |
| 3 | Cezayir | 51.803.071 | 47.090.684 | 46.053.016 |
| 4 | Fas | 37.545.666 | 41.696.102 | 45.083.310 |
| 5 | Nijerya | 33.830.879 | 35.194.301 | 28.915.247 |
| 6 | Tunus | 20.222.503 | 19.487.208 | 20.618.073 |
| 7 | Kenya | 16.062.423 | 14.113.751 | 16.690.015 |
| 8 | Etiyopya | 16.282.654 | 16.408.484 | 14.692.143 |
| 9 | Gana | - | 11.361.004 | 12.718.142 |
| 10 | Angora | 16.757.790 | 10.796.641 | 11.977.227 |
| 11 | Kamerun | 6.036.815 | 4.898.887 | 10.368.582 |
| 12 | Fildişi Sahili | 9.532.206 | 8.405.077 | 9.606.639 |
| 13 | Libya Devleti | 12.931.815 | 10.003.992 | 9.299.359 |
| 14 | Zambiya | 8.416.494 | 7.338.600 | 8.710.117 |
| 15 | Tanzanya, | 14.705.969 | 7.876.087 | 7.765.411 |
| 16 | Namibya | 7.697.157 | 6.721.044 | 6.778.203 |
| 17 | Senegal | 5.595.355 | 5.477.912 | 6.728.672 |
| 18 | Mozambik | 7.907.622 | 5.295.313 | 5.761.505 |
| 19 | Uganda | 5.528.117 | 4.829.459 | 5.595.904 |
| 20 | Botsvana | 7.626.168 | 6.102.722 | 5.284.231 |

Kaynak: Trademap, 2017

yer alıyor. Güney Afrika aynı zamanda dünyanın üçüncü büyük kömür ihracatçısı konumunda olup, gelişmiş bir tarım sektörüne sahiptir Dünyanın da gözünü çevirdiği Afrika'da son yıllarda ihracat hızla bir artış göstermektedir. Toplam 54 ülkenin oluşturduğu Afrika kıtası gelişme potansiyelinin çok yüksek olması nedeniyle aslında tüm dünyanın merceği altındadır. Şu anda Avrupalı firmaların yanı sıra Çin ve Hindistan'ın yatırımlarını hızlandırdığı, ABD ilgisinin gittikçe arttığı, Almanya araba fabrikalarının bazı ülkelerde fabrika kurma arayışlarının başlaması bölgenin nedeni önemli olduğunun bir işaretidir.

Konya olarak ülkenin yapmış olduğu ithalatındaki paydan yeteri miktarda pay alamadığımız görülmektedir. Söz konusu ülke ilimizin imalat destinasyonu açısından önem arz etmektedir. Şehir olarak yedek parça, makine ve gıda konusunda Güney Afrika'ya biraz daha fazla efor sarf etmemiz gerekmektedir.

Afrika Kıtasının Sektörlere Göre İthalat Yüzdeleri:

Kıtanın genel ithalat sektörlerine baktığımızda bazı sektörler Konya'nın imalat desenine uygun geldiği görülmektedir. Aşağıdaki tablo incelendiğinde kıtanın

ülkeler bazında en fazla ithalat ettiği sektörler makine, yedek parça, gıda, plastikten mamul eşyalar ve çeşitli metal eşyalar olarak öne çıkmaktadır.

Kıtaya genel bakıştan sonra ilimiz ve ülkemiz arasındaki ekonomik ilişkilere

Afrika Kıtası Sektörler Bazında İthalat Rakamları:

| GTİP | Sektör | İthalat İçindeki Payı |
|------|--|-----------------------|
| 27 | Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler; bitümlü maddeler; Mineral. . . | 14,12% |
| 84 | Makine, mekanik aletler, nükleer reaktörler, kazanlar; bunların parçaları | 11,47% |
| 85 | Elektrikli makine ve ekipman ve bunların parçaları; ses kayıt cihazları ve çoğaltıcılar, televizyon. . . | 8,12% |
| 87 | Demiryolu veya tramvay vagonları dışındaki araçlar ve bunların parça ve aksesuarları | 7,30% |
| 10 | Hububat | 4,55% |
| 39 | Plastikler ve bunlardan yapılmış ürünler | 3,86% |
| 72 | Demir ve çelik | 2,98% |
| 30 | Eczacılıkla ilgili ürünler | 2,95% |
| 73 | Demir veya çelikten eşya | 2,94% |
| 15 | Hayvansal veya bitkisel katı ve sıvı yağlar ve bunların parçalanma ürünleri; hazır yemeklik yağlar; hayvan. . . | 1,87% |

Kaynak: Trademap 2017

detaylı bakmadan önce Afrika ülkeleri ile Türkiye arasındaki yıllar öncesine dayanan sosyal ilişkilere kısaca bakmak ve tarihten ders almamız gerekmektedir.

Tarihi Bağımız:

Konuyu fazla uzatmamak adına bir örnekle bu kıtadaki irtibatımızın nerelere dayandığını ortaya koymak gerekiyor. Mesela Güney Afrika ile ilk temasımız Osmanlı döneminde 1862 yılında kurulmuş, ilk adımlar oradaki Müslümanları "irşad etmesi" için gönderilen Ebubekir Efendi ile atılmış, daha sonra bu tarihi gerçek unutulmuştu. "Güney Afrika'da Osmanlılar" kitabının yazarı Güney Afrika ile ilk temasımıza ışık tutuyor ve bu teması kuran Ebubekir Efendi'nin filmere konu olabilecek serüvenini gözler önüne seriyor. Bu ve buna benzer Afrika Kıtasında bulunan her ülkeyle neredeyse tarihi bir bağımız bulunmaktadır.

Kısa genel ve istatistiki bilgilerden ve tarihi bağımızdan bahsettikten sonra şu anki ticari ilişkilerimize bakalım.

Ülkemiz ve şehrimiz açısından son döneme kadar Afrika bölgesi uzak durulması veya gidilmesi sakıncalı bölge olarak algılandı veya bizlere öyle empoze edildi. Bazı ülkeler tarafından yıllarca bizlere Afrika güvenli değil, hastalıklar var, soyulursunuz, öldürürler v.b. negatif olayları anlattılar. Bizleri bunlarla bu kıtadan uzak tutup kendileri rahat rahat pazarlama yapıp oralara yerleşmişlerdir. Bizlerden aldıkları ürünleri Afrika'da bulunan ülkelere daha pahalı fiyatla satmışlardır.

Yıllar önce Senegal’de gıda ithalatı yapan bir işadımıyla yapmış olduğumuz sohbette şunu demişti “Türk bisküvisini Fransız malı zannederek 3-4 sene Fransa üzerinden aldım, sonradan fark ettim Türk Malı olduğu artık direk olarak Türkiye den alıyorum”. Maalesef yıllar önce şahit olduğum bu olay kısmen başka sektörlerde hala devam etmektedir. Bunun sebebi de bizlerin boş bıraktığı pazarlara bazı ülkeler hem kendi ürünleri ile hem de bizim ürünlerimizle pazarda yer tutuyorlar.

Yapmamız gereken aslında çok basit insan olarak özgüveni fazla bir milletiz sadece önyargılarımızdan ve ütopyalardan kurtulmamız gerekmektedir. Ticaret Odası olarak Afrika’ya yönelik üyelerimiz üzerinde bulunan negatif duyguları ve ön yargıları bertaraf etmek için zaman zaman “Sektörel Ticaret Heyetleri” organizasyonları gerçekleştirmekteyiz. Bu organizasyonlar sayesinde üyelerimiz önyargılarından kurtuluyor, gidilen ülkeleri tanıyor hem de potansiyel müşterileri ile tanışma ve iş görüşmeleri yapma imkânı buluyorlar. Afrika’ya yönelik yapmış olduğumuz Ekonomi Bakanlığı yeni adıyla Ticaret Bakanlığı destekli Sektörel Ticaret Heyetlerden kısaca bahsetmek gerekirse;

Yapılan Organizasyonlar;

Sektörel Ticaret Heyetler:

- Fas: Tarım Makineleri
- Fas: Yedek Parça
- Cezayir-Fas: Yedek Parça
- Kenya: Yedek Parça
- Tanzanya: Yedek Parça
- Güney Afrika: Yedek Parça
- Nijerya: Yedek Parça
- Gana: Yedek Parça,

Afrika kıtasına yönelik yapmış olduğumuz yerinde pazar araştırmaları ve ikili iş görüşmeleri.

Alım Heyetleri:

- Bunlardan bazıları ise;
- Mısır genel alım heyeti
- Fas tarım makinası alım heyeti
- Senegal Belediye alım heyeti
- Fas/ Dakhla Tarım ve Tavukçuluk ekipmanları alım heyeti
- Fas/ Gulmim Gıda ve Hayvancılık ekipmanları alım heyeti
- Tunus genel alım heyeti

Bunlar da Afrika ülkelerinden ilimize getirdiğimiz işadımı grupları bulunmaktadır.

Afrika Kıtası ile Konya

Arası Dış Ticaret:

Afrika Kıtası ürün bakımından da bakır

Afrika Kıtası Ülkeler Bazında İhracat Rakamları:

(Konya olarak Afrika Kıtasında en fazla ihracat yapmış olduğumuz ilk 20 ülke)

| Ülke No. | Ülke adı | 2016 (USD) | 2017 (USD) | 2018 (USD)* |
|----------|-------------------|------------|------------|-------------|
| 1 | Cezayir | 60.940.222 | 71.416.097 | 59.549.494 |
| 2 | Mısır | 34.312.141 | 33.947.462 | 34.936.554 |
| 3 | Fas | 13.343.950 | 16.116.778 | 13.655.409 |
| 4 | Güney Afrika Cum. | 9.973.181 | 16.069.681 | 12.271.687 |
| 5 | Libya | 13.395.742 | 14.453.690 | 21.766.312 |
| 6 | Sudan | 17.257.070 | 14.326.752 | 8.216.972 |
| 7 | Tanzanya | 6.189.416 | 10.867.170 | 11.973.898 |
| 8 | Tunus | 10.960.775 | 10.605.363 | 9.329.109 |
| 9 | Kenya | 5.875.944 | 8.123.882 | 10.956.027 |
| 10 | Nijerya | 5.475.133 | 8.011.803 | 7.821.297 |
| 11 | Gana | 3.093.281 | 5.174.481 | 1.892.358 |
| 12 | Kongo | 2.143.871 | 3.533.116 | 809.569 |
| 13 | Nijer | 1.072.701 | 3.181.515 | 3.061.280 |
| 14 | Gine | 6.159.021 | 2.950.600 | 1.144.384 |
| 15 | Uganda | 486.982 | 2.816.921 | 330.872 |
| 16 | Etiyopya | 1.757.049 | 2.382.860 | 1.336.870 |
| 17 | Mali | 1.716.577 | 2.115.377 | 321.720 |
| 18 | Senegal | 1.070.488 | 2.100.546 | 1.410.519 |
| 19 | Kamerun | 1.966.691 | 2.085.489 | 1.157.357 |
| 20 | Zambiya | 1.408.356 | 2.026.216 | 1.437.280 |

* TÜİK (2018 verileri 10 aylık geçici verilerdir.)

olması sebebiyle birçok firmanın hedef pazarları arasındadır. Dış Ticaret derslerinde pazarlama bakış açısının önemi konusunda ibretlik bir hikâye anlatılır. Konya’ya girmeden önce bundan bahsetmeden olmaz, duymuş olabilirsiniz. “Bir ayakkabı firmasının sahibi, yeni pazar araştırması için 2 çalışanını Afrika’ya göndermiş. 2 çalışan da bir süre Afrika ülkelerini gezmişler. Kendi ülkelerine döndükten sonra da raporlarını firma sahibine sunmuşlar. İlk çalışanın raporunda şunlar yazıyormuş: “Afrika’da bizim için pazar yok. Kimse ayakkabı giymiyor.” Diğer çalışanın raporu ise bundan çok farklı imiş.: “Afrika bizim için muazzam bir pazar. Herkese ayakkabı satabiliriz”. Bakir pazarlara girmek zor olabilir fakat büyük fırsatlar olduğu da göz ardı edilemez.

Konya Afrika kıtasında, yaklaşık 50 ülkeye ihracat gerçekleştirmektedir. Bu ülkelere yapılan ihracatın toplamı ise 250 milyon dolar civarındadır. 2017 yılı rakamlarına baktığımızda en fazla ihracat yaptığımız ülke sıralaması şu şekilde sıralanmaktadır. Cezayir, Mısır, Fas, G.Afrika, Libya, Sudan, Tanzanya, Tunus, Kenya ve Nijerya.

Bunun yanında 2016-2017 yılları arasında ihracatımızın arttığı ilk 5 ülke aşağıdaki gibidir.

En Fazla Artış Sağlayan Ülkeler:

| S.No. | Ülke Adı |
|-------|--------------------------|
| 1 | Cezayir |
| 2 | Güney Afrika Cumhuriyeti |
| 3 | Tanzanya |
| 4 | Fas |
| 5 | Nijerya |

Kaynak: TÜİK

Her ülkede ihracatımız artacak diye bir durum söz konusu değil, ülkelerde bulunan çeşitli siyasi ve ekonomik krizler sebebiyle bazı ülkelerle ilimiz arasında dış ticaretimiz düşüyor, onlardan bazıları ise şu şekildedir.

En Fazla Pazar Kaybı Yaşanan Ülkeler

| S.No. | Ülke Adı |
|-------|----------|
| 1 | Gine |
| 2 | Sudan |
| 3 | Mısır |
| 4 | Tunus |
| 5 | Ruanda |

Kaynak: TÜİK

Afrika kıtasına yapmış olduğumuz ihracatın bölgesel ağırlıklarına ve gelişimine bakacak olursak; Türkiye'nin geleneksel ihracat pazarı Avrupa Birliği olmasına rağmen zaman zaman krize yenik düşerek alımını azaltması Türk ihracatçısını yeni pazar arayışına yöneltmektedir. Alternatif pazarlardan en fazla umut vadeden kıta ise Afrika'dır. Her ne kadar en fazla ihracat yaptığımız kıta olarak 3. sırada olsa da üyelerimizin bu bölgeye daha fazla ilgi göstermeleri gerekmektedir. Birazdan sebeplerini ve örneklerini açıkladığımızda ne denli geç kaldığımız ortaya daha net çıkacaktır.

Sonuç

Türkiye ile Afrika kıtası arasındaki ihracat rakamlarına baktığımızda; Türkiye'den Afrika Kıtasına 11.6 milyar dolarlık ihracat gerçekleşmiştir. Afrika bölgesi genel ithalatının içindeki payı % 2,37 olarak gözükmektedir. Bunun yanında Türkiye'nin genel ihracat toplamının içinde Afrika Kıtasına yapmış olduğu ihracatı oranladığımızda Afrika'ya ihracatımız % 7.44 olarak gözükmektedir. Konya olarak ise bu oran % 15,97 olarak çıkmaktadır.

Afrika, nüfusu sebebiyle büyük bir pazar. Dünya nüfusunun 7.3 milyar olduğu 2016 yılında Afrika nüfusu 1.2 milyar. Dünyanın %15'i o kıtada yaşıyor. Pazar giriş yaparken mevcut koşulların yanı sıra gelecek beklentilerine de bakmakta fayda var. Şu anda Afrika kıtasında Güney Afrika en büyük ekonomilerden biri olmasına rağmen 2030 yılı beklentilerinde Mısır ve Nijerya'nın onu geçmesi bekleniyor. Hedef pazarı buna göre belirleyerek pazar araştırmalarımızı buna göre yapmakta azami fayda var. Ziyaret esastır; rakamlar ile potansiyel



hedef pazarı tespit etmek mümkün olsa da mutlaka pazarın ziyaret edilmesi gerekmektedir. Yapılacak ziyaret ile çok daha büyük fırsatlar tespit edilebilir. Ülke bazında inceleme şart; Hedef ülke bazında detaylı inceleme yapmak şart. Bazı ülkeler ile ihracatımız büyük bir hızla artıyor olabilir. Bazı ülkelerin koyduğu ilave vergiler ile ihracatımız sektöre uğramış olabilir. Ülkemizden Afrika'nın çok sayıda ülkesine elçiliklerimiz, ataşeliklerimiz ve direk uçak seferleri olması açısından çok şanslıyız, çünkü gerçekten Afrika ülkelerine seyahat hem uzun hem de yorucu. Kuzey Afrika ülkelerinde Fransızca,

Güneydeki ülkelerde İngilizce ve Portekizce gibi diller konuşuluyor. Diğer bir husus ise her yerde olduğu gibi tabii ki doğru ürün, doğru müşteri ve doğru zamanlama. Afrika kıtasına çok fazla talep olması dolayısıyla maalesef burada çok fazla rekabet olduğunu söylemek gerekiyor, ama güzel haber Türk malları burada Avrupa malları ile özdeş bir kalitede olarak tutuluyor. Burada çoğunlukla rakip olarak görebileceğiniz çok fazla Hintli ve Çinli insanlar var. Her ne kadar Çin malları uygun olarak düşünülse de kalite açısından Türk mallarına eş değer olmadığı için bu durumda bizlere avantaj sağlamaktadır.

Konya İhracatının Kıtalar Göre Analizi:

| NO | KITA-BÖLGE İSMİ | KONYA İHRACATI 2016 | KONYA İHRACATI 2017 | KONYA İHR. 'NIN TR İÇİNDE Kİ PAYI 2017 | KONYA BÖLGE İÇİ AĞIRLIĞI 2017 | KONYA DEĞİŞİM % (16-17) |
|----|---------------------|---------------------|---------------------|--|-------------------------------|-------------------------|
| 1 | Avrupa | 407.581.865 | 494.694.480 | 0,61% | 31,88% | 21,37% |
| 2 | Orta Doğu | 419.995.269 | 474.621.761 | 1,45% | 30,59% | 13,01% |
| 4 | Afrika | 209.553.214 | 247.793.510 | 2,12% | 15,97% | 18,25% |
| 3 | Asya | 105.496.353 | 136.278.354 | 1,11% | 8,78% | 29,18% |
| 5 | Kuzey Amerika | 68.455.141 | 75.099.932 | 0,69% | 4,84% | 9,71% |
| 6 | Orta Asya | 60.236.278 | 75.370.150 | 1,74% | 4,86% | 25,12% |
| 7 | TR Serbest Bölgeler | 4.328.290 | 5.527.693 | 0,28% | 0,36% | 27,71% |
| 8 | Güney Amerika | 28.391.143 | 32.331.139 | 2,50% | 2,08% | 13,88% |
| 9 | Okyanus | 9.395.626 | 9.918.882 | 1,20% | 0,64% | 5,57% |

TÜİK

NAYLONLAŞAN DÜNYADA POŞET KRİZİ: DÜNYA-TÜRKİYE UYGULAMASI



1. GİRİŞ

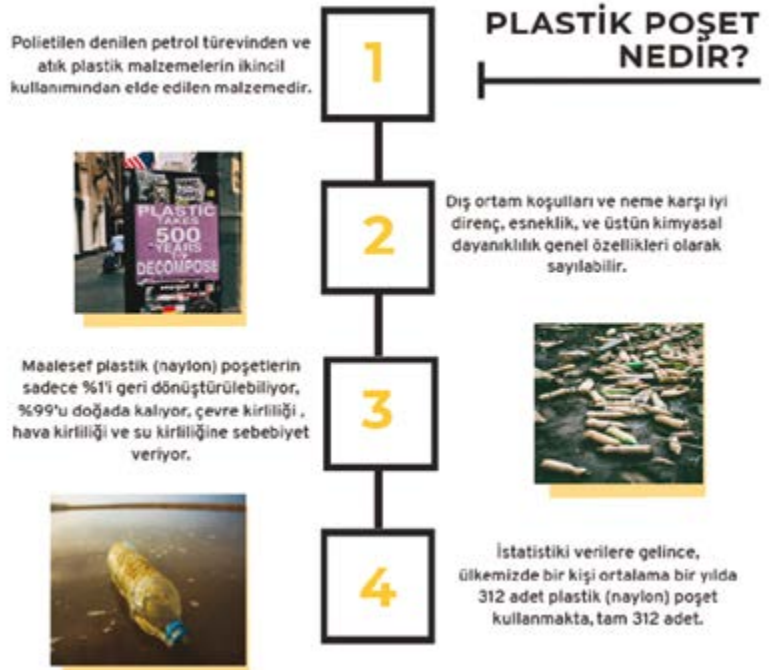
20. yüzyılın başında kimya sektöründe meydana gelen gelişmeler ile dünya plastik ile tanışmıştır. O dönem için yeni bir teknoloji olan plastik; hafif, şeffaf, su geçirmez, elektrik ve ısı yalıtımında avantajlı, elastik ve en önemlisi sınırlı doğal kaynaklara karşı sınırsız üretim imkânı sunan bir maddedir. Bu yönleri ile kendine geniş yelpazede kullanım alanı bulmuştur.

Plastiğin tüm bu olumlu yanlarının yanında; yıllarca doğada kaybolmadan kalan, doğanın kimyasal dengesini bozan, çevre kirliliğine sebep bir yönü de vardır. Plastik atıkların en başında ise günlük yaşamımızda yaygın olarak kullandığımız, tek kullanımdan sonra attığımız naylon torbalar gelmektedir.

Tüm bunlardan hareketle Çevre ve Şehircilik Bakanlığı Atık Yönetmeliği kapsamında tüm mağazalarda kullanılan naylon poşetlerin 1 Ocak 2018 tarihi itibarıyla kullanılmayacağını açıklamıştır. Yönetmelik kapsamında naylon poşetlerin market, giyim ve ayakkabı mağazaları ve benzeri dükkanlarda yasaklanacağı ifade edilmiştir. Buna göre 29.11.2018 tarihinde kabul edilen,

10.12.2018 tarihinde Resmî Gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren “Çevre Kanunu ve Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun” ile taşıma amaçlı kullanılan plastik alışveriş poşetlerinin ücretlendirilmesi hükme bağlanmıştır.

Çalışmada Türkiye genelinde 2019’da başlanan uygulamanın nedenleri; diğer ülkelerdeki uygulama örnekleri, naylon poşetlerin hem doğa da hem de insan vücudunda meydana getirdiği değişimler; atıkların doğru depolanması ve geri dönüşüm çalışmalarına yer verilecektir.



PLASTİK POŞETLERLE İLGİLİ BİLGİLER

Poliyeten ekosistemdeki hayvanlar için olduğu kadar insanlar için de zararlı, zehirli bir maddedir ve doğa katliamına sebep olur.

Bir plastik poşetin geri dönüşümü, yeni bir tane üretmekten daha pahalı olduğundan bu konu çoğu firma tarafından 'önemsiz' olarak değerlendirilir.

Her yıl 4-5 trilyon plastik poşet üretilir.

Bez torba kullanarak; haftada altı, ayda 24, yılda yaklaşık 300 naylon poşetin tüketim zincirine girmesini bireysel olarak sağlayabiliriz.

Gezegendeki beş kişiden birinin bu bilince sahip olması, 140.035.000.000.000 plastik poşetin kullanılmaması, yani üretilmemesi anlamına gelir.

Büyük-küçük hemen her türlü mağaza alışverişinin alışveriş sonrasında sorgusuz sualsiz uzandığı plastik poşetler, petrol bazlı polietilen maddesinden üretilir.

Üretilen plastik poşetlerin %1'i bile geri dönüştürülmez.

Bir ton plastik poşeti geri dönüştürmek 4.000 dolardan fazla paraya mal olur. Aynı miktarda yeni plastik poşet ise 35 dolar gibi bir ücret karşılığında satın alınabilir.

Yalnızca Amerika'da her yıl 100 milyar plastik poşet bir daha kullanılmamak üzere çöpe atılır. Bu sayı tüm dünyada 500 milyar - 1 trilyon arası bir sayıya tekabül eder.

Bu miktar hayatımız boyunca 25.000 plastik poşetin kullanımının engellenmesi demektir.

2. PLASTİK (NAYLON) POŞET NEDİR?

Plastikler doğada hazır olarak bulunmayan ve doğadaki elementlere insan tarafından müdahale edilmesiyle elde edilen ürünlerdir. Elde edilmesi belli bir sıcaklık ve basınç altında, katalizör kullanılarak yapılmaktadır. Plastik ilk üretildiğinde toz, reçine ve granül halde olabilmektedir. Genelde plastikler petrol rafinerilerinde kullanılan ham petrolün işlenmesi sonucu arta kalan malzemelerden elde edilmektedir. İstatistikleri bir araştırma yeryüzündeki petrolün %4'lük bir kısmının plastik üretimi için kullanıldığı bilgisini bize vermektedir.

Plastik maddeler hafif, ucuz, kolay işlenebilir ve çok farklı kullanım alanlarına sahip olmaları nedeniyle günümüzde önemli bir ticari malzeme olarak görülmektedir. Plastik alışveriş poşetleri; satış noktalarından temin edilen ve satın aldığımız ürünlerin taşınması sırasında kullanılan, polimer yapıları ürünlerdir. Günlük yaşamımızda ürünlerin ambalajlanması, paketlenmesi ve taşınması gibi işlerde naylon poşetlerin kullanılması bazı kolaylıklar sağlasa da naylon poşetlerin biyo-bozunur olmamalarından dolayı çevresel bir tehlike ile karşı karşıya kalacağımız unutulmamalıdır.

3. NAYLON POŞET VE ZARARLARI

Ekosistem içinde, madde ve enerji döngülerinin bozulmasına canlı ve cansız çevrenin doğal olmayan kaynaklar tarafından olumsuz yönde etkilenmesine çevre kirliliği denmektedir. Çevre kirliliğine yol açan önemli sebeplerden bir tanesi de katı atıklardır. Kullanılan maddelerin çoğunun bir defa kullanılıp atılması ve hacimce çok yer kaplaması da çevre kirliliğine neden olan bir diğer faktördür.

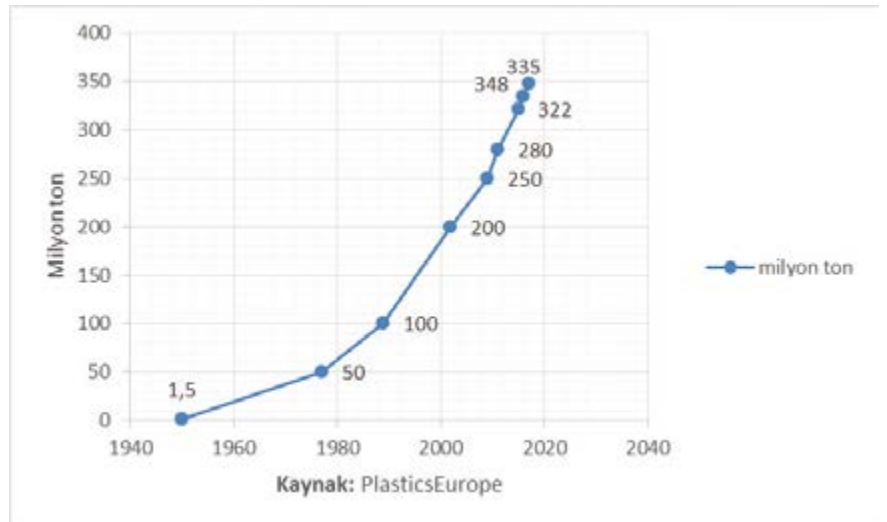
Günlük ihtiyaçlar ve sürekli artan nüfus sonucu naylon poşetler günlük hayatımızın büyük bir kısmını kaplamaktadır. Naylon poşetler hem sağlığımızı hem de ekosistemi olumsuz yönde tehdit etmektedir. Çünkü plastiğin doğada yok olma süresi 1000 yıldır. Bu poşetler insan etkisiyle veya doğa olaylarıyla en ücra köşelere kadar ulaşmaktadır. Plastikler doğada parçalanma süresi en uzun olan madde olduğundan yok edilmesi de oldukça güçtür. Bu nedenle bu maddelerin mümkün olduğunca ayrı biriktirilip geri kazanılmaları sağlanmalıdır. Bu tür maddelerin tekrar işlenebilmeleri onların geri kazanımını önemli kılmıştır. Geri kazanım olayı hem çevre kirliliğini önlemede hem de atık maddelerin değerlendirilmesi sonucu ekonomiye büyük katkılar sağlamaktadır.

Naylon poşetler üretim anından başlayarak dünyamız için tehdit oluşturmaktadır. Poşetlerin doğada yok olabilmesi için karada ortalama 400 yıl denizde ise 800 yıl geçmesi gerekmektedir. Diğer yandan plastik, petrol kökenli bir madde olduğundan kanserojen madde içermektedir. Poşetler çevre kirliliğinin yanında depolama maliyetleri oluşturmaktadır.

4. KÜRESEL PLASTİK SEKTÖRÜ İSTATİSTİKLERİ

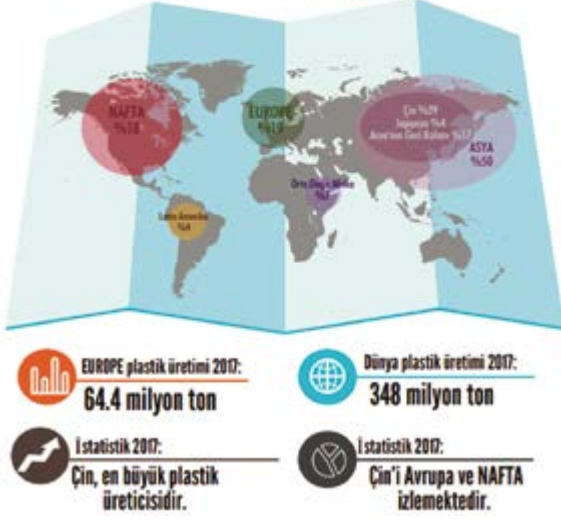
Küresel ölçekte bakıldığında plastik ve plastik ürünlerinin üretimi hızla artmaktadır. 1970'li yılların ortalarında ivme kazanan plastik üretimindeki artış 2015 itibarıyla 322 milyon ton seviyesinde gerçekleşmiştir. Dünya plastik üretimi 2017 yılında neredeyse 350 milyon tona ulaşmıştır. Bu çerçevede küresel plastik üretiminin 2050 yılında 1,2 milyar tona

Grifik 1. Dünya Plastik ve Plastik Ürün Üretimi



Aşağıdaki haritada plastik ürün üretiminin ülkelere göre dağılımı gösterilmektedir. Bu haritadan da anlaşılacağı üzere dünya plastik üretiminde ilk sırada Çin yer almaktadır.

Plastik Ürün Üretiminin Ünelere Göre Dağılımı 2017



ulaşacağı tahmin edilmektedir. Bu üretimin dörtte birinden fazlası Çin tarafından gerçekleştirilmektedir.

Tüm bunlarla beraber dünya plastik endüstrisi birçok ülke ile iyi ve uzun süredir devam eden bir ticari ilişkiyi beraberinde getirmektedir.

Dünya plastik sektörü ithalat verilerine baktığımızda, Çin 2017 yılında 68 milyar 929 milyon dolarlık plastik mamul ithalatıyla ilk sırada yer almaktadır. Türkiye ise her yıl 100'ün üzerinde ülkeden plastik mamul ithalatı yaparken 200'ün üzerinde ülkeye plastik mamul ihraç etmektedir. 2017 yılında ülkemiz 13 milyar 264 milyon dolarlık mamul ithalatıyla 12. sırada yer almaktadır. Plastik mamul ithalatının %40'ını karşılayan Çin'e yönelik olarak ABD'nin korumacı politikaları söz konusu olması halinde; Çin'in Türkiye pazarına yönelebileceği ve bu durumun yurt içi pazara ucuz mamullerin girerek sanayici açısından önemli rekabet yaratabileceği ifade edilmektedir.

Plastik ürünlerin ihracatında başlıca ülkeler Çin, Almanya, Amerika ve Güney Kore'dir. Dünya plastik sektörü ihracat verilerine baktığımızda, ithalatta olduğu gibi ihracatta da 2017 yılında Çin ilk sırada yer almaktadır. Çin 2017 yılında 70 milyar dolarlık plastik mamul ihracatı gerçekleştirmiştir. 2017 yılında Türkiye 13 milyar 264 milyon dolarlık ihracatıyla dünya sıralamasında 12. sırada yer almaktadır.

