



BAŞLARKEN >

Değerli Üyelerimiz;

1 Temmuz tarihi itibarıyla ticaret hayatımızda yeni bir dönem başladı. Yürürlüğe giren yeni Türk Ticaret Kanunu ile özel sektörümüz dünya ile rekabetinde büyük bir avantaja sahip olmuştur. Bugüne kadar şirketlerimiz 60 yıllık bir ticaret kanunu ile uluslararası arenada sınırlı rekabet gücüyle büyük başarı kazanmışlardır. Bugün; girişimcimizin önünü açan yeni ticaret kanunu, ülkemizin 2023 hedeflerine ulaşılmasında en büyük adımdır.

İş dünyası olarak dünya ile aynı kulvarda mücadele edebilmek için yapısal reformların görüşlerimiz dikkate alınarak gerçekleştirilmesi gerektiğini uzun dönem dile getirdik. 1535 madde olarak kabul edilen yeni Türk Ticaret Kanunu'nda çekincemiz olan maddeler bulunmaktaydı. Konya Ticaret Odası olarak yaptığımız çalışma sonucunda; şirket yöneticilerine yönelik bilgilerin her türlü belgede yer alması zorunluluğu, ortakların şirkete borçlanma yasağı, kanunda düzenlenen cezaların ağır olduğu, adli para cezalarının idari para cezasına dönüştürülmesi gerektiği ve şirketlerin internet sitesinde bulundurulması gereken içeriğin geniş olduğu gibi ön plana çıkan maddelerde sıkıntı yaşanılacağına dair görüşümüz ağırlık kazandı. Hükümetimize ilettiğimiz görüş ve önerilerimizi içeren raporumuzda yer alan bu maddelerin belirttiğimiz doğrultuda değiştirilmesi memnuniyet vericidir.

Bu aşamadan sonra, 1 Temmuz 2012 tarihi itibarıyla yürürlüğe giren kanunun uygulama sürecinde başka maddelerde sorun çıkması halinde bunu da rapor haline getirerek hükümet nezdinde girişimlerde bulunacağız.

Değerli Üyelerimiz;

İçinde bulunduğumuz ayda; toplum olarak birlik ve beraberliğin pekiştiği sevgi, kardeşlik ve yardımlaşma gibi duyguların daha yoğun yaşandığı müstesna bir ay olan Ramazan ayını idrak edeceğiz. Tüm feyiz ve bereketiyle Ramazan ayını içimizdeki ibadet aşkı, insan sevgisi ve muhtaçlara el uzatmanın verdiği huzurla ve mutlulukla geçireceğiz. Bu vesile ile Ramazan ayının şehrimiz, ülkemiz ve tüm İslam âlemine hayırlar getirmesini temenni ediyor, bol kazançlı bereketli günler diliyorum.

Selçuk ÖZTÜRK
Konya Ticaret Odası
Yönetim Kurulu Başkanı



KONYA TİCARET ODASI
yeni **ipek yolu**
d e r g i s i

İMTİYAZ SAHİBİ Konya Ticaret Odası Adına
Yönetim Kurulu Başkanı
Selçuk ÖZTÜRK

GENEL YAYIN YÖNETMENİ Özhan SAY

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ Mustafa AKGÖL

YAYIN KURULU Nurettin OK
Mesut İNCE
Servet KAHVECİ
Mehmet SOYLU
Osman ÖZTÜRK

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

**GÖRSEL YÖNETMENİ
KAPAK** M. Fatih ÖZSOY
Kemal SİĞİNDİM

GRAFİK TASARIM Kemal SİĞİNDİM

REKLAM VE HALKLA İLİŞKİLER İbrahim ÇAKIR

YAPIM Post Ajans A.Ş.
Tel: 0 332 238 32 60
Fax: 0 332 236 38 48
Web: www.postajans.com.tr
E-mail: postajans@postajans.com.tr

BASKI-CİLT Damla Ofset A.Ş.
Büsan Organize San. KOSGEB Cad.
10631 Sk. No: 4 Karatay/KONYA
Tel: (0332) 345 00 10
Web: www.damlaofset.com.tr

Sertifika No: 14972 / TEMMUZ / 2012

DAĞITIM Ekin Dağıtım Kurye ve Aracılık Hizmetleri
Tel: 0 332 236 36 12
Fax: 0 332 237 78 08
E-mail: ekinlojistik@hotmail.com

YAYIN TÜRÜ Yerel, Süreli, Aylık

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

**BASIN ve HALKLA
İLİŞKİLER MÜDÜRLÜĞÜ** Vatan Caddesi No: 1
42040 Selçuklu/KONYA
Tel: +90 332 221 52 94 - 95
Fax: 0 332 221 52 96

İNTERNET www.kto.org.tr

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

İÇİNDEKİLER TEMMUZ 2012



TOBB 60 yaşında /04



KTO Fuar alanı üç fuara ev sahipliği yaptı /14



Konya Bölgesi Rüzgar Enerjisi Potansiyeli /20



Konya İli Gelir /26
Dağılımı Araştırması (2)