Plastik ürünlerin ihracatı 2010 ve 2014 döneminde artarken,

Tablo 1. Dünya Plastik Sektörü İthalat Verileri

| PLASTİKLERE AİT İTHALATÇI LİSTESİ (bin dolar) | | | | | | |
|---|-------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| SIRA | İTHALATÇI ÜLKELER | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
| 1 | ÇİN | 72.390.786 | 75.190.305 | 65.550.972 | 61.048.503 | 68.929.153 |
| 2 | AMERİKA | 46.376.567 | 50.128.863 | 50.244.766 | 50.389.397 | 54.851.794 |
| 3 | ALMANYA | 42.755.249 | 44.777.671 | 39.359.134 | 40.303.634 | 44.467.654 |
| 4 | FRANSA | 25.022.715 | 25.195.453 | 21.821.809 | 21.932.684 | 24.151.064 |
| 5 | MEKSİKA | 20.809.738 | 22.316.444 | 22.306.435 | 22.144.290 | 23.163.624 |
| 6 | İTALYA | 20.231.290 | 20.850.391 | 18.342.488 | 18.346.165 | 20.484.536 |
| 7 | BELÇİKA | 20.183.471 | 19.370.032 | 15.723.409 | 16.891.586 | 19.412.237 |
| 8 | İNGİLTERE | 18.852.526 | 20.129.584 | 17.905.439 | 17.122.099 | 18.383.271 |
| 9 | KANADA | 15.352.878 | 16.071.861 | 14.942.884 | 14.745.211 | 16.036.719 |
| 12 | TÜRKİYE | 13.881.017 | 14.150.792 | 12.268.272 | 11.627.985 | 13.264.846 |

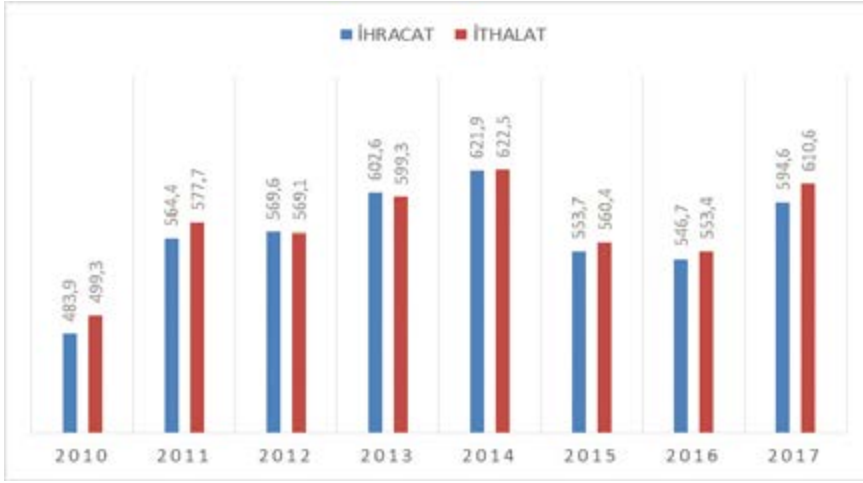
Kaynak: ITC Trade Map-International Trade Statistics

Tablo 2. Dünya Plastik Sektörü İhracat Verileri

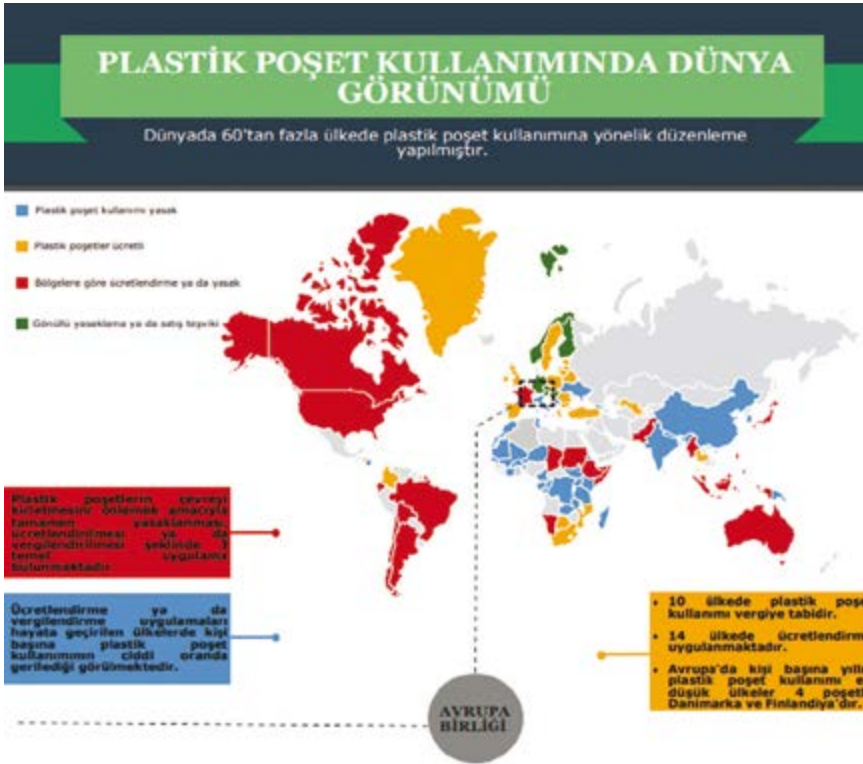
| PLASTİKLERE AİT İHRACATÇI LİSTESİ (bin dolar) | | | | | | |
|---|-------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| SIRA | İHRACATÇI ÜLKELER | 2013 | 2014 | 2014 | 2016 | 2017 |
| 1 | ÇİN | 61.753.142 | 66.789.420 | 65.682.744 | 62.349.963 | 70.000.376 |
| 2 | ALMANYA | 68.084.740 | 70.577.708 | 60.686.698 | 62.156.512 | 63.604.314 |
| 3 | AMERİKA | 60.980.811 | 63.037.374 | 60.268.038 | 58.626.887 | 61.892.627 |
| 4 | GÜNEY KORE | 31.179.306 | 31.835.781 | 28.220.063 | 27.651.647 | 31.485.679 |
| 5 | BELÇİKA | 35.554.569 | 32.302.913 | 27.517.679 | 27.221.589 | 29.653.823 |
| 6 | JAPONYA | 25.703.699 | 25.267.573 | 22.499.666 | 23.407.167 | 25.145.173 |
| 7 | HOLLANDA | 25.138.851 | 25.914.620 | 22.275.064 | 21.333.399 | 23.543.084 |
| 8 | FRANSA | 22.147.359 | 23.023.126 | 19.527.017 | 19.484.400 | 21.500.307 |
| 9 | İTALYA | 20.930.188 | 21.593.631 | 18.694.059 | 18.934.316 | 20.561.454 |
| 25 | TÜRKİYE | 5.608.724 | 6.097.283 | 5.358.854 | 5.025.870 | 5.474.292 |

Kaynak: ITC Trade Map-International Trade Statistics

Grafik 2. Dünyada Plastik Ürünleri Dış Ticareti (Milyar Dolar)

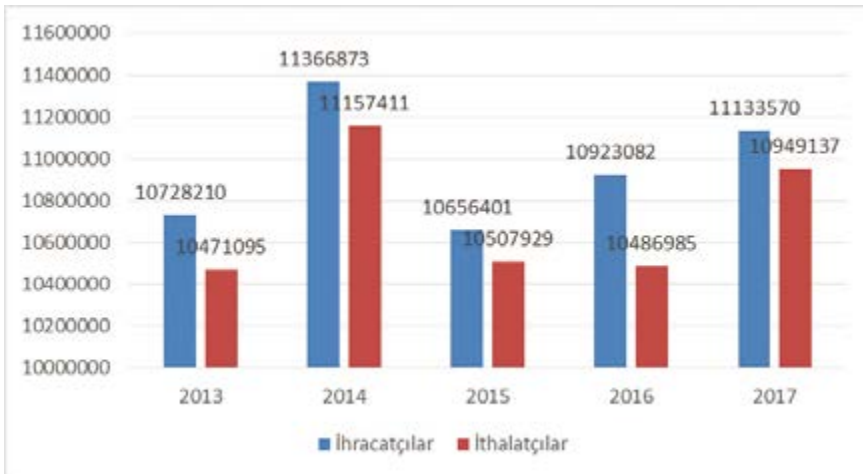


Kaynak: ITC Trade Map-International Trade Statistic



Kaynak: Anadolu Ajansı, 2019.

Grafik 3. Dünya Poşet İhracatı ve İthalatı (Bin Dolar)



Kaynak: ITC Trade Map-International Trade Statistic

küresel talep koşullarındaki bozulmanın yanı sıra ihrac pazarlarında yaşanan sorunlar sebebiyle 2015 ve 2016 yıllarında gerilemiştir.

5. DÜNYADA POŞET KULLANIMI VE UYGULAMALAR

Küresel plastik üretiminin büyük bir bölümü Asya ülkelerinde gerçekleşmektedir. Asya ülkelerinde yapılan üretimin çoğu düşük katma değerli plastik ürünlerdir. Çin dünyanın en büyük plastik üreticileri arasında ilk sırada yer almaktadır. Çin'i ikinci sırada Avrupa takip etmektedir. İlk üç plastik türü Avrupa'daki talebin neredeyse %50'sine tekabül etmektedir. 2016 yılında AB-28, Norveç ve İsviçre 60 milyon ton plastik üretmiştir. Bu üretimin sonucunda 27 milyon ton plastik atık ortaya çıkmıştır. Atıkların yalnızca %31'i geri dönüşüme gönderilmiş, %27'si atık depolama sahalarına bırakılırken geri kalanı enerji elde etmek amacıyla yakılmıştır. Avrupa'da üretilen plastiğin %40'ı ambalajda kullanılmakta ve bu da yılda 16,7 milyon ton atığın ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Durum giderek iyileşse de birçok Avrupa ülkesinde plastiğin herhangi bir geri dönüşüm işlemine tabi tutulmadan doğrudan atık depolama alanına gönderilmesi hala birinci veya ikinci seçenek olarak kullanılmaktadır. İtalya, Fransa ve İspanya'da ise plastik atıkların %50'si atık depolama sahalarına gönderilmektedir. Geri dönüştürülmüş plastik Avrupa talebinin yalnızca %6'sını karşılamaktadır.

Dünyada her yıl 500 milyar-1 trilyon arasında plastik poşet çanta kullanılmaktadır. Bu sayının 400 milyarı sadece Amerika Birleşik Devletleri'nde tüketilmektedir. Aynı zamanda üretilen torbalar için 250 milyon ton plastik kullanılmaktadır. Yeryüzünden çıkarılan petrolün %4'lük kısmı, plastik üretimi için harcanmaktadır. Petrol ve doğalgaz yenilenebilir enerji kaynakları olmadığından, poşet üretimi bu enerji kaynaklarının azalmasına neden olmaktadır. Petrol türevi olarak polietilenden üretilen naylon poşetler ilk olarak 1955 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nde kullanılmaya başlanmıştır. 1970 yılından sonra ise tüm dünyada hızla yayılmıştır. 1980'li yılların sonunda ise Türkiye'de kullanılmaya başlanmıştır.

Dünya poşet ithalatı ve ihracatı 2017 yılında bir önceki yıla göre sırayla %1,9 ve %4,4 oranlarında artış göstermiştir.

Tablo 3: Dünya Poşet İhracatçıları Sıralaması (ton)

| POŞET İHRACATÇILARI SIRALAMASI (ton) | | | | | | |
|--------------------------------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| SIRA | İHRACATÇILAR | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
| | | İhraç miktarı | İhraç miktarı | İhraç miktarı | İhraç miktarı | İhraç miktarı |
| 1 | ÇİN | 1.168.864 | 1.169.898 | 1.170.057 | 1.183.939 | 1.187.425 |
| 2 | ALMANYA | 238.370 | 237.773 | 259.965 | 277.102 | 311.899 |
| 3 | TAYLAND | 249.714 | 267.102 | 267.200 | 275.172 | 273.807 |
| 4 | MALEZYA | 223.837 | 224.290 | 204.499 | 192.591 | 206.489 |
| 5 | HOLLANDA | 88.019 | 70.751 | 69.588 | 100.236 | 154.036 |
| 6 | POLONYA | 97.171 | 109.456 | 122.757 | 135.784 | 147.581 |
| 7 | İTALYA | 95.365 | 102.209 | 105.024 | 111.240 | 111.156 |
| 8 | AMERİKA | 124.402 | 134.557 | 132.494 | 95.674 | 105.863 |
| 9 | TÜRKİYE | 67.026 | 75.008 | 85.523 | 82.217 | 86.833 |
| 10 | HİNDİSTAN | 48.466 | 52.161 | 57.175 | 66.428 | 68.478 |

Kaynak: ITC Trade Map-International Trade Statistic

Tablo 4: Dünya Poşet İthalatçıları Sıralaması (ton)

| POŞET İTHALATÇILARI SIRALAMASI (ton) | | | | | | |
|--------------------------------------|--------------|---------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| SIRA | İTHALATÇILAR | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
| | | | İthal Miktarı | İthal Miktarı | İthal Miktarı | İthal Miktarı |
| 1 | AMERİKA | 505.172 | 572.387 | 580.616 | 164.622.745 | 229.043.559 |
| 2 | JAPONYA | 528.743 | 537.573 | 527.705 | 547.545 | 560.469 |
| 3 | ALMANYA | 316.434 | 308.600 | 331.920 | 347.706 | 347.269 |
| 4 | İNGİLTERE | 275.459 | 294.810 | 276.162 | 270.903 | 269.406 |
| 5 | FRANSA | 183.001 | 171.383 | 172.850 | 185.138 | 203.529 |
| 6 | AVUSTURALYA | 141.846 | 146.740 | 157.629 | 160.753 | 164.399 |
| 7 | HOLLANDA | 247.097 | 239.361 | 142.997 | 127.217 | 123.892 |
| 8 | BELÇİKA | 110.724 | 150.301 | 100.386 | 111.416 | 109.658 |
| 9 | MEKSİKA | 90.782 | 97.135 | 78.045 | 84.023 | 94.926 |
| 52 | TÜRKİYE | 5.407 | 6.142 | 7.410 | 6.723 | 7.432 |

Kaynak: ITC Trade Map-International Trade Statistic

Dünyada poşet ihraç ve ithalat verilerinin en yüksek rakamlara ulaştığı yıl ise 2014 yılı olarak dikkat çekmektedir. Çin, Almanya, Amerika ve Vietnam Dünya poşet ihracatçıları listesinde ilk sıralarda yer alan ülkelerdir. Türkiye 2017 yılında 245 milyon dolar poşet ihracatı ile Dünya'da 12. sırada yer almaktadır.

Dünya poşet ihracatçıları (miktar-ton) beş yıllık verilere bakıldığında Çin 2017 yılında 1 milyon 187 bin ton'luk ihracatıyla Çin ilk sırada yer almaktadır. Çin'i Almanya ve Tayland takip etmektedir. Türkiye ise poşet ihracatçıları listesinde 2017 yılında 9. sırada yer almaktadır. Dünya poşet ithalatçıları (miktar-ton) beş yıllık verilere bakıldığında Çin 2017 yılında 229 milyon 43 bin ton'luk ithalatıyla Çin ilk sırada yer almaktadır. Çin'i Japonya ve Almanya takip etmektedir. Türkiye ise poşet ihracatçıları listesinde 2017 yılında 52. sırada yer almaktadır.



ALMANYA

- Almanya'da süper marketlerde naylon poşet yasak değil, ancak 2016 yılından beri ücretli tabii.
- Tüketicilerin çoğu alışverişe giderken yanına bez poşetleri veya alışveriş çantalarını almayı tercih ediyor.
- Almanya'da 2016'da kişi başına yıllık 45 poşet kullanılırken ücretli poşet uygulamasıyla bu rakam 2017'de 29'a düşü.



İTALYA

- İtalya'da naylon poşet 2011'den bu yana yasak.
- Poşet kullanımından vazgeçmeyenler, adet başına 15 cent ödeyerek kağıttan üretimiş, "biyolojik poşetlerden edinebiliyor.
- Yasağa uymayan işletmeler 25 bin euroya kadar para cezası ödemektedir.



FRANSA

- Fransa'da naylon poşet 2016'dan bu yana yasak.
- Sebze ve meyve reyonlarında naylon poşet kullanımı 2017 yılından itibaren yasaklanmıştır.
- Fransa'da yasak öncesi her yıl 5 milyar plastik poşetin piyasaya sürüldüğü tahmin edilmektedir.



İNGİLTERE

- İngiltere'de 2015'ten beri naylon poşet kullanımı ücretli hale gelmiştir.
- Marketindeki plastik poşet kullanımı sayısı, poşet başına 5 penlik ücret getirilmesinin ardından yüzde 86 oranında gerilemiştir.
- 2017-2018 döneminde kişi başı poşet kullanımı sayısı 38'den 32'ye gerilemiştir.



ÇİN

- Çin'de naylon poşetler 2008 yılının Haziran ayında ücretli hale gelmiştir (2-3 cent).
- Müşterilerine bedava poşet dağıttığı saptanan iş yerlerine 1370 bin euro para cezası uygulanmaktadır.
- Poşetlerin ücretli olması poşet kullanımını önemli ölçüde azalttı ve poşetlerin neden olduğu çevre kirliliği hala devam etmektedir.



ABD

- Naylon poşet halen ülkenin geniş bir kesiminde ücretsiz olarak dağıtılmaktadır.
- ABD'de naylon poşet kullanımı yılda ortalama 100 milyar adet gerçekleşmektedir.
- ABD'de toplam 20 eyaletteki yaklaşık 180 şehir ve kasabada naylon poşetler yasaklanmış ya da ücretlendirilmiştir.



NORVEÇ

- Norveç'te naylon poşet başına 10 cent ödenmektedir. Ancak bu caydırıcı olmamıştır.
- Naylon poşet tüketimi her yıl 1 milyar adede ulaşmaktadır. Bu kişi başına 3 kilo plastik anlamına gelmektedir.
- Norveç'te plastik poşetler doğaya bırakılmamakta ve %80'inden fazlası çöp torbası olarak kullanılmaktadır.



HİNDİSTAN

- Hindistan'da gerek merkezi hükümet gerekse de bazı eyalet hükümetleri naylon poşetle ilgili bazı düzenlemeler yapmıştır.
- Naylon poşetlerin üretimi ve belli mekanlarda dağıtımı yasaklanmıştır.
- Plastik torba, bardak, tabaklara getirilen yasaklarla Hindistan'ın artan plastik çöpünün önüne geçilmesi beklenmektedir.

konusulan bir mevzuymdu. 1 Ocak 2018 tarihinde yürürlüğe girmesi beklenen uygulama, süresi 1 yıl uzatılarak 1 Ocak 2019 itibariyle uygulanmaya başlanmıştır. Uygulamaya başlandığı andan itibaren bazı tepkiler ile karşılaşmıştır. Ancak günlük ortalama 50 milyon naylon poşet kullanıldığı göz önüne alındığında uygulamanın geç bile kaldığını söylemek yanlış olmayacaktır.

Uygulamanın asıl amacı poşet başına 25 kuruş olarak tüketicinin belini bükmek değil, tek kullanımlık plastik poşetler yerine, kumaş ya da karton çanta kullanmasını teşvik etmektir. Nedenlerine gelecek olursak:

- Plastik poşetler doğada kısa sürede çözülmeyenlerinden doğal yaşamı tehdit etmektedir,
- Her yıl yaklaşık 100 bin deniz canlısı ve 1 milyon deniz kuşu, plastik atıklardan dolayı ölmektedir,
- Dünya genelinde alışveriş yapan insanlar, her yıl yaklaşık olarak 500 milyar adet tek kullanımlık plastik poşet kullanmaktadır.

İşte yukarıda ifade ettiğimiz nedenlerden dolayı poşet kullanımının azaltılması noktasında 1 Ocak 2019 tarihinden itibaren birçok ülkede olduğu gibi ülkemizde de ücretli poşet uygulamasına geçilmiştir. Çevreye pozitif anlamda ciddi katkı sunacak olan uygulama başta marketler olmak üzere çok sayıda iş yerini de büyük bir poşet yükünden kurtarmış olacaktır. Tüketim alışkanlıklarının değişimi amacı ile gereksiz kullanımın önüne geçmek hedeflenmiştir. Bu da ancak tüketim alışkanlıklarındaki aşırılığın önüne geçerek gerçekleştirilebilecektir. Belli bir fiyatlandırma ile davranış şekli değişebilecektir.

7. KAYNAKÇA

- https://ekonomi.isbank.com.tr/ContentManagement/Documents/sr201711_plastiksektoru.pdf
- <http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/statistics-import-product-country/>
- https://www.plasticseurope.org/application/files/5715/1717/4180/Plastics_the_facts_2017_FINAL_for_website_one_page.pdf
- <https://pagev.org>
- <http://www.kibrisnethaber.com/haber/28573/naylon-poset-hangi-ulkelerde-ucretli.html>
- <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2018/12/20181210-4.htm>

Satış Noktalarının Yükümlülükleri:



6. TÜRKİYE'DE POŞET KULLANIMI VE UYGULAMALAR

Çevre Kanunu ve Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun'da yer alan düzenleme uyarınca 1 Ocak 2019'dan itibaren plastik alışveriş poşetlerinin ücretlendirilmesi hükme bağlanmıştır. Kaynakların verimli yönetimi ve plastik poşetlerden kaynaklanan çevre kirliliğinin önlenmesi amacıyla plastik poşetler satış noktalarında kul-

lanıcıya ve tüketiciye ücret karşılığında verilmektedir. Uygulanacak taban ücret 25 kuruştan az olmamak üzere Bakanlıkça oluşturulacak komisyon aracılığı ile belirlenmektedir.

7. SONUÇ

Ücretli poşet uygulaması uzun yıllardır Avrupa, Amerika ve bazı ülkelerde uygulanmaktadır. Ülkemizde plastik poşetlerin ücretli olacağı uzun zamandır

KONYA'NIN NÜFUSU 2 MİLYON 205 BİN 609 KİŞİ OLDU



Türkiye İstatistik Kurumu Konya Bölge Müdürlüğü, 31 Aralık 2018 tarihi itibarıyla Adrese Dayalı Nüfus Kayıt Sistemi Sonuçlarından “Konya İli, 2018 yılı Nüfusu ” ile ilgili bir basın bülteni hazırladı. 2018 yılı sonuçlarına göre;

31 Aralık 2018 tarihi itibarıyla Konya nüfusu 2 milyon 205 bin 609 kişidir.

2018 yılında Konya’da ikamet eden nüfus bir önceki yıla göre 25 bin 460 kişi artarak 2 milyon 205 bin 609 kişi olmuştur. Konya’da erkek nüfusun oranı %49,62 (1 milyon 94 bin 441 kişi), kadın nüfusun oranı ise %50,38 (1 milyon 111 bin 168 kişi) olarak gerçekleşti.

Türkiye’de ikamet eden nüfus ise 2018 yılında, bir önceki yıla göre 1 milyon

193 bin 357 kişi artarak 82 milyon 3 bin 882 kişi oldu. Türkiye’de erkek nüfusun oranı %50,17 (41 milyon 139 bin 980 kişi), kadın nüfusun oranı ise %49,83 (40 milyon 863 bin 902 kişi) olarak gerçekleşti.

2018 yılında Konya’nın yıllık nüfus artış hızı binde 11,6 olarak gerçekleşmiştir.

2017 yılında binde 8,7 olan Konya’nın yıllık nüfus artış hızı 2018 yılında binde 11,6’ya yükseldi. Türkiye’nin yıllık nüfus artış hızı ise binde 14,7 olarak gerçekleşmiştir. 2018 yılında 80 ilin nüfusu bir önceki yıla göre artarken, sadece Gümüşhane ilinin nüfusu azalmıştır.

Konya binde 11,6 nüfus artış hızı ile

nüfus artış hızı sıralamasına göre 81 il arasından 63’üncü sırada yer almıştır.

Türkiye nüfusunun % 2,7’si Konya’da ikamet etmektedir.

Türkiye nüfusunun %18,4’ünün ikamet ettiği İstanbul, 15 milyon 67 bin 724 kişi ile en çok nüfusa sahip olan il oldu. Bunu sırasıyla; 5 milyon 503 bin 985 kişi ile Ankara, 4 milyon 320 bin 519 kişi ile İzmir, 2 milyon 994 bin 521 kişi ile Bursa ve 2 milyon 426 bin 356 kişi ile Antalya takip etti. Bayburt ise 82 bin 274 kişi ile en az nüfusa sahip olan il oldu.

İllerin nüfus büyüklüğü sıralamasına göre Konya 2 milyon 205 bin 609 kişilik nüfusla 7’nci sırada yer almıştır.

Konya’da kilometrekareye 57 kişi düşmektedir

Nüfus yoğunluğu olarak ifade edilen “bir kilometrekareye düşen kişi sayısı”, Türkiye genelinde 2017 yılına göre 2 kişi artarak 107 kişi oldu. Bu sayı Konya’da 57 kişi iken, İstanbul 2 900 kişi ile nüfus yoğunluğunun en fazla olduğu ildir. Nüfus yoğunluğunun en az olduğu il ise 12 kişi ile Tunceli’dir. Konya, illerin nüfus yoğunluğu sıralamasına göre 49’uncu sırada yer almıştır. 2018 yılında Konya’nın



KONYA NÜFUS BİLGİLERİ (ADNKS SONUÇLARI) 31.12.2018

| Konya İlçe Adı | 2017 ADNKS NÜFUS (31.12.2017) | | | 2018 ADNKS NÜFUS (31.12.2018) | | | Yıllık Nüfus Artışı Kişi (2017-2018) | | | Toplam Nüfus Artış Hızı ‰ (Binde) |
|----------------|-------------------------------|------------------|------------------|-------------------------------|------------------|------------------|--------------------------------------|---------------------|---------------------|-----------------------------------|
| | Toplam | Erkek | Kadın | Toplam | Erkek | Kadın | İlçe Toplam Değişim | Erkek Nüfus Değişim | Kadın Nüfus Değişim | |
| Ahırh | 4.598 | 2.242 | 2.356 | 5.084 | 2.498 | 2.586 | 486 | 256 | 230 | 100,5 |
| Akören | 6.004 | 2.923 | 3.081 | 5.879 | 2.898 | 2.981 | -125 | -25 | -100 | -21,0 |
| Akşehir | 94.255 | 46.109 | 48.146 | 93.233 | 45.557 | 47.676 | -1.022 | -552 | -470 | -10,9 |
| Altınekin | 14.074 | 7.104 | 6.970 | 14.548 | 7.351 | 7.197 | 474 | 247 | 227 | 33,1 |
| Beyşehir | 72.716 | 36.241 | 36.475 | 73.768 | 36.755 | 37.013 | 1.052 | 514 | 538 | 14,4 |
| Bozkır | 25.983 | 12.662 | 13.321 | 26.287 | 12.818 | 13.469 | 304 | 156 | 148 | 11,6 |
| Cihanbeyli | 52.549 | 26.144 | 26.405 | 52.525 | 26.148 | 26.377 | -24 | 4 | -28 | -0,5 |
| Çeltik | 9.569 | 4.823 | 4.746 | 10.071 | 5.104 | 4.967 | 502 | 281 | 221 | 51,1 |
| Çumra | 66.019 | 33.034 | 32.985 | 66.794 | 33.469 | 33.325 | 775 | 435 | 340 | 11,7 |
| Derbent | 4.300 | 2.090 | 2.210 | 4.455 | 2.168 | 2.287 | 155 | 78 | 77 | 35,4 |
| Derebucak | 6.326 | 3.170 | 3.156 | 6.473 | 3.274 | 3.199 | 147 | 104 | 43 | 23,0 |
| Doğanhisar | 16.118 | 7.713 | 8.405 | 16.029 | 7.724 | 8.305 | -89 | 11 | -100 | -5,5 |
| Emirgazi | 8.685 | 4.351 | 4.334 | 8.949 | 4.505 | 4.444 | 264 | 154 | 110 | 29,9 |
| Ereğli | 143.625 | 71.793 | 71.832 | 145.389 | 72.818 | 72.571 | 1.764 | 1.025 | 739 | 12,2 |
| Güneysinır | 9.296 | 4.649 | 4.647 | 9.458 | 4.770 | 4.688 | 162 | 121 | 41 | 17,3 |
| Hadim | 11.873 | 5.920 | 5.953 | 11.970 | 5.988 | 5.982 | 97 | 68 | 29 | 8,1 |
| Halkapınar | 4.173 | 2.076 | 2.097 | 4.354 | 2.154 | 2.200 | 181 | 78 | 103 | 42,5 |
| Hüyük | 15.556 | 7.588 | 7.968 | 16.073 | 7.817 | 8.256 | 517 | 229 | 288 | 32,7 |
| İlgın | 54.825 | 27.067 | 27.758 | 54.622 | 26.963 | 27.659 | -203 | -104 | -99 | -3,7 |
| Kadınhanı | 31.830 | 16.009 | 15.821 | 33.036 | 16.658 | 16.378 | 1.206 | 649 | 557 | 37,2 |
| Karapınar | 49.581 | 24.911 | 24.670 | 49.766 | 25.146 | 24.620 | 185 | 235 | -50 | 3,7 |
| Karatay | 315.959 | 158.906 | 157.053 | 323.659 | 162.432 | 161.227 | 7.700 | 3.526 | 4.174 | 24,1 |
| Kulu | 49.564 | 24.618 | 24.946 | 50.667 | 25.171 | 25.496 | 1.103 | 553 | 550 | 22,0 |
| Meram | 345.813 | 171.896 | 173.917 | 342.315 | 169.973 | 172.342 | -3.498 | -1.923 | -1.575 | -10,2 |
| Sarayönü | 26.522 | 13.181 | 13.341 | 26.875 | 13.389 | 13.486 | 353 | 208 | 145 | 13,2 |
| Selçuklu | 639.450 | 313.981 | 325.469 | 648.850 | 318.588 | 330.262 | 9.400 | 4.607 | 4.793 | 14,6 |
| Seydişehir | 64.894 | 32.769 | 32.125 | 64.687 | 32.515 | 32.172 | -207 | -254 | 47 | -3,2 |
| Taşkent | 6.036 | 2.978 | 3.058 | 7.635 | 3.824 | 3.811 | 1.599 | 846 | 753 | 235,0 |
| Tuzlukçu | 6.544 | 3.192 | 3.352 | 7.280 | 3.549 | 3.731 | 736 | 357 | 379 | 106,6 |
| Yalıhüyük | 1.533 | 744 | 789 | 1.785 | 881 | 904 | 252 | 137 | 115 | 152,2 |
| Yunak | 21.879 | 10.834 | 11.045 | 23.093 | 11.536 | 11.557 | 1.214 | 702 | 512 | 54,0 |
| Toplam | 2.180.149 | 1.081.718 | 1.098.431 | 2.205.609 | 1.094.441 | 1.111.168 | 25.460 | 12.723 | 12.737 | 11,6 |

Açıklama: İl, ilçe, belediye, köy ve mahallelere göre nüfuslar belirlenirken; Nüfus ve Vatandaşlık İşleri Genel Müdürlüğü tarafından, ilgili mevzuat ve idari kayıtlar uyarınca Ulusal Adres Veri Tabanı (UAVT)'nda yerleşim yerlerine yönelik olarak yapılan; idari bağıllık, tüzel kişilik ve isim değişiklikleri dikkate alınmıştır.

toplam nüfusu 2017 yılı nüfusuna göre 25 bin 460 kişi artmıştır. Konya'da; 24 ilçenin toplam nüfusları bir önceki yıla göre artarken, 7 ilçenin nüfusu azalmıştır. Nüfus artış hızı en fazla olan ilçeler sırasıyla, Taşkent (binde 235), Yalıhüyük (binde 152,2), Tuzlukçu (binde 106,6) iken; merkez ilçelerden Karatay'ın nüfus artış hızı binde 24,1, Selçuklu'nun nüfus artış hızı binde 14,6, Meram'ın nüfus artış hızı binde -10,2 oldu. Nüfus artış hızı en düşük olan ilçeler ise Akören (binde -21), Akşehir (binde -10,9) ve Meram (binde -10,2) oldu.

Konya nüfusunun yarısının yaşı 31,2 yaşından küçüktür.

Konya'da 2017 yılında 30,8 olan ortalama yaş 2018 yılında 31,2'ye yükselmiştir. Ortalama yaş Konya'da erkeklerde 30,5, kadınlarda 31,9 olarak gerçekleşti. Ülkemizde 2017 yılında 31,7 olan ortalama yaş, 2018 yılında önceki yıla göre artış göstererek 32 oldu. Ortalama yaş erkeklerde 31,4 iken, kadınlarda 32,7 olarak gerçekleşti. Ortalama yaşın en yüksek olduğu iller sırasıyla; 40,3 ile Sinop, 39,9 ile Balıkesir ve 39,6 ile Giresun oldu. Ortalama yaşın en düşük olduğu iller ise sırasıyla;

19,8 ile Şanlıurfa, 20,7 ile Şırnak ve 21,4 ile Ağrı oldu.

Konya nüfusunun % 66,6' sını 15 ile 64 yaşları arasındadır.

Konya'da 15-64 yaş grubunda bulunan çalışma çağındaki nüfus 2017 yılına göre 14 bin 888 kişi artarak 1 milyon 469 bin 218 kişi (%66,6) olarak gerçekleşti. 0-14 yaş grubundaki nüfus 2017 yılına göre 2 bin 753 kişi artarak 534 bin 940 kişi (%24,3) olarak gerçekleşti. 65 ve daha yukarı yaştaki nüfus ise 2017 yılına göre 7 bin 819 kişi artarak 201 bin 451 kişi (%9,1) olarak gerçekleşti.



DÜNYA'NIN YÜKSELEN YILDIZI: FINTECH UYGULAMALARI VE TÜRKİYE

1. FİNTECH NEDİR?

“Finansal Teknoloji” sözcüklerinin birleşimi olan FinTech, 2015 yılının başında hayatımıza giren dijital dünyanın yeni gözdesidir.

FinTech, finansal yöntemlerle rekabet etmeyi amaçlayan teknolojik bir yeniliktir. Mobil bankacılık ve yatırım için mobil cihazların kullanımını, finansal hizmetlere kişilerin çok daha kolay ulaşımını sağlamak amaçlı teknoloji örneğidir. FinTech, 21. yüzyılda ortaya çıkan finansal hizmetler sektörlerini tanımlayan finansal teknolojiler portalı olarak da adlandırılmaktadır. Başlangıçta tüketici ve ticari finans kurumlarının teknolojik arka planlarını geliştirmek için uygulanmıştır. Finansal okuryazarlık ve eğitim, perakende bankacılık, yatırım ve hatta bitcoin gibi kripto para birimleri de dahil olmak üzere finans

sektöründeki teknolojik yenilikleri de içerecek şekilde genişlemiştir.

Finansal teknolojinin dışından, geleneksel bankacılık ve borç vermenin ağır işlemesine engel olmak ve değişime karşı olan direnci azaltmak için kullanılmıştır. Tüketici için para almayı ve göndermeyi kolaylaştıran bir sistemdir.

FinTech'in ne olduğuna dair hemfikir olan herhangi iki kaynağı bulmak şaşırtıcı derecede zor bir durumdur. Ancak çoğu tanımlama, geleneksel finansal hizmetler sektörünü bozmak, değiştirmek ve iyileştirmek için teknolojiyi kullanmanın temel fikir olduğunu kabul etmektedir.

Hem Dünya'da hem de Türkiye'de adeta bir kasırga etkisi yaratan FinTech melek yatırımcıların da hayli dikkatini çeken bir yeniliktir. Mobil ödeme sistemleri, online birikim araçları, günlük bütçe tutma uygulamaları, para transfer

işlemleri gibi pek çok farklı alanda finansal teknoloji girişimleriyle karşılaşmak mümkündür. Günümüzde finansal teknoloji girişimlerinin çok fazla gündemde olmasının, ilgi çekmesinin en büyük sebebi aslında mobilitedir. Kullanıcılar, her an hesaplarına erişebilmeyi, bu hesaplar için kilometrelerce yol gitmemeyi, hatta belki fatura ödemek için bile şubeye gitmemek, vakit hırsızları olarak gördükleri işlemleri mobilden yapmak, finansal kararları internet aracılığıyla alabilmek istemektedir. Hatta öyle ki; kişiye özel tavsiyeler, kişiselleştirilmiş deneyim, ya da bir yetkiliye anında ulaşabilme, alışkanlık edinme ön plana çıkmaktadır. Finansal girişimler genellikle yeni bir bakış açısı getirmesiyle dikkatleri üzerine çekmeyi başarmıştır. FinTech girişimleri çok yakında hayatımızda bankalar kadar önemli bir hale gelecektir. Bu yüzden günümüzde pek

Şekil.1. FinTech Ekosisteminin Dört Ana Başlığı ve İlgili Paydaşları



Kaynak: Ernst&Young Türkiye FinTech Dönüşümü Raporu, 2017

çok global banka, finansal teknoloji girişimler için fon oluşturmaya başlamıştır. Bu günlerde nadir karşılaştığımız bankaların girişimleri satın alma ve yetenek satın almalarının önümüzdeki yıllarda artması beklenmektedir. Fakat FinTech girişimlerinin bu alanda başarılı olması için büyümeleri gerekmektedir. Bu noktada melek yatırım sermayesi girişimcilerinin devreye girmesi gerekmektedir.

2. FİNTECHLER NELER YAPARLAR?

- Kişiselleştirilmiş çözümlerle bankacılık sektöründe dijital devrim denilebilecek ürünler çıkarırlar.
 - Yenilikçi ürün ve hizmetler sunarlar.
 - Rekabetçi fiyat avantajı sağlarlar.
 - Finans sektöründe alternatif hizmetlerle öne çıkarlar.
 - Finans sistemi dışındaki kişilere de ulaşırlar.
 - Daha fazla müşteri deneyimine odaklanırlar.
- Daha çok ödeme sistemleri alanında FinTechlere rastlanılmaktadır. Bunun dışında borç verme, kişisel finansman, perakende yatırımları, kurumsal yatırımlar, kitlesel fonlama, varlık yönetimi ve para transferi alanlarında da hizmet veren pek çok FinTech bulunmaktadır.

Mobil bankacılık eğilimleri, artan bilgi, veri, internete erişim ve gelişen teknoloji gibi etkenler bu dört grubun tamamını farklı yollarla iletişime geçirmektedir. FinTech firmalarının çözümleri ise şunlardır:

- Mobil ve dijital ödeme
- Bitcoin ve kripto para birimleri
- Para piyasaları ve yatırım
- Bankacılık ve kurumsal finans
- Finansal platformlar
- Kişisel finansal yönetim
- Blockchain teknolojisi.

Daha önce yukarıda bahsedildiği gibi, FinTech melek yatırımcıların ilgisini

Şekil.2. FinTech Kategorilerinin 2015 ve 2017'de Benimsenme Oranına Göre Karşılaştırılması

| 2015 | | | 2017 | | |
|------|----------------------------|-----|------|----------------------------|-----|
| 1 | Para Transferi ve Ödemeler | %18 | 1 | Para Transferi ve Ödemeler | %50 |
| 2 | Tasarruf ve Yatırımlar | %17 | 2 | Sigortacılık | %24 |
| 3 | Finansal Planlama | %8 | 3 | Tasarruf ve Yatırımlar | %20 |
| 4 | Sigortacılık | %8 | 4 | Finansal Planlama | %10 |
| 5 | Borçlanma | %6 | 5 | Borçlanma | %10 |

Kaynak: Ernst&Young Türkiye FinTech Dönüşümü Raporu, 2017

bir hayli çekmiş durumdadır. Yenilikçi fikirlerin yatırım şansı bulabilmesi için olarak sağlayan melek yatırımcıların yeni gözdelelerinden biri FinTech piyasası ve uygulamaları denilebilir.

Dünyada geçtiğimiz yıl FinTech alanında 22,5 milyar dolar yatırım yapılmıştır. FinTech uygulamalarının kapsama alanını gün geçtikçe hızla artırdığını aşağıdaki şekilde görmek mümkündür. FinTech uygulamaları kullanıcılar arasında popülaritesini artırmış ve ciddi şekilde benimsenmiştir. En çok kullanılan başlık "Para Transferi ve Ödemeler" olurken, aşağıdaki şekilde karşılaştırma yapıldığında en dikkat çekici benimsenmenin "Sigortacılık" alanında yaşandığı görülmektedir.

3. BANKALARIN FİNTECH'TEN KAZANIMLARI

Bankalar FinTech uygulamaları sayesinde kendi kaynaklarını fazla kullanmadan müşteri kazanmakta ve cirolarını artırmaktadır. Çünkü bankanın uygulama arayüzünü kullanacak bir FinTech, kendi yenilikçi çözümünü kendi imkanlarıyla tanıtacak, yayacak, kullanılabilecek sonra da gelip ilgili bankaya kazanç sağlayacaktır. Diğer bir ifadeyle, müşterinin kullandığı hizmetlere derinlik kazandıracak ve daha fazla hizmeti kullanan müşterinin ortalama işlem hacmi ve ürün kullanım hacmi artacaktır. Böylelikle bankalar hem müşteri ve ciro kazanacak, hem bunlar için sermaye kullanmayacak, hem de operasyonel yüke katlanmayacaktır. Sadece kazanacakları gelirin bir kısmından feragat edeceklerdir. Bu açıdan bakıldığında FinTech'lerle yapılacak işbirlikleri bankalar için muhteşem bir iş modeli fırsatı sunmaktadır.

Günümüzde bankalar pek çok kurumla entegre şekilde çalışmak durumundadır. Çeşitli kamu kurumlarıyla bilgi alışveri-

şi yapılması, işlem kayıtlarının tutulması, kurumsal firmaların veri talebi gibi unsurlar bankaların FinTech uygulamalarını kullanması ve hızla dijitalleşmesi için bulunmaz fırsattır.

FinTech'lerin en büyük dezavantajları sermayelerinin az olması, kadrolarının sınırlı olması ve kamu tarafında düzenleyici yasal kurumların beklediği güveni sağlayabilecek bir kaynaklar bütününe ve kurumsal itibara yeterli seviyede sahip olmamalarıdır. FinTech oyuncuları açısından, Bitcoin gibi elektronik paralar ve Blockchain teknolojisi hem fırsat ve hem de tehdit olarak algılanmaktadır. Bu durum aynı zamanda hem FinTech'ler hem de finansal hizmetler sektörünün geri kalanı için de geçerli olarak görülmektedir. Blockchain teknolojisini etkin olarak kullanacak firmalar güvenlik ve verimlilik anlamında ileriye gidecek, bu gibi firmalar bankalarla çalışarak blockchain yapısından faydalanmalarını sağlayabilecektir. FinTech'ler için tehdit olarak görülebilecek başka bir unsur da, büyük resmin gözden kaçırılarak küçük alanlarda FinTech'lerin kendi aralarında rekabet etmesi ve bu sebeple pazarın büyümemesidir.

FinTech girişimcilerinin en büyük kazancı bankaların altyapılarından yararlanarak sınırlı hizmetlerle bir nevi yeni online bankalar kurmaktır. Açık bankacılık modeli öncesinde devasa bir nakit sermaye ve diğer kaynaklar olmadan finans ve bankacılık alanına girme imkanı yoktu. Bu yeni iş modelinde 3-4 kişi biraya gelip küçük bir sermaye ile hızlı bir şekilde bankacılık ve finans sektörüne giriş yapabilir hale gelmiştir.

4. TÜRKİYE'DE FİNTECH UYGULAMALARI

Asya ve Avrupa'nın kesiştiği bir yer olması nedeniyle, ticaretin en önemli merkezlerinden biri olan Türkiye, aktif büyüklük açısından son 15 yılda yüzde 20 oranında büyüme kaydetmiştir. Bu durum ödemeler sektörüne de yansımıştır. 15 yıl önce Türkiye'de sadece yüzde 9 oranında kredi kartı kullanılırken, günümüzde bu oran yüzde 40'lara ulaşmıştır. Türkiye, 2006 yılında temassız kredi kartı ilk veren ve 2007'de Fransa ve İngiltere'den sonra Chip & PIN dönüşümünü tamamlayan üçüncü Avrupa ülkesidir.

Türkiye'de e-ticaretin büyümesi ile birlikte mobil bankacılığın da giderek büyümesi ve finans teknolojilerine yapıla-

Şekil.3.Bankacılığın FinTech Kader Döngüsü



Kaynak: Ernst&Young Türkiye FinTech Dönüşümü Raporu

cak olan yatırımlar da artmıştır. Paraşüt, İyzico, Ödeal gibi yerli FinTech girişimlerinin çoğu yurt dışından yatırımcılarla görüşmüş, yatırımlar almıştır.

Türkiye'de FinTech şirketleri üzerinden yaklaşık olarak 15-20 milyar dolarlık bir işlem hacmi geçmektedir. Deloitte, Bankalararası Kart Merkezi (BKM) ve FinTech İstanbul işbirliği ile yapılan 'Türkiye FinTech Ekosistemi' raporuna göre Türkiye'deki FinTech ekosistemi hızla büyümektedir ve bu alandaki yatırımların giderek artması beklenmektedir. Türkiye'de 2012 yılında 4,6 milyon dolar olan FinTech yatırımlarının miktarı 2016 yılında bir önceki yıla göre %175 büyüme göstererek, 29 milyon dolara ulaşmıştır. Girişim sermayeleri ve melek yatırım ağları son 4 yılda (2012-2016) ülkedeki FinTech girişimlerine toplam 53,2 milyon dolarlık yatırım yapmıştır. Türkiye'de FinTech pazarı, 200'ün üzerinde şirket ile hâlihazırda yaklaşık 15 milyar dolar büyüklüğe sahip ve yılda ortalama %14 oranında büyümektedir. Söz konusu hızlı büyüme ve gelişime rağmen, Türkiye'de nispeten yeni olan finansal teknolojiler alanı henüz yeterli büyüklüğe ulaşmamıştır. Bu durum bir yandan Türkiye'deki FinTech alanındaki yüksek potansiyele de işaret etmektedir. 'Türkiye FinTech Ekosistemi' raporu, FinTech sektörünün yılda ortalama %14'lük bir büyüme oranıyla gelişmeyi sürdüreceğine ve Türkiye'nin jeopolitik avantajının da kullanılması sayesinde yakın bir gelecekte bölgesel bir finansal teknolojiler merkezi haline dönüşebileceğine işaret etmektedir.

Türkiye'deki pazarın yeniliklere açık olması ve çok hızlı adapte olabilmesi FinTech uygulama alanının genişlemesi açısından çok önemlidir. Müşterinin hem yeni teknolojilere meraklı olması hem de nakitten ziyade kredi kartı ile hareket etmeye sıcak bakmasının, ta-

lebi artıran en önemli etmenlerden biri olduğu ifade edilmektedir. FinTech'ler mevcut finansal sistemin çözemediği ekonomik zorlukların üstesinden gelmesi için şirketlere çözümler sunabilmektedir. Özellikle nakite ulaşmanın zorlaştığı ve yazılan çek oranlarının arttığı bir ortamda FinTech'ler, paranın kaydi ekonomi içerisinde daha kolay el değiştirmesinde rol oynamaktadır. Türkiye'de start-up firmaları önce fark edilmekte, sonra reddedilmekte, ardından onlara büyük öfke duyulmakta, devamında kabul edilmekte ve en son ise el üzerinde tutulmaktadır. FinTech şirketleri de benzeri bir süreçten geçmektedir ve özellikle FinTech yöneticileri ileride bu şirketlerin de finansal sektöre yaptığı katkının anlaşılacağı ve el üstünde tutulacaklarını düşünmektedir.

Türkiye'yi finansal hizmetler sektöründe rekabet anlamında diğer ülkelerden farklı kılan husus, Türkiye'deki bankacılık sektörünün özellikle 2001 krizi sonrası çok güçlü oluşudur. Aktif büyüklükleri, teknolojik yetenekleri ve ürün çeşitlilikleri ile Türkiye'de bankalar finansal hizmetler sektörünün bel kemiğini oluşturmaktadır.

FinTech şirketlerinin en yoğun olarak faaliyet gösterdikleri ödeme alanında tüketicilerin alışkanlıkları artık değişmektedir. Nakde ulaşmanın her zaman kolay olmamasının yanında, nakitsiz toplum vizyonu ile beraber tüketiciler elektronik ödeme yöntemlerini kullanmaya daha yatkın hale gelmişlerdir. Yapılan araştırmalara göre, Türkiye'de bir ödeme yöntemine sadakatın en fazla yapılan kampanyalar ile etkilendiği, müşteri deneyiminin ise ikinci sırada olduğu belirtilmiştir. Kampanya düzenleyebilme kabiliyetleri noktasında bankaların arkalarında bulunan finansal güç onları öne çıkarırken, özellikle müşteri deneyimi anlamında getirdikleri yeni-

liklerin avantajıyla FinTech'lerin bankalarla rekabet etmesi beklenmektedir. Ödeme dışı konularda ise Türkiye'de müşteriler çok hızlı adapte olabilmekte, teknolojik ve inovatif çözümlere ayak uydurabilmektedir. FinTech'lerin oyun alanını oluşturan bu iki faktör, güven ile birleştirildiğinde Türkiye'de faaliyet gösteren FinTech'ler için büyük avantaj alanını oluşturmaktadır.

Tehditler alanında ise ilk akla gelen konu yurt dışındaki oyuncuların Türkiye'ye gelerek finansal hizmetler piyasasında yer almaya başlaması olmaktadır. Her ne kadar bu tehdit, Türkiye kökenli FinTech firmalarını belirli bir ölçüde tedirgin etse de Türkiye'deki regülasyonun katılığı ciddi bir giriş bariyeri oluşturmaktadır. Son zamanlarda gündeme gelen, dünyanın popüler ve büyük firmalarının uyum sebebiyle Türkiye'de hizmetlerini durdurmak durumunda kalmaları buna verilebilecek bir örnektir. Türkiye'de belirli bir ticaret hacmine ulaşan FinTech'ler için özellikle yakın coğrafyada bulunan (Orta Doğu, Balkanlar, Orta Asya) ülkeler yeni pazarlar olarak ortaya çıkmaktadır. Bunun yanında Hindistan gibi gelişen pazarlarda başarılı olan Türk FinTech şirketleri de göze çarpmaktadır.

Ülkemizde mevcut durumda FinTech'leri ve faaliyetlerini düzenleyen veya onları destekleyen bir düzenleme bulunmamaktadır. Bunun yanında 6493 sayılı Kanun, ödeme ve e-para kuruluşları ile sistem işleticilerine faaliyet izni alma zorunluluğu getirmiştir. Söz konusu zorunluluk aynı zamanda belirli finansal, süreçsel ve teknolojik kriterlere uyma gerekliliği de getirmiştir. Bu gereklilikler ve belirli alanların regüle edilmiş olması sektördeki tüm paydaşlar tarafından desteklenirken özellikle bankalar, FinTech'lerin daha sıkı bir şekilde bankalar ile aynı şartlar altında regüle edilmeleri gerektiğini düşünmektedir.

Çoğu yeni girişim olan FinTech'lerin en çok desteğe ihtiyaç duyduğu alanlardan biri de sermaye desteğidir. FinTech dünyasında devlet ve kamu kaynaklı destekler olarak TÜBİTAK ve AB fonları öne çıkmaktadır; ancak FinTech firmaları bu konularda daha çekingen davranmakta, daha ziyade melek yatırımcılara, girişim sermayelerine ve banka teşviklerine yönelmektedir. Bu noktada FinTech yöneticileri, devletin FinTech'lere vereceği teşviklerle ilgili netleşmesi gereken noktalar bulunduğunu, buradaki finans-

man yöntemlerinin kolaylaştırılması gerektiğini belirtmişlerdir.

Türkiye'de faaliyet gösteren, Türk sermayesiyle kurulmuş fakat yurt dışından bir veya birden fazla kere yatırım almış FinTech şirketlerinin bulunması, yabancı yatırımcıların da Türkiye'de hızla gelişen bu sektöre ilgisini göstermektedir. Bu tip yatırım alan şirketlerin hızla kurumsallaşma yoluna gittiği, sadece girişim olarak kalmaktan, ayakları yere daha sağlam basan fakat inovasyonu ve heyecanı kaybetmeyen finansal sektör oyuncuları olmaya doğru geçiş yaptıklarını FinTech yöneticileri tarafından ifade edilmektedir.

4.1. FinTech Alanında Devlet Destek ve Teşvikleri

FinTech projeleri doğaları gereği hem Ar-Ge hem de ihracat desteklerinden çok daha hızlı ve etkin faydalanabilirler. Özellikle, ekibinde teknik personel ağırlığı yeterli olan şirketlerin, kuruluş aşamasından şirketin olgunlaştığı zamana kadar geçen süre içerisinde ciddi vergi avantajları elde etmesi ve ulusal / uluslararası hibelerden faydalanması çok daha kolay olacaktır.

TÜBİTAK-TEYDEB tarafından özel sektörün kullanımına tahsis edilmiş olan Ar-Ge teşviklerine olan başvurular içerisinde yazılım endüstrisi, yüzde 30 civarı pay ile ilk beş arasında yer almaktadır. Yazılım içerisinde son yılların en önemli gündem konularından biri ise FinTech projeleri olmuş durumdadır. FinTech projelerinin bir diğer güzel yanı ise çoğu projenin Ar-Ge sürecinin geçerek pazar ile buluşması gösterilebilir. Yani diğer birçok bilgi teknolojileri veya e-ticaret projelerinden farklı olarak, FinTech'in doğası gereği projelerde yer alan güvenlik, ödeme altyapısı, kullanıcı deneyimi, mobilite gibi gereksinimlerden dolayı Ar-Ge teşviklerinden faydalanmak daha olasıdır.

Öncelikle FinTech'lerin kuruluş aşamasını dikkate aldığımızda birçok proje küçük ekipler halinde hayata başlamaktadır. Burada ekibin teknik niteliği oldukça önemlidir; mevzuat gereği birçok Ar-Ge teşvikinde destek teknik personele (proje alanında eğitim veren meslek lisesi ve üzeri eğitime sahip ancak tercihen mühendis personel) verilmektedir. O nedenle projede yer alan bilgisayar, yazılım, elektronik, matematik gibi alanlardan mezun mühendis personelin büyük önemi vardır. Bununla birlikte

eğer şartlar sağlanırsa, TEYDEB 1512 programı gibi girişimcilere özel hibe destek programlarına da başvurmak faydalı olacaktır. Yine KOSGEB'in sağladığı diğer genel destek programları (örneğin personel istihdam desteği, tanıtım desteği gibi) başlangıç aşamasında önemli fırsatlardır.

Şirket biraz daha güçlendiğinde ve 3-4 kişilik bir teknik ekip oluşturduğunda bu sefer TEYDEB 1507 KOBİ Ar-Ge destek programını değerlendirmeye almak gerekir. Bu program KOBİ'lerin ilk üç projesi için proje üst limiti 500 bin TL olmak üzere yüzde 75 oranında hibe destek vermektedir. Bununla birlikte proje personeline, çalışma oranları kapsamında çeşitli vergi muafiyetleri ve kurumlar vergisi matrahından proje harcamalarının ikinci kere indirilmesi avantajını sağlamaktadır.

TEYDEB sadece 1507 programı ile değil 1501, 1511, 1509 gibi farklı programlar ile Ar-Ge yapan şirketlere destek olmaktadır. Yani projenin Ar-Ge niteliği sürdürüğü ve şirketin Ar-Ge bütçesi olduğu sürece farklı programlar altında hibe destekler almak ve vergisel avantajları kullanmak mümkündür.

4.2. Türkiye'de Yıldızı Parlayan FinTech Girişimleri

• Payguru

Payguru Mobil Ödeme platformu son kullanıcıya en uygun, hızlı ve basit ödeme akışlarını sunarak üye iş yerlerinin tahsilat verimliliğini arttıran ve ödeme hizmetlerini genel olarak kolaylaştıran müşteri odaklı bir alternatif ödeme platformudur.

Payguru Mobil Ödeme platformu, müşterilerin sadece cep telefonu numaraları ile, kredi kartı ya da nakite ihtiyaç olmadan kolay ve güvenli ödeme alabileceği, eve yemek siparişlerinden, akaryakıt ödemelerine, dijital içerikten aidat aboneliklerine, uygulama marketlerinden sosyal ağlara kadar binlerce üye iş yerinde kolaylıkla kullanabilecekleri bir ödeme yöntemidir. Her işlem öncesi kullanıcı tarafından verilen onayla, alışveriş tutarı faturalı hatlar için Operatör faturasına yansır, faturasız hatlar için TL bakiyesinden düşer. Türkiye'deki her 3 Mobil Operatöre entegre olan Payguru altyapısı ile Türkiye'deki 70 milyon cep telefonu kullanıcısı potansiyel müşteri konumundadır.

Finans, İç Kontrol, Risk Analizi, Teknoloji, Müşteri Hizmetleri ve İş Geliştirme



fonksiyonlarından oluşan 25 kişilik bir organizasyona sahip Payguru, kısa bir süre içerisinde global yayıncı ve üye işyeri ağını geliştirerek Orta Doğu ve Kuzey Afrika'da olmak üzere toplam 12 ülkede 27 operatörle hizmetlerini genişletmektedir.

• Ödeal İşyerim

Ödeal Ödeme Kuruluşu A.Ş. 2014 yılında kurulmuştur. %100 Türk sermayeli olan Ödeal Ödeme Kuruluşu A.Ş. sahip olduğu Ödeal markası ile hizmet verdiği mobil POS uygulaması, fiziki POS ve yazarkasa POS ürünleri ile 27.000'den fazla üye işyerine banka ve kredi kartı ile ödeme alma hizmeti vermektedir.

Ödeal Pos, uyumlu yazarkasalara bağlanabilen/entegre olabilen fiziki bir pos çözümüdür. Banka ya da kredi kartı ile tahsilat yapılabilen, her banka için farklı komisyon oranları ödenmeyen ve anlaşmalı tüm kredi kartları için aynı POS cihazı üzerinden taksit imkanı sunulan uygulamada, verimsizlik ücreti, minimum ciro şartı ve kullanım taahhüdü bulunmamaktadır. İşlem yaptıktan sonraki 1. iş gününde hesabınıza geri ödemeniz yapılmaktadır. Üyelik esnasında vermiş olduğunuz hesaba, müşteriden tahsil etmiş olunan ödemeler Ödeal komisyonu kesildikten sonra ödenmektedir.

Ödeal Cep Uygulaması aracılığıyla ise her zaman her yerden kolaylıkla kredi ya da banka kartıyla ödeme alınabilmektedir. Şirket çalışanları da uygulamaya eklenebilmekte, onların da akıllı telefonlarından tahsilat yapması sağlanabilmektedir. Uygulamayı kullanmak ücretsizdir. Aidat, taahhüt, verimsizlik ücreti gibi ekstra ücretler yoktur. İşlem yaptıktan sonraki 3. iş gününde hesaba geri ödeme yapılmaktadır. Kayıt esnasında verilen hesaba, müşterilerden tahsil edilen ödemeler Ödeal komisyonu kesildikten sonra ödenmektedir.

• Paraşüt

Paraşüt, küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansal operasyonlarını verimli bir şekilde yapabilmelerini sağlamak ama-

cıyla web tabanlı ön muhasebe ve finans yönetimi uygulaması olarak hizmet vermektedir.

Paraşüt Muhasebe Programı ile işletmelere yönelik gelir ve gider faturaları oluşturma, tahsilat ve ödemelerin hatırlatılması, kredi kartı ile online tahsilat, maaş takibi, e-fatura, e-arşiv, cari hesap yönetimi gibi temel finansal hizmetler kolay ve anlaşılır şekilde sunulmaktadır. Paraşüt sayesinde işletmeler, finansal operasyonları için daha az zaman harcayarak nakit akışlarını ve cari hesaplarını internetin olduğu her yerden kolaylıkla istediği her an yönetebilmektedir. Paraşüt'ün bir diğer rakiplerinden ayrılan yönü de melek yatırım aşamasını atlayıp direkt girişim sermayesi fonu olarak kurulmasıdır. İlk tur yatırımını 2013'te İstanbul merkezli girişim sermayesi fonu Revo Capital ve Silikon Vadisi merkezli Ribbit Capital'den toplamda 1.6 milyon TL olarak almıştır. 2015 Nisan'ında ise yine Revo ve Ribbit Capital'den toplam 5.2 milyon TL olarak ikinci yatırım turunu kapamıştır.

• İyzico

Ödeme sistemi yönetim platformu İyzico 2012 yılında İstanbul'da kurulmuştur. E-ticaret sektöründe önemli bir boşluğu dolduran ve Türkiye'nin BDDK lisanslı öncü ödeme hizmetleri şirketi olan İyzico, kısa sayılabilecek bir sürede önemli bir başarı göstererek 10.000 üzerinde aktif üye işyeri ve pazaryeri modeli altında 200.000 üzeri satıcı hesabına ulaşmıştır. İran pazarını da 2016 yılı içinde dünyaya entegre eden ilk şirket olarak, katma değerli çözümleriyle online ödeme kabul eden herkesin hayatını daha da kolaylaştıracak

Son bir yıl içinde IFC başta olmak üzere 212, Speed Invest ve Endeavor Catalyst gibi kurumlardan toplam 16 milyon TL yatırım alan İyzico, İran'ın 20,5 milyar dolarlık online ödeme işleminin yapıldığı 231 milyon banka kartını barındıran Shetab kart sistemine entegre olarak çok büyük bir ekonomiyi dünyaya açmayı

başarmıştır. Türkiye'de 14 farklı banka ve ödeme yöntemiyle entegre olan İyzico, İran iş birliği ile birlikte dördüncü yılına bölgenin ödeme şampiyonu olma hedefiyle girmektedir. İyzico faaliyet alanını, Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Estonya, Hırvatistan, Litvanya, Letonya, Romanya, Polonya, Slovenya, Slovakya, Yunanistan ve Macaristan'a taşımayı planlamaktadır.

5. KAYNAKÇA

- <https://www.bwa.com.tr/fintech-nedir>
- https://medium.com/@finartz_com/fintech-nedir-21a8d501c361
- <https://fintechistanbul.org/2016/09/23/fintechin-gelecegini-belirleyecek-teknolojiler/>
- <https://webrazzi.com/2018/02/21/bankaların-api-marketleri-fintech-girisimciligi/>
- <http://www.turkishtimedergi.com/dijital-girisim/fintech-devrimine-iyi-bir-ornek/>
- <https://egirisim.com/2016/12/16/avrupa-merkezli-7-basari-fintech-girisim/>
- <https://www2.deloitte.com/tr/tr/pages/finance/articles/fintech-ecosystem-in-turkey.html>
- <https://bkm.com.tr/turkiye-fintech-ekosistem-haritasi-guncellendi/>
- <https://www.dunya.com/kose-yazisi/turkiyenin-fintechde-sansi-var-mi/27174>
- http://fintechtime.com/tr/2017/07/chris-skinner-turkiye-2023te-nakitsiz-toplum-haline-gelecek/?doing_wp_cron=1542266842.5007181167602539062500
- <http://www.turkishtimedergi.com/dijital-girisim/turkiyenin-en-hizli-buyuyen-10-fintech-startup/>
- <https://www.bloomberght.com/finansal-teknoloji/haber/2146999-turkiyede-fintech-sirketlerinden-20-milyar-dolarlik-islem-geciyor>
- https://www.ey.com/Publication/vwLU-Assets/Fintech_Donusumu_Raporu/%24FILE/EY_Turkiye_Fintech_Donusumu_raporu.pdf
- <https://blog.codevist.com/fintech-nedir-8c57d871b2b8>
- <https://ceotudent.com/dunu-bugunu-yarini-5-maddede-fintech-finans-teknolojileri-nedir>
- <https://ode.al/odeal-pos-nedir/>
- <https://payguru.com/>
- <https://www.parasut.com/>
- <https://www.izyico.com/hakkimizda/basin>
- http://fintechtime.com/tr/2018/07/fintech-projelerinde-ar-ge-tesvikleri-ve-hibe-firsatlari/?doing_wp_cron=1544016091.8376560211181640625000

KTO MECLİS VE MESLEK KOMİTESİ

ÜYELERİMİZ

Yasin TEZCAN



KOMİTESİ: 19
KOMİTEDEKİ GÖREVİ: Komite Başkanı
KOMİTE FAALİYET KONUSU: Beyaz Eşya ve Mobilya Toptan-Perakende Ticareti
FİRMA İSMİ: Tezcan Ev Gereçleri ve Ziraat Aletleri Ticaret ve Sanayi Limited Şirketi

İbrahim ELDENİZ



KOMİTESİ: 19
KOMİTEDEKİ GÖREVİ: Komite Bşk.Yrd.
KOMİTE FAALİYET KONUSU: Beyaz Eşya ve Mobilya Toptan-Perakende Ticareti
FİRMA İSMİ: Zirve Dayanıklı Tüketim Malları ve Gıda Pazarlama Ticaret Limited Şirketi

Mustafa SAHAR



KOMİTESİ: 19
KOMİTEDEKİ GÖREVİ: Komite Üyesi
KOMİTE FAALİYET KONUSU : Beyaz Eşya ve Mobilya Toptan-Perakende Ticareti
FİRMA İSMİ: Cebeci Mobilya Ev Gereçleri ve İnşaat Sanayi Ticaret Limited Şirketi

Mehmet Talip ÜNAL



KOMİTESİ: 19
KOMİTEDEKİ GÖREVİ: Meclis Üyesi
KOMİTE FAALİYET KONUSU: Beyaz Eşya ve Mobilya Toptan-Perakende Ticareti
FİRMA İSMİ: Ündaş Dayanıklı Tüketim Malları İnşaat Otomotiv Tic. ve San. Ltd. Şti.

Mehmet Ali ÇELİK



KOMİTESİ: 19
KOMİTEDEKİ GÖREVİ: Meclis Üyesi
KOMİTE FAALİYET KONUSU : Beyaz Eşya ve Mobilya Toptan-Perakende Ticareti
FİRMA İSMİ: Kale Pazarlama Dayanıklı Tüketim Malları Satış Sonrası Servis Hizmetleri Tarım Otomotiv Nakliyat San. ve Tic. A.Ş.

Vahdi KARACAOĞLU



KOMİTESİ: 20
KOMİTEDEKİ GÖREVİ: Komite Başkanı
KOMİTE FAALİYET KONUSU : Sarrafiye Ürünlerinin İmalatı İle Toptan-Perakende Ticareti
FİRMA İSMİ: Vahdi-Mevlüt Karacaoğlu Kuyumculuk Ticaret ve Sanayi Limited Şirketi

Ömer DEMİRKAN



KOMİTESİ: 20
KOMİTEDEKİ GÖREVİ: Komite Üyesi
KOMİTE FAALİYET KONUSU : Sarrafiye Ürünlerinin İmalatı İle Toptan-Perakende Ticareti
FİRMA İSMİ: Demirkan Kuyumculuk Gıda İnşaat Ticaret ve Sanayi Limited Şirketi

Ali C. ZEYBEKOĞLU



KOMİTESİ: 20
KOMİTEDEKİ GÖREVİ: Komite Bşk.Yrd.
KOMİTE FAALİYET KONUSU : Sarrafiye Ürünlerinin İmalatı İle Toptan-Perakende Ticareti
FİRMA İSMİ: Ali Cenap Zeybekoğlu-Sarrafiye Zeybekoğlu

Hasan ATAR



KOMİTESİ: 20
KOMİTEDEKİ GÖREVİ: Meclis Üyesi
KOMİTE FAALİYET KONUSU : Sarrafiye Ürünlerinin İmalatı İle Toptan-Perakende Ticareti
FİRMA İSMİ: Sarraf Başak Tarım Ürünleri Otomotiv Mühendislik İnş. Hay. San. ve Tic. Ltd. Şti.

Abdullah ÇİÇEK



KOMİTESİ: 20
KOMİTEDEKİ GÖREVİ: Meclis Üyesi
KOMİTE FAALİYET KONUSU : Sarrafiye Ürünlerinin İmalatı İle Toptan-Perakende Ticareti
FİRMA İSMİ: Abdullah Çiçek-Miray Kuyumculuk

PETROL GİTTİ KAVGA BİTTİ Mİ?



1. GİRİŞ

Enerji hayatımızda önemli bir yer kaplamaktadır. Hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin en önemli ihtiyacı, enerjidir. Diğer yandan enerji üretim ve tüketimi ülkelerin gelişmişlik derecesini belirleyen bir ölçüt olarak karşımıza çıkmaktadır. Dünya nüfusu giderek artmaktadır. Bunun neticesinde artan insan ihtiyaçları ülkeleri pahalı olmayan ve bol olan enerji kaynaklarına yönlendirmiştir. Tarihsel süreci incelediğimizde yaşanan petrol krizi, elektrik enerjisinin maliyetlerinin yüksek seviyelerdeki seyri buna bağlı olarak sanayi üretiminin sektöre uğraması gibi birçok olumsuz etmenin insanların alternatif enerji kaynaklarına yönelmesine yol açmıştır. Başka bir açıdan bakıldığında bilindiği üzere fosil yakıtlar insan sağlığında tehlike yaratacak zararlı gazlar içermektedir. Ayrıca çok fazla tartışılan nükleer enerji ise maliyetinin yüksek oluşu ve çevreye vermiş olduğu ciddi zararlar alternatif enerji kaynaklarını tercih edilir hale getirmiştir.

Son yıllarda sürekli gündeme gelen konulardan biri de enerji kaynakları içerisinde petrolün giderek önemini kaybettiği yönündeki tartışmalardır. Petrol

rezervlerinin giderek azalması bu yöndeki tartışmaları doğrular niteliktedir. Bu sebeple birçok ülke alternatif enerji kaynaklarına yönelmeye başlamıştır. Ancak yine de alternatif enerji kaynaklarının yeterince ekonomik olmaması ve yeni petrol rezervlerinin keşfediliyor olması petrolün stratejik bir ürün olarak öneminin azalmasını engellemektedir. Petrolün geleceğiyle ilgili 2040 sonrası işaret edilerek; petrolden daha ucuz olduğu için yenilenebilir enerjiye geçiş yaşanacağı, petrolün geleceğinin ekonomik büyüme, politika ve teknolojiye

bağlı olduğu söylemleri ile karşılaşılmaktadır. Çalışmamızda uzmanlar tarafından ulusal ve uluslararası toplantı, kongre ve zirvelerde sıkça dile getirilen ve dikkat çeken “Petrol devrinin sonu geldi.” söylemi irdelenerek okuyucuya aktarılmaya çalışılacaktır.

2. DÜNYADA PETROL SEKTÖRÜNÜN GENEL GÖRÜNÜMÜ VE SIRALAMASI

Enerji, ülkelerin ekonomik ve sosyal gelişiminin temelinde yer alan ihtiyaçlardan biridir. Ekonomik güvenliğin ve

Grafik 1. 2017 Yılı Küresel Birincil Enerji Tüketim Oranları



Kaynak: http://www.tpao.gov.tr/tp5/docs/rapor/sektor_rapor_2017.pdf

Tablo 1. 1990–2035 Kaynak Bazında Dünya Enerji Talebi

| ENERJİ TÜRLERİ | 1990 | 1995 | 2000 | 2005 | 2010 | 2014 | 2015 | 2020 | 2025 | 2030 | 2035 |
|----------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Doğalgaz | 35 | 39 | 44 | 50 | 58 | 62 | 63 | 71 | 78 | 83 | 89 |
| Yenilenebilir Enerji | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 | 6 | 7 | 12 | 17 | 22 | 27 |
| Hidro | 10 | 11 | 12 | 13 | 16 | 18 | 18 | 20 | 22 | 24 | 26 |
| Nükleer | 9 | 11 | 12 | 13 | 13 | 12 | 12 | 15 | 16 | 17 | 17 |
| Kömür | 45 | 45 | 48 | 63 | 73 | 78 | 76 | 81 | 82 | 84 | 86 |
| Petrol | 63 | 66 | 72 | 79 | 81 | 85 | 86 | 92 | 97 | 101 | 103 |
| Toplam | 163 | 173 | 188 | 219 | 243 | 260 | 263 | 290 | 312 | 331 | 348 |

Kaynak: <https://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/energy-outlook-2017/bp-energy-outlook-2017.pdf>

ulusal güvenliğin temel unsuru enerji güvenliğidir. Enerji toplumsal yaşamın sürdürülmesinde gerekli olan tüm süreçler için vazgeçilmez bir girdi olup; sanayi, ulaştırma, konut vb. alt sektörlerde kullanılmaktadır. Bugün dünyada tüketilen enerji çok sayıda enerji kaynağından elde edilirken; petrol, doğalgaz ve kömür gibi fosil kaynaklar, bu kaynakların %87'sini oluşturmaktadır.

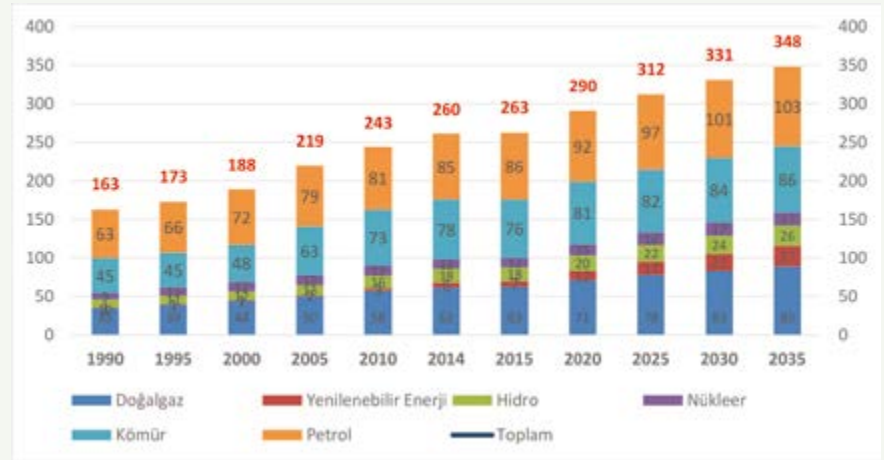
Petrol, özellikle ulaştırma sektörünün temel enerji kaynağıdır. Dünya birincil enerji tüketimi içinde en büyük paya sahiptir. Petrolün ardından gelen doğalgaz ve kömür ise büyük ölçüde elektrik üretiminde kullanılmaktadır. Grafik 1'de 2017 yılında küresel birincil enerji tüketim oranlarının dağılımı gösterilmektedir.

Grafik 1'de görüldüğü üzere dünya enerji talebinin petrol yüzde 32,8'ini; doğalgaz yüzde 23,7'sini; kömür yüzde 29,1'ini; nükleer yüzde 4,4'ünü; hidro yüzde 6,8'ini; yenilenebilir enerji ise yüzde 3,2'sini karşılamıştır. Uluslararası Enerji Ajansı, ABD Enerji Enformasyon İdaresi, BP gibi uluslararası kurum ve kuruluşlar tarafından yapılan araştırmalara göre, petrol ve doğalgazın birincil enerji tüketimi içindeki paylarını ileriki dönemlerde de koruyacakları öngörülmektedir.

2015 yılında toplam birincil enerji talebinin %42'si elektrik üretimi için kullanılmıştır. 2035 yılında bu rakamın %46,6'ya çıkması beklenmektedir. Elektrik üretimi için birincil enerji kaynakları değerlendirilirken, 2015 yılında en fazla kömür kullanıldığı görülmekte olup, petrolün payının ise giderek azalması beklenmektedir.