İhracatta Hedef Ülkeler Değişti /32



Adım Adım Dış Ticaret İhracat Planı /40



Refah ve Zenginlik Kaynağı Olarak Arge ve İnovasyon! /34



Temel Ekonomik Göstergeler /50



Konya'nın Hamamları, Kaplıcaları ve Şifalı Suları /56

06

TOBB
60 yaşında

38

Kosgeb
Birleşen Kobi'lere
Kosgeb'den
Büyük Destek

40

İhracat
**Adım Adım Dış Ticaret
İhracatın Planı**

10

Konya Ticaret Odası
Konya Kamerun ikili
iş görüşmelerine ev
sahipliği yaptı

43

Ülke Panorama
MAKEDONYA

14

**KTO Fuar alanı üç
fuara ev
sahipliği yaptı**

50

**Temel Ekonomik
Göstergeler**

20

DOSYA
Konya Bölgesi
Rüzgar Enerjisi
Potansiyeli

54

Röportaj
Dost Eli Fakir, Kimsesiz ve
Çaresizlerin Umudu
Ölmeye Devam Ediyor

26

Rapor
**Konya İli Gelir
Dağılımı Araştırması (2)**

56

Turizm
**Konya'nın Hamamları,
Kaplıcaları ve Şifalı
Suları**

32

Araştırma
İhracatta Hedef Ülkeler
Değişti

34

Bilgi
**Refah ve Zenginlik
Kaynağı Olarak Arge ve
İnovasyon!**

36

Meslek Komiteleri
"Hububatta taban fiyatlar hasat
sezonu
başlamadan açıklanmalı"





TOBB 60 YAŞINDA



Bu yıl 60'ıncı yaşını kutlayan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) 67. Genel Kurulu gerçekleştirildi. TOBB ETÜ'de yapılan Genel Kurul'a Başbakan Erdoğan ve CHP Genel Başkanı Kılıçdaroğlu'nun yanı sıra, Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, Gümrük ve Ticaret Bakanı Hayati Yazıcı, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Binali Yıldırım, siyasi parti temsilcileri, milletvekilleri, bürokratlar, iş dünyasının temsilcileri ile TOBB delegeleri katıldı.

TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıkhoğlu Genel Kurul'da yaptığı konuşmada, girişimcilere ve TOBB delegelerine "Türkiye sizlerle büyük. Türkiye ekonomisi sizlerle güçlü. Türkiye sizlerle birlikte, büyük hedeflerine yürümeye devam edecek" diye seslendi.

Hisarcıkhoğlu, TOBB'un 60 yılı, özel sektörümüzün 60 yılda kat ettiği mesafenin de göstergesi olduğunu ifade ederken, Türkiye ekonomisinin kat ettiği mesafeyi ve geldiği noktayı anlattı.

Girişimciler ekonomide başan hikâyelerine imza atarken, bu gücün meydana getirdiği TOBB'un da özellikle son 10 yılda hizmet kapasitesini artırdığını belirten Hisarcıkhoğlu, "Hayata



geçirdiğimiz projelerle, reel sektörümüzü geliştirdik ve destekledik" diye konuştu.

Hisarcıklıoğlu şöyle konuştu: "TOBB'un 60 yılı, özel sektörümüzün 60 yılda katettiği mesafenin de göstergesidir. 60 yıl önce bin beş yüz üyemiz vardı, bugün 1 milyon 420 bin olduk. 60 yıl önce kişi başına 200 dolar olan mal-hizmet üretimi, bugün 10 bin dolara geçti. 60 yıl önce bin civarındaki taşıt üretimi, bugün 1 milyon oldu. Gelen yabancı turist sayısı, 32 binden 32 milyona ulaştı. 260 milyon dolar olan ihracatımız, 135 milyar dolara geçti. Sanayi ihracatımızın payı sadece yüzde 1 iken, bugün yüzde 94 oldu. 60 yıl önce dış yardım alan bir ülkeydik. Bugün dünyanın her coğrafyasında mazlumun yanına koşan, fakir devletlere yardım yapan bir ülkemiz."

G-20 içinde, dünyanın en büyüklerinden biriyiz. İtalya ile Çin arasındaki en büyük sanayi üretimini ve ihracatını kim yapıyor? Biz yapıyoruz. Bunları nasıl başardık, hangi şartlarda başardık? Dünya rekabet endeksinde, iş yapma endeksinde,



ilk 50 içinde bile değilken başardık.

60 yılda içerde ve dışarda, siyasi ve iktisadi krizlere rağmen bunları başardık. Denizlerin kabanışı karşısında yıkılmayan kaleler yaparak başardık! O halde bu başarının mimarı olan tüccar ve sanayicilerimizle, kadın ve genç girişimcilerimizle, onların asli temsilcileri olan siz Oda-Borsa Başkanlarımızla, genel kurul delegelerimizle, 75 milyonun tamamı gurur duymalı. Türkiye sizlerle büyük. Türkiye ekonomisi sizlerle güçlü. Türkiye sizlerle birlikte, büyük hedeflerine yürümeye devam edecek. Hepinizi yürekten kutluyor, hepinizi alkışlıyorum.

Müteşebbis insanlarımız ekonomide başarı hikâyelerine imza atarken, bu gücün meydana getirdiği Birliğimiz de, özellikle son 10 yılda hizmet sunmaya, onları en iyi şekilde temsil etmeye, onların güçlü sesi olmaya devam ettik.