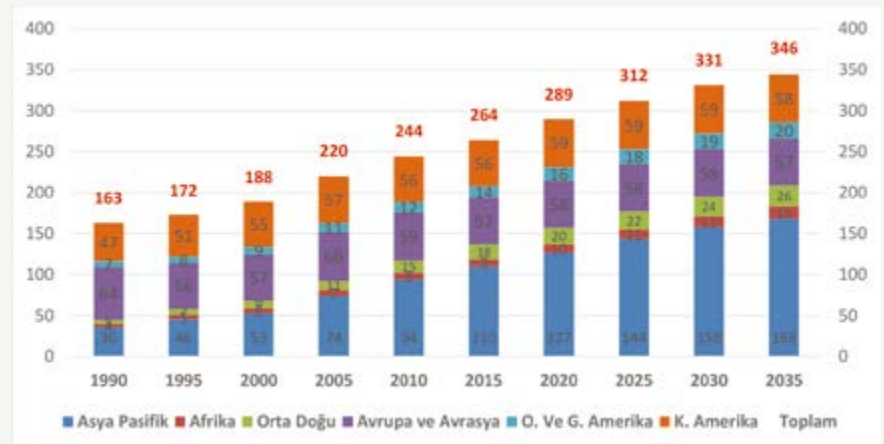
Türkiye Petrolleri "Ham Petrol ve Doğal Gaz Sektör Raporu"na göre; petrol daha çok taşıma sektöründe talep edilmektedir. 2015 yılında, diğer enerji türlerine kıyasla petrolün, taşıma sektöründe

Grafik 2. 1990–2035 Kaynak Bazında Dünya Enerji Talebi (Milyon Varil Petrol Eşdeğeri/Gün)



Kaynak: <http://www.tpao.gov.tr/tp5/docs/rapor/sektorrapor3105.pdf>

Grafik 3. 1990–2035 Bölge Bazında Dünya Enerji Talebi (Milyon Varil Petrol Eş Değeri/Gün)



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

kullanımı %95,1 olarak gerçekleşmiştir. 2035 yılına kadar %95,1 olarak gerçekleşen bu oranın %91,1'e düşmesi beklenmektedir. Bu beklentinin altında yatan sebep ise doğal gazın taşımacılık sektöründe kullanımının artması olacaktır. Uzun dönemli enerji projeksiyonları değerlendirildiğinde gerek enerji arzı gerekse de enerji tüketimi artış göstermektedir. Grafik 3'te yer alan oransal değerlendirmede, 2035 yılında Afri-

ka'da enerji talebi 1,7 katına çıkmaktadır. Miktaral değerlendirilmede ise Asya Pasifik Bölgesinde enerji talebi 1,5 katına çıkmaktadır.

Dünyadaki kanıtlanmış petrol rezervi 2015 yılı içinde gerçekleşen tüketime rağmen yeni keşiflerle 2015 sonunda önceki yıla göre binde 2 oranında artış göstermiştir. 2017 yılı sonu itibarıyla toplam rezerv 1 trilyon 696 milyar varil seviyesinde gerçekleşmiştir. 2012 yılına

Tablo 1. Ülkelere Göre Petrol Rezervi (milyar varil)

| Sıra | Ülke | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|------|--------------|-------|-------|-------|-------|
| 1 | Venezuela | 297,7 | 300,9 | 299,9 | 303,2 |
| 2 | S. Arabistan | 268,3 | 266,6 | 266,5 | 266,2 |
| 3 | Kanada | 173,2 | 177,2 | - | 168,9 |
| 4 | İran | 157,3 | 157,8 | - | 157,2 |
| 5 | Irak | 140,3 | 143,1 | - | 148,8 |
| 6 | Kuveyt | 104 | 101,5 | - | 101,5 |
| 7 | BAE | 97,8 | 97,8 | - | 97,8 |
| 8 | Rusya | 80,1 | 102,4 | - | 106,2 |
| 9 | Libya | 48,4 | 48,4 | - | 48,4 |
| 10 | Nijerya | 37,1 | 37,1 | - | 37,5 |

Kaynak: <https://www.bp.com/content/dam/bp/en/corporate/pdf/energy-economics/statistical-review/bp-stats-review-2018-full-report.pdf>

kadar dünyanın en fazla petrol rezervine sahip olan ülkesi Suudi Arabistan iken, 2012 yılı içerisinde Venezuela'da keşfedilen yeni kaynaklar ile 2013 yılından itibaren Dünya'nın lider petrol zengini ülkesi Venezuela olmuştur.

3. PETROL PİYASASININ ÜRETİM-TÜKETİM-İTHALAT-İHRACAT AÇISINAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Modern yaşam enerjiye bağımlıdır. Dünya'da petrol ihtiyacının önemli bir bölümü başta petrol olmak üzere doğal gaz, kömür gibi enerji kaynaklarından sağlanmaktadır. Günümüzde petrol endüstrisi enerji sektörü içerisinde en büyük pay alan endüstridir.

Gerek dünyada gerekse de ülkemizde petrol en çok tüketilen enerji kaynaklarından biridir. Ancak bugün itibarıyla bu kaynaklardan üretimimiz ile ham petrol talebimizin ancak %3'ü karşılanabilmektedir. Petrolün hem dünyada hem de Türkiye'de stratejik öneme sahip ve en çok tüketilen yakıt olduğu güvenilir kaynakların yaptığı projeksiyonlarda görülmektedir. Son yıllarda petrol fiyatlarının yüksek olması ve ayrıca çevre baskıları ülkeleri daha ucuz ve çevre dostu alternatif enerji kaynakları arayışına iterken, diğer yandan da petrol endüstrisini daha fazla yatırım ve üretime yönlendirmektedir. Petrol endüstrisi gü-



Tablo 1: 2014, 2015, 2016, 2017 Yılları Petrol Piyasası Genel Görünümü (ton)

| ÜRÜN TÜRÜ | ÜRETİM* | | | | İTHALAT** | | | |
|----------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
| Benzin Türleri | 3.948.274 | 5.113.058 | 5.101.861 | 5.360.216 | 200 | - | - | - |
| Motorin Türleri | 6.077.434 | 8.509.777 | 9.582.347 | 10.395.069 | 11.880.520 | 11.891.847 | 12.381.766 | 13.455.723 |
| Fuel Oil Türleri | 809.226 | 547.712 | -305.850 | -72.009 | 882.783 | 919.709 | 1.163.616 | 828.758 |
| Havacılık Yakıtları | 3.548.481 | 5.024.287 | 4.486.633 | 4.837.246 | 763.224 | 166.296 | 341.285 | 196.896 |
| Denizcilik Yakıtları | 2.585.092 | 2.344.697 | 2.346.900 | 2.154.285 | - | 75.954 | 14.699 | 1.211 |
| Gaz Yağı | 44.035 | 57.820 | 11.728 | 4.163 | - | - | - | - |
| Diğer Ürünler | 3.076.476 | 6.267.448 | 7.507.583 | 6.258.144 | 1.434.095 | 1.152.096 | 1.215.482 | 2.404.283 |
| TOPLAM | 20.089.018 | 27.864.799 | 28.731.203 | 28.937.115 | 14.960.882 | 14.565.902 | 15.116.847 | 16.886.871 |

Kaynak: Petrol Piyasası 2017 Yılı Sektör Raporu

*LPG üretim verilerini de içerir.

*Tabloda üretim miktarının eksi olması, stokta buluna ya da ithal edilen ürünün rafineri tarafından yeniden kullanıldığını ve bu ürünle yeni ürünün ya da ürünlerin üretildiğini göstermektedir.

**2017 yılında ham petrol ithalat miktarı 25.766.549 tondur.

Tablo 2: 2014, 2015, 2016 ,2017 Yılları Petrol Piyasası Genel Görünümü (bin ton)

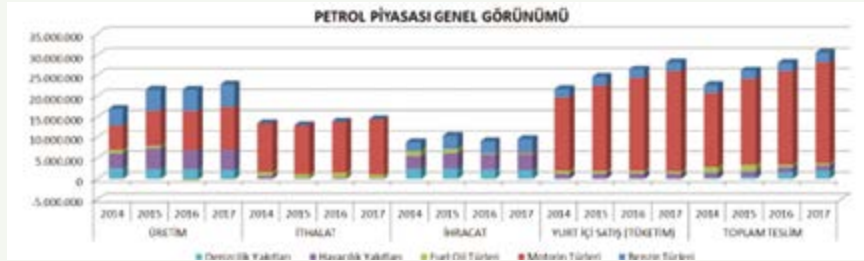
| ÜRÜN TÜRÜ | İHRACAT | | | | YURTIÇİ SATIŞ (TÜKETİM) | | | | TOPLAM TESLİM*** | | | |
|----------------------|--------------|---------------|--------------|---------------|-------------------------|---------------|---------------|---------------|------------------|---------------|---------------|---------------|
| | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
| Benzin Türleri | 2.086 | 3.115 | 2.888 | 3.167 | 1.921 | 2.097 | 2.234 | 2.303 | 1.921 | 2.097 | 2.234 | 2.303 |
| Motorin Türleri | 55 | 27 | 71 | 233 | 17.797 | 20.564 | 22.322 | 24.166 | 17.916 | 20.669 | 22.479 | 24.573 |
| Fuel Oil Türleri | 1.148 | 982 | 282 | 252 | 707 | 604 | 583.539 | 492 | 1.259 | 1.564 | 583 | 492 |
| Havacılık Yakıtları | 3.094 | 3.757 | 3.528 | 3.762 | 1.214 | 1.319 | 1.338 | 1.262 | 1.238 | 1.319 | 1.338 | 1.262 |
| Denizcilik Yakıtları | 2.402 | 2.434 | 2.261 | 2.097 | 18 | 234 | 44.240 | 41 | 296 | 507 | 1.497 | 1.951 |
| Gaz Yağı | - | - | - | - | 39 | 56.609 | 14.621 | 4 | 39 | 56 | 14 | 4 |
| Diğer Ürünler | 498 | 488 | 656 | 569 | 192 | 182.465 | 179.898 | 190 | 194 | - | 179 | 190 |
| TOPLAM | 9.286 | 10.805 | 9.688 | 10.081 | 21.892 | 24.824 | 26.717 | 28.460 | 22.867 | 26.215 | 28.328 | 30.778 |

Kaynak: Petrol Piyasası 2017 Yılı Sektör Raporu

*** Toplam Teslim: Yurtiçi satışlar, ihracat kayıtlı teslimler ve transit rejim kapsamındaki teslimlerin toplamıdır.

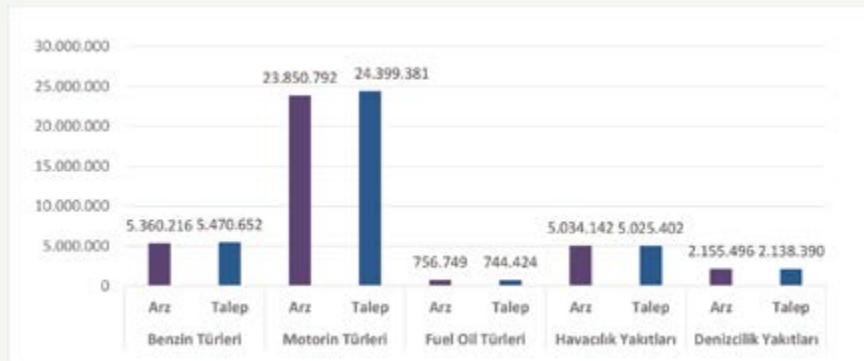
Aşağıdaki grafikte 2014, 2015, 2016 ve 2017 yıllarında denizcilik yakıtları, havacılık yakıtları, fuel oil türleri, motorin türleri ve benzin türlerinde petrol piyasasında gerçekleşen üretim, ithalat, ihracat, yurtiçi satış ve toplam teslimdeki değişim gösterilmiştir. Yukarıda tablolar ile gösterdiğimiz verileri daha net okumak açısından "Petrol Piyasası Genel Görünümü Grafiği"ni incelemek faydalı olacaktır.

Grafik 4: Petrol Piyasası Genel Görünümü Grafiği



Kaynak: Petrol Piyasası 2017 Yılı Sektör Raporu

Grafik 5: 2017 Yılı Ürün Türlerine Göre Arz-Talep Dengesi (ton)



Kaynak: Petrol Piyasası 2017 Yılı Sektör Raporu

nümüzde altın çağını yaşamaktadır. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu'nun (EPDK) "2017 Petrol Piyasası Sektör Raporu"na göre 2017 yılında Türkiye'nin motorin türleri üretimi %8,48 artışla 10 milyon 395 bin tona, benzin tür-

leri %5,06 artışla 5 milyon 360 bin tona çıkmıştır. Fuel oil ise %76,3 artış göstermiştir. Söz konusu dönemde toplam rafineri petrol ürünleri üretimi de %8,2 azalışla 2 milyon 154 bin ton olmuştur. Motorin türleri ihracatı geçen yılın aynı

dönemine göre %8,6 artışla 13 milyon 455 bin tona ulaşırken, Fuel oil ihracatı da %28,7 azalışla 828 bin 758 tona gerilemiştir. Fuel oil'de olduğu gibi havacılık yakıtları da %42,30'luk bir azalışla 196 bin 896 tona gerilemiştir. Söz konusu dönemde toplam petrol ürünleri ithalatı 2017 yılında bir önceki yıla göre %11,7'lik bir artışla 16 milyon 886 bin ton olarak gerçekleşmiştir. "Petrol Piyasası Sektör Raporu"na göre 2017 yılında Türkiye'nin ihracatı benzin ürünlerinde %9,6'lık artışla 3 milyon 167 bin tona; motorin türleri ihracatı %226,3'lük bir artışla 233 bin 060 tona; fuel oil türleri ihracatı %76,4'lük bir artış gerçekleşmiştir. Diğer yandan 2017 yılında Türkiye ihracatında denizcilik yakıtlarında %8,2'lik ve gaz yağında %64,5'lik bir düşüş meydana gelmiştir. Söz konusu dönemde toplam petrol ürünleri ihracatı 2017 yılında bir önceki yıla göre %0,7'lik bir artışla 28 milyon 937 bin ton olarak gerçekleşmiştir. Grafik 5'te 2017 yılında, ürün türlerine göre (benzin, motorin, fuel oil, havacılık yakıtları ve denizcilik yakıtları) arz ve talep dengesi gösterilmektedir. Buna göre benzin türleri, motorin türleri ve denizcilik yakıtlarında tüketim yönlü bir artış gözlenirken; fuel oil ve havacılık yakıtlarında arz yönlü bir artış gözlemlenmektedir.



4. KÜRESEL PETROL REZERVLERİNİN ÖMRÜ VE PETROLÜN GELECEĞİ

Günümüzde petrol vazgeçilmesi çok da mümkün olmayan bir enerji kaynağıdır. Plastik araç gerecimizden uçak yakıtımıza kadar birçok alanda kullandığımız petrolün ömrünün ne kadar kaldığı sıkça gündeme gelen ve tartışılan bir konudur. Bu konuda net ifadeler ile konuşmak mümkün olmasa da mevcuttaki rezervler üzerinden bir değerlendirme yapmak mümkündür.

Dünya üretilebilir petrol ve doğal gaz rezervlerinin %70'lik bölümü, ülkemizin yakın coğrafyasında yer almaktadır. Türkiye, konumu bakımından dünya ispatlanmış petrol ve doğal gaz rezervlerinin dörtte üçüne sahip bölge ülkeleriyle komşu olup enerji zengini Hazar, Orta Asya, Orta Doğu ülkeleri ile Avrupa'daki tüketici pazarları arasında doğal bir <<enerji merkezi>> rolünü üstlenmektedir. Diğer yandan 2030 yılına kadar %40 oranında artması beklenen dünya birincil enerji talebinin önemli bir bölümünün içinde bulunduğumuz bölgenin kaynaklarından karşılanması öngörülmektedir.

2017 yılı dünya ispatlanmış petrol rezervi 1.696,6 milyar varil olarak tespit

edilmiştir. Petrol rezervinin 807,7 milyar varili (%47,6) Orta Doğu ülkelerinde, 330,1 milyar varili (%19,5) Güney ve Orta Amerika ülkelerinde, 226,1 milyar varili Kuzey Amerika ülkelerinde (%13,3) bulunmaktadır. 2017 yılında dünya petrol üretimi 97,4 milyon varil/gün'e ulaşmıştır. Birincil enerji kaynak-

ABD uzun süre kendi ülkesinden çıkar-
dığı petrolü depo-
lamıştır. İthal ettiği
petrolü ise kullan-
mıştır. Bunun en
başta gelen sebeplerinden biri de petrol bittiğinde elinde hala petrolle çalışan savaş araçlarının olacak olmasıdır.

ları arasında stratejik konuma sahip olan ham petrol 2017 yılı itibarıyla dünya enerji talebinin %33,7'sini karşılamıştır. BP istatistiklerine göre petrolün 2010 yılında 46 yıllık ömrü kaldığı belirtilmiştir. Günümüz hesabına göre ise petrolün 39 yıllık bir ömrü kaldığı tahmin edilmektedir. Bu konuda kesin konuşmak elbette ki yanlış olacaktır. Çünkü her geçen gün yeni petrol kaynakları bulunmaktadır. Bulunan yeni petrol rezervleri de hesaba katıldığında petrolün ömrünün 50 yıl kaldığını söylemek yanlış olmayacaktır. Tabii ki bulunacak yeni rezervler bu hesabı değiştirecektir. Ancak mevcut bilgiler ışığında Dünya böylesi bir enerji değişimine hazır mı? 50 yıllık sürede enerji kaynağı olarak petrolün yerini alacak ve aynı ihtiyaçları karşılayabilecek yeni kaynaklar ne olacak? Yeni enerji kaynaklarına araçlarımızı nasıl entegre edeceğiz? Günümüzde petrolden üretilen yakıtlarla çalışan; tanklar, jetler, zırhlı araçlar, füzeler yeni sisteme nasıl adapte olacak? Bu sorular önemli ve bir an evvel çözümleriyle ilgili çalışılması gereken sorulardır. Bu bakımdan yapılması gereken yeni enerji kaynaklarını savunma sanayine ve ilgili alanlara entegre etmektir.

ABD'de yapılan bir araştırmaya göre, petrol tüketimi şu an ki hızıyla devam ederse yukarıda da belirttiğimiz dönem içerisinde petrol tükenecektir. İnsanoğlu günde ortalama 86 milyar varil petrol tüketmektedir ve petrol tüketimi her yıl 1,3 oranında artmaktadır. Kaliforniya Üniversitesi'nde yapılan araştırmaya göre tüketim aynı şekilde devam ederse mevcut rezervlerle birlikte insanlık dünyadaki petrolü yakın zamanda tüketicek. Ayrıca araştırmacılar dünya genelindeki 25 petrol devini ve yenilenebilir enerji kaynakları üzerinde çalışan 44 şirketin durumunu da incelemiştir. Petrol tükendikten sonra alternatif enerji kaynaklarının devreye girerek petrolün yerini alması bir sonraki yüzyılın ortalarında gerçekleşebilecektir. Yani petrol tükendikten sonra yeni enerji kaynaklarının yaygın hale gelmesi için yaklaşık 100 yıl geçmesi gerekmektedir.

Amerika Birleşik Devletleri ve müttefikleri, petrolün uzun yıllar önemini koruyacağını iyi bilmektedir. Bu sebepten Irak işgalinde de olduğu gibi dış müdahalelerle henüz tam olarak kullanıma açılmamış petrol kaynaklarını güvence altına almaktadır. Diğer bir yandan da petrolün taşındığı güzergahları kontrol

altında tutmaktadır. ABD'nin bu tutumu bile petrol kaynaklarının yetersizliğinin yakın gelecekte ciddi enerji krizlerini tetikleyebileceğinin göstergesi olduğunu kanıtlar niteliktedir.

Petrol, son yüzyılın neredeyse tüm savaşlarının ana sebebini oluşturmuştur. Fiyatların yüksek ya da düşük olmasına bakılmaksızın petrol tüm zamanların en çok ihtiyaç duyulan maddesi olmuştur. Petrol ve doğalgaz uğruna yapılan savaşlar ise sadece o bölgeyi değil tüm dünyayı etkisi altına almaktadır. Bugüne kadar yaklaşık 50 ülke, komşularıyla petrol bakımından zengin bölgeler için karşı karşıya gelmiştir. Libya, Çad ve Nijer ile Kamerun ve Nijerya, Etiyopya ve Somali gibi çeşitli ülkeler petrole sahip bölgeler için tartışmaktadır. Avrupa'da 19; Ortadoğu'da 12; Latin Amerika'da ise 8 ülke vardır. Ülkeler, birbirlerinden kazançlı arazileri almanın yanında aktif olarak yeni petrol ya da gaz yataklarının geliştirilmesi için çaba sarf etmektedir.

Dünya petrol rezervlerinin değeri sürekli değişmektedir. Ayrıca petrol rezervlerini hesaplamak çok da mümkün görünmemektedir. Çünkü birçok ülke, petrol rezervleriyle ilgili bilgileri saklamaktadır. Dolayısıyla petrol rezervlerinin geleceği ile ilgili net bilgiler vermek sakıncalı ve yanıltıcıdır.

5. SONUÇ

Ekonomi ve sanayideki gelişmeler ne-

deniyle tüm ülkelerin enerji ihtiyacı artarken, bu ihtiyaç, enerji kaynaklarının tükenme riskini de beraberinde getirmektedir. Bu sebeple enerjide alternatif kaynaklar bulunması ya da yeni yöntemler kullanılması önem arz etmektedir. Uluslararası projeksiyonlara göre, bilinen rezervlerle dünyadaki petrole 46-50 yıl arasında ömür biçilmektedir. Rüzgâr enerjisi, güneş enerjisi gibi yenilenebilir enerjiler henüz insanlığın enerji açığını kapatacak yeterliliğe ulaşmamıştır. Çünkü gerek güneş enerjisi gerekse de rüzgâr enerjisi bazı dezavantajları bünyesinde barındırmaktadır. Öncelikle güneş enerjisi santralleri kurulabilmesi için geniş arazilere ihtiyaç vardır. Küçük ve akü destekli güneş enerjisi sistemlerinde kullanılmakta olan akülerin ömürleri kısadır. Diğer yandan rüzgâr enerjisinde ise; rüzgâr hızının değişkenliği, türbinlerin kurulum maliyetlerinin yüksek olması, kurulum aşamasında altyapı bazında bir dışa bağımlılığın söz konusu olması rüzgâr enerjisinin dezavantajları arasında sayılabilir. Nükleer enerji de ise, ne yazık ki çevresel kaygılar bir yana bırakılsa bile bu talebi tek başına karşılayabilecek nitelikte değildir.

Tüm bunlar göz önünde bulundurulduğunda hem dünyada hem de ülkemizde her geçen gün artan petrol ihtiyacının mümkün olduğunca yerli kaynaklardan karşılanması yönündeki faaliyetler kapsamında, ülkemizin yeterince aranma-

mış basenlerinde ve özellikle Karadeniz ve Akdeniz'deki deniz alanlarında yapılan çalışmalar yoğunlaşmıştır. Deniz sondaj teknolojisindeki gelişmeler, su derinliklerinin fazla olduğu alanlarda arama ve üretim imkanlarını ortaya çıkarmıştır. Denizlerimizde hidrokarbon aramacılığının yapısı oluşturulmuştur. Böylece gerek satın alma gerekse yerli imalat yoluyla iki adet sismik arama ile bir adet sondaj gemisi temin edilmiştir.

6. KAYNAKÇA

- <https://www.yenisafak.com/ekonomi/petrol-devri-sona-mi-eriyor-2853522>,
- <https://www.epdk.org.tr/Detay/Ice-rik/3-0-107/petrolyillik-sektor-raporu>,
- <http://www.enerji.gov.tr/tr-TR/Sayfalar/Petrol>,
- <https://www.petform.org.tr/arama-uretim-sektoru/dunyada-petrol-uretimi/>,
- <http://www.tpao.gov.tr/tp5/docs/rapor/sectorrapor3105.pdf>,
- <https://www.bp.com/content/dam/bp/en/corporate/pdf/energy-economics/statistical-review/bp-stats-review-2018-full-report.pdf>,
- <https://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/energy-outlook-2017/bp-energy-outlook-2017.pdf>,
- <https://www.sabah.com.tr/ekonomi/2013/07/01/petrolun-omru-4-yil-uzadi>,
- <https://www.stratejikortak.com/2017/05/petrolun-ne-kadar-omru-kaldi.html>,





GİRİŞİMCİLİĞİ GELİŞTİRME DESTEK PROGRAMI

Destek programının amacı, girişimcilerin iş kurma ve yürütme konularında bilgi ve becerilerini geliştirmek, başarılı iş planlarını/iş modellerini ödüllendirmek, girişimcilik ekosisteminde yer alan aktörler arası işbirliğini arttırmak, yeni kurulan işletmelerin en kırılgan oldukları dönemde hayatta kalma oranının arttırılmasına katkı sağlayacak yapıların ve ulusal plan ve programlar doğrultusunda yeni işletmelerin kurulmasını ve sürdürülmesini sağlamaktır.

Programın kapsamı

Yeni Girişimci Programı, Geleneksel Girişimci Programı ve İleri Girişimci Programı olmak üzere iki alt programdan oluşur.

Programdan Yararlanma Koşulu ve Program Süreci Programdan Yararlanma Koşulları

1) Yeni Girişimci Programı kapsamındaki:

a) Geleneksel Girişimci Programına, Girişimciliği Geliştirme Destek Programı kapsamında verilen Geleneksel Girişimci Eğitimi tamamlamış olan girişimcinin kurduğu işletme başvurabilir.

b) İleri Girişimci Programına, Girişimciliği Geliştirme Destek Programı kapsamında verilen Geleneksel Girişimci

Eğitimi ve İleri Girişimci Eğitimi tamamlamış olan girişimcinin kurduğu ve Başkanlık tarafından belirlenen İleri Girişimci Programı Faaliyet Konuları içerisinde belirtilen konularda faaliyet gösteren işletme başvurabilir.

2) Yeni Girişimci Programına başvuru yapılabilmesi için ilgili girişimcilik eğitiminin işletme kuruluş tarihinden önce tamamlanmış olması gerekir.

3) İleri Girişimci Programına başvuru yapabilecekler tercih etmeleri durumunda Geleneksel Girişimci Programına başvuru yapabilir.

4) Girişimci veya işletme Geleneksel Girişimci Programı veya İleri Girişimci Programından sadece birinden ve bir defa faydalanabilir. Girişimcilik eğitimi-

ni almış birden fazla girişimcinin aynı işletmede ortak olması durumunda işletme programdan bir defa yararlanır.

5) İŞGEM/TEKMER'de yer alan işletmeler; diğer şartları karşılamak koşuluyla, sahip veya ortaklarının Girişimcilik Eğitimi katılım şartı aranmaksızın, İŞGEM/TEKMER'de kurulmuş olması şartıyla bu programa başvurabilir. Bu kapsamda başvurarak desteklerden yararlanan işletmenin program süresinde İŞGEM'den ayrılması halinde program sonlandırılır.

6) Girişimcinin program başvurusunda bulunduğu işletmedeki kurucu ortak payı en az %50 olmalıdır. Program süresinde girişimcinin ortaklık payı %50'nin altına düşmez.

7) İşletmenin program başvuru tarihi itibari ile son bir yıl içinde kurulmuş olması ve girişimcinin daha önce bu programdan faydalanmamış olması şartı aranır.

8) Başvuruda bulunacak işletmenin Türk Ticaret Kanununda tanımlı gerçek kişi veya sermaye şirketi statüsünde kurulmuş olması gereklidir.

9) Girişimcinin, işletmesinin kuruluş tarihinden üç yıl öncesinden programa başvurduğu tarihe kadar, başvuruda bulunduğu işletme dışında; - gerçek kişi statüsünde bir firmasının olmaması, - tüzel kişi statüsünde kurulmuş herhangi bir firmada %30 ve üzeri ortaklığının bulunmaması gereklidir. İşletmenin programa başvuru tarihi öncesinde tür değişikliği yapması; değişikliğin sicil gazetesinde yer alması koşuluyla bu fıkra hükümlerine aykırılık teşkil etmez. Bu durumda işletme kuruluş tarihi olarak ilk kuruluş tarihi kabul edilir.

10) İşletme kuruluş tarihi, şahıs işletmeleri için vergi levhasında yer alan işe başlama tarihi, tüzel kişiliğe haiz işletmeler için ticaret siciline tescil tarihidir.

11) Girişimcinin program süresinde; başka bir işletme/kurum/kuruluşta Sosyal Güvenlik Kurumu hükümlerine tabi olarak çalışmaması gerekmektedir. Ancak inkübatörlerde yer alan öğretim elemanı ile girişimcinin başka bir firma ortaklığından veya işletmesi dışında yaptığı geçici işlerden kaynaklı yasal zorunluluk nedeniyle sigortalılık durumu bu hüküm kapsamında değerlendirilmez.

12) İşletmenin programdan yararlanabilmesi için KOSGEB Veri Tabanında kayıtlı ve aktif olması, ayrıca KOBİ Bilgi Beyannamesinin güncel olması gerekir.

13) Girişimci işletmeyi münferiden temsil etmeli ve yetkili olmalıdır.

Geleneksel Girişimci Programı

1) Geleneksel Girişimci Programının hedefi, işletmelerin kuruluş yıllarında desteklemek ve bu işletmelerde istihdamı teşvik etmektir.

2) Geleneksel Girişimci Programı kapsamında işletmelerin kuruluşuna ve performansına yönelik olarak destek sağlanır.

Kuruluş desteği

1) Kuruluş desteği kapsamında geri ödemesiz olarak, gerçek kişi statüsünde kurulmuş olan işletmeye **5.000 TL**, sermaye şirketi statüsünde kurulmuş olan işletmeye **10.000 TL** destek sağlanır.

2) İşletmenin program süresinde türünü değiştirmesi durumunda belirlenen ilk destek üst limiti değişmez.

Performans desteği

1) Performans desteği, işletmenin vergi mükellefiyetinin devam etmesi ve istihdam sayısına göre belirlenecek olup; destek tutarı hesaplanırken ilgili dönemde Sosyal Güvenlik Kurumu nezdinde 4(a) kapsamındaki tüm personelin tahakkuk eden prim gün sayılarının toplamı dikkate alınır.

2) Performans desteği, program başlangıç tarihinden itibaren 1 inci yıl birinci performans dönemi ve 2 nci yıl ikinci performans dönemi olmak üzere, performans dönemleri sonunda işletmeye geri ödemesiz olarak sağlanır. Her performans dönemi bir yılı kapsar.

3) Her bir performans dönemi sonunda, işletmenin ilgili dönemde gerçekleştirdiği toplam prim gün sayısına göre; Birinci performans dönemi için - 180-539 olan işletmeye **5.000 TL**, - 540-1079 olan işletmeye **10.000 TL**, - 1080 ve üstü olan işletmeye **20.000 TL**, İkinci performans dönemi için - 360-1079 olan işletmeye **5.000 TL**, - 1080-1439 olan işletmeye **15.000 TL**, - 1440 ve üstü olan işletmeye **20.000 TL** olmak üzere en fazla **40.000 TL**'ye kadar destek sağlanır. Asgari prim gün sayısına ulaşan işletme için girişimcinin; genç, kadın, engelli, gazi veya birinci derecede şehit yakını olması durumunda her bir performans döneminde belirlenen tutarlara **5.000 TL** eklenir.

4) Performans dönemine ilişkin prim gün sayısı hesabında, ilgili performans döneminin başlangıç tarihine denk gelen ayın tamamı toplama dâhil edilir, son güne denk gelen ay ise dikkate alınmaz.

İleri Girişimci Programı

1) İleri Girişimci Programının hedefi, ülkemizin stratejik önceliklerine uygun olarak yenilikçi, sanayide dijitalleşme uygulamaları, orta yüksek/yüksek teknoloji düzeyindeki sektörler ile imalat sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin sayısının artırılması, işletmelerin en kırlıgın olduğu kuruluş yıllarında desteklenmesi ve bu işletmelerde istihdamın teşvik edilmesidir.

2) İleri Girişimci Programında işletmelerin kuruluşuna, performansına, makine, teçhizat ve yazılım giderleri ile mentörlük, danışmanlık ve işletme koçluğuna yönelik hizmet alımlarına destek sağlanır.

Kuruluş desteği

1) Kuruluş desteği kapsamında geri ödemesiz olarak, gerçek kişi statüsünde kurulmuş olan işletmeye **5.000 TL**, ser-

maye şirketi statüsünde kurulmuş olan işletmeye **10.000 TL** destek sağlanır.

2) İşletmenin program süresinde türünü değiştirmesi durumunda belirlenen ilk destek üst limiti değişmez.

Performans desteği

1) Performans desteği, işletmenin vergi mükellefiyetinin devam etmesi ve istihdam sayısına göre belirlenecek olup; destek tutarı hesaplanırken ilgili dönemde Sosyal Güvenlik Kurumu nezdinde 4(a) kapsamındaki tüm personelin tahakkuk eden prim gün sayılarının toplamı dikkate alınır.

2) Performans desteği, program başlangıç tarihinden itibaren 1 inci yıl birinci performans dönemi ve 2.yıl ikinci performans dönemi olmak üzere, performans dönemleri sonunda işletmeye geri ödemesiz olarak sağlanır. Her performans dönemi bir yılı kapsar.

3) Her bir performans dönemi sonunda, işletmenin ilgili dönemde gerçekleştirdiği toplam prim gün sayısına göre; Birinci performans dönemi için - 180-539 olan işletmeye **5.000 TL**, - 540-1079 olan işletmeye **10.000 TL**, - 1080 ve üstü olan işletmeye **20.000 TL**, İkinci performans dönemi için - 360-1079 olan işletmeye **5.000 TL**, - 1080-1439 olan işletmeye **15.000 TL**, - 1440 ve üstü olan işletmeye **20.000 TL** olmak üzere en fazla **40.000 TL**'ye kadar destek sağlanır. Asgari prim gün sayısına ulaşan işletme için girişimcinin; genç, kadın, engelli, gazi veya birinci derecede şehit yakını olması durumunda her bir performans döneminde belirlenen tutarlara **5.000 TL** eklenir.

4) Performans dönemine ilişkin prim gün sayısı hesabında, ilgili performans döneminin başlangıç tarihine denk gelen ayın tamamı toplama dâhil edilir, son güne denk gelen ay ise dikkate alınmaz.

Makine, teçhizat ve yazılım desteği

1) Makine, teçhizat ve yazılım desteği kapsamında, işletmenin desteklenen faaliyet konusu ile ilgili olarak, işletme kuruluş tarihinden programın 1 inci yılının sonuna kadar satın alınan makine ve teçhizat giderleri ile yazılım lisans bedeli veya zaman sınırlı lisans kullanım bedeli için geri ödemesiz olarak sağlanacak desteğin üst limiti **100.000 TL**'dir. Ancak, işletmenin orta yüksek teknoloji seviyesinde faaliyet göstermesi durumunda geri ödemesiz olarak sağlanacak desteğin üst limiti **200.000 TL**, yüksek teknoloji seviyesinde faaliyet göstermesi durumunda geri ödemesiz olarak sağlanacak desteğin üst limiti **300.000 TL**'dir.



2) İşletmenin teknoloji düzeyi, KOBİ Bilgi Beyannamesinde yer alan faaliyet konuları arasından işletmenin Yeni Girişimci Programı Başvuru Formunda seçtiği faaliyet kodunun İleri Girişimci Programı Faaliyet Konuları Tablosundaki teknoloji düzeyine göre belirlenir. Yeni Girişimci Programı Başvuru Formunda seçilen faaliyet konusu ile başvuruya konu iş modelinde belirtilen faaliyetin uyumlu olması gerekir. İşletmenin program süresi içinde faaliyet konusunu değiştirmesi durumunda teknoloji düzeyine göre belirlenen destek üst limiti değişmez.

3) Makine, teçhizat ve yazılım desteği için destek oranı **%75'tir**.

4) Destekleme kararı verilen makine, teçhizat ve yazılımın; Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca 13/09/2014 tarih ve 29118 sayılı Resmi Gazete 'de yayımlanan SGM 2014/35 sayılı Yerli Malı Tebliği'ne uygun olarak alınmış ve fatura tarihi itibarıyla güncel **yerli malı belgesi** ile tefrik edilmesi durumunda, destek oranına **%15** ilave edilir.

5) Desteklenecek makine-teçhizat yeni veya en fazla **3** yaşında olabilir. Makine teçhizatın ikinci el olması halinde ilk kullanıcıya satış faturası tarihi ile işletmeye kesilen fatura tarihi arasındaki sürenin 3 yılı geçmemiş olması gerekir. İlk satış faturası bulunamaması durumunda ilgili odalardan alınabilecek yaş gösterir belge veya benzeri dokümanlardan herhangi birinin sunulması gerekir.

6) Kurulun desteklenmesine karar verdiği her bir gidere ait özellikler; asgari nitelikleri ve teknik özellikleri ifade eder. Uygulama Birimi tarafından, gider kaleminin;

a) Kurul kararındaki asgari şartları taşımaması durumunda, söz konusu gider kalemine ilişkin Kurulun belirlediği desteklemeye esas tutarı geçmemek üzere fatura tutarı dikkate alınarak destek ödemesi yapılır.

b) Kurul kararındaki asgari şartları taşımaması durumunda ise; Uygulama Birimi tarafından bu husus Kurula sunulur ve Kurul tarafından uygun bulunması halinde destek ödemesi yapılabilir.

Mentörlük, danışmanlık ve işletme koçluğu desteği

1) Mentörlük, danışmanlık ve işletme koçluğu desteği, orta yüksek ve yüksek teknoloji alanlarında faaliyet gösteren işletmeler için;

a) Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından akredite edilmiş bireysel katılım yatırımcısı ağlarına dâhil olan melek yatırımcılar, sanayi odaları/il ticaret ve sanayi odalarıyla belirlenen tecrübeli girişimciler veya KOSGEB tarafından desteklenen tecrübeli girişimciler tarafından; işletme faaliyetlerinin/vizyonunun geliştirilmesine yönelik tecrübelerin paylaşılarak tavsiye ve yönlendirmelerin yapıldığı ücretsiz mentörlük hizmetini,

b) KOBİ Danışmanı veya inkübatörler tarafından verilen, işletmenin mevcut

durum analizini yaparak güçlü ve zayıf yanları ile ilk yıllarındaki ihtiyaçlarının belirlenmesi, bu ihtiyaçların giderilmesini sağlamak amacıyla iş zaman planı oluşturulması ve raporlanmasına yönelik işletme koçluğu hizmetlerini,

c) İşletme koçluğu hizmeti kapsamında hazırlanan iş zaman planında yer alan konularda alınacak danışmanlık hizmetlerini, kapsar.

2) Danışmanlık hizmeti; Türk Standartları Enstitüsü (TSE) Hizmet Yeterlilik Belgesine sahip danışmanlık kuruluşlarından, kamu kurum ve kuruluşlarından ve kamu kurum/kuruluşları tarafından kurulmuş araştırma merkezleri/enstitülerden, yurt içi/yurt dışındaki üniversitelerden, Teknoloji Transfer Ofislerinden (TTO), Teknoloji Geliştirme Bölgesi (TGB) yönetici şirketlerinden, TTO/TGB'de görevlendirilmiş öğretim elemanlarından, TGB'de firması bulunan öğretim elemanlarından ve KOBİ Danışmanından alınabilir. Danışmanlık desteği kapsamında İşletme koçu tarafından hazırlanan Danışmanlık ve İşletme Koçluğu Desteği Raporu iş zaman planında yer alan konularda işletmenin alacağı danışmanlık giderleri için destek sağlanır.

3) Mentörlük, danışmanlık ve işletme koçluğu desteği kapsamındaki danışmanlık ve işletme koçluğu giderleri için geri ödemesiz olarak sağlanacak desteğin üst limiti **10.000 TL'dir**. Destek oranı **%75'tir**.

ENFLASYONLA
TÜRKİYEKÜN
MÜCADELE

VARIZ

81 il ve 160 ilçedeki Odalarımız ve Borsalarımızla birlikte
Enflasyonla Mücadeleyi sahiplenip, firmalarımızın
en geniş şekilde katılımı için çalışacağız.

EN AZ **%10**
İNDİRİM

#TÜRKİYEKAZANACAK



TOBB



1882

KONYA TİCARET ODASI
KONYA CHAMBER OF COMMERCE

İSLAM'DA TİCARETİN ÖNEMİ;

MEDİNE PAZARI ÖRNEĞİ



İlk çağlardan itibaren ihtiyaçların karşılanması için alan ile satan, üreten ile tüketen farklı şekillerde ve ortamlarda birbirlerini bulmuşlar ve ticaret dediğimiz olguyu ortaya çıkarmışlardır. Gerek ihtiyaçların karşılanması gerek ise kazanç elde etmek için insanlar farklı faaliyetlerde bulunmuş, geliştirdikleri ticaret şekillerinde taraf olmuşlardır. Ticaret bir yandan insanların geçim kaynağı olmuş diğer yandan da ürünlerin değerlendirilmesinde vazgeçilmez bir sektör olarak bütün dünyada yerini almıştır. Zaman içerisinde ise ticaretin kuralları ve uygulama biçimleri geliştirilmiş ve yaygınlaştırılmıştır.

İSLAMIN TİCARETE BAKIŞI

İslam, insan hayatının her yönünü ele alan her safhasına şekil veren bir yaşam biçimidir. Ortaya koyduğu kurallar hakkaniyete dayanan, insanın her iki dünyada da huzura kavuşmasını sağlayan doğru yoldur. Bu kurallar içerisinde ticaretinde ayrı bir yeri ve önemi vardır. Bütün semavi dinlerde olduğu gibi, İslam'ın da getirdiği ilkelerle beş şeyi koruma altına aldığı görülür. Bunlar:

- ❑ Malın Korunması; mülkiyet hakkı tanınarak
- ❑ Canın Korunması; kısas hakkı
- ❑ Neslin Korunması; aile yuvası esas alınarak
- ❑ Aklın Korunması; akli gideren içki vb. yasaklarla

❑ Dinin Korunması; tercihin irade özgürlüğü içinde yapılmasını güvence altına almayı amaçlamıştır.

Ticari faaliyetlerde İslam dini ilkelerinin bu amaçları gözetilmeli ve öncelik verilmelidir. Sayısız kazanç yolları arasında tavsiye edilen uğraşlardan biri olan ticarete İslam, servet edinimi için vurgu yapmıştır. Peygamber efendimiz bizzat ticaretle uğraşarak, ticaretin içerisinde yer almış ve teşvik etmiştir. Ticaret ve ekonomik hayatın etik değerlere dayandırıldığı İslam'da, ticari faaliyette bulunma ve finansal işlem yapma özgürlüğü belirli standartlar, ahlaki ilkeler ve yasaklar ile kontrol altına alınmıştır. Aynı zamanda adaletsizliği ve haksız kazancı önlemek için de bazı sınırlamalar ve ilkeler getirilmiştir.

Her türlü mübadelenin karşılıklı rıza ve denge üzere bina edilmesini isteyen İslam, • Ribayı (faiz) bu eşitlik ve dengeyi bozan bir unsur olması sebebi ile yasaklamıştır. Ayeti kerimede şöyle buyrulmaktadır.

❖ Allah alım satımı helal, faizi haram kılmıştır. (Bakara/275)

❖ Karşılıklı rızaya dayanan ticaret yolu dışında, mallarınızı aranızda batıl (haksız ve haram) yollarla yemeyin. (Nisa, 4/29)

- Belirsizlik (garar) içeren satışlar
- Alıcı olmadığı halde mala yüksek fiyat vererek alışverişini kışkırtmak (Neceş)
- Dışardan gelen ürünleri önceden karşılayıp satın alarak daha yüksek fiyatlara

satmak. Yani pazarda serbestçe fiyatın belirlenip satılmasına izin vermemek (Telakki'r-Rukban)

• Toplumun ihtiyacı olan temel ihtiyaç maddelerinin piyasaya sürülmeyip fiyatların yükselmesini beklemek, ihtikar (Karaborsacılık)

İslam ticaret ahlakına ters düşen bu unsurlar yasaklanmıştır. Bahsedilen bu temel yasaklara ilaveten aynı zamanda belirlenen bazı ahlaki ilkeler de vardır. Bunlar,

• Yapılan ticari işlemlerde adalet prensibinin gözetilmesi, insanlarla olan ilişkilerde dürüstlük esasının benimsenmesi ve muamelelerin bu çerçevede gerçekleştirilmesi

• Karşılıklı sorumlulukların tam olarak yerine getirilmesi, İşlemlerin açık ve şeffaf bir şekilde yapılarak belirsizliğe yol açılmaması, adil fiyatlandırmanın yapılması ve serbest piyasa ilkelerinin gözetilmesi

Bunlar dürüst ve güvenilir bir tüccarın yaptığı ticari faaliyetlerde dikkat etmesi gereken unsurlardandır. Peygamberimizin ticaret yapanlara ilişkin öğütlerinden bazıları şu şekildedir;

❖ "Sözü ve muamelesi doğru tüccar, kıyamet gününde arşın gölgesi altındadır."(İbnMace, Ticarat, 1.)

❖ Dürüst, sözüne ve işine güvenilen tüccar, nebiler, sıddıklar ve şehitlerle birlikte dir."(Tirmizi, Buyu', 4; İbnMace, Ticarat, 1; Darimi, Buyu', 8.)

TİCARETTE MEDİNE PAZARI ÖRNEĞİ

Hz. Peygamberin(sav) Medine'ye hicreti ile ilk temelleri atılan İslam devletinin, siyasi olarak güçlü bir yapıya sahip olmasının temel gereksinimlerinden biri de iktisadi manada güçlü olmaktan geçmektedir. İslami kuralların iktisadi hayata uygulanabilmesi adına ilk iş olarak bir piyasanın teşekkül ettirilmesi amaçlanmıştır.

Peygamberimiz Medine'ye geldiğinde ticari faaliyetlerin yapıldığı mevcut pazarlar bulunmaktaydı. Fakat bu pazarlar Yahudi ve müşriklerin elinde bulunuyor, Hz. Peygamber'in getirdiği esaslara uymayan tarzda muamelelerle yürütülüyordu. Medine de var olan mevcut pazarın müşrik ve Yahudi tacirlerin elinde bulunması ve cahiliye adetlerine dayanması Müslümanların İslam'ın kurallarına uygun olarak ticari faaliyetlerini yapabilecekleri yeni bir pazar ihtiyacını ortaya çıkarmıştır.

Beni Saide bölgesinde peygamberimizin emri ile "Medine Pazarı" kurulmuştur. Kurulan bu pazar ve oluşturulan piyasa iktisadi nizamın ve kuralların oluşması için büyük öneme sahiptir. Hz. Peygamber kendi kurduğu pazarla bir taraftan mevcut pazar anlayışına alternatif ve rakip olmak isterken bir taraftan da kendisinin getirdiği mesajları burada uygulayarak insanlara vermek istemiştir. Yahudiler kurulan bu pazarın iktisadi nüfuzları üzerinde büyük tehlike oluşturacağını düşündüklerinden Hz. Peygamber'in bu teşebbüsünü sabote etmek istemişler fakat başarılı olamamışlardır.

MEDİNE PAZARI VE İLKELERİ

Kendine özgü kuralları olan bu pazar, Medine'ye giren tüm yolların kesişiminde ve düz bir arazide kurulmuştur. Stratejik konumu, farklı bölgelerden gelen kervanlara açık olması, vergi alınması ve sabit bir yer edinilmemesi gibi kuralları ile pazarı cazip hale getirmiştir. Tüccarlar bu pazara daha fazla ilgi göstermiş kısa süre içerisinde bütün ticari

hayat burada devam etmiştir. Medine Pazarı'nın cazip hale gelmesi ve ticari alışkanlıkların İslami adalet çerçevesinde devam edebilmesi adına Peygamber Efendimiz şu kaideleri koymuştur;

❖ Pazar yerinde kesinlikle pazar vergisi alınmayacaktır. Bu ilke pazarı cazip hale getirmiş ve vergi yükünün olmaması ile fiyatların düşürülmesi hedeflenmiştir.

❖ Hiç kimse sabit bir yer edinmeyecektir. Erken gelenin istediği yerde tezgah açmasına müsaade eden bu ilke ile ticari hayatın gevşeklikten uzak ve ciddiyet içerisinde adil bir biçimde yapılması hedeflenmiştir.

❖ Pazarda etkin fiyat denetiminin yapılması.

❖ Serbest rekabet ortamının sağlanması. Olabildiğince üretici ile tüketicinin doğrudan buluşmasını sağlamak istenmiş bu sebeple hiçbir şehirlinin köylü adına işlem yapmasına izin verilmemiştir. Böylece serbest rekabet ortamı korunmuştur.

❖ Kalite kontrol yapılmış, Alışverişlerin ölçülerek yapılması emredilmiş böylece adalet sağlanmıştır.

❖ Malları satmak adına yapılan aldatıcı reklamlar, yalan yere yemin etme hoş karşılanmamış, yasaklanmıştır. "Yemin mala rağbeti artırır fakat bereketi giderir" buyrulmuştur.

❖ Pazarda haram olan malların ticaretinin yapılması yasaklanmıştır.

Pazar yerinin kullanılması için pazar nizamnameleri ve düzenlemeleri bizzat Efendimiz tarafından uygulanmış ve pazar yerleri için muhtesipler atanmıştır. Piyasa denetimi, peygamberimizin ilk muhtesip olarak görev yapmasının sonrasında Hz. Ömer döneminde tam teşkilatlı bir yapıya dönüşen "Hisbe" müessesesi ile sağlanmıştır.

HİSBE TEŞKİLATI

Arapçada ecir, sevap tedbir anlamlarına gelen hisbe, "emr-i bil-ma'ruf nehyi ani'l münker" prensibince gerçekleştirilen genel ahlaki, kamu düzenini koruma

faaliyetlerini ve bununla görevli müesseseyi ifade eder. İyiliği emretmek kötülüklerden sakındırmak gayesi ile kurulan hisbe teşkilatı ile insanları doğru yola sevk etmek, toplumun ortak değerlerini korumak amaçlanmıştır. Muhtesip olarak isimlendirilen kişiler tarafından denetlenen hisbe teşkilatının görev alanı üç başlıkta toplanır. Bunlar Allah hakları, kul hakları ve her iki yönü de bulunan haklardır. Allah haklarının korunması ibadetlerin zamanında edasını, camilerin bakımını, ibadetlerde bid'atların kaldırılması gibi dini konuları içermektedir. Kul haklarının korunması yol, su, camii, savunma sistemi, pazar yerleri, ölçü tartı aletleri ve ticaretle ilgilidir. Her iki yönü de bulunan haklar ise yetim ve dul hakları ile hayvan hakları, yolların aydınlatılması ve temizlenmesi gibi konuları içermektedir.

Kaynakça

Çizakça, M. (2014). İslamda Finans Ve Kalkınma:Tarihsel Bir Bakış Açısı Ve Kısa Bir İleri Bakış, Ekonomik Gelişim ve İslami Finans . İstanbul: Ece Bilişim Yayıncılık.

Demirci, A. (2012). Medine Vesikası:Oluşum Süreci ve Zimmet Antlaşmalarına Etkisi. İslam; Sanat, Tarih, Edebiyat ve Musikisi Dergisi (İSTEM)(19), s. 253-271.

Döndüren, H. (2016). Delilleriyle Ticaret ve İktisat İlmihali. İstanbul: Erkam Yayınları.

Ergun, H. (2018). İslam Ekonomisi Çerçevesinde Tarımsal Emtia Ticareti ve Finansmanı Üzerine Bir Alan Araştırması . Yanınlanmamış Doktora Tezi . Kallek, C. (2015). Müdahaleleri Gerçekleştiren Devlet Organı:Hisbe. Klasik Yayınları.

Kister, M. (2002, 04 22). Peygamberi Pazarı. Cumhuriyet Üniversitesi İlahiyat Fakültesi Dergisi, 25-29.

Özafşar, M. E., Ünal, İ. H., Ünal, Y., Erul, B., Martı, H., & Demir, M. (2003). Hadislerle İslam. Ankara : Diyanet İşleri Başkanlığı Yayınları.

KOLAY DOSYA TRANSFERİ

filegoes.com

Buluş Sahibi: filegoes.com kurucuları Gamze ÖZCAN
(Bilgisayar Mühendisi) ve Mehmet ÖZCAN (Bilgisayar Mühendisi)



Filegoes.com Nedir?

filegoes.com %100 yerli ve milli tamamen Türk mühendisler tarafından geliştirilmiş, yüksek boyutlu dosyalarınızı kolay, hızlı ve güvenli bir şekilde paylaşabileceğiniz ve depolayabileceğiniz web ve mobil uygulamaları olan bulut bir dosya depolama ve paylaşım platformudur.

Kullanıcılarına kullanımı tamamen zahmetsiz ve amaca yönelik dosya paylaşım ve depolama imkânı sunar.

Yani filegoes.com dosya transferi sayesinde 5 GB'a kadar olan dosyalarınızı tek seferde gönderebiliyor ve 10 gün boyunca istediğiniz aralıkta istediğiniz zaman indirebiliyorsunuz.

Ayrıca, filegoes.com ile tüm kullanıcılara dosyalarını resimlerini ve dokümanlarını saklayabileceği bulut depolama alanı hizmeti sunuyor ve 20 GB'a kadar tüm bu hizmetleri ücretsiz sağlıyoruz.

filegoes.com'un Premium servisi ile ise kurumlara ve üniversitelere özel dosya depolama ve ortak çalışma

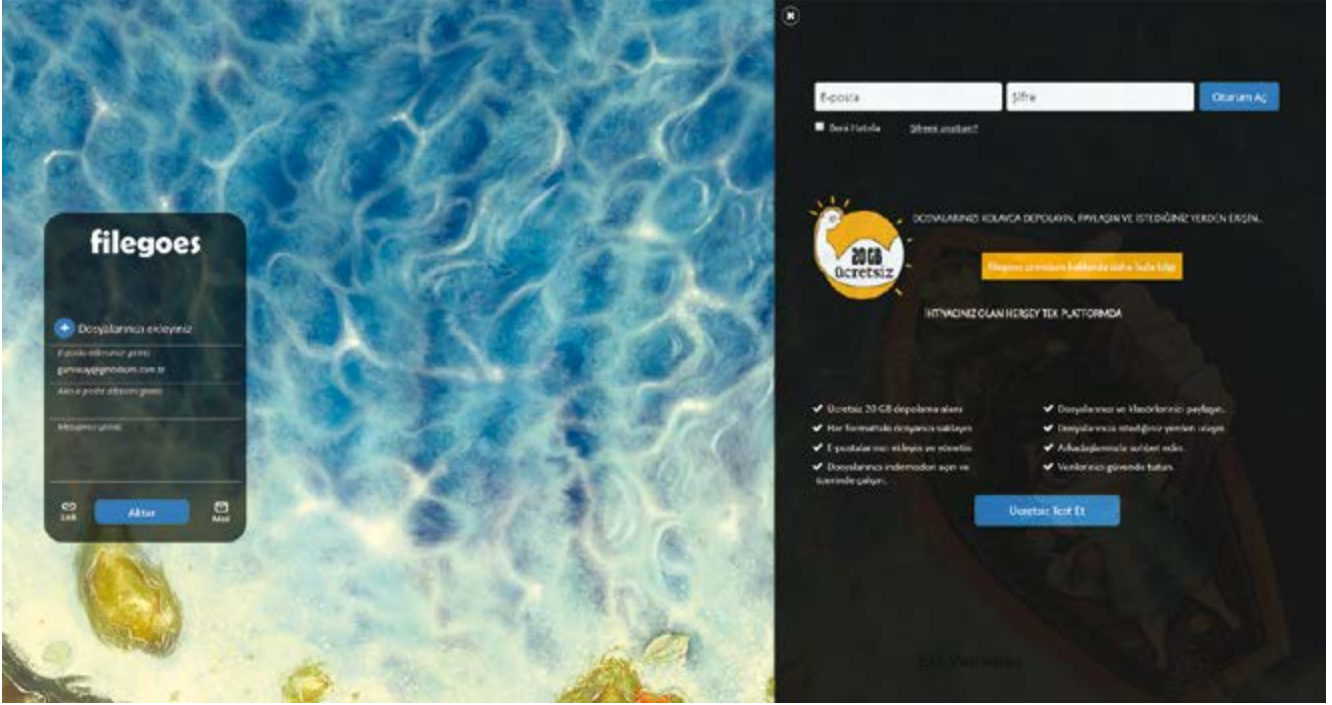
alanları sağlıyor ekip içi paylaşım ve iletişim imkanı veriyor ve tüm bunları yaparken güvenlik önlemlerini en üst seviyede tutuyoruz.

Şirket ve Proje Hakkında Genel Bilgi?

Filegoes.com, 2007 yılında iki üniversite öğrencisi Gamze Özcan ve Mehmet Özcan tarafından Selçuk Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesinde kendi yazılım şirketlerini kurmaları ile başladı. Kurulduğu günden bu yana hep Arge ve inovasyon odaklı çalışmalar gerçekleştiren GM Bilişim Teknolojileri A.Ş. 2012 yılında ise Dünya'da hızla yayılmaya başlayan bulut teknolojiler alanında araştırmalar gerçekleştirerek, bu alanda Türkiye'den tüm dünyaya hizmet verecek bulut depolama alanları ve dosya transfer platformları üzerinde geliştirmeler yapmaya başladı. Akıllı telefonların hayatımıza girmesiyle oluşan yüksek çözünürlükte resim ve video paylaşımlarının tek seferde ko-



filegoes.com



lay ve hızlı bir şekilde gerçekleştirilmesi ihtiyacını doğurdu. Bu ihtiyaçtan yola çıkarak insanların kolay, hızlı ve en önemlisi güvenilir bir şekilde dosyalarını, resimlerini, videolarını ve dokümanlarını paylaşabilecekleri bir platform geliştirmeye karar verdik. Geliştirdiğimiz platformun sadece Türkiye’de değil tüm dünyada kullanılmasını hedeflediğimiz için projemizin ismine filegoes.com dedik. İçinde yazılım mühendisleri, sistem mühendisleri, tasarımcılar ve grafikerlerin bulunduğu 15 kişilik mühendis kadrosu ile ortalama 5 yıl boyunca geliştirdiğimiz ve 2016 yılında yayına aldığımız filegoes.com tahmin ettiğimizden çok daha kısa sürede hedeflediğimizden daha hızlı yayılmaya başladı. filegoes.com bulut depolama ve dosya transferinde birçok farklı alanda hizmetler sunuyor ve bunların içerisinde bireysel kullanıcılar, kurumlar, şirketler ve üniversiteler de var. Dünyada henüz yeni yaygınlaşmaya başlayan bu sektörde yerini çoktan almış durumdayız ve her geçen gün kalabalıklaşan ve tecrübelileşen ekibimiz ile geliştirmelerimize devam etmekteyiz. Elbette bizler gibi düşük sermayeler ile kurulmuş şirketler için anlık paralar kaza-

nacağınız ticari yazılımlara yönelmek yerine ileri teknoloji üretmeye odaklı, uzun, zorlu ve tabii maliyetli geliştirme süreçlerine girmek ve bu süreçlerde dünyada bulunan dev firmalar ile rekabet etmek oldukça zor. Bizler her zorlandığımızda ve vazgeçmek için birçok sebebimiz olduğunda kendimize vazgeçmemeliyiz çünkü bu ülkenin vazgeçmeyen her zorluktan daha

da güçlenerek çıkmayı bilen üretken gençlere ihtiyacı var dedik ve daha da hırsıyla çalıştık. Çünkü kurulduğumuz günden beri öncelikli hedefimiz Ülkemizde teknolojinin en üst seviyesinde yaratıcı çözümleri milli olarak geliştirebilmek ve her yönden itibarı yüksek bir yapı içinde, ülkemizi bilişim teknolojileri alanında bir üretim yeri haline getirmek vardır.



Tarım, bahçivanlık, avcılık ve ilgili ürünler

RUSYA

201800205-- Satım

Kayıt Tarihi: 04.12.2018

Firma Adı: MERCURY

Adres:Russian Federation, Altai Region, Barnaul, Lenina pr., 156-A,

Tel: +7.3852.500-289; Faks:.; e-mail: agroexport@22brn.ru ; web:

Rusya Federasyonu Ticaret Temsilciliği tarafından; Altay Bölgesi'nde kendisine ait 70 000 hektar arazisinde çeşitli tarımsal ürünlerin üretimi, işlenmesi ve ticareti konusunda uzmanlaşmış olan MERCURY Şirketi'nin Ülkemize tahıl ürünleri (buğday, karabuğday, yulaf / grain crops: wheat, buckwheat, oat), yağlı tohumlar (keten tohumu, kolza tohumu, ayçiçeği tohumu / oilseeds: flaxseeds, rapeseeds, sunflower seeds) ve bezelye, soya fasulyesi, yeşil mercimek, kırmızı mercimek, kolza yağı ihraç etmek istediği bildirilmiştir.

Gıda maddeleri ve içecekler

KENYA

201800211-- Satım

Kayıt Tarihi: 06.12.2018

Firma Adı: Moel Enterprises C/o AVT/DUPONT GROUP

Adres:Afriq Centre, Office # 5, Mombasa Road, P.O. Box 53876---00200, City Square, Nairobi, Kenya, ,

Yetkili Kişi: MOHAMMED H. KARUGU - Marketing/Sales Manager

Tel:.; Faks:.; e-mail: mkarugu65@gmail.com ; web:

Kenya merkezli bir Doğu Afrika firması; Kenya menşeli aşağıdaki ürünlerini ülkemize ihraç etmek istediğini

bildirmiştir: çay (aromalı, yeşil çay dahil), kırmızı soğan, mango cipsleri, muz unu, yemeklik ayçiçeği ve palm yağı, macadamia ve kaju fıstığı, Kenya'nın dünyaca ünlü kahvesi, baharatlar, susam tohumları, taze zencefil, bal, chia tohumları ve biberiye. Firma, Türkiye'den de hurma, zeytinyağı ithal etmek istediğini belirtmiştir.

RUSYA

201800209-- Satım

Kayıt Tarihi: 04.12.2018

Firma Adı: Sibirskiy Znakhar,

Yetkili Kişi: Vladimir Rettling / Export Director

Tel: +7.800.222-05-52; Faks:.; e-mail: sale@sibznahar.com; web: https://sibznahar.ru/en

Rusya Federasyonu Ticaret Temsilciliği tarafından; Sibirskiy Znakhar, OOO adlı Rus Şirketinin, Sibirya'da yetişen bitkilerden üretilen, herhangi bir kimyasal katkı maddesi içermeyen çam kozalağı reçeli, çam kozalağı şurubu ve farklı dut şurupları, dut marmeladı, doğal el yapımı çikolata ve bitki çayları ihraç etmek istediği bildirilmiştir.

201800210-- Satım

Kayıt Tarihi: 05.12.2018

Firma Adı: Siberian Ecological Products LLC

Adres: Kombinatskaya street, 3 of.111 City of Novosibirsk, Russia, 630015,

Yetkili Kişi: Timofeev Semen Sergeevich / CEO

Tel: +7.913.371-33-77; Faks:.; e-mail: info@eco-sib.com; web: www.eng.eco-sib.com

Rusya Federasyonu Ticaret Temsilciliği tarafından; Altay Dağları, Sibirya taiga topraklarında yetiştirilen ekolojik ürünler ihraç eden "Siberian Ecological Products" LLC Şirketinin yüksek kalitede ekolojik ürünleri Ülkemize de ihraç etmek istediği bildirilmiştir. Şirketin, böcek ilaçları, sentetik mineral gübreler, büyüme dü-

zenleyicileri, gıda katkı maddeleri ve genetiği değiştirilmiş ürünler kullanılmaksızın yetiştirilen gıda ürünlerini ihraç ettiği belirtilmiştir. Şirketin bölgelerine göre aşağıdaki ürünleri ihraç ettiği belirtilmiştir: Altay Bölgesinden - tahıllar, ayçiçeği yağı, Altay dağlarından - bal, sedir yağı, çam fıstığı, Taigadan - bal, yabani meyveler, sedir fındık reçeli ve Baykal bölgesinden - su, yabani meyvelerden reçel.

SIRBİSTAN

201800203-- Satım

Kayıt Tarihi: 03.12.2018

Firma Adı: BAČEX

Adres:BAČ, JNA 133 SERBIA, ,

Yetkili Kişi: Jelena Antonić Jozing

Tel: +381.63.8270150; Faks:.; e-mail: j.antonc86@yahoo.com; web: www.bacex.rs

1997 yılında bir aile kooperatifi olarak kurulan ve bugün her yıl 10.000 ton GDO'suz soya fasulyesi ve soya fasulyesinden elde edilen ürünlerin ticaretini yaptığı ifade edilen BAČEX Firmasının ürünlerini ülkemize de ihraç etmek istediği bildirilmiştir. Firma, tam yağlı soya irmiği (tarife pozisyonu 1208 10 00 00), soya küspesi/keki (tarife pozisyonu 23 04 00 00 00), ham soya fasulyesi yağı, kızarmış yumuşak soya fasulyesi vb. ürünler ihraç etmektedir.

Kimyasal maddeler, kimyasal ürünler ve yapay elyaflar

RUSYA

201800204-- Satım

Kayıt Tarihi: 04.12.2018

Firma Adı: AGRO TRADE LTD

Adres:21403S molensk bölgesi, Smolensk şehri, N-Neman sokak, No23b, ofis.52 Russian Federation, ,

Tel: +7.920.3355720; Faks:;

e-mail: agrotrade.sm@yandex.ru;

Rusya Federasyonu Ticaret Temsilciliği tarafından; mantar önleyici özelliklerine sahip, bakır ve amonyak bazlı yeni nesil "MedAgro" ve "CopperAgro" adlı çevre dostu tarım ilaçları ile hayvancılıkta kullanılan veterinerlik ilaçları üreten AGRO TRADE LTD. Şirketi'nin ürünlerini Türkiye piyasasına da sunmak istediği bildirilmiştir.

**Makineler,
ekipmanlar, aletler,
cihazlar ve ilgili ürünler**

RUSYA

201800207-- Satım

Kayıt Tarihi: 04.12.2018

Firma Adı: Intensive technologies, LLC

Adres:Office 13, 5, Smolyaninova Street, 214031, Smolensk, Russian Federation,

Yetkili Kişi: Yuri Lavrov / Deputy Director

Tel: +7.910.726 84 95; Faks:..;

e-mail: lavrov@hozain.com;

web: www.hozain.com

Rusya Federasyonu Ticaret Temsilciliği tarafından; "Hozain" markası altında sığır besiciliği için tarım makineleri (yatay ve dikey tip yem karıştırıcıları, sığır yatakları için saman üfleyciler, tarımsal yüklerin nakliyesi için yarı römorklar, gübre serpmeye makineleri) üreten Intensive technologies, LLC Şirketinin, ürettiği makinelerin başka ülkelerde satışı için bayiler (ticari ortak) aradığı bildirilmiştir. Şirket bu ticari işbirliğinin dışında Rusya'da tarım makineleri üretimi için bir de stratejik ortak aramaktadır.

**Tarım, bahçivanlık, avcılık
ve ilgili ürünler**

KENYA

201800212-- İşbirliği

Kayıt Tarihi: 06.12.2018

Firma Adı: Moel Enterprises C/o AVT/DUPONT GROUP

Yetkili Kişi: MOHAMMED H. KARUGU - Marketing/Sales Manager

e-mail: mkarugu65@gmail.com;

Kenya merkezli bir Doğu Afrika firması; Doğu Afrika'daki çeşitli iddialı ve kombine projeleri için Türkiye'den JV ortakları aradığını bildir-

miştir. Söz konusu projeler: yerel ve ihracat pazarlarını hedef alan bir çiftlik projesi ve çiftçilik, rüzgâr ve güneşten hibrid elektrik enerjisi üretimi, hidroelektrik elektrik enerjisi üretimi, CNG ve EV'li taşıt araçları montaj tesisi, hem LPG hem de doğalgaz için Kenya'da (Mombasa) bir gaz depolama tesisinin inşaa edilmesi.

Elbise ve ayakkabı

YUNANİSTAN

201800202-- İşbirliği

Kayıt Tarihi: 03.12.2018

Firma Adı: KAVAZIS PANOS

Adres:LIKOFOS SOUFLI, EVROS THRACE/GREECE, 68400,

Yetkili Kişi: KAVAZIS PANOS / Owner

Tel: +30.693.7292370; Faks: +30.255.4051279; e-mail: Kavazis-panos@gmail.com

Firmanın, İpsala sınırımıza çok yakın olan bir bölgede, iş giysileri üretimi için bir ortak aradığı bildirilmiştir. Altyapısının tamam olduğu belirtilen bölgede, devlet desteğinden dolayı rekabetçi düşük işçilik ücretlerinin de söz konusu olduğu vurgulanmıştır.



TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER

Hakan KARAGÖZ

KTO—Ekonomik Araştırmalar ve Proje Uzmanı

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

ENFLASYON

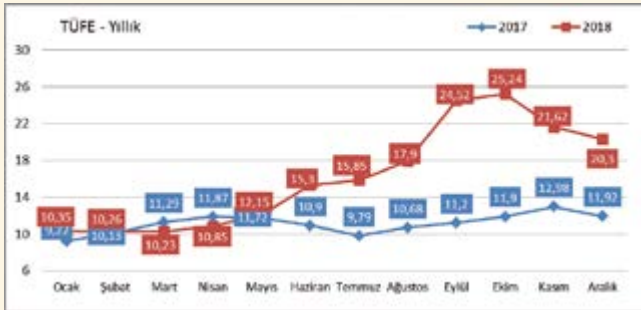
Aralık ayında TÜFE, aylık %0,40 düştü.

TÜFE’de (2003=100) 2018 yılı Aralık ayında bir önceki aya göre %0,40 düşüş, bir önceki yılın Aralık ayına göre %20,30, bir önceki yılın aynı ayına göre %20,30 ve on iki aylık ortalamalara göre %16,33 artış gerçekleşti.

TR52 Konya-Karaman Bölgesinde Aralık ayında enflasyon yıllık %20,9 artış göstermiştir. Ocak-Aralık arası 11 aylık dönemde TR52 bölgesinin Eylül ayı hariç Türkiye geneli enflasyonundan daha yüksek oranda seyrettiği görülmüştür.

Yurt İçi ÜFE, aylık %2,22 düştü.

Yurt içi üretici fiyat endeksi (Yİ-ÜFE), 2018 yılı Aralık ayında bir önceki aya göre %2,22 düşüş, bir önceki yılın Aralık ayına göre %33,64, bir önceki yılın aynı ayına göre %33,64 ve on iki aylık ortalamalara göre %27,01 artış gösterdi.



Kaynak: TÜİK

İmalat Sanayi

En Fazla Artan (Aylık)

En Az Artan (Aylık)

| S | Sektör Adı | Oran | S | Sektör Adı | Oran |
|---|-----------------------|------|---|---|--------|
| 1 | Tütün ürünleri | 1,99 | 1 | Kok ve rafine petrol ürünleri | -13,14 |
| 2 | İçecekler | 1,74 | 2 | Ana metaller | -5,09 |
| 3 | Diğer ulaşım araçları | 1,59 | 3 | Ağaç ve mantar ürünleri (mobilya hariç) | -2,86 |

İSTİHDAM VE İŞSİZLİK

Eylül 2018 döneminde işsizlik oranı %11,4

Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaştakilerde işsiz sayısı 2018 yılı Eylül döneminde geçen yılın aynı dönemine göre 330 bin kişi artarak 3 milyon 749 bin kişi oldu. İşsizlik oranı 0,8 puanlık artış ile %11,4 seviyesinde gerçekleşti. İşsizlik oranı, 2017 Nisan ayından bu yana en yüksek seviyesini gördü. Aynı dönemde; tarım dışı işsizlik oranı 0,7 puanlık artış ile %13,5 olarak tahmin edildi. Genç nüfusta (15-24 yaş) işsizlik oranı 1,6 puanlık artış ile %21,6 olurken, 15-64 yaş grubunda bu oran 0,9 puanlık artış ile %11,7 olarak gerçekleşti.