Anadolu'nun tamamına yayılmış 1.500 delegemizle Anadolu'nun sesi, yüreği haline geldik. Anadolu'nun duygularının, taleplerinin, beklentilerinin tercümanı olan, karar alma süreçlerinde yer alan, aktif bir TOBB var."

Başbakan Recep Tayyip Erdoğan yaptığı konuşmada, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) 67. Genel Kurulu'nda, TOBB'a Türk ekono-

misine verdiği katkılardan dolayı teşekkür etti.

Başbakanlığı süresince, TOBB'un genel kurullarına katılmaya büyük özen gösterdiğini, reel sektörün kalbinin bu salonda attığını bildiğini ifade eden Erdoğan, Türkiye ekonomisinin, neredeyse bir bütün olarak coşkusuyla, başarılarıyla, sevinçleriyle aynı zamanda eksiklikleriyle ve sorunlarıyla bu genel kurula yansıdığını, ekonomide ve diğer alanlardaki yalın, somut ve gerçek fotoğrafının bu genel kurullarda çekildiğini anlattı.

İktidarda oldukları 9,5 yıl boyunca TOBB ile samimi, başarılı ve herkese örnek teşkil edecek bir koordinasyon ve işbirliği içinde çalıştıklarını, bundan sonra da bu şekilde çalışmaya devam edeceklerine inandığını dile getiren Erdoğan, hükümet olarak Türkiye'nin ekonomik sorunlarına daima gerçekçi yaklaşıtlarını, ekonominin gerçeklerinden kopuk bir pembe tablo çizmenin, herkes için yanıltıcı ve aldatıcı olacağını bildiklerini söyledi.



Başbakan Erdoğan, 9,5 yıl boyunca sorunları birlikte tespit ettiklerini, birlikte çözümler ürettiklerini belirterek, şöyle konuştu: "Ben bu yolda, TOBB'un değerli mensuplarıyla yürüyor olmaktan gerçekten büyük memnuniyet duyuyorum. İnşallah önümüzdeki dönemde de 2023 hedeflerini yakalamak üzere, hep birlikte olmaya, birlikte çalışmaya devam edeceğiz. Başlattığımız reformları birlikte tamamlayacağız, yeni reformların hazırlıklarını yapacak, bu reformları birlikte hayata geçireceğiz. Ortaya sorunlar çıkarsa geçmişte olduğu gibi yine birlikte bu sorunların üzerine gidecek ve beraber çözeceğiz."

Genel Kurul'da CHP Genel Başkanı Kemal Kılıçdaroğlu, Gümrük ve Ticaret Bakanı Hayati Yazıcı, MHP Genel Başkan Yardımcısı Faruk Bal konuşma yaptılar.





TÜRKÇE OLİMPİYATLARINDA KONYA COŞKUSU

Bu yıl 10'ncusu düzenlenen Uluslararası Türkçe Olimpiyatları'nın Konya ayağı, 20 ülkeden 57 yabancı çocuğun katılımıyla gerçekleşti.



Konya Atatürk Stadı'nda düzenlenen şölene Dışişleri Bakanı Ahmet Davutoğlu, Konya Valisi Aydın Nezih Doğan, Karaman Valisi Süleyman Kahraman, AK Parti Konya Milletvekili Mustafa Kabakçı, Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek, üniversite rektörleri ve çok sayıda Konyalı katıldı. Şenlikte Afganistan, Azerbaycan, Endonezya, Kazakistan, Bosna Hersek ve Afrika ülkelerinden gelen öğrenciler, Türkçe şarkılar söyledi ve şiirler okudu. Yöresel kıyafetli Endonezyalı çocukların oynadığı yerel oyun, büyük alkış aldı. Bosna Hersek'ten gelen öğrencinin söylediği "Annem" şiiri ve Azerbaycan'dan gelen öğrencinin söylediği "Zahidem" türküsü ise hüzünlendirdi.



Şölen sonunda bir konuşma yapan Dışişleri Bakanı Ahmet Davutoğlu, Türk okullarında görev yapan öğretmenlere teşekkür ederek, Türkçe'nin küresel bir dil olacağını ve Türkçe'yi öğrenenlerin gelecekte avantajlı olacağını söyledi.

Türkçe Olimpiyatları Konya Şöleni kapsamında düzenlenen gala yemeğine başta Dışişleri Bakanı Prof. Dr. Ahmet Davutoğlu olmak üzere, milletvekilleri Mustafa Kabakçı, Mustafa Baloğlu, Kerim Özkul, Hüseyin Üzülmöz, Harun Tüfekçi, Gülay Samancı, Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek, Karatay Belediye Başkanı Mehmet Hançerli, Ak Parti İl Başkanı Ahmet Sorgun, Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek, Karatay Belediye Başkan Vekili Mehmet Uzbaş, Meram Belediye Başkan Yardımcısı Ali Uysal, Selçuklu Belediye Başkan Vekili Ahmet Apalı, Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Sanayi Odası Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil, Konya Ticaret Borsası Başkanı Muhammet Uğur Ka-



leli, AKTİSAD Başkanı Soner Cesur, MÜSİAD Şube Başkanı Arslan Korkmaz, ASKON yöneticisi Okan Akdoğan katıldı.