İşgücüne katılma oranı ise %54.

İşgücü 2018 yılı Eylül döneminde 32 milyon 813 bin kişi, istihdam oranı ise %47,8 olarak gerçekleşti. İşgücüne katılma oranı erkeklerde %73,5, kadınlarda ise %34,9 oldu.

En Fazla Artan (Aylık)

En Fazla Azalan (Aylık)

| S. | Ürün Adı | Oran (%) | S. | Ürün Adı | Oran(%) |
|----|-----------|----------|----|----------|---------|
| 1 | Patlıcan | 36,82 | 1 | Portakal | -17,64 |
| 2 | Salatalık | 32,97 | 2 | Domates | -12,80 |
| 3 | Kabak | 29,38 | 3 | Etek | -12,24 |

Kaynak: TÜİK

HAZIR BETON KONYA



“Temel Sigortanız”

KONYA HAZIR BETON SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

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



Kaynak: TÜİK

DIŞ TİCARET

Kasım ayında ihracat %9,4 arttı, ithalat %21,3 azaldı. İhracat 2018 yılı Kasım ayında, 2017 yılının aynı ayına göre %9,4 artarak 15 milyar 529 milyon dolar, ithalat %21,3 azalarak 16 milyar 180 milyon dolar olarak gerçekleşti. Kasım ayında dış ticaret açığı %89,8 azalarak 651 milyon dolara geriledi. İhracatın ithalatı karşılama oranı 2017 Kasım ayında %69,1 iken, 2018 Kasım ayında %96'ya yükseldi.

Avrupa Birliği'ne ihracat %10,9 arttı.

Avrupa Birliği'ne (AB-28) yapılan ihracat, 2017 yılının aynı ayına göre %10,9 artarak 7 milyar 730 milyon dolar olarak gerçekleşti. AB'nin ihracattaki payı 2017 Kasım ayında %49,1 iken, 2018 Kasım ayında %49,8 oldu.

En çok ihracat yapılan ülke Almanya oldu

Almanya'ya yapılan ihracat 2018 Kasım ayında 1 milyar 430 milyon dolar olurken, bu ülkeyi sırasıyla 983 milyon dolar ile Birleşik Krallık, 871 milyon dolar ile İtalya ve 855 milyon dolar ile Irak takip etti.

İthalatta ilk sırayı Rusya aldı.

Rusya'dan yapılan ithalat, 2018 yılı Kasım ayında 1 milyar 756 milyon dolar oldu. Bu ülkeyi sırasıyla 1 milyar 566 milyon dolar ile Almanya, 1 milyar 391 milyon dolar ile Çin ve 1 milyar 107 milyon dolar ile ABD izledi.

Türkiye Dış Ticaret Dengesi (Milyar \$) Konya Dış Ticaret Dengesi (Milyon \$)



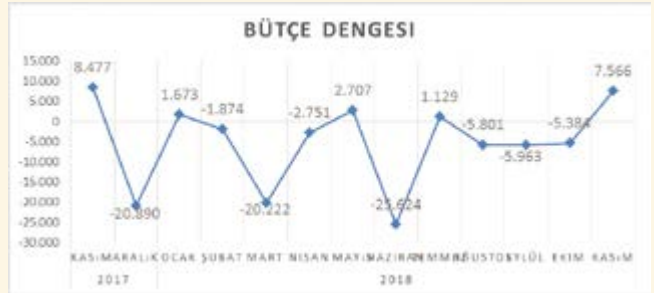
MERKEZİ YÖNETİM BÜTÇESİ

2017 yılı Kasım ayında 8,5 milyar TL fazla veren bütçe, 2018 yılı Kasım ayında 7,6 milyar TL fazla vermiştir.

► 2017 yılı Kasım ayında 13,6 milyar TL faiz dışı fazla verilmiş iken 2018 yılı Kasım ayında 14,8 milyar TL faiz dışı fazla verilmiştir.

► Bütçe gelirleri bir önceki yıla göre %25,6 artarak 81,9 milyar TL olmuştur.

► Bütçe giderleri ise %31,1 artarak 74,3 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.



Kaynak: Bütçe ve Mali Kontrol Genel Müdürlüğü

TÜKETİCİ GÜVEN ENDEKSİ

2018 Aralık ayında tüketici güveni azaldı.

Tüketici güven endeksi, Aralık ayında bir önceki aya göre %2,3 oranında azaldı; Kasım ayında 59,6 olan endeks Aralık ayında 58,2 oldu.

Tüketici Güven endeksindeki azalış; hane maddi durum, genel ekonomik durum ve işsiz sayısı beklentileri değerlendirmelerinin kötüleştiğini göstermektedir.



Kaynak: TÜİK

SANAYİ ÜRETİM ENDEKSİ

2018 Kasım ayında sanayi üretimi yıllık %6,5 azaldı.

Sanayinin alt sektörleri incelendiğinde,

2018 yılı Kasım ayında bir önceki yılın aynı ayına göre;

- madencilik ve taşocakçılığı sektörü endeksi %1,1,
- imalat sanayi sektörü endeksi %7,1,
- elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi %1,8 azaldı.



Kaynak: TÜİK

KAPASİTE KULLANIM ORANI

2018 yılı Aralık ayında imalat sanayi genelinde kapasite kullanım oranı, bir önceki aya göre değişmeyerek yüzde 74,1 seviyesinde gerçekleşmiştir. Kapasite kullanımı, 2015 Mart ayından bu yana en düşük seviyesini gördü.



Kaynak: TCMB

DÖNEMSEL GAYRİ SAFİ YURT İÇİ HASILA

Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYH) 2018 3. çeyreğinde %1,6 büyüdü.

Gayrisafi Yurt İçi Hasıla üçüncü çeyrek ilk tahmini; zincirlenmiş hacim endeksi olarak (2009=100), 2018 yılının üçüncü çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre %1,6 arttı. Üretim yöntemiyle Gayrisafi Yurt İçi Hasıla tahmini, 2018 yılının üçüncü çeyreğinde cari fiyatlarla %21,8 artarak 1 trilyon 13 milyar 453 milyon TL oldu. Gayrisafi Yurt İçi Hasılayı oluşturan faaliyetler incelendiğinde; 2018 yılının üçüncü çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre zincirlenmiş hacim endeksi olarak; tarım sektörü toplam katma değeri %1, sanayi sektörü %0,3 artarken inşaat sektörü %5,3 azaldı. Ticaret, ulaştırma, konaklama ve yiyecek hizmeti faaliyetlerinin toplamından oluşan hizmetler sektörünün katma değeri ise %4,5 arttı.



Kaynak: TÜİK

İLLER BAZINDA GSYİH

İl düzeyinde Gayrisafi Yurt İçi Hasıla (GSYH) hesaplamalarına göre; 2017 yılında İstanbul 970 milyar 189 milyon TL ile en yüksek GSYH'ye ulaştı ve toplam GSYH'den %31,2 pay aldı. Konya ise 66,1 milyar TL'lik GSYİH rakamıyla Türkiye sıralamasında 7. sırada yer almıştır. (Konya öncesi iller: 1. İstanbul, 2. Ankara, 3. İzmir, 4. Bursa, 5. Kocaeli, 6. Antalya). Konya'ya sektörel bazda bakıldığında, tarım sektöründe 10,9 milyar TL GSYİH ile 1. sırada, sanayi sektöründe 17,7 milyar TL GSYİH ile 10. sırada, Hizmetler sektöründe 29,8 milyar TL GSYİH ile 9. sırada yer almıştır. Son 10 yıllık dönemde kişi başına GSYİH rakamlarına bakıldığında; Konya'da 2007 yılında 7.005 dolar olan kişi başı GSYİH, 2017 yılında 8.806 dolara yükselmiştir.



CARİ AÇIK

Bir önceki yılın Kasım ayında 4.482 milyon ABD doları açık veren cari işlemler hesabı bu yılın aynı ayında 986 milyon ABD doları fazla vermiştir. Bunun sonucunda, on iki aylık cari işlemler açığı 33.932 milyon ABD dolarına gerilemiştir. Altın ve enerji hariç cari işlemler hesabı ise, bir önceki yılın Kasım ayında 898 milyon ABD doları açık vermişken, bu ayda 4.514 milyon ABD doları fazla vermiştir. Cari işlemler hesabının fazla vermesinde, bir önceki yılın Kasım ayında 4.781 milyon ABD doları açık veren dış ticaret dengesinin bu yılın aynı ayında 523 milyon ABD doları fazla vermesi ve hizmetler dengesi kaynaklı girişlerin bir önceki yılın aynı ayına göre 386 milyon ABD doları artarak 1.475 milyon ABD dolarına yükselmesi etkili olmuştur.



FINANSAL YATIRIM ARAÇLARI

2018 Aralık ayında finansal yatırımlar araçları arasında en yüksek getiriyi %2,06'lık getiri oranı ise külçe altında gerçekleşti. TÜFE ile indirildiğinde ise mevduat faizi (brüt) %1,97 ve DİBS %1,36 oranında yatırımcısına kazandırırken; Euro %0,29, Amerikan Doları %0,46 ve BIST 100 endeksi %1,53 oranında yatırımcısına kaybettirdi.



KONUT SATIŞLARI

Türkiye'de 2018 Kasım ayında 86.626 konut satıldı.

Türkiye genelinde konut satışları 2018 Kasım ayında bir önceki yılın aynı ayına göre %27 oranında azalarak 89 626 oldu. Türkiye genelinde ipotekli konut satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %85,7 oranında azalış göstererek 5 324 oldu. Toplam konut satışları içinde ipotekli satışların payı %5,9 olarak gerçekleşti.



KONYA EKONOMİK GÖSTERGELERİ



Perakende Güven Endeksi

Kasım 2018'e göre

Konya



2,1 puan arttı

Türkiye



7,5 puan arttı

Aralık 2017'ye göre

Konya



17,7 puan azaldı

Türkiye



7,3 puan arttı

Geçen aya göre;

Geçtiğimiz 3 ayda işlerin gelişimi



7,4 puan iyileşti

Mevcut stok düzeyi



3,3 puan azaldı

Satış beklentisi



4,6 puan kötüleşti

Geçen yılın aynı dönemine göre;

- En yüksek düşüş: Mobilya, aydınlatma ekipmanı ve ev içi kullanım ürünleri sektörü (28,3 puan)



Hizmetler Sektörü Güven Endeksi

Kasım 2018'e göre

Konya



2,7 puan arttı

Türkiye



2,4 puan azaldı

Aralık 2017'ye göre

Konya



24,4 puan azaldı

Türkiye



16,9 puan azaldı

Geçen aya göre;

Geçtiğimiz 3 ayda işlerin gelişimi



0,7 puan kötüleşti

Geçtiğimiz 3 ayda hizmet talebi



4,0 puan iyileşti

Talep beklentisi



4,7 puan iyileşti

Geçen yılın aynı dönemine göre;

- En yüksek düşüş: Bilgisayar ve ilgili hizmetler sektörü (58,9 puan)



İnşaat Sektörü Güven Endeksi

Kasım 2018'e göre

Konya



6,2 puan azaldı

Türkiye



2,9 puan azaldı

Geçen aya göre;

Mevcut siparişlerin durumu



11,1 puan kötüleşti

Aralık 2017'ye göre

Konya



36,6 puan azaldı

Türkiye



26,3 puan azaldı

İstihdam beklentisi



1,2 puan kötüleşti

Geçen yılın aynı dönemine göre;

- Bina inşaatı sektörü 34,9 puan azaldı
- Bina dışı yapıların inşaatı sektörü 41,7 puan azaldı
- Özel inşaat faaliyetleri sektörü 42,2 puan azaldı



İstihdam İzleme Bülteni (Eylül 2018)

Eylül 2017'ye göre

Sigortalı ücretli çalışan sayısı

Konya



%2,6 arttı

Türkiye



%1,8 arttı

Çiftçi sayısı

Konya



%0,6 arttı

Türkiye



%0,6 azaldı

Esnaf sayısı

Konya



%1,7 arttı

Türkiye



%2,1 arttı

Kamu çalışanı sayısı

Konya



%1,2 arttı

Türkiye



%1,2 arttı



Dış Ticaret Bülteni (Kasım 2018)

Ekim 2018'e göre

İhracat

Konya



%3,5 arttı

Türkiye



%1,0 azaldı

Kasım 2017'ye göre

İhracat

Konya



%21,8 arttı

Türkiye



%9,4 arttı

İthalat

Konya



%1,5 arttı

Türkiye



%0,03 arttı

İthalat

Konya



%29,5 azaldı

Türkiye



%21,3 azaldı

- En çok ihracat Irak'a (%16,7)
- En çok ithalat Çin'den (%20,6)

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

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



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

tepav

www.tepav.org.tr

**KONYA PERAKENDE SEKTÖRÜ
2018'DE 2017'DEN DAHA KÖTÜ PER-
FORMANS SERGİLEDİ:**

Konya Perakende Güven Endeksi (KOPE) Aralık 2018'de geçen yıla göre azaldı. Geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu göstergesi Aralık 2017'e göre azalırken, Kasım 2018'e göre arttı. Önümüzdeki 3 satış beklentisi ise hem Aralık 2017'ye göre hem de Kasım 2018'e göre azalış gösterdi. Konya perakende sektörü, Aralık 2018'de Türkiye genelinden daha kötü performans sergiledi.

KOPE'nin 2017 yılı ortalaması 1,5 puan iken, 2018 yılı ortalaması -3,3 puan oldu. Böylelikle Konya'da perakende güveni, 2018 yılında 2017 yılına göre daha kötü performans göstermiş oldu. KOPE değerine 2012-2018 yılları için çeyrekler itibariyle bakıldığında, endeksin 2018 yılı son çeyreğinde 2012'nin ikinci çeyreğinden bu yana en düşük değerini aldığı görüldü.

Konya'da perakendecilerin önümüzdeki 3 aya ilişkin satış beklentilerinin 2017 yılı ortalaması 18,5 puan iken 2018 yılı ortalaması 6,2 puan değerini aldı. Böylelikle perakende sektörü için 2018 yılı, 2017 yılına göre beklentilerin daha düşük olduğu bir yıl oldu. Geçen yıla göre işlerin durumuna bakıldığında 2017 yılı ortalaması -27,7 puan iken, 2018 yılı ortalamasının -25,2 puan olduğu görüldü. Konya'da 2018 yılının iş hacmi 2017 yılından daha iyi performans gösterdi.

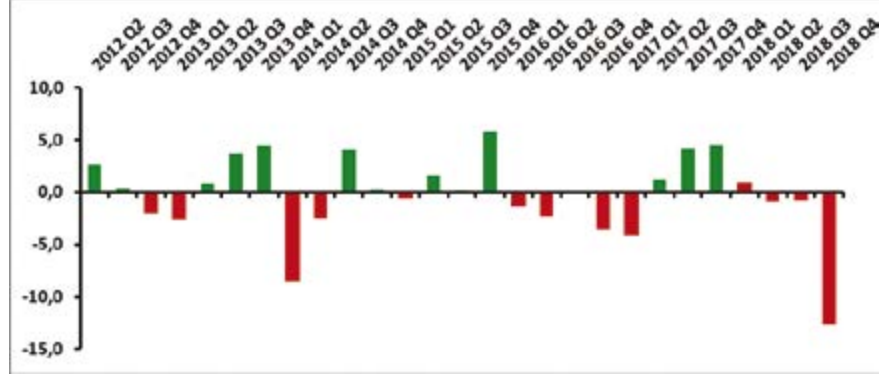
Konya'da perakende güveni geçen yıla göre azaldı:

Aralık 2018'de TEPAV Perakende Güven Endeksi (TEPE) -8,6 puan değerini alırken, KOPE -12,8 puan değerini aldı. Geçen yılın aynı dönemine göre KOPE 17,7 puan azalırken, TEPE 7,3 puan arttı. KOPE geçen aya göre 2,1 puan, TEPE 7,4 puan arttı. Konya perakendesi, Türkiye genelinden ve AB-28'den kötü performans gösterdi. KOPE değerinin geçen yıla göre azalmasında, geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu ve önümüzdeki 3 ayda satış beklentisi göstergelerindeki düşüş etkili oldu.

KOPE, 2018'de 2017'ye göre daha kötü performans sergiledi:

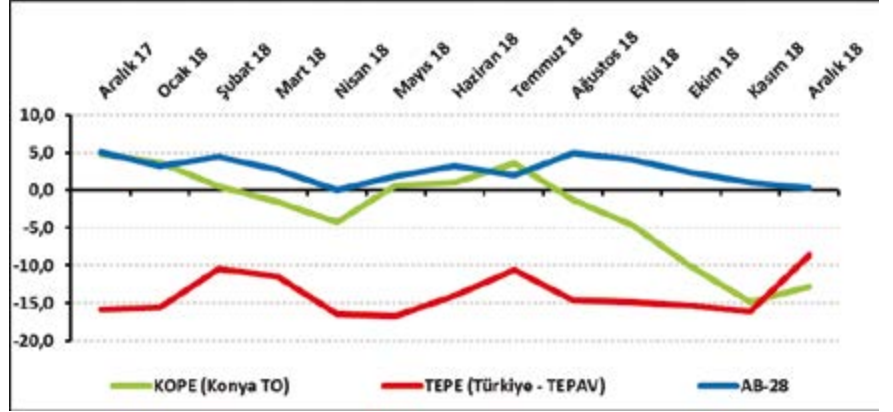
KOPE değerleri aylar itibariyle incelendiğinde, endeks değerlerinin 2018 yılı Ocak, Şubat ve Temmuz aylarında 2017 yılının aynı

Şekil-1. KOPE* (Çeyreklik Dönemler; 2012 – 2018)



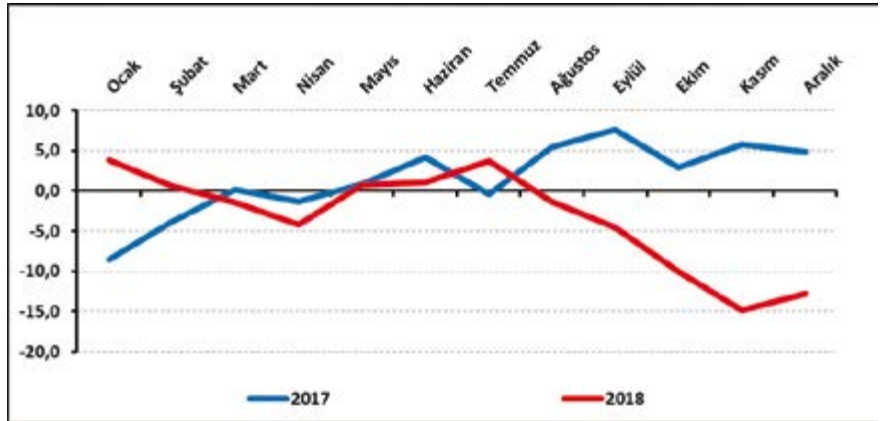
*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Şekil-2. KOPE ile TEPE Karşılaştırması* (Aralık 2017 – Aralık 2018)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Şekil-3. KOPE* (Ocak – Aralık; 2017 – 2018)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Tablo-1. Konya Perakende Güven Endeksi*

| | Ocak | Şubat | Mart | Nisan | Mayıs | Haziran | Temmuz | Ağustos | Eylül | Ekim | Kasım | Aralık |
|------|------|-------|------|-------|-------|---------|--------|---------|-------|-------|-------|--------|
| 2016 | 0,7 | -1,5 | -3,3 | -1,7 | -2,5 | -2,8 | -1,9 | 2,7 | -0,9 | 0,0 | -4,3 | -6,3 |
| 2017 | -8,6 | -3,8 | 0,1 | -1,4 | 0,9 | 4,2 | -0,4 | 5,4 | 7,6 | 2,9 | 5,7 | 4,9 |
| 2018 | 3,8 | 0,6 | -1,5 | -4,3 | 0,7 | 1,1 | 3,6 | -1,3 | -4,6 | -10,1 | -14,9 | -12,8 |

dönemine göre daha yüksek olduğu görüldü. KOPE'nin 2017 yılı ortalaması 1,5 puan iken, 2018 yılı ortalaması -3,3 puan oldu. Konya perakende güveni 2018 yılında 2017 yılına göre daha kötü performans gösterdi.

Konyalı perakendecilerin satış beklentileri azaldı:

Aralık 2018'de Konya'da faaliyet gösteren perakendecilerin yüzde 24,7'si önümüzdeki 3 ayda satışlarının artmasını beklerken, satışlarının düşmesini bekleyenlerin oranı yüzde 45,7 düzeyinde oldu. Satışlarında bir değişiklik beklemeyenlerin oranı ise yüzde 29,7 olarak belirlendi. Gelecek 3 aydaki satış beklentileri Aralık 2017'ye göre 33,2 puan, Kasım 2018'e göre 4,6 puan azaldı. Gelecek 3 aya ilişkin satış beklentilerinde Konya, Aralık 2018'de Türkiye genelinden ve AB-28'den daha kötü performans sergiledi.

2018 yılında Konya'da perakendecinin satış beklentisi 2017 yılına göre azaldı:

Önümüzdeki 3 aya ilişkin satış beklentilerine 2018 ve 2017 yılları itibari ile bakıldığında, beklentinin yalnızca 2018 yılı Ocak ayında 2017'nin aynı ayına göre daha yüksek değer aldığı görüldü. Diğer aylarda ise 2018 yılı değerleri 2017 yılı değerlerinin altında yer aldı. Önümüzdeki 3 aya ilişkin satış beklentilerinin 2017 yılı ortalaması 18,5 puan iken, 2018 yılı ortalaması 6,2 puan değerini aldı. Böylelikle Konya'da perakende sektörü için 2018 yılı, 2017 yılına göre beklentilerin daha düşük olduğu bir yıl oldu. Önümüzdeki 3 aya ilişkin satış beklentisi değerleri çeyreklik dönemlerde incelendiğinde, birinci çeyreklik dönemde 2018 yılı değeri 2017 yılı değerinin üzerinde yer alırken diğer dönemlerde 2018 yılı değerleri 2017 yılı değerlerinin altında yer almaktadır.

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

Aralık 2018'de işlerdeki toparlanma algısı geçen aya göre 8,6 puan artarak -42,7 değerini aldı. İşlerdeki toparlanma algısı geçen yılın aynı ayına göre ise 26,4 puan azaldı.

İşlerinin geçen yılın aynı dönemine göre arttığını belirtenlerin oranı Aralık 2018'de yüzde 15,3 olurken, azaldığını belirtenlerin oranı yüzde 58 oldu. KOPE anketine katılanların yüzde 26,7'si ise işlerinin geçen yılın aynı dönemine göre değişmediğini belirtti. Aralık ayında Konya'daki perakendecilerin işlerdeki toparlanma algısının Türkiye genelindeki perakendecilere göre daha olumsuz olduğu görüldü.

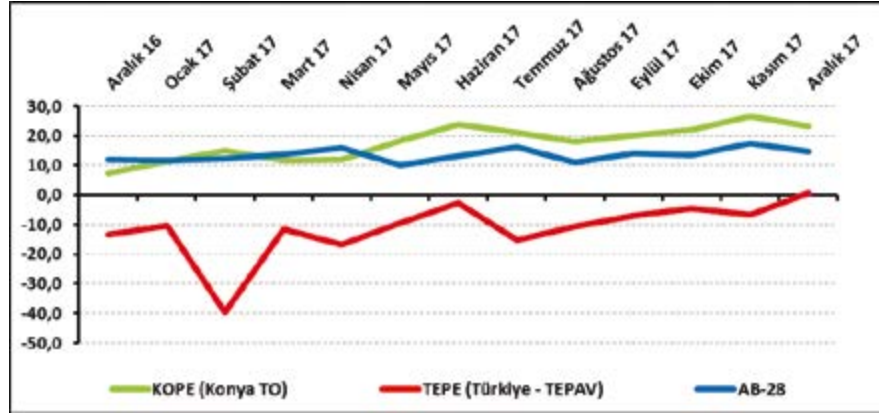
Konya'da 2018 yılında perakendecilerin iş hacimleri 2017 yılına göre arttı:

İşlerin geçen yıla göre durumuna 2018 ve 2017 yılları itibariyle bakıldığında, 2018 yılının Ocak, Şubat, Mart, Nisan, Mayıs, Temmuz ve Ağustos aylarının 2017'den yüksek değer aldığı görüldü. Geçen yıla göre işlerin durumunun 2017 yılı ortalaması -27,7 puan iken, 2018 yılı ortalaması -25,2 puan oldu.

Tablo-2. Önümüzdeki 3 aya ilişkin beklenti*

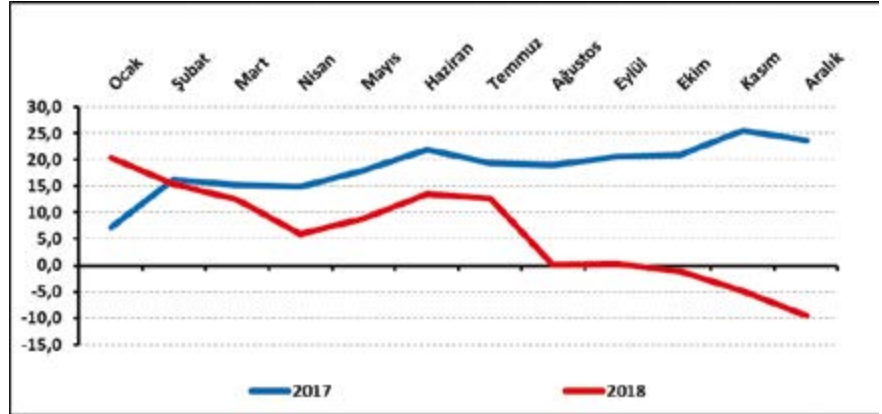
| | Ocak | Şubat | Mart | Nisan | Mayıs | Haziran | Temmuz | Ağustos | Eylül | Ekim | Kasım | Aralık |
|------|------|-------|------|-------|-------|---------|--------|---------|-------|------|-------|--------|
| 2016 | 16,4 | 15,4 | 8,0 | 18,0 | 9,8 | 11,7 | 5,1 | 20,9 | 13,0 | 15,2 | 9,5 | 7,5 |
| 2017 | 7,2 | 16,2 | 15,1 | 14,9 | 18,0 | 21,9 | 19,4 | 19,1 | 20,6 | 20,9 | 25,6 | 23,7 |
| 2018 | 20,3 | 15,4 | 12,5 | 5,9 | 8,9 | 13,5 | 12,6 | 0,1 | 0,3 | -1,2 | -4,9 | -9,5 |

Şekil-4. Önümüzdeki 3 aya ilişkin satış beklentisi* (Aralık 2017 – Aralık 2018)



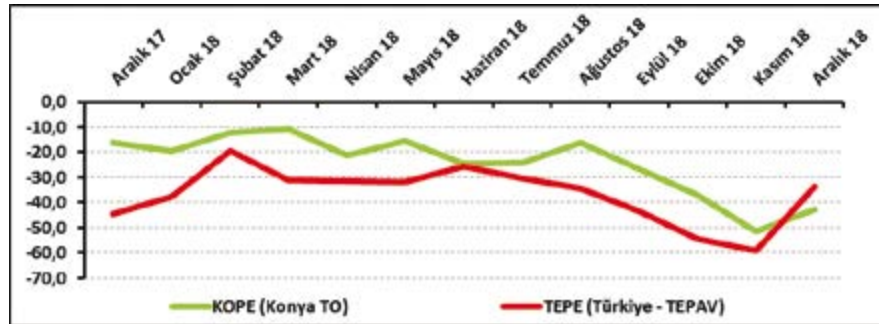
*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Şekil-5. Önümüzdeki 3 aya ilişkin satış beklentisi* (Ocak – Aralık; 2017 – 2018)



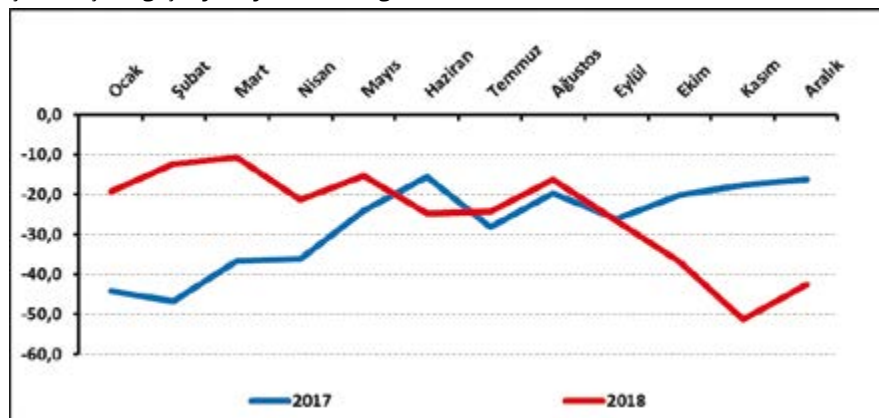
*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Şekil-6. İşlerin geçen yılın aynı dönemine göre durumu* (Aralık 2017 – Aralık 2018)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Şekil-7. İşlerin geçen yılın aynı dönemine göre durumu* (Ocak – Aralık; 2017 – 2018)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

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

| | Ocak | Şubat | Mart | Nisan | Mayıs | Haziran | Temmuz | Ağustos | Eylül | Ekim | Kasım | Aralık |
|------|-------|-------|-------|-------|-------|---------|--------|---------|-------|-------|-------|--------|
| 2016 | -31,7 | -29,3 | -33,3 | -33,7 | -34,7 | -31,3 | -32,3 | -31,7 | -30,3 | -31,3 | -35,7 | -44,0 |
| 2017 | -44,3 | -46,7 | -36,7 | -36,3 | -24,0 | -15,7 | -28,3 | -19,7 | -26,1 | -20,2 | -17,7 | -16,3 |
| 2018 | -19,3 | -12,3 | -10,7 | -21,4 | -15,3 | -24,7 | -24,3 | -16,3 | -26,7 | -37,0 | -51,3 | -42,7 |

Konya’da 2018 yılının iş hacmi 2017 yılından daha iyi performans gösterdi.

Çeyreklik dönemler bazında geçen yıla göre işlerin durumu incelendiğinde, sadece dördüncü çeyreklik dönemde 2018 yılı değerleri 2017 yılı değerinin altında yer aldı.

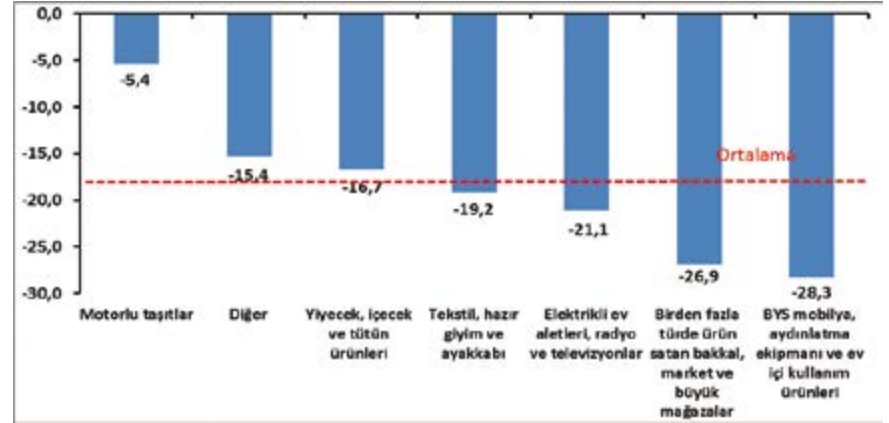
Perakendede en kötü performansı “mobilya, aydınlatma ekipmanı ve ev içi kullanım ürünleri” sektörü gösterdi:

Konya’da perakende sektörüne alt sektörler itibarıyla bakıldığında aralık ayında geçen yılın aynı dönemine göre tüm sektörler azalış gösterdi. “Motorlu taşıtlar”, “diğer (akaryakıt istasyonu, eczane, parfümeri, nalbur, züccaciye, kırtasiye, vb.)” ve “yiyecek, içecek ve tütün ürünleri” sektörleri ortalamanın üzerinde değer alırken; “tekstil, hazır giyim ve ayakkabı”, “elektrikli ev aletleri, radyo ve televizyonlar”, “birden fazla türde ürün satan bakkal, market ve büyük mağazalar” ve “mobilya, aydınlatma ekipmanı ve ev içi kullanım ürünleri” ise ortalamanın altında değer aldı. En fazla azalış gözlenen sektör “mobilya, aydınlatma ekipmanı ve ev içi kullanım ürünleri” sektörü oldu.

Perakendecilerin beklentileri geçen yıla kıyasla azaldı:

KOPE ve TEPE değerleri sorular bazında karşılaştırıldığında, Aralık 2018’de “geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu”, “önümüzdeki 3 ayda tedarikçilerden sipariş, satış ve istihdam beklentileri” ve “geçen yıla göre işlerin durumu” göstergelerinde Konya’nın Türkiye’ye göre daha kötü bir performans sergilediği görüldü. Konya perakendesinde “önümüzdeki 3 ayda satış, istihdam ve satış fiyatı beklentileri” ve “gelecek yıl mağaza sayısı beklentisi” göstergeleri hem Aralık 2017’ye

Şekil-8. Alt sektör bazında KOPE'nin Aralık 2018'de bir önceki yıla göre değişimi* (puan)



*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

hem de Kasım 2018’e göre azaldı. “Geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu”, “önümüzdeki 3 ayda sipariş beklentisi” ve “geçen yıla göre işlerin durumu” göstergeleri Aralık 2017’ye göre azalış; Kasım 2018’e göre artış gösterdi. **Perakende güveninde Türkiye, AB-28 ve Euro Bölgesi’nden daha iyi performans sergiledi:**

AB-28 ülkeleri ve Türkiye’nin Perakende Güven Endeksi değerlerine bakıldığında Yunanistan’ın aralık ayında geçen yıla göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Yunanistan’ı; Slovakya, Türkiye ve Belçika takip etti. Malta, Avusturya ve Slovenya ise perakende güveninde geçen yıla göre en fazla düşüş yaşanan ülkeler oldu. AB-28 ve Euro Bölgesi’nde perakende güveni geçen yıla göre azaldı. Türkiye, geçen yıla göre perakende güveni değişiminde AB-28 ve Euro Bölgesine göre daha iyi performans sergiledi.

Tablo-5. AB-28 Ülkeleri ve Türkiye’nin Perakende Güven Endeksi karşılaştırmaları*(Aralık 2017’ye göre)

| Ülkeler/ (Puan) | Aralık 2017’ye göre Perakende Güven Endeksi’ndeki Değişim | Aralık 2018 |
|--------------------|---|-------------|
| Yunanistan | 18,8 | 18,4 |
| Slovakya | 11,0 | 30,8 |
| Türkiye | 7,3 | -8,6 |
| Belçika | 4,5 | -5,9 |
| Estonya | 4,0 | 13,8 |
| Letonya | 3,3 | 9,0 |
| Danimarka | 2,7 | 10,1 |
| Çek Cumhuriyeti | 2,5 | 23,4 |
| Bulgaristan | 2,3 | 21,6 |
| Sırbistan | 2,2 | 13,9 |
| Litvanya | 1,8 | 8,8 |
| Karadağ | 1,0 | 20,8 |
| İspanya | 0,2 | 10,7 |
| Romanya | 0,0 | 13,5 |
| Portekiz | -1,3 | 2,1 |
| Hollanda | -2,2 | 9,6 |
| Polonya | -2,3 | 7,6 |
| İsveç | -2,9 | 16,4 |
| Makedonya Cum. | -3,6 | 3,6 |
| Finlandiya | -4,3 | 7,8 |
| AB-28 | -4,8 | 0,3 |
| Euro Bölgesi-19 | -4,8 | 0,0 |
| Hrvatistan | -5,4 | 7,8 |
| Almanya | -5,5 | -5,5 |
| Macaristan | -5,6 | 8,5 |
| İngiltere | -8,1 | -7,5 |
| Fransa | -8,5 | -7,6 |
| G. K. Rum Yönetimi | -8,5 | 1,5 |
| İtalya | -8,7 | 5,3 |
| Slovenya | -8,7 | 13,5 |
| Avusturya | -10,3 | -8,8 |
| Malta | -31,1 | -12,2 |

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

| Sorular | KOPE (Konya) 12/2017 | KOPE (Konya) 11/2018 | KOPE (Konya) 12/2018 | Bir önceki aya göre değişim 12/2018 | Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 12/2018 | TEPE (Türkiye) 12/2018 |
|--|----------------------|----------------------|----------------------|-------------------------------------|--|------------------------|
| Geçtiğimiz üç ayda işlerinizin gelişimi ne yönde oldu? | -9,0 | -59,7 | -52,3 | 7,4 | -43,3 | -41,0 |
| Mevcut stok düzeyiniz hakkında ne düşünüyorsunuz? | 0,0 | 20,0 | 23,3 | 3,3 | 23,3 | 8,3 |
| Tedarikçilerden siparişlerinizin önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz? | 18,8 | -18,4 | -16,5 | 1,9 | -35,3 | 0,3 |
| Satışlarınızın önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz? | 23,7 | -4,9 | -9,5 | -4,6 | -33,2 | 6,8 |
| İstihdam ettiğiniz personel sayısının önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz? | 12,0 | -12,0 | -12,7 | -0,7 | -24,7 | 7,1 |
| Satış fiyatlarınızın önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz? | 29,5 | 27,8 | 18,3 | -9,5 | -11,2 | 29,4 |
| İşlerinizin geçen yılın aynı dönemine göre bu yıl nasıl gelişti? | -16,3 | -51,3 | -42,7 | 8,6 | -26,4 | -33,5 |
| Mağaza sayınızın gelecek yıl nasıl değişmesini bekliyorsunuz? | 1,5 | -0,4 | -0,9 | -0,5 | -2,4 | 8,9 |

OCAK
2019

KONYA HİZMETLER SEKTÖRÜ GÜVEN ENDEKSİ

Konya Hizmetler Sektörü 2018'de, 2017'ye Göre Daha Kötü Performans Sergiledi:

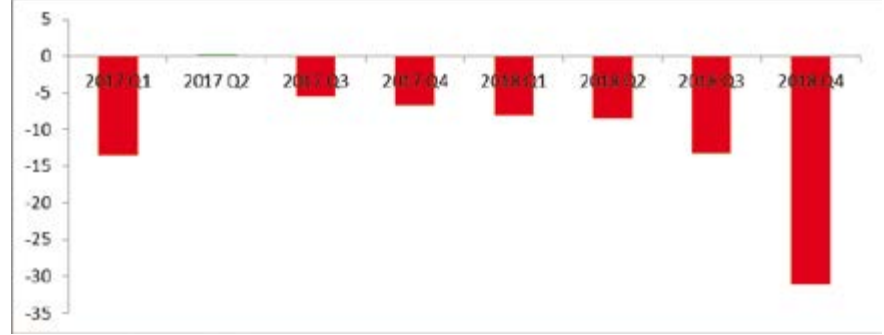
Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, geçen aya göre yükselirken, geçen yılın aynı dönemine göre düştü. Endeks 2018 yılını negatif seviyede tamamladı. Önümüzdeki 3 ayda hizmetlere olan talep beklentisi ve fiyat beklentisi Kasım 2018'e göre yükselirken, aynı dönemde çalışan sayısı beklentisi düştü. Çeyreklik dönemler bazında bakıldığında, 2018 yılının son çeyreği, yıl içinde en düşük seviyeye ulaştığı çeyreklik dönem olmuştur.

Konya Hizmet Sektörü Güven Endeksi aylar itibariyle incelendiğinde, endeks değerinin 2018 yılı Ocak ve Şubat aylarında 2017 yılının aynı dönemlerine göre daha yüksek olduğu görüldü. Konya hizmetler sektörü güven endeksinin 2017 yılı ortalaması -6,4 puan iken 2018 yılı ortalaması -15,2 puan oldu.

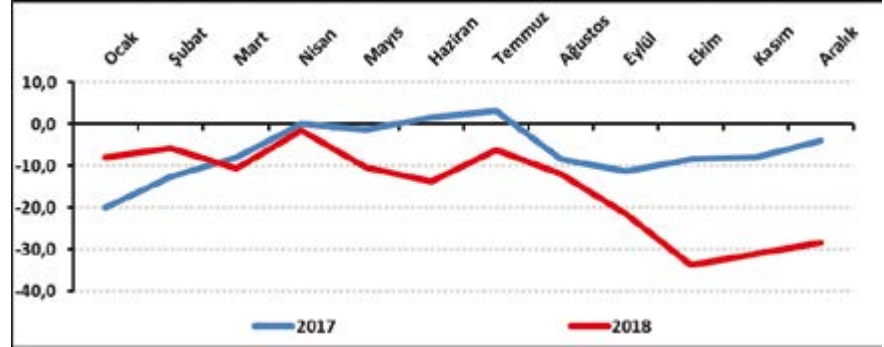
Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi geçen aya göre yükseldi:

Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi geçen aya göre 2,7 puan yükselirken, geçen yıla göre 24,4 puan düşerek -28,4 puan değerini aldı. Türkiye genelini temsil eden Hizmetler Sektörü Güven Endeksi ise Aralık 2018'de geçen aya göre 2,4 puan, geçen yıla göre 16,9 puan düşerek -29,4 puan değerini aldı. Buna karşın AB-28'i temsil eden hizmetler sektörü güven endeksi Aralık 2018'de bir önceki aya göre 2,6 puan, geçen yılın aynı dönemine göre 6,4 puan düşerek 6,2 puan değerini aldı. Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, Aralık ayında Türkiye genelinden daha iyi performans sergiledi. Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksinin geçen aya göre yükselmesinde en çok gelecek 3 ayda verilen

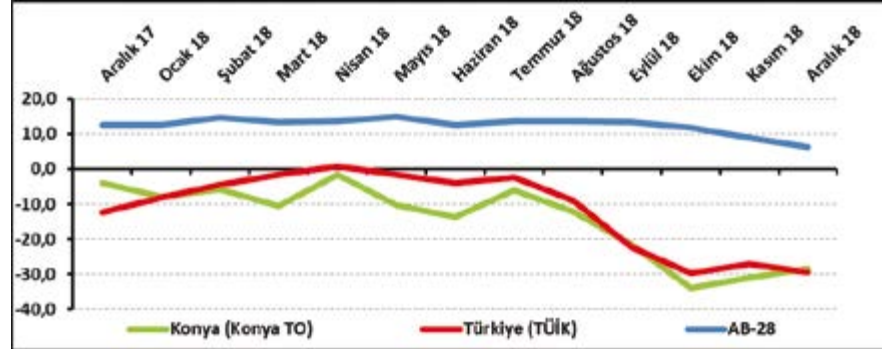
Şekil-1. Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi (Çeyreklik Dönemler; 2017Q1-2018Q4)



Şekil-2. Konya Hizmet Sektörü Güven Endeksi (Ocak – Aralık; 2017 – 2018)



Şekil-3. Hizmetler Sektörü Güven Endeksi karşılaştırması* (Aralık 2017 – Aralık 2018)



hizmetlere olan talep beklentisindeki artış etkili oldu.

Konya hizmetler sektörünün yüzde 30'u önümüzdeki dönemden umutlu: Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere

olan talep beklentisinin denge değeri Aralık 2018'de bir önceki aya göre 4,7 puan yükselirken, geçen yılın aynı dönemine göre 15,3 puan düşerek -5 puan değerini aldı. Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere olan talep beklentisi bir

Tablo-1. Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi*

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

önceki aya göre Konya’da yükselirken, Türkiye genelinde ve AB-28’de düştü. Aralık ayında Konya, Türkiye genelinden daha iyi performans sergiledi.

Aralık 2018’de Konya’da hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 29,7’si önümüzdeki 3 ayda verdikleri hizmetlere olan talepte artış beklerken, yüzde 34,7’si talepte düşme beklediklerini ifade etti.

Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere olan talep beklentisi aylar itibarıyla incelendiğinde, genel olarak 2018 yılında 2017 yılının aynı dönemlerine göre daha kötü performans sergilediği görüldü. 2018 yılının Ocak ve Eylül ayları beklenti değerleri, 2017 yılına göre daha yüksek değer aldı. Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere olan talep beklentisi 2017 yılı ortalaması 14 puan iken, 2018 yılı ortalaması 6,8 puan oldu.

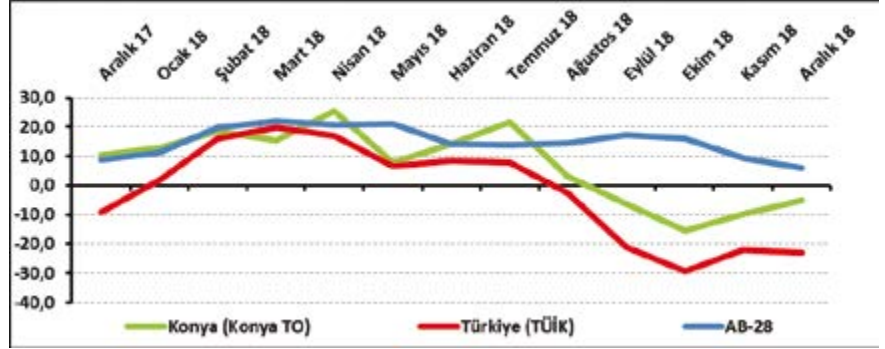
Aralık ayında tüm alt sektörlerde düşüş yaşandı:

Aralık ayında Konya’da hizmetler sektörüne alt sektörler itibarıyla bakıldığında, tüm sektörlerde geçen yıla göre düşüş olduğu görüldü. “Hizmet faaliyetleri”, “oteller ve restoranlar”, “finansal hizmetler” ve “eğitim” sektörlerinde yaşanan düşüş ortalama düşüşün altında gerçekleşirken, “sağlık işleri ve sosyal hizmetler”, “danışmanlık faaliyetleri”, “ulaştırma hizmetleri”, “yayıncılık faaliyetleri”, “posta ve telekomünikasyon hizmetleri” ve “bilgisayar ve ilgili hizmetler” sektörlerindeki düşüş ortalama düşüşün üzerinde gerçekleşti. Endeks değerine göre bir önceki yıla göre gözlenen azalmanın en yüksek olduğu sektör “bilgisayar ve ilgili hizmetler” sektörü oldu.

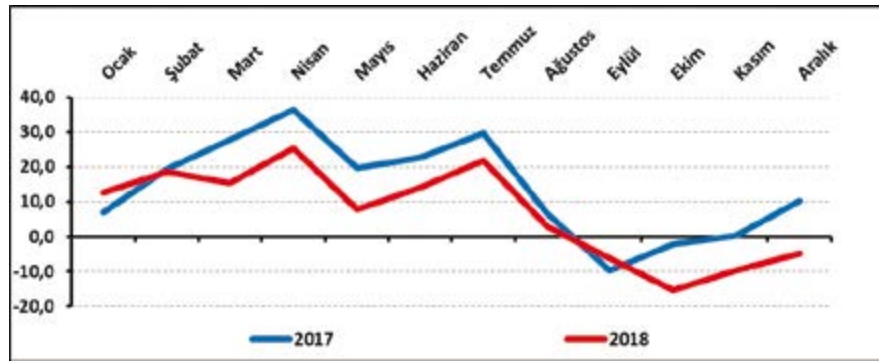
Firmaların yüzde 40’ı finansal kısıtlardan şikâyet ediyor:

Konya’da hizmetler sektöründe faaliyetleri kısıtlayan faktörlerin geçen yıla göre değişimleri incelendiğinde diğer faktörlerden, finansal kısıtlardan ve işgücü eksikliğinden şikâyet edenlerin

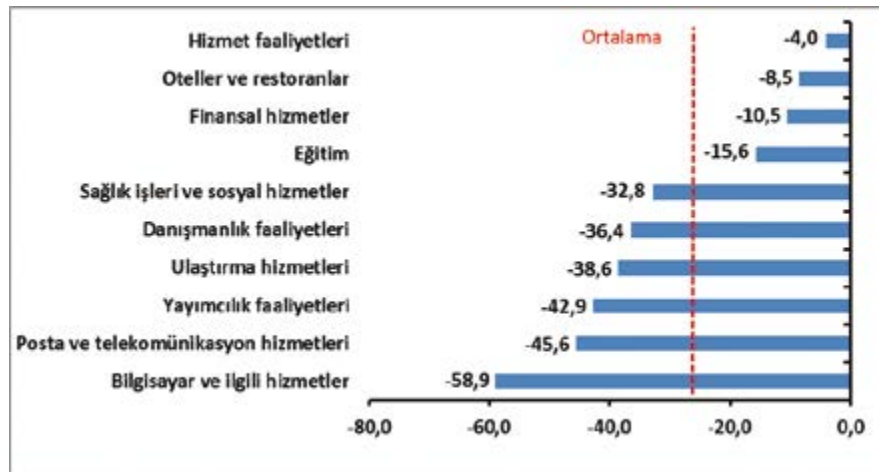
Şekil-4. Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere talep beklentisi* (%arttı - %azaldı) (Aralık 2017 – Aralık 2018)



Şekil-5. Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere olan talep beklentisi (Ocak – Aralık; 2017 – 2018)



Şekil-6. Alt sektörler bazında endeksin Aralık 2018’de bir önceki yıla göre değişimi (puan)



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

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

oranında geçen yıla göre artış gözlenirken, materyal veya ekipman eksikliğinden, talep yetersizliğinden şikayet edenlerin oranında ve faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şeyin olmadığını söyleyenlerin oranında geçen yıla göre düşüş yaşanmıştır. Aralık ayında hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 40'ı faaliyetlerini kısıtlayan temel etmenin finansal kısıtlar olduğunu dile getirmiştir. Firmaların yüzde 23'ü talep yetersizliğinin, yüzde 17,7'si diğer faktörlerin, yüzde 3,7'si işgücü eksikliğinin ve yüzde 1,3'ü materyal veya ekipman eksikliğinin faaliyetlerini kısıtladığını vurgulamıştır. Faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şeyin olmadığını ifade edenlerin oranı ise yüzde 14,3 olmuştur.

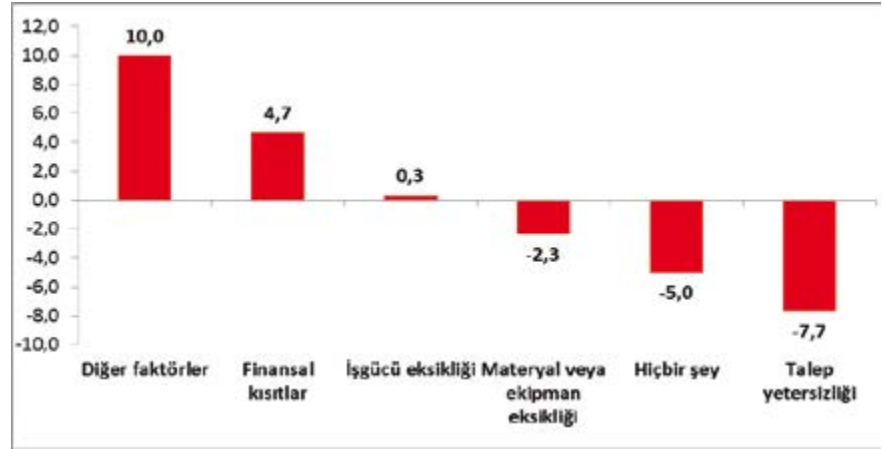
Konya hizmetler sektörü, gelecek döneme ilişkin göstergelerde Türkiye genelinden daha yüksek:

Konya ve Türkiye, Hizmetler Sektörü Güven Endeksi Anketi soruları bazında karşılaştırıldığında, aralık ayında Konya'nın gelecek döneme ilişkin tüm göstergelerde Türkiye'ye göre daha iyi bir performans sergilediği görüldü. Geçtiğimiz üç ayda "çalışan sayısı" ve gelecek üç ayda "fiyat beklentisi" göstergelerinde geçen yıla göre artış yaşanırken, diğer tüm göstergelerde geçen yıla göre düşüş yaşandı.

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

| Sorular | Konya (Konya TO) 12/2017 | Konya (Konya TO) 11/2018 | Konya (Konya TO) 12/2018 | Bir önceki aya göre değişim 12/2018 | Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 12/2018 | Türkiye (TÜİK) 12/2018 |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------------------------------------|--|------------------------|
| Geçtiğimiz üç ayda işleriniz nasıl değişti? | -15,0 | -46,0 | -46,7 | -0,7 | -31,7 | -31,4 |
| Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlere olan talep nasıl değişti? | -7,3 | -37,7 | -33,7 | 4,0 | -26,4 | -33,8 |
| Gelecek üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlere olan talebin ne yönde değişmesini bekliyorsunuz? | 10,3 | -9,7 | -5,0 | 4,7 | -15,3 | -23,0 |
| Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısı nasıl değişti? | -14,3 | -13,0 | -11,7 | 1,3 | 2,6 | -25,6 |
| Gelecek üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz? | -3,3 | -2,3 | -4,0 | -1,7 | -0,7 | -18,4 |
| Gelecek üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlerin fiyatlarının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz? | 25,0 | 20,7 | 27,3 | 6,7 | 2,3 | 9,2 |
| Geçen yılın aynı dönemine göre iş hacminizde (hizmet satışlarınızda) nasıl bir gelişme oldu? | -15,3 | -40,7 | -42,0 | -1,3 | -26,7 | |

Şekil-7. Faaliyetleri kısıtlayan temel etkenlerin Aralık 2018'de bir önceki yıla göre değişimi (puan)



Aralık ayında hizmetler sektöründe AB, Türkiye'ye göre daha iyi performans sergiledi:

AB-28 ülkeleri ve Türkiye'nin Hizmetler Sektörü Güven Endeksi değerlerine bakıldığında, Güney Kıbrıs Rum Yönetimi'nin geçen yıla göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Güney Kıbrıs Rum Yönetimi'ni; Litvanya, Çek Cumhuriyeti, Makedonya ve Portekiz takip etti. Geçen yıla göre en fazla düşüş ise Türkiye'de yaşandı. Türkiye'yi, İngiltere ve İsveç takip etti. Türkiye Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, geçen yıla göre AB-28 ve Euro bölgesine kıyasla daha kötü performans sergiledi.

Tablo-4. AB-28 Ülkeleri ve Türkiye'nin Hizmetler Sektörü Güven Endeksi karşılaştırmaları (Aralık 2017'ye göre)

| Ülkeler/ (Puan) | Aralık 2017'ye göre Hizmetler Sektörü Güven Endeksi'ndeki Değişim | Aralık 2018 |
|--------------------|---|-------------|
| G. K. Rum Yönetimi | 12,1 | 38,4 |
| Litvanya | 10,4 | 28,6 |
| Çek Cumhuriyeti | 2,2 | 38,1 |
| Makedonya | 2,0 | 12,2 |
| Portekiz | 1,7 | 6,7 |
| Polonya | 1,1 | 2,2 |
| Bulgaristan | 0,7 | 10,3 |
| Letonya | 0,2 | 3,2 |
| Almanya | -0,2 | 18,7 |
| Hrvatistan | -0,4 | 13,8 |
| Karadağ | -0,6 | -5,5 |
| Yunanistan | -1,1 | 6,1 |
| Slovenya | -1,4 | 24,3 |
| Hollanda | -2,1 | 12,0 |
| Danimarka | -2,8 | 8,1 |
| Macaristan | -3,8 | 9,7 |
| Sırbistan | -3,8 | 6,6 |
| Romanya | -4,6 | 5,0 |
| Euro Bölgesi-19 | -4,8 | 9,2 |
| Malta | -5,0 | 27,5 |
| Belçika | -6,3 | 10,7 |
| AB-28 | -6,4 | 6,2 |
| Fransa | -6,6 | 1,6 |
| Slovakya | -6,7 | -6,0 |
| İspanya | -7,6 | 10,7 |
| Finlandiya | -7,7 | 11,0 |
| İtalya | -9,7 | -1,7 |
| Avusturya | -11,3 | 18,1 |
| Estonya | -11,5 | 0,8 |
| İsveç | -12,0 | 18,3 |
| İngiltere | -14,2 | -9,6 |
| Türkiye | -16,9 | -29,4 |

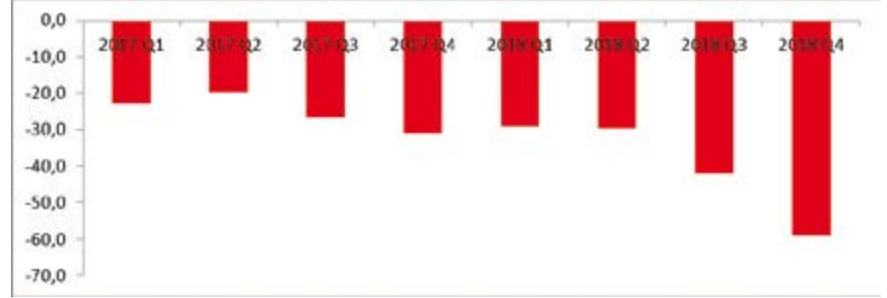
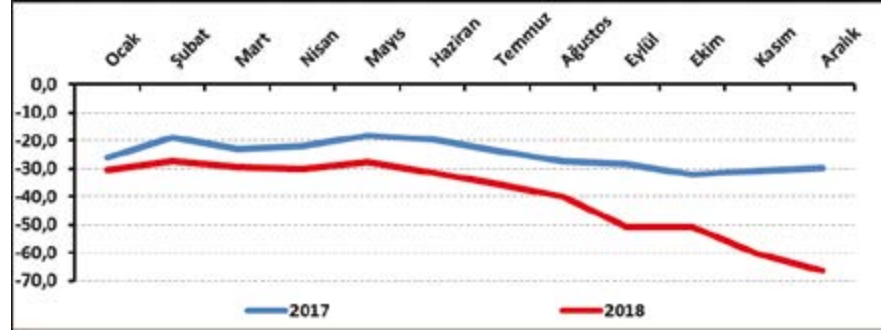
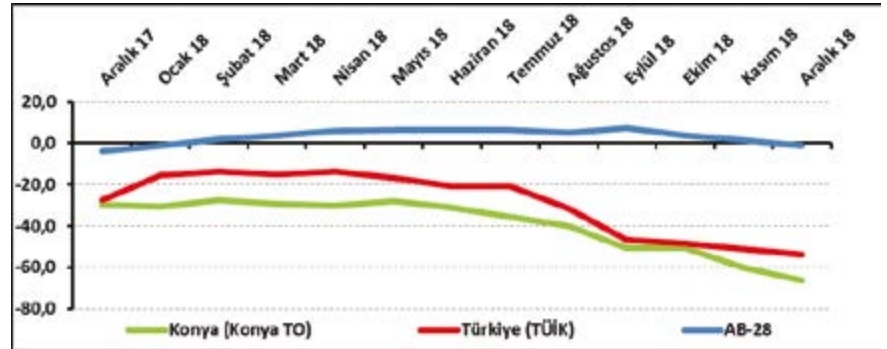
Konya İnşaat Sektörü 2018'de, 2017'ye Göre Daha Kötü Performans Sergiledi:

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi, geçen aya ve geçen yılın aynı dönemine göre düştü. Endeks 2018 yılını negatif seviyede tamamladı. Konya inşaat sektörünün önümüzdeki dönem işlere olan talep beklentisinde, çalışan sayısı ve fiyat beklentisinde geçen aya göre düşüş gözlemlendi. Endekse çeyreklik dönemler bazında bakıldığında, 2018 yılı son çeyreği, yıl içindeki en düşük çeyreklik dönem olmuştur.

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi aylar itibarıyla incelendiğinde, endeks değerinin 2018 yılının tüm aylarında 2017 yılının aynı dönemlerine göre daha düşük olduğu görüldü. Konya inşaat sektörü güven endeksinin 2017 yılı ortalaması -25 puan iken 2018 yılı ortalaması -40 puan oldu.

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

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi, Aralık 2018'de geçen aya ve geçen yılın aynı dönemine göre düştü. Endeks değeri, geçen yılın aynı dönemine göre 36,6 puan, geçen aya göre 6,2 puan düştü ve -66,4 puan değerini aldı. Aralık 2018'de Türkiye genelini temsil eden inşaat sektörü güven endeksi -53,9 puan, AB-28'i temsil eden güven endeksi ise -1,1 puan değerini aldı. Aralık

Şekil-1. Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi (Çeyreklik Dönemler; 2017-2018)**Şekil-2. Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi (Ocak-Aralık; 2017-2018)****Şekil-3. İnşaat Sektörü Güven Endeksi karşılaştırılması* (Aralık 2017 – Aralık 2018)****Tablo-1. Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi***

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

ayında inşaat sektörü güven endeksi, geçen aya göre Konya'da, Türkiye genelinde ve AB-28'de düştü. Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi, aralık ayında Türkiye genelinden daha kötü performans sergiledi.

Konya'da inşaat sektörünün yüzde 18,4'ü mevcut siparişlerin normal seviyede olduğunu ifade etti:

Mevcut sipariş durumunun denge değeri, bir önceki aya ve geçen yılın aynı dönemine göre düştü. Böylelikle söz konusu değer, Aralık 2018'de -78,6 puan değerini almış oldu.

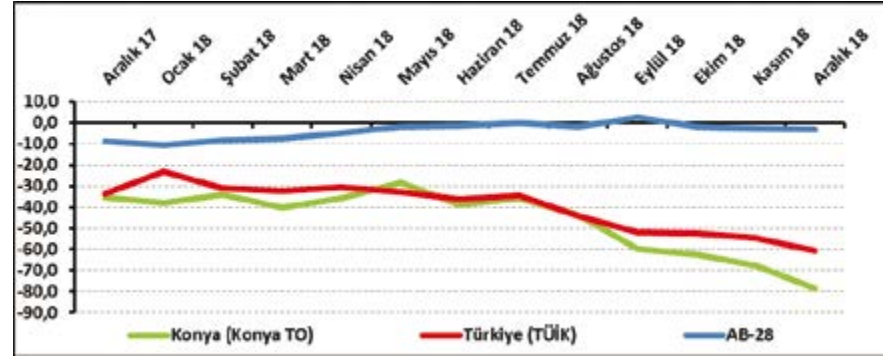
Aralık 2018'de Konya'da inşaat sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 1,5'i mevcut siparişlerinin normalin üzerinde olduğunu belirtirken, yüzde 80,1'i normalin altında olduğunu ifade etti. Mevcut siparişlerinin normal seviyede olduğunu belirtenlerin oranı ise yüzde 18,4 oldu. Mevcut siparişlerin durumu geçen yıla göre Konya ve Türkiye genelinde düşerken, AB-28'de yükseldi. Konya inşaat sektöründeki mevcut siparişlerin denge değeri, aralık ayında Türkiye genelinden daha kötü performans gösterdi.

Mevcut siparişler durumu aylar itibariyle incelendiğinde, 2018 yılının Nisan ve Mayıs ayları değerleri, 2017 yılının aynı dönemlerine göre daha yüksek performans sergiledi. Mevcut siparişlerin durumu endeksi değeri 2017 yılı ortalaması -33,7 puan iken, 2018 yılı ortalaması -46,9 puan oldu.

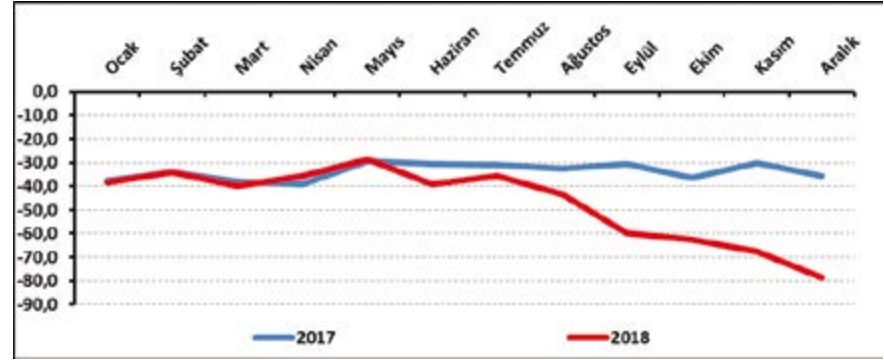
Konya'da gelecek dönemdeki istihdam beklentisi geçen aya göre düştü:

Önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısı

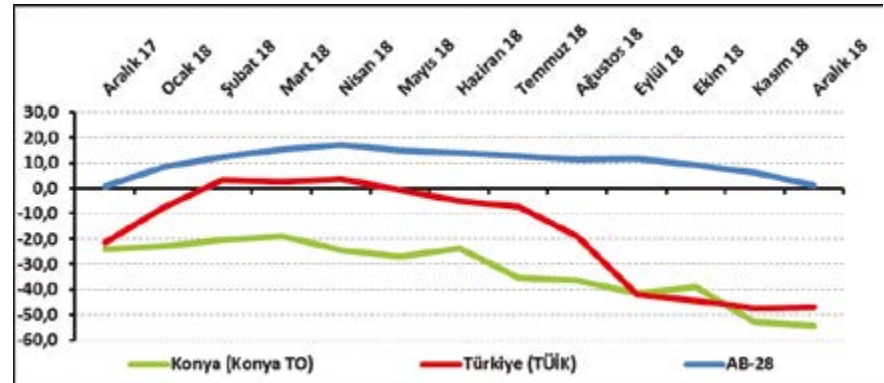
Şekil-4. Mevcut siparişlerin durumu* (%normalin üzeri – %normalin altı) (Aralık 2017 – Aralık 2018)



Şekil-5. Mevcut siparişlerin durumu (Ocak-Aralık; 2017-2018)



Şekil-6. Önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısı beklentisi* (%arttı – %azaldı) (Aralık 2017 – Aralık 2018)



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

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

beklentisi Aralık 2018'de bir önceki aya göre 1,2 puan, geçen yılın aynı dönemine göre 30 puan düştü. Böylelikle istihdam beklentisinin denge değeri -54,2 puan oldu.

Aralık 2018'de, Konya'da inşaat sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 4'ü önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısında artış beklerken, çalışan sayısında düşüş bekleyenlerin oranı yüzde 58,2 oldu.

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

Konya'da inşaat sektöründe faaliyet gösteren firmalar gelecek üç ayda çalışan sayıları için 2018 yılında, 2017 yılına kıyasla daha düşük beklenti içinde olduklarını söyledi. 2018 yılı boyunca çalışan sayısı beklentisi negatif değer aldı. Aylar itibariyle incelendiğinde, 2018 yılının tüm aylarında, 2017 yılının aynı dönemlerine göre daha düşük performans sergiledi. Önümüzdeki üç aydaki çalışan sayısı beklentisi 2017 yılı ortalaması -16,3 iken, 2018 yılı ortalaması -33,1 oldu.

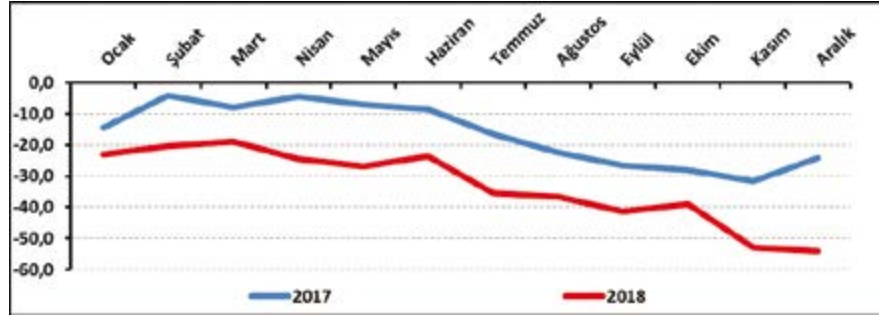
Aralık ayında en fazla düşüş özel inşaat faaliyetleri sektöründe oldu:

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi alt sektörler itibarıyla incelendiğinde, Aralık 2018'de geçen yılın aynı dönemine göre "bina inşaatı", "bina dışı yapıların inşaatı" ve "özel inşaat faaliyetleri" sektörlerinde düşüş olduğu gözlemlenmiştir. "Bina dışı yapıların inşaatı" ve "özel inşaat faaliyetleri" sektörlerinde gözlenen düşüş ortalama düşüşün üzerinde gerçekleşirken, "bina inşaatı" sektöründeki düşüş ortalama düşüşün altında gerçekleşmiştir.

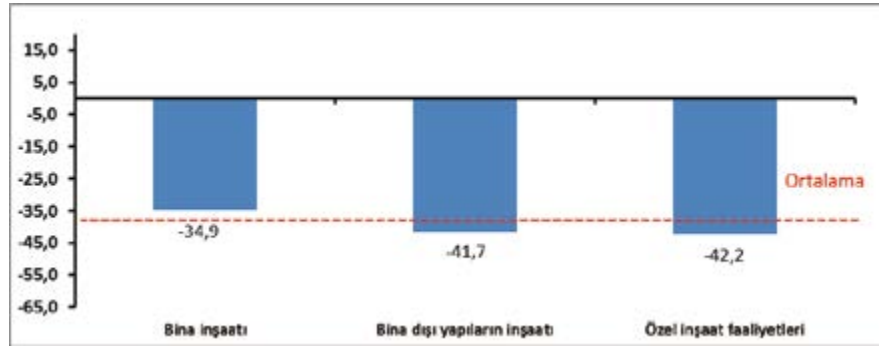
Firmaların yüzde 62,2'si finansal kısıtların faaliyetlerini kısıtladığını söylüyor:

Konya'da inşaat sektöründe faaliyet-

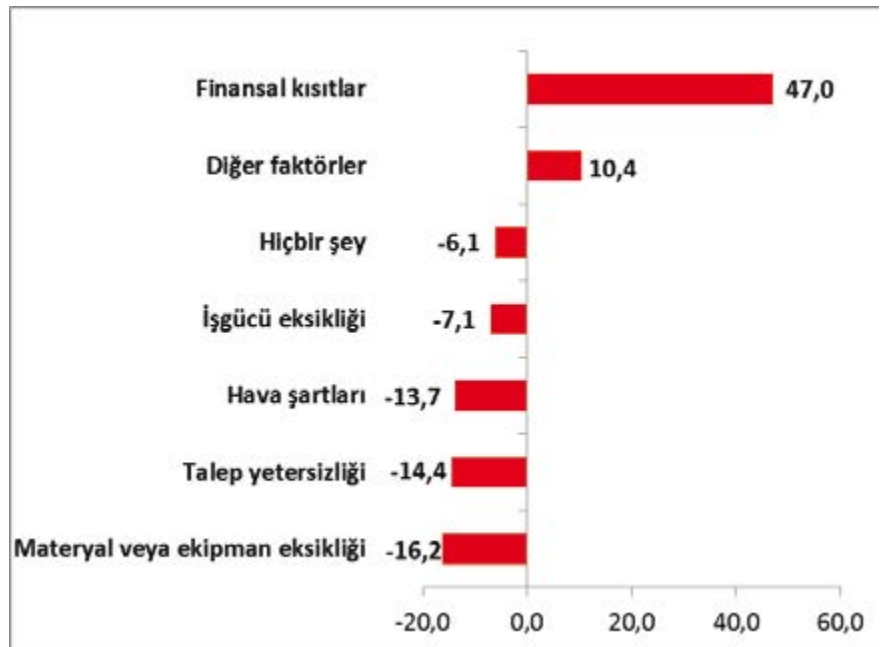
Şekil-7. Önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısı beklentisi (Ocak-Aralık; 2017 - 2018)



Şekil-8. Alt sektörler bazında endeksin Aralık 2018'de bir önceki yıla göre değişimi (puan)



Şekil-9. İnşaat faaliyetlerini kısıtlayan temel etkenlerin Aralık 2018'de bir önceki yıla göre değişimi (puan)



leri kısıtlayan faktörlerin geçen yıla göre değişimi incelendiğinde Aralık 2018’de finansal kısıtlardan ve diğer faktörlerden şikayet edenlerin oranında geçen yıla göre artış yaşandığı görülmüştür. İşgücü eksikliği, hava şartları, talep yetersizliği ve materyal veya ekipman eksikliği gibi unsurlardan şikayet edenlerin oranında ve faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şeyin olmadığını söyleyenlerin oranında geçen yıla göre düşüş yaşanmıştır.