Türk milletinin tarihte iki büyük yürüyüş gerçekleştirdiğini anlatan Bakan Davutoğlu, "Şimdi ilerlerken de gerilerken de tarihte iz bırakan milletin yeni bir yürüyüşü başlıyor. Bütün bu faaliyetler bu yürüyüşün ayak izleri. Yine herkese adalet, sevgi dağıtmak üzere yola çıkan insanların yürüyüşü. Bu yürüyüşe katılanların meşrepleri, memleketleri, sosyal tabaka veya unvanları hiç önemli değil. Kim bu yürüyüşe katkıda bulunuyorsa Allah onlardan razı olsun." şeklinde konuştu.

Dışişleri Bakanı Prof. Dr. Ahmet Davutoğlu, mini bir şölen havasında geçen yemeğin sonunda yaptığı konuşmada, Uluslararası Türkçe Olimpiyatları'nın 10. yılına geldiğini ve artık gelenekselleştiğini söyledi. "Eğer bir faaliyette, bir eserde, şahsiyette zamanı açacak, yılları açacak bir sahibi öz yoksa o eser, akım, o yaklaşım bir gelenek bir klasik hale gelemez." diyen Davutoğlu, bu sahici öze sahip Türkçe Olimpiyatları'nın artık gelenekselleştiğini kaydetti.

Davutoğlu, "10 yıldır Türkiye'nin her bir köşesinde, dünyanın dört bir köşesinden gelen bu güzel çocukların sunduğu şiirlerle, ezgilerle yarıştığı olimpiyatlar Türk milletinin kalbinde, gönlünde taht kuran faaliyet klasikleştiğine göre, tarihte karşılığı olan bir yere oturuyor. Bu tespiti yapmamız lazım" diye konuştu.

Şölen öncesinde basın toplantısı düzenlendi. Türkçe Olimpiyatları Konya Şöleni organizasyonunu üstlenen Konya Aktif İşadamları ve Sanayiciler Derneği (AKTİSAD) Başkanı Soner Cesur'un ev sahipliğinde yapılan basın toplantısına, Türkçe Olimpiyatları Konya Şöleni'ni sahiplenip destek veren Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek, Karatay Belediye Başkan Vekili Mehmet Uzbaş, Meram Belediye Başkan Yardımcısı Ali Uysal, Selçuklu Belediye Başkan Vekili Ahmet Apalı, Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Sanayi Odası Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil, MÜSİAD Şube Başkanı Arslan Korkmaz, ASKON yöneticisi Okan Akdoğan katıldı.

Basın toplantısında konuşan KTO Başkanı Selçuk Öztürk "Odamızın da destek verdiği bu organizasyonun Konya'nın tanıtımı açısından önemli oldu-

ğunu düşünüyoruz. Şehrimize gelen bu öğrenciler geldikleri ülkelerle aramızda bağ oluşturacak. İhracat için gittiğimiz dünyanın dört bir köşesinde Türkçe konuşan insanları bulabileceğiz" dedi.





ALGIDA ORTADOĞU VE AFRIKA İHRACATINI KONYA'DAN YAPACAK

Bir yıl içinde tamamlanması planlanan Algida Konya fabrikasının temel atma törenine Dışişleri Bakanı Ahmet Davutoğlu ve Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan katıldı.

Türkiye pazarına girdiği 1990 yılından itibaren kişi başı dondurma tüketimini 13'e katlayan Algida, Konya'da yapacağı yeni fabrikanın temelini Dışişleri Bakanı Ahmet Davutoğlu, Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan ve yerel yönetimin katılımıyla attı. Algida, 100 milyon dolar aşkın bütçeyle tamamlayacağı Konya Fabrikası'ndan Ortadoğu ve Afrika'ya açılmayı hedefliyor. Türkiye'de Çorlu'dan sonra ikinci, tüm dünyada 35'inci Algida üretim tesisi olacak Konya Fabrikasının önümüzdeki yılın mayıs ayında üretime başlayacağı öngörülüyor.

2013 YILINDA ÜRETIME BAŞLAYACAK

Unilever'in Anadolu'daki büyük dönüşüm ve gelişimi titizlikle takip ettiğini ve desteklediğini belirten Unilever CEO'su İzzet Karaca, "Anadolu'daki dönüşüme destek vermek adına, gündemimizdeki çok önemli bir yatırımı buraya yönlendirdik. Fabrikamız 2013 yılında yaklaşık 300 kişilik bir işgücüyle üretime başlayacak. Konya'ya yatırımımızın hem bölgeye hem de ülkemize katma değer yaratacağına inanıyoruz. Hammadde tedarikinde kolaylık, ekonomik gelişim, lojistik avantajı, yüksek ve nitelikli iş gücü, sanayi altyapısı, deprem riskinin az olması gibi faktörlerle birlikte, Konya yerel yönetiminden gördüğümüz sıcaklık ve misafirperverliği de değerlendirerek yatırımımız için en uygun yer olan Konya'da karar kıldık. Bu yatırımın diğer yabancı yatırımcılar için de bir güven ve teşvik vesilesi olmasını temenni ediyorum" diye konuştu.