Faaliyetleri kısıtlayan faktörler dile getirilme sıklığına göre ele alındığında Aralık 2018’de firmaların, en çok finansal kısıtlardan şikayet ettiği görülmüştür. Bu dönemde finansal kısıtlardan şikayet eden firmaların toplam içindeki payı yüzde 62,2’dir. Dile getirilen diğer kısıtların yüzdesel dağılımları sırasıyla şöyledir: talep yetersizliği (yüzde 18,9), diğer faktörler (yüzde 10,4), hava şartları (yüzde 6), materyal veya ekipman eksikliği (yüzde 1,5). Firmaların yüzde 1’i ise faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şey olmadığını belirtmiştir.

Konya, inşaat sektörüne ilişkin gös-

tergelerde 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 “gelecek üç ayda satış fiyatları” göstergesinde bir önceki yılın aynı ayına göre artış olduğu gözlenmiştir. Diğer tüm göstergelerde ise düşüş yaşanmıştır.

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

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

Tablo-5. AB-28 Ülkeleri ve Türkiye’nin İnşaat Sektörü Güven Endeksi karşılaştırmaları (Aralık 2017’ye göre)

| Ülkeler/ (Puan) | Aralık 2017’ye göre Hizmetler Sektörü Güven Endeksi’ndeki Değişim | Aralık 2018 |
|--------------------|---|-------------|
| Çek Cumhuriyeti | 14,9 | -6,5 |
| Portekiz | 12,2 | -7,5 |
| G. K. Rum Yönetimi | 11,0 | -10,4 |
| Hırvatistan | 9,9 | 11,3 |
| Lüksemburg | 9,7 | 13,8 |
| İspanya | 9,4 | -9,5 |
| Almanya | 7,9 | 8,8 |
| Sırbistan | 7,7 | -1,3 |
| Macaristan | 7,1 | 23,3 |
| Romanya | 6,5 | -18,6 |
| Fransa | 4,9 | 6,4 |
| Avusturya | 4,6 | -3,5 |
| Bulgaristan | 4,3 | -11,6 |
| Euro Bölgesi-19 | 4,2 | 0,9 |
| Yunanistan | 3,7 | -57,9 |
| Finlandiya | 3,5 | 2,0 |
| AB-28 | 2,9 | -1,1 |
| Belçika | 2,7 | -3,4 |
| Polonya | 2,7 | -12,5 |
| Letonya | 2,6 | -16,7 |
| İtalya | 2,2 | -13,9 |
| Litvanya | 2,2 | -26,3 |
| Karadağ | 1,2 | -5,3 |
| Makedonya | 1,2 | -18,3 |
| Danimarka | 0,0 | -11,6 |
| İngiltere | -0,3 | -5,3 |
| Estonya | -1,7 | -2,4 |
| Slovakya | -4,0 | -19,0 |
| Slovenya | -4,3 | 5,3 |
| Hollanda | -12,2 | 25,3 |
| Malta | -13,0 | 16,3 |
| İsveç | -16,5 | 8,0 |
| Türkiye | -26,3 | -53,9 |



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

| Sorular | Konya (Konya TO) 12/2017 | Konya (Konya TO) 11/2018 | Konya (Konya TO) 12/2018 | Bir önceki aya göre değişim 12/2018 | Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 12/2018 | Türkiye (TÜİK) 12/2018 |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-------------------------------------|--|------------------------|
| Geçtiğimiz üç ayda inşaat (yapma) faaliyetleriniz nasıl değişti? | -28,8 | -74,5 | -89,6 | -15,1 | -60,8 | -49,2 |
| Mevcut siparişlerinizin (mevsim normallerine göre) ne durumda olduğunu düşünüyorsunuz? | -35,5 | -67,5 | -78,6 | -11,1 | -43,1 | -60,7 |
| Gelecek üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz? | -24,2 | -53,0 | -54,2 | -1,2 | -30,0 | -47,0 |
| Gelecek üç ayda satış fiyatlarınızın ne yönde değişmesini bekliyorsunuz? | -20,7 | -11,5 | -19,4 | -7,9 | 1,3 | -12,3 |
| Gelecek üç ayda şirketinizin yaptığı işlere olan talebin ne yönde değişmesini bekliyorsunuz? | -28,3 | -42,5 | -53,7 | -11,2 | -25,4 | |
| Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısının nasıl değişti? | -27,8 | -42,5 | -49,3 | -6,8 | -21,5 | |
| Geçen yılın aynı dönemine göre iş hacminizde nasıl bir gelişme oldu? | -30,3 | -69,5 | -76,6 | -7,1 | -46,3 | |

KONYA'DA SİGORTALI ÇALIŞAN SAYISI 319 BİN OLDU:

Konya İstihdam İzleme Bülteni; SGK verilerine göre "sigortalı ücretli çalışan sayısı, işyeri, esnaf, çiftçi ve kamu çalışan sayılarına" yer vermektedir. Eylül 2018 verilerine göre Konya'da bir yılda sigortalı ücretli çalışan sayısı 8 bin artarak 319 bin oldu.

Konya'da, istihdam 1 yılda 8 bin arttı:

SGK verilerine göre Eylül 2018'de sigortalı ücretli (4/a) çalışanların sayısı Türkiye genelinde 14 milyon 809 bin, Konya'da ise 319 bin olmuştur.

Eylül 2017'den Eylül 2018'e sigortalı ücretli çalışan sayısı Türkiye'de 262 bin (yüzde 1,8), Konya'da 8 bin (yüzde 2,6) artmıştır.

Konya, Eylül 2018 verilerine göre son bir yılda sigortalı ücretli çalışan sayısı artışına katkıda bulunan iller arasında 11'inci sırada yer almıştır.

Eylül 2017'den Eylül 2018'e sigortalı ücretli çalışan sayısı değişiminde Konya, yüzde 2,6'luk artış oranı ile 81 il arasında 44'üncü sıradadır. Konya, eylül ayında sigortalı ücretli çalışan sayısı en fazla olan iller arasında 7'nci sıradadır. Son bir yıldaki artış oranında ise sigortalı ücretli çalışan sayısı en fazla olan 15 il arasında 7'inci sırada yer almaktadır.

Konya'da 1 yılda kadın istihdamı 67 bin oldu:

SGK verilerine göre Eylül 2018'de sigortalı ücretli (4/a) kadın çalışan sayısı Türkiye genelinde 4 milyon 342 bin, Konya'da ise 67 bin olmuştur. Eylül 2017'den Eylül 2018'e sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı Türkiye'de 334 bin (yüzde 8,3), Konya'da 8 bin (yüzde 14,4) artmıştır. Toplam istihdam içerisinde kadın istihdamının payı Eylül 2017'de yüzde 18,8 iken bu oranın Eylül 2018'de yüzde 21'e yükseldiği görülmektedir.

Konya, Eylül 2018 verilerine göre son bir yılda sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı artışına katkıda bulunan iller arasında 7'nci sırada yer almıştır.

Tablo 1. Sigortalı Ücretli (4/a) Çalışan Sayısı (Eylül 2017'ye göre yüzde değişim)

| | Konya | Türkiye |
|------------------------------------|---------|------------|
| Eylül 2017 | 310.840 | 14.547.574 |
| Eylül 2018 | 318.790 | 14.809.349 |
| Eylül 2018 - Eylül 2017 (Fark) | 7.950 | 261.775 |
| Eylül 2018 - Eylül 2017 (Artış, %) | 2,6 | 1,8 |
| Eylül 2018 - Eylül 2016 (Artış, %) | 7,7 | 9,9 |
| Eylül 2018 - Eylül 2015 (Artış, %) | 8,1 | 9,8 |
| Eylül 2018 - Eylül 2014 (Artış, %) | 14,7 | 12,6 |
| Eylül 2018 - Eylül 2013 (Artış, %) | 19,9 | 18,3 |

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Tablo 2. Sigortalı Ücretli (4/a) Kadın Çalışan Sayısı (Eylül 2017'ye göre yüzde değişim)

| | Konya | Türkiye | Konya'daki Kadın İstihdamının Konya'daki Toplam İstihdama Oranı (%) |
|------------------------------------|--------|-----------|---|
| Eylül 2017 | 58.547 | 4.007.030 | 18,8 |
| Eylül 2018 | 66.990 | 4.341.521 | 21,0 |
| Eylül 2018 - Eylül 2017 (Fark) | 8.443 | 334.491 | |
| Eylül 2018 - Eylül 2017 (Artış, %) | 14,4 | 8,3 | |
| Eylül 2018 - Eylül 2016 (Artış, %) | 24,8 | 16,4 | |
| Eylül 2018 - Eylül 2015 (Artış, %) | 28,8 | 18,0 | |
| Eylül 2018 - Eylül 2014 (Artış, %) | 48,7 | 25,3 | |
| Eylül 2018 - Eylül 2013 (Artış, %) | 63,6 | 36,5 | |

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Eylül 2017'den Eylül 2018'e sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı değişiminde Konya, yüzde 14,4'lük artış oranı ile 81 il arasında 30'uncu sıradadır. Konya, eylül ayında sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı en fazla olan iller arasında 12'inci sıradadır. Son bir yıldaki artış oranında ise sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı en fazla olan 15 il arasında ilk sırada yer almaktadır.

Konya'da 1 yılda işyeri sayısı bin arttı:

Eylül 2018'de işyeri sayısı Türkiye genelinde 1 milyon 887 bin olurken, Konya'da 46 bin olmuştur. Eylül 2017'den Eylül 2018'e işyeri sayısındaki artış, Türkiye'de 56 bin (yüzde 3), Konya'da ise bin (yüzde 2,9) olmuştur. Son beş yılda Türkiye'deki işyeri sayısı yüzde 18,1, Konya'da yüzde 16,9 artmıştır.

Konya, Eylül 2018 verilerine göre son bir yılda işyeri sayısı artışına katkıda bulunan iller arasında 9'uncu sırada yer almıştır.

Eylül 2017'den Eylül 2018'e işyeri sayısı değişiminde Konya, yüzde 2,9'luk artış ile 81 il arasında 48'inci sıradadır. Konya, eylül ayında işyeri sayısı en fazla olan iller arasında 7'nci sırada bulunmaktadır. Son bir yıldaki artış oranında ise işyeri sayısı en fazla olan 15 il arasında 8'inci sırada yer almaktadır.

Konya'da kayıtlı esnaf sayısı yüzde 2 arttı:

SGK verilerine göre Eylül 2018'de kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf (4/b) sayısı Türkiye genelinde 2 milyon 94 bin olurken, Konya'da 63 bin olmuştur. Eylül 2017'den Eylül 2018'e kayıtlı es-

nafl sayısında, Türkiye'de 43 bin (yüzde 2,1) artış, Konya'da bin (yüzde 1,7) artış olmuştur. Son beş yılda Türkiye'deki kayıtlı esnaf sayısı yüzde 9,4, Konya'da yüzde 14,3 artmıştır.

Eylül 2017'den Eylül 2018'e kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf sayısı değişiminde Konya, yüzde 1,7'lik artış ile 81 il arasında 28'inci olmuştur. Konya, eylül ayında kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf sayısı en fazla olan iller arasında 6'ncı sırada yer almıştır.

Konya'da çiftçi sayısı 42 bin oldu:

SGK verilerine göre Eylül 2018'de tarım kapsamında çalışan kayıtlı çiftçi (4/b) sayısı Türkiye genelinde 717 bin, Konya'da ise 42 bin olmuştur. Eylül 2017'den Eylül 2018'e kayıtlı çiftçi sayısı Türkiye'de 4 bin (yüzde 0,6) azalırken, Konya'da 249 (yüzde 0,6) artmıştır. Son beş yılda Türkiye'de kayıtlı çiftçi sayısı yüzde 26,1 oranında, Konya'da ise yüzde 20,0 oranında azalmıştır.

Konya, Eylül ayında kayıtlı çiftçi sayısı en fazla olan iller arasında 42 bin çiftçi ile ilk sırada yer almıştır. Konya'da kayıtlı çiftçiler Eylül 2018 verilerine göre Türkiye genelindeki kayıtlı çiftçilerin yüzde 5,9'unu oluşturmaktadır.

Eylül 2017'den Eylül 2018'e kayıtlı çiftçi sayısı değişiminde Konya, yüzde 0,6'lık artış ile 81 il arasında 26'ncı sıradadır.

Konya'da kamu çalışan sayısı 77 bin oldu:

SGK verilerine göre Eylül 2018'de kamu çalışanlarının (4/c) sayısı Türkiye genelinde 3 milyon olurken, Konya'da 77 bin olmuştur.

Eylül 2017'den Eylül 2018'e kamu çalışanı sayısı Türkiye'de 37 bin (yüzde 1,2), Konya'da 884 (yüzde 1,2) artmıştır. Son beş yılda Türkiye'de kamu çalışanı sayısı yüzde 10,9 oranında, Konya'da ise yüzde 12,0 oranında artmıştır.

Konya, Eylül 2018 verilerine göre son bir kamu çalışanı sayısı artışına katkıda bulunan iller arasında 18'inci sırada yer almıştır.

Eylül 2017'den Eylül 2018'e kamu çalışanı sayısı değişiminde Konya, yüzde 1,2'lik artış ile kamu çalışanı sayısı azalan 81 il arasında 41'inci sıradadır. Türkiye genelinde kamu çalışanı sayısı en fazla olan iller arasında Konya 5'inci sıradadır. Son bir yıldaki artış oranında ise kamu çalışanı sayısı en fazla olan 15 il arasında 12'nci sırada yer almaktadır.

Tablo 2. İşyeri Sayısı (4/a) (Eylül 2017'ye göre yüzde değişim)

| | Konya | Türkiye |
|------------------------------------|--------|-----------|
| Eylül 2017 | 44.944 | 1.831.155 |
| Eylül 2018 | 46.260 | 1.886.842 |
| Eylül 2018 - Eylül 2017 (Fark) | 1.316 | 55.687 |
| Eylül 2018 - Eylül 2017 (Artış, %) | 2,9 | 3,0 |
| Eylül 2018 - Eylül 2016 (Artış, %) | 8,4 | 9,1 |
| Eylül 2018 - Eylül 2015 (Artış, %) | 10,4 | 9,9 |
| Eylül 2018 - Eylül 2014 (Artış, %) | 14,8 | 13,4 |
| Eylül 2018 - Eylül 2013 (Artış, %) | 16,9 | 18,1 |

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Tablo 3. Kayıtlı Esnaf (Kendi Hesabına Çalışan) (4/b) Sayısı (Eylül 2017'ye göre yüzde değişim)

| | Konya | Türkiye |
|------------------------------------|--------|-----------|
| Eylül 2017 | 62.299 | 2.050.491 |
| Eylül 2018 | 63.389 | 2.093.566 |
| Eylül 2018 - Eylül 2017 (Fark) | 1.090 | 43.075 |
| Eylül 2018 - Eylül 2017 (Artış, %) | 1,7 | 2,1 |
| Eylül 2018 - Eylül 2016 (Artış, %) | 8,2 | 6,4 |
| Eylül 2018 - Eylül 2015 (Artış, %) | 7,5 | 3,3 |
| Eylül 2018 - Eylül 2014 (Artış, %) | 12,0 | 5,5 |
| Eylül 2018 - Eylül 2013 (Artış, %) | 14,3 | 9,4 |

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Tablo 4. Kayıtlı Çiftçi (Tarım) (4/b) Sayısı (Eylül 2017'ye göre yüzde değişim)

| | Konya | Türkiye |
|------------------------------------|--------|---------|
| Eylül 2017 | 41.831 | 721.626 |
| Eylül 2018 | 42.080 | 717.286 |
| Eylül 2018 - Eylül 2017 (Fark) | 249 | -4.340 |
| Eylül 2018 - Eylül 2017 (Artış, %) | 0,6 | -0,6 |
| Eylül 2018 - Eylül 2016 (Artış, %) | 1,2 | -1,1 |
| Eylül 2018 - Eylül 2015 (Artış, %) | -8,3 | -11,9 |
| Eylül 2018 - Eylül 2014 (Artış, %) | -13,9 | -18,3 |
| Eylül 2018 - Eylül 2013 (Artış, %) | -20,0 | -26,1 |

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Tablo 5. Kamu Çalışanı (4/c) Sayısı (Eylül 2017'ye göre yüzde değişim)

| | Konya | Türkiye |
|------------------------------------|--------|-----------|
| Eylül 2017 | 76.129 | 2.964.754 |
| Eylül 2018 | 77.013 | 3.001.713 |
| Eylül 2018 - Eylül 2017 (Fark) | 884 | 36.959 |
| Eylül 2018 - Eylül 2017 (Artış, %) | 1,2 | 1,2 |
| Eylül 2018 - Eylül 2016 (Artış, %) | -0,1 | 0,3 |
| Eylül 2018 - Eylül 2015 (Artış, %) | 0,6 | 1,2 |
| Eylül 2018 - Eylül 2014 (Artış, %) | 5,2 | 4,2 |
| Eylül 2018 - Eylül 2013 (Artış, %) | 12,0 | 10,9 |

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

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.

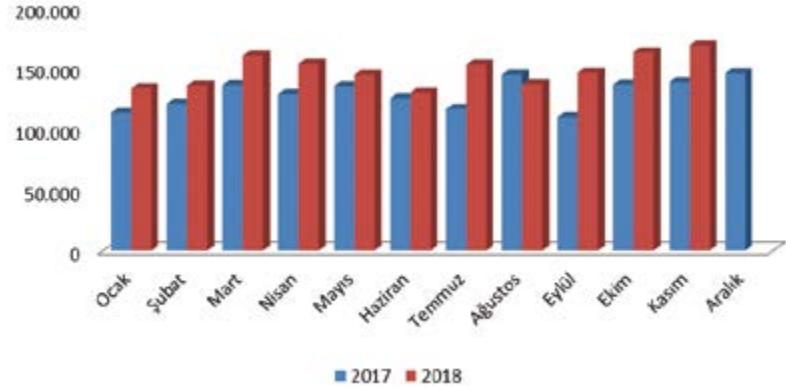
Konya'nın ihracatı geçen aya ve geçen yıla göre arttı:

Konya'da ihracat 2018 Ekim ayında 163,1 milyon dolar seviyesinde iken Kasım ayında bir önceki aya kıyasla yaklaşık 5,7 milyon dolar, bir önceki yılın aynı ayına kıyasla ise 30,2 milyon dolar artarak 168,8 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. Türkiye'nin Kasım 2018 ihracatı ise 15,5 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti.

Konya'nın ithalatı geçen yıla göre azaldı:

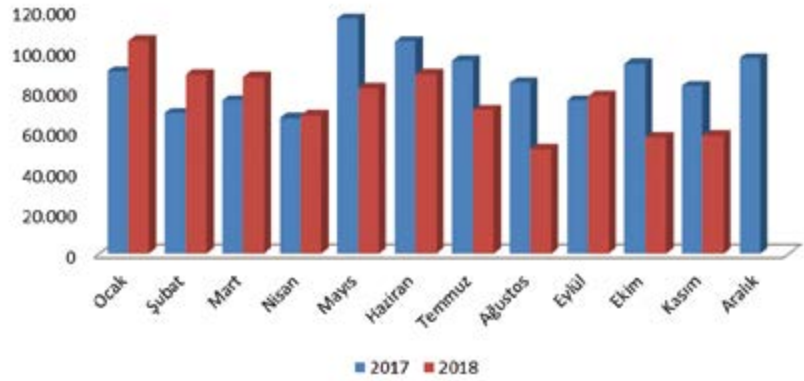
Ekim 2018'de 57,4 milyon dolar seviyesinde olan ithalat rakamları, Kasım 2018'de bir önceki aya göre yüzde 1,5 artarken, geçen yılın aynı ayına göre de yüzde 29,5 azalarak 58,3 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. Türkiye ithalat rakamlarına bakıldığında ise Kasım 2018'de bir önceki aya göre 5,6 milyon dolarlık bir artış olduğu ve ithalatın

Şekil-1: Aylara Göre Konya'nın İhracatı 2017-2018 (1000\$)



Kaynak: TÜİK

Şekil-2: Aylara Göre Konya'nın İthalatı 2017-2018 (1000\$)



Kaynak: TÜİK

Tablo-1: Aylara Göre Konya'nın İhracatı (2017-2018) (1000\$)

| İhracat (1000 \$) | | | | | | | | | | | | |
|-------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | Ocak | Şubat | Mart | Nisan | Mayıs | Haziran | Temmuz | Ağustos | Eylül | Ekim | Kasım | Aralık |
| 2017 | 113.252 | 120.963 | 136.395 | 128.515 | 135.365 | 125.111 | 116.575 | 144.595 | 109.672 | 136.723 | 138.588 | 145.882 |
| 2018 | 133.605 | 136.000 | 160.299 | 153.764 | 144.385 | 129.728 | 153.194 | 136.938 | 146.307 | 163.063 | 168.805 | |

Kaynak: TÜİK

Tablo-2: Aylara Göre Konya'nın İthalatı (2017-2018) (1000\$)

| İhracat (1000 \$) | | | | | | | | | | | | |
|-------------------|---------|--------|--------|--------|---------|---------|--------|---------|--------|--------|--------|--------|
| | Ocak | Şubat | Mart | Nisan | Mayıs | Haziran | Temmuz | Ağustos | Eylül | Ekim | Kasım | Aralık |
| 2017 | 89.673 | 69.288 | 75.503 | 66.743 | 115.832 | 104.547 | 94.999 | 84.338 | 75.521 | 93.572 | 82.638 | 96.203 |
| 2018 | 105.055 | 88.026 | 86.942 | 68.049 | 81.348 | 88.266 | 70.722 | 51.544 | 77.696 | 57.387 | 58.251 | |

Kaynak: TÜİK

Şekil-2: Aylara Göre Konya'nın İthalatı 2017-2018 (1000\$)

| | İhracat (milyon \$) | İthalat (milyon \$) | Dış Ticaret Dengesi (milyon \$) | Dış Ticaret Hacmi (milyon \$) | İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%) | İhracat (Kasım 2017-2018) Fark (%) | İthalat (Kasım 2017-2018) Fark (%) |
|---------|---------------------|---------------------|---------------------------------|-------------------------------|--|------------------------------------|------------------------------------|
| Türkiye | 15.529 | 16.180 | -651 | 31.709 | 96% | 9,4% | -21,3% |
| Konya | 169 | 58 | 111 | 227 | 290% | 21,8% | -29,5% |

Kaynak: TÜİK

16,2 milyar dolar seviyesine yükseldiği görülmektedir.

2018 Kasım ayı itibarıyla Konya'nın Türkiye'nin toplam ihracat ve ithalatından aldığı pay sırasıyla, yüzde 1,09 ve yüzde 0,36 olarak gerçekleşmiştir. Konya'nın Kasım 2018'deki 227 milyon dolarlık dış ticaret hacmi ise Türkiye'nin toplam dış ticaret hacminin yüzde 0,72'sini oluşturmaktadır. Türkiye 2018 Kasım ayı itibarıyla 651 milyon dolarlık dış ticaret açığı verirken, Konya 111 milyon dolarlık dış ticaret fazlası vermiştir. Kasım ayında Türkiye için ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 96 iken Konya için bu oran yüzde 290 olmuştur.

Konya'nın Kasım ayı ihracatı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 21,8 artarken, Türkiye'nin ihracatı aynı dönemde yüzde 9,4 artmıştır. Öte yandan Konya'nın Kasım ayı ithalatı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 29,5 azalırken, Türkiye'nin Kasım ayı ithalatı yüzde 21,3 azalmıştır. Konya'nın dış

ticaret verilerine göre, bir önceki aya oranla 2018 Kasım ayı ithalatında yüzde 1,5'lik, ihracatında yüzde 3,5'lik bir artış gözlenmiştir. Türkiye'nin bir önceki aya oranla 2018 Kasım ayı ithalatında yüzde 0,03'lük bir artış gözlenirken, ihracatında yüzde 1'lik bir düşüş gözlenmiştir.

Sektörlere göre ihracat verileri incelendiğinde, 2018 Kasım ayında Konya'nın en fazla ihracat yaptığı ilk 10 sektörde bir önceki aya kıyasla çok fazla değişiklik olmadığı gözlenmiştir. Ekim 2018'de listede yer almayan ancak Kasım 2018'de yer alan sektörün;

Tablo-5: İhracat Partnerleri (Kasım -2018)

| | Partner | İhracat (\$) | Pay |
|----|-------------------|--------------|------|
| 1 | Irak | 28.253.031 | 17% |
| 2 | Almanya | 11.532.464 | 7% |
| 3 | İtalya | 7.450.509 | 4% |
| 4 | Cezayir | 6.471.550 | 4% |
| 5 | ABD | 5.441.369 | 3% |
| 6 | Suudi Arabistan | 4.805.478 | 3% |
| 7 | Polonya | 4.235.964 | 3% |
| 8 | Rusya Federasyonu | 3.841.514 | 2% |
| 9 | Mısır | 3.833.022 | 2% |
| 10 | Romanya | 3.801.728 | 2% |
| | Diğer | 89.138.292 | 53% |
| | Toplam | 168.804.921 | 100% |

Kaynak: TÜİK

Tablo-4: İhracatın Sektörel Dağılımı (Kasım; 2017-2018)

| | Kasım -İhracat (\$) | | Değişim | Konya'nın Toplam İhracatı İçindeki Pay (%) - Kasım 2018 |
|--|---------------------|-------------|---------|---|
| | 2018 | 2017 | | |
| Kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları | 50.506.374 | 38.080.382 | 32,6% | 29,9% |
| Motorlu kara taşıtları, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıtları, bunların aksam, parça, aksesuarı | 26.015.170 | 21.059.242 | 23,5% | 15,4% |
| Hububat, un, nişasta veya süt müstahzarları, pastacılık ürünleri | 13.985.110 | 7.304.093 | 91,5% | 8,3% |
| Demir veya çelikten eşya | 11.415.352 | 9.263.159 | 23,2% | 6,8% |
| Süt ürünleri, yumurtalar, tabii bal, diğer yenilebilir hayvansal menşeli ürünler | 7.954.639 | 6.824.148 | 16,6% | 4,7% |
| Alüminyum ve alüminyumdan eşya | 7.345.990 | 6.815.566 | 7,8% | 4,4% |
| Plastikler ve mamulleri | 6.097.866 | 5.079.685 | 20,0% | 3,6% |
| Kakao ve kakao müstahzarları | 5.439.059 | 6.828.927 | -20,4% | 3,2% |
| Silahlar ve mühimmat, bunların aksam, parça ve aksesuarı | 3.916.317 | 4.554.107 | -14,0% | 2,3% |
| Sebzeler, meyveler, sert kabuklu meyveler ve bitkilerin diğer kısımlarından elde edilen müstahzarlar | 3.676.445 | 5.994.337 | -38,7% | 2,2% |
| Toplam | 168.804.921 | 138.588.380 | 21,8% | 100,0% |

Kaynak: TÜİK

“Sebzeler, meyveler, sert kabuklu meyveler ve bitkilerin diğer kısımlarından elde edilen müstahzarlar” sektörü olduğu görülmektedir. “Kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları” sektörü 50,5 milyon dolarlık ihracatı ile Kasım ayında Konya’nın toplam ihracatının yüzde 29,9’unu oluşturmaktadır; geçen yılın aynı ayına göre sektörün ihracatı yüzde 32,6 artmıştır. Geçen yılın aynı ayına göre listedeki ürünler arasında ihracatı en çok artan ürün grubu “hububat, un, nişasta veya süt müstahzarları, pastacılık ürünleri” sektörü olmuştur. İhracatı en çok azalan sektör ise, “sebzeler, meyveler, sert kabuklu meyveler ve bitkilerin diğer kısımlarından elde edilen müstahzarlar” sektörü olmuştur.

Konya’nın ihracatında Irak’ın payı yüzde 17 seviyesinde

Ülkeler bazında Konya’nın ihracat rakamlarına bakıldığında, Kasım 2018’de, ilk sırada 28,3 milyon dolarlık ihracat hacmi ile Irak yer almaktadır. Konya’nın Irak’a olan ihracatı geçen yılın aynı ayına göre yaklaşık 9,2 milyon dolar artarak 28,3 milyon dolara yükselmiştir. Irak, Konya’nın toplam ihracatının yüzde 17’sini oluşturmaktadır.

Irak’ın ardından 11,5 milyon dolarlık ihracat hacmi ile Almanya gelmektedir. Almanya’ya yapılan ihracat, geçen yılın aynı ayına göre yaklaşık 392 bin dolar artmıştır. Konya’nın en fazla ihracat yaptığı diğer ülkeler sırasıyla, İtalya, Cezayir, ABD, Suudi Arabistan, Polonya, Rusya, Mısır ve Romanya’dır.

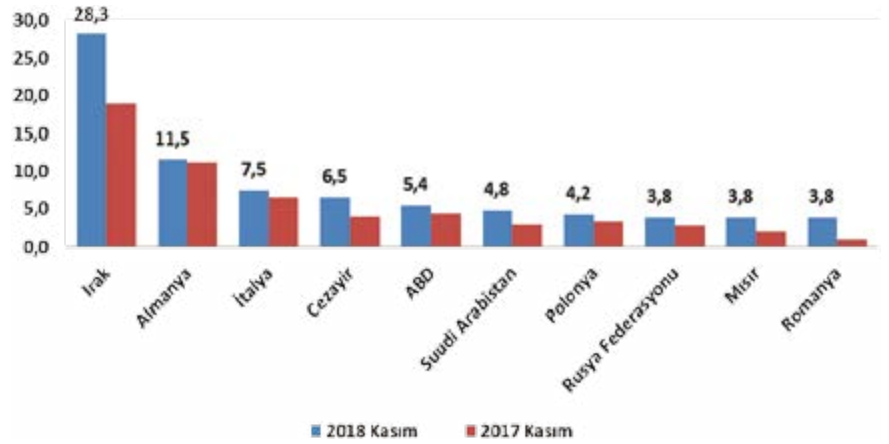
Konya, Kasım ayında en fazla ithalattı ise Çin’den yapmıştır. Konya’nın Çin’den yaptığı ithalat, yaklaşık 12 milyon dolar seviyesindedir ve yapılan toplam ithalatın yüzde 21’ini oluşturmaktadır. Konya’nın Çin’den sonra en fazla ithalat yaptığı ülke ise Rusya olmuştur. Konya’nın Rusya’dan yaptığı ithalat, yaklaşık 4,7 milyon dolar seviyesinde olup toplam ithalatın yüzde 8’ini oluşturmaktadır. Konya’nın en fazla ithalat yaptığı diğer ülkeler sırasıyla Brezilya, Hollanda, Almanya, İtalya, Tayvan, Malezya, Belçika, Hindistan’dır.

Tablo-6: İthalat Partnerleri (Kasım -2018)

| | Partner | İhracat (\$) | Pay |
|----|-------------------|--------------|------|
| 1 | Çin | 11.995.362 | 21% |
| 2 | Rusya Federasyonu | 4.729.494 | 8% |
| 3 | Brezilya | 4.346.508 | 7% |
| 4 | Hollanda | 4.338.991 | 7% |
| 5 | Almanya | 4.285.232 | 7% |
| 6 | İtalya | 2.449.801 | 4% |
| 7 | Tayvan | 1.939.639 | 3% |
| 8 | Malezya | 1.907.131 | 3% |
| 9 | Belçika | 1.842.955 | 3% |
| 10 | Hindistan | 1.829.481 | 3% |
| | Diğer | 18.586.672 | 32% |
| | Toplam | 58.251.266 | 100% |

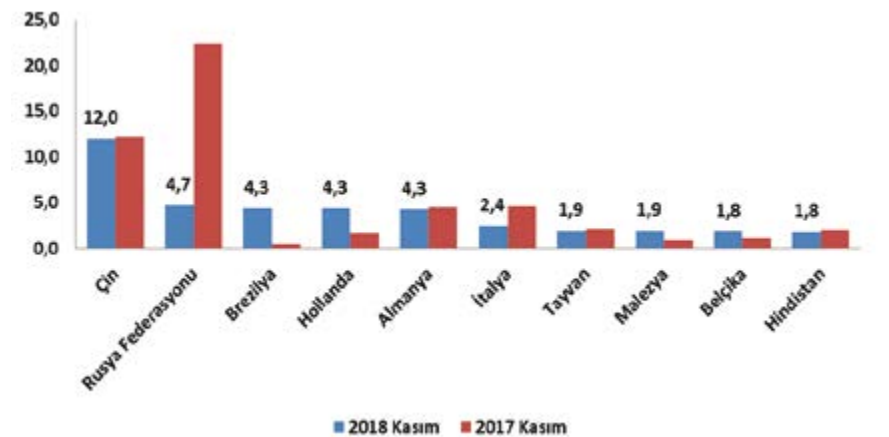
Kaynak: TÜİK

Şekil-3: Ülkelere Göre Konya’nın İhracatı (milyon \$) – İlk 10 Ülke (Kasım -2018)



Kaynak: TÜİK

Şekil-4: Ülkelere Göre Konya’nın İthalatı (milyon \$) – İlk 10 Ülke (Kasım -2018)



Kaynak: TÜİK



KTO KARATAY
ÜNİVERSİTESİ

KTO Karatay



1882
KONYA TİCARET ODASI
KONYA CHAMBER OF COMMERCE

Geleceğe İZ Bırakır!

TIP FAKÜLTESİ

HUKUK FAKÜLTESİ

MÜHENDİSLİK FAKÜLTESİ

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

İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ

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

SOSYAL VE BEŞERİ BİLİMLER FAKÜLTESİ

Sosyal Hizmet
Tarih
Psikoloji
Sosyoloji
İletişim Tasarımı ve Yönetimi

GÜZEL SANATLAR VE TASARIM FAKÜLTESİ

Mimarlık
İç Mimarlık
Grafik Tasarım
Geleneksel Türk Sanatları

SAĞLIK BİLİMLERİ YÜKSEKOKULU

Odyoloji
Hemşirelik
Çocuk Gelişimi
Fizyoterapi ve Rehabilitasyon
Beslenme ve Diyetetik
Ebelik

YABANCI DİLLER YÜKSEKOKULU

Mütercim Tercümanlık (Arapça)
Mütercim Tercümanlık (İngilizce)

ADALET MESLEK YÜKSEKOKULU

SAĞLIK HİZMETLERİ MESLEK YÜKSEKOKULU

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

TİCARET VE SANAYİ MESLEK YÜKSEKOKULU

Dış Ticaret*
Mekatronik*

* Bu programlara YÖK'ün onay vermesi halinde öğrenci alınacaktır.



Konya Ticaret Odası Üniversitesidir

www.karatay.edu.tr

444 12 51



KTO KARATAY
ÜNİVERSİTESİ

KARİYERİNDE YÜKSEKLERİ HEDEFLEYENLERE

GENİŞ LİSANSÜSTÜ PROGRAM
İMKÂN LARI KTO KARATAY'DA

*KTO Karatay Üniversitesi'nde 28 farklı lisansüstü
eğitim programı seni bekliyor.*

FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

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

SAĞLIK BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ

Odyoloji Tezli Yüksek Lisans
Çocuk Gelişimi Tezsiz Yüksek Lisans

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

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

www.karatay.edu.tr [/ktokaratay](https://www.facebook.com/ktokaratay) [/KARATAYUNIVERSITESI](https://www.facebook.com/karatayuniversitesi) [/ktokaratayuniversitesi](https://www.facebook.com/ktokaratayuniversitesi) 444 4254