Konya Fabrikasında yalnızca Türkiye için üretim yapılmayacağını, Ortadoğu ve Afrika ülkelerine de ihracat hedeflendiğini açıklayan Karaca şunları söyledi: "Türk ekonomisi açısından uluslararası ticaretin büyük önem taşıdığını biliyoruz. Türkiye'nin 2023 ihracat hedefi 500 milyar dolar olarak açıklandı. Ben bunun başarılacağına bir Cumhuriyet çocuğu olarak gönülden inanıyorum. İhracatın lokomotif Türk markaları öncülüğünde olabileceği gibi, uluslararası yatırımcıların Türkiye'yi ihracat üssü kılmasıyla başarabiliriz. Bu açıdan da yatırımımız çok iyi bir örnek teşkil edecektir. Şu noktayı vurgulamak isterim ki, Unilever olarak ülkemize daha fazla yatırım yapmak istiyoruz. Bu yatırımlardan doğan üretimi daha fazla ihracata yönlendirerek, ekonomimizin önemli bir sorunu olan cari açığın azaltılmasına da imkanlarımız ölçüsünde katkıda bulunmayı çok önemsiyoruz."

Temel atma töreninde konuşan Dışişleri Bakanı Davutoğlu, uluslararası büyük şirketlerin merkez üssünü Türkiye'ye taşıma ihtiyacı içinde olduklarını görmekten mutluluk duyduklarını belirterek, "Çok büyük uluslararası şirketler Unilever gibi Türkiye'yi sadece Türkiye pazarına hitap eden bir üretim alanı olarak değil, çevre havzalarına da en kolay ulaşılabilir bir üretim merkezi olarak görüyorlar. Bu bizim için çok önemli, bunun korunması lazım. Bu konudaki başarıları dolayısıyla sayın Karaca'ya teşekkür etmek istiyorum. Önümüzdeki dönemde de her yaptığımız dış temasta büyük şirketlerle yapılan toplantılarda birçok uluslararası şirket Türkiye'ye bölgesel merkezini taşımak niyetinde. Biz bu durumun Türkiye'nin merkez ülke karakteriyle paralellik taşıdığı inancındayız. Geçen hafta Birleşmiş Milletler (BM) Genel Sekreteri buradaydı. 2 yıldır titizlikle yürüttüğümüz çalışma sonrasında İstanbul'u BM'nin bölgesel merkezi haline getiriyoruz. Yani BM'nin tüm bölgesel kurumları İstanbul'da birleşecek ve İstanbul, Viyana, Cenevre, Nairobi gibi bir BM şehri haline gelecek. Nasıl İstanbul'dan çevre havzalarına BM'nin banış ve istikrar misyonu taşınacaksa, tüm Türkiye'den de çevre havzalara ekonomik rantabilite, sanayi, üretim kapasitesi ve verimlilik taşınacak. Bu birinci hedefimiz. Bu hedefin gerçekleşmesi yönünde gösterilen



çabalar dolayısıyla herkese teşekkür ediyorum" ifadelerini kullandı.

Nasıl Avrasya'da Türkiye bir merkez ise Türkiye'nin ulaşım hatları, ekonomik kapasitesi ve üretim alanlarına bakıldığında Konya'nın da bir merkez şehir olduğuna dikkati çeken Davutoğlu, konuşmasına şöyle devam etti:

"Hangi açıdan bakarsanız bakan Türkiye'nin her yerine ulaşmak için, ayrıca Ortadoğu'dan Rusya'ya bir çok çevre bölgeye ulaşmak için en optimum merkez şehirlerden biri Konya'dır. Konya'nın bu hususiyeti ile çok daha fazla şirket Konya'ya bir üretim merkezi haline dönüştürecektir. Marmara'dan diğer bölgelere yapılacak taşımanın ortaya çıkardığı lojistik ek masraf göz önüne alındığında Konya gibi merkez bir şehirde bu yatırımın ülke ekonomisine büyük bir tasarruf sağlayacağına inanıyorum. Konya'daki bu üretimin ihracat üssü Mersin olacak. Mersin limanından sağlanacak. Mersin limanı Anadolu'nun ve Konya'nın bir zarureti. Onun için epey zamandır Konya'daki sivil toplum kuruluşları lojistik merkez kurma faaliyetlerinde bulunuyor. Biz de Konya-Karaman-Mersin arasında lojistik faaliyetleri geliştirme karar aldık. Temmuz ayı içinde üç ilin bakanları, milletvekilleri ve yetkilileri Mersin'de bir araya geleceğiz. Belli bir ev sahipliği silsilesi ile İç Anadolu'dan Mersin'e olacak olan lojistik akışın koordinasyonunu yapacağız"

Organize hayvancılık bölgesi ile tarımı geliştirecek büyük bir alana sahip olduklarını anlatan Davutoğlu, tarım sanayisinin de tanımla birlikte gelişmesi gerektiğini aktararak, "Algida fabrikasının temel atma töreni ile tarım ve sanayi kapasitemiz birleşecek ve Mersin'e bir ticaret şeklinde akacak" ifadesini kullandı.

Konya üzerine düşen görevi yerine getirdi



KTO Meclis'inde Yeni Teşvik Kanunu ile ilgili yapılan çalışmalar anlatıldı

Konya Ticaret Odası'nın HAZİRAN ayı Meclis toplantısında, yeni teşvik sisteminin gündeme geldiği tarihten itibaren ilgili bakanlık nezdinde yapılan çalışmalarını değerlendiren KTO Başkanı Selçuk Öztürk, Konya'nın üzerine düşen görevi yerine getirdiğini söyledi.

Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Ticaret Odası HAZİRAN ayı Meclis toplantısında gündemdeki konuları değerlendirdi. Yeni Teşvik Kanunu'nun gündeme geldiği tarihten itibaren yapılan çalışmalar hakkında bilgi veren Başkan Öztürk, Oda olarak yapılan çalışmaların temelini, teşvikte Konya-Karaman TR52 kalkınma ajansı bölgesinin birlikte değerlendirilmesi olduğunu söyledi.

KARAR SÜREÇLERİ HAREKETE GEÇİRİLMEMEYE ÇALIŞILDI

"Konya Ticaret Odası yeni teşvik sistemi hazırlığı öncesinde, yerel dinamiklerden en yüksek karar süreçlerine kadar Konya'nın durumu ve

taleplerini birinci elden anlatarak karar süreçlerini harekete geçirmeye çalışmıştır."

KTO Başkanı Öztürk şu ifadelere yer verdi:

"Konya ekonomisinin sorunlarına karşı her zaman duyarlı olan Odamız misyonunun gereklerini yerine getirerek, sorunların çözümlenmesinde çözüm odaklı yaklaşım göstermiştir. Diğer taraftan; ekonomik alanda ortaya çıkan gelişmeler çok yakından takip edilerek, gerekli girişimler değerlendirilerek gerekenler yapılmaktadır. Ülke ekonomimizin en önemli sorunları olan cari açığı kapatacak ve bölgeler arası gelişmişlik farklarını azaltacak her türlü uygulamanın destekçisiyiz. Bu yönde atılan önemli adım 5 Nisan 2012 tarihinde Başbakanımız tarafından açıklanan yeni teşvik sistemidir. Konya Ticaret Odası yeni teşvik sistemi hazırlığı öncesinde, yerel dinamiklerden en yüksek karar süreçlerine kadar Konya'nın durumu ve taleplerini birinci elden anlatarak karar süreçleri harekete geçirilmeye çalışılmıştır. Bu kapsamda Yeni Teşvik Yasası'nın 2011 Ağustos ayında gündeme gelmesinden itibaren kanunun uygulayıcısı Eko-

nomi Bakanlığı nezdinde girişimlerde bulunduk. Bakanlıkla yapılan görüşmelerin ardından 2011 Eylül ayında hazırladığımız raporumuzu, Ekonomi Bakanlığımızla birlikte, şehrimiz adına daha geniş kamuoyu oluşturulması amacıyla siyasi karar mekanizmasının merkezinde yer alan Konya milletvekillerimizin tamamı ve siyasi parti il başkanlıklarımıza gönderdik. 2012 Ocak ayında, yeni teşvik sistemi konusunda şehrimizdeki tüm mesleki kurumlara dâhil ederek ikinci raporumuzu hazırladık. Bu ikinci raporumuz da başta Ekonomi Bakanlığımız olmak üzere Konya milletvekillerimizin tamamı ve siyasi parti il başkanlıklarımıza gönderildi. Bu çalışmamız teşvik sistemi hakkında yasa taslağı Başbakanımızın görüşlerine sunulmadan 2 ay önce tamamlandı. Aynı zamanda yaptığımız çalışma yerel ve ulusal basınımızın bilgisine sunuldu. Bu aşamada siyasi karar mekanizmasının etkin şekilde görevlerini yerine getirmelerini bekledik. Konya Ticaret Odası olarak şehrimizi ve ülke ekonomimizi ilgilendiren her konuda görüş ve önerilerimizi bildirmeye, çözüm odaklı çalışmalarını yerine getirmeye devam edeceğiz" dedi.



Konya Ticaret Odası

Konya - Kamerun ikili iş görüşmelerine ev sahipliği yaptı

Konya Ticaret Odası ve Türkiye İşbirliği ve Kalkınma Ajansı (TİKA)'nın desteğiyle, Ostim Mesleki Eğitim ve Girişimci Yetiştirme Merkezi (OMEG) tarafından yürütülen "Girişimci Eğitim Programı" çerçevesinde Kamerunlu işadamları Konya'ya geldi. Ziyaret kapsamında, Konya ile Kamerun arasında ikili iş görüşmeleri toplantısı Konya Ticaret Odası'nda gerçekleştirildi.

Kamerun heyetinde yer alan firma temsilcileri Konya'da işbirliği yapabilecekleri sektörlerde yer alan Konyalı firma temsilcileriyle ikili iş görüşmele-

rini gerçekleştirdi. Kamerun heyetinde yer alan 25 işadamlarının oluşturduğu 15 ayrı masada düzenlenen görüşmelere Kamerun ve Konya arasında ticaret potansiyeli oluşturan sektörlerden Konya'dan 50 firma temsilcisi katıldı.

İş görüşmelerinin ardından Kamerun heyeti Kon-





ya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk'le bir araya geldi. Kamerun heyetine Konya ekonomisi hakkında bilgi veren Başkan Öztürk, "Yıllardır batının sömürgesi olan Afrika ülkeleri verimli zengin topraklarında üretimde bulunamadılar. Bugün bu ülkeler kendilerine yeteri hale gelmek istemektedir. Müslüman coğrafyasının birlik içerisinde güçlü olması gerekir. Gelişen dünya şartlarında kül-

cünü oluşturduğumuz ikili ilişkileri daha iyi yerlere getireceğimizi ümit ediyoruz. Konya Ticaret Odası olarak Kamerun'la işbirliği içerisinde çalışmalarımıza devam edeceğiz" dedi.

Kamerun heyetine başkanlık eden işadamı İdrissa Mahamat, Konya'da bulunmaktan büyük mutluluk

türel dostlukları olan ülkelerin işbirliği içerisinde olması büyük önem taşımaktadır. Aynı inanca sahip olduğumuz gönül bağımız olan Kamerun heyetini şehrimizde ağırlamaktan mutluluk duyuyoruz. Ziyaret vesilesi başlangı-



duyduklarını ifade ederek Konya'nın üretim konusunda tecrübelerinden faydalanmak istediklerini söyledi.

OMEG Koordinatörü Ömer Kayır ise "Girişimci Eğitim Programı" çerçevesinde gerçekleştirdikleri Konya ziyaretlerinin son derece verimli geçtiğini belirterek Konya Ticaret Odası'na projeye verdikleri destekten dolayı teşekkür etti.



KONYA İŞ DÜNYASI DAHA FAZLA SEFER İÇİN SÖZ ALDI

Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Sanayi Odası Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil, MÜSİAD Konya Şube Başkanı Aslan Korkmaz, Türk Hava Yolları Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi Başkanı Hamdi Topçu'yu İstanbul'da makamında ziyaret etti. Ziyarette, Konya'nın İstanbul uçak seferleri ve İzmir aktarmalı Karadeniz, Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu uçuşları hakkında talepleri iletildi.

Dışişleri Bakanı Ahmet Davutoğlu'nun talimatları ile Konya Ticaret Borsası (KTB) Başkanı Muhammet Uğur Kaleli'nin programlarından dolayı katılmadığı ziyarete, KTO Başkanı Selçuk Öztürk, KSO Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil, MÜSİAD Konya Şube Başkanı Aslan Korkmaz'dan oluşan heyet gerçekleştirdi. Ziyarette, THY Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi Başkanı Hamdi Topçu ile Konya'ya

yapılan uçak seferleri hakkında görüş alışverişinde bulundu.

Konya ile İstanbul Atatürk Havaalanı arasında yapılan uçak seferlerinin sayısının artırılması ve Sabiha Gökçen Havaalanına sefer yapılmasının gerekliliğinin iletildiği ziyarette, bilet fiyatlarının yüksekliği, uçuşlarda yaşanan rötar ve iptallerden dolayı yaşanan rahatsızlıklar dile getirildi.

Konya uçuşlarında yaşanan sorunların iş dünyasında sıkıntılara yol açtığı belirtilen ziyarette özellikle sefer sayısı ele alındı. Rakamlarla sefer sayılarının hangi saatlerde olması gerektiği belirtilirken, Konya'nın yolcu kapasitesi ile bu seferleri kaldırabileceği ifade edildi. Bir tanesi öğle seferi olmak üzere Atatürk Havalimanına sefer sayısının artırılması ve Sabiha Gökçen Havaalanına uçuşların Sunekspres havayolları ile TEMMUZ ayı sonuna kadar başlaması noktasında THY Yönetim

Kurulu ve İcra Komitesi Başkanı Hamdi Topçu'dan söz alındı.

Konya'nın diğer illerle bağlantılı uçuşları konusunun da görüşüldüğü ziyarette, İzmir'den Sunekspres vasıtasıyla Konya üzerinden aktarmalı Trabzon, Van ve Mardin gibi illere uçak seferlerinin eklenmesinin, Karadeniz Bölgesi, Doğu Anadolu Bölgesi ve Güneydoğu Anadolu Bölgesinde iş yapan Konya iş âlemini ve vatandaşlarımızı hem zaman kaybından hem de kaynak israfından kurtaracağı belirtildi. Ziyarette yılsonuna kadar bu seferlerin başlaması konusunda söz alındı.

Konya uçuşları noktasında Dışişleri Bakanı Sayın Ahmet Davutoğlu'nun yakın ilgisinden dolayı minnettarlıklarını ileten heyet, THY Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi Başkanı Hamdi Topçu'ya da ilgisinden dolayı teşekkür etti.

Üniversite-sanayi işbirliği hayata geçiriliyor

Konya Ticaret Odası ile KTO Karatay Üniversitesi tarafından eğitim, sanayi ve ticaret alanlarında imzalanan işbirliği protokolü hakkında bilgi verildi

"Sanayi İşbirliği Toplantısı" neticesinde eğitim, sanayi ve ticaret alanlarında imzalanan işbirliği protokolünün içeriği düzenlenen basın toplantısında anlatıldı.

KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Ömer Toprak ile KTO Başkanı Selçuk Öztürk'ün katılımlarıyla gerçekleştirilen "Üniversite-Sanayi İşbirliği Toplantısı" neticesinde KTO Karatay Üniversitesi ile KTO arasında eğitim, sanayi ve ticaret alanlarında işbirliği protokolü imzalandı. İşbirliği protokolünün içeriği, KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Ömer Toprak, KTO Başkanı Selçuk Öztürk, KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı İsmail Hakkı Kolat'ın katıldığı basın toplantısında anlatıldı.

SANAYİ İLE ÜNİVERSİTE İŞBİRLİĞİ YAPMAK MECBURİYETİNDE

KTO Başkanı Selçuk Öztürk ise, "Üniversite Sanayi işbirliği şu ana kadar Türkiye'de en fazla konuşulup ama en fazla ihtiyaç hissedildiği halde istenilen sonucun bir türlü alınmadığı bir konu. Ancak artık gelinen noktada sanayi ile üniversite işbirliği yapmak mecburiyetinde. Bunun temel sebeplerinden birisi şu. 2001 yılının Türkiye'sinde biz 3 bin 4 bin dolar milli geliri olan bir ülkeydik. İş adamlarımızın sanayicilerimizin yurt dışı seyahatlerinde edindikleri birikimler veya kendi aralarındaki değerlendirmelerle şirketlerini büyütme ve yönetme konusunda, yeni ürünler piyasaya sürme konusunda yeterli oluyordu. Ancak şimdi batıyla olan gelişmiş ülkelerle olan farkımız çok azaldı. Bizde onun bin dolar civarında bir milli gelir var. Gelişmiş ülkelerin 25 bin 30 bin dolar geliri var. Aradaki makas her anlamda kapanmaya başladı. Biz on yıl içerisinde iki buçuk misli milli gelir büyümeyi nasıl gerçekleştirebiliriz. Şu andaki işletmelerimizin mantığıyla onu gerçekleştirmemiz zor görünüyor. Çünkü bizim artık daha karlı yatırımları yapmamız gerekiyor. Mutlaka ürün geliştirme, Arge çalışmaları



yapmamız gerekiyor. Bizim bunları yapabilmemiz için de sanayicilerimizle, iş adamlarımızla mutlaka üniversiteyle daha yakın bir işbirliği içerisinde, işletmeleri büyütme zorundayız" diye konuştu. Türkiye'deki konuşulan üniversite-sanayi işbirliğinin 2010 yılından itibaren bir mecburiyet haline geldiğine inandığını vurgulayan Öztürk, "Bu noktada da elbette zaten konuşma itibaren beraber olduğumuz Karatay Üniversitesi ile işbirliği yapmamız, bizim için elbetteki en uygun olanı hem de görev olanı diye düşünüyorum" dedi.

KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Ömer Toprak, "Dünyanın her yerinde olduğu gibi ülkemizde de öğrencilerimizin geleceğe daha iyi hazırlanabilmeleri bakımından usta-çırak ilişkisi çok önemli. Bizdeki staj programlarının bu olması gereken noktadan gerçekten uzak olduğunu biliyoruz. Bizde girişimci, lider geleceğe hazır gençler yetiştirmeyi kendisine amaç edinen bir üniversite olarak, gençlerimizi usta-çırak ilişkisinde nasıl staj yapabilecekleri konusunda başta KTO olmak üzere Sanayi Odamızın desteklerini bulduk. Ve bu destekler çerçevesinde yapacağımız protokol doğrultusunda öğrencilerimizi önümüzdeki öğretim yılından başlamak üzere daha kapsamlı staj yapmak imkanlarını bize sunacaklar" dedi. Konya'da çok ciddi başarılarla imza atmış bireysel girişimcilerin olduğunu ifade eden Rektör Toprak, "Birinci kuşak ve kısmen ikinci kuşak girişimcilerimiz var.

Ama biz şunu da biliyoruz. Gerek Konya üzerinde gerek Türkiye üzerinde aile işletmelerinin kurumsallaşma değerlerin kuşaklar arası aktarılması, korunması ve geliştirilmesine yönelik maalesef kayıplar ortaya çıkıyor. Bunu birazda kuşakların birbiriyle konuşamamasına bağlıyoruz. Biz düşündük de kuşakların sadece aileleriyle değil de farklı ailelerin olduğu ortamlarda, kuşak buluşmaları, sektör buluşmaları altında bir araya getirsek. Belki aile içindeki konuşamadıklarını konuşup aile şirketlerinin kurumsallaşarak, güçlenerek gelişmesine katkıda bulunur muyuz. İnşallah bunu çok yakın bir zamanda sektör buluşması, kuşak buluşması adı altında gerçekleştirmeyi hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyet Başkanı İsmail Hakkı Kolat, "Ticaret Odası zaten üniversite kurulma noktasına geldiği zaman ilk konuşmuş olduğumuz şeylerden biri de 'Nasıl bir üniversite olmalı. Bu üniversitenin içeriği ne olmalı' idi. Bu konuda ittifakla birleşmiş olduğumuz noktaya bugün gelmiş bulunmaktayız. Ve bunun protokolünü yapmanın mutluluğunu yaşamaktayız. Biz o zaman şunu söylemiştik. İş dünyasına faydalı olabilecek bir üniversite olsun. Teknolojinin önünü açabilen bir üniversite olmalı. Ve şükürler olsun ki, biz bu noktada bu protokolü imzaladık. Ve üniversitemizin gençlerini sanayi ile buluşturabiliyoruz. Bu çok önemli" dedi.





KTO Fuar alanı üç fuara ev sahipliği yaptı

Konya Kent, Konya Yapı ile Konya Isıtma ve Soğutma fuarları düzenlenen törenle açıldı.

Konya Ticaret Odası Uluslararası fuar merkezinde gerçekleşen açılış töreninde konuşan Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, şehircilik alanında önemli bir noktada bulunan Konya'nın sanayi, ticaret ve eğitim alanında sürekli gelişim



çinde olduğunu söyledi. Buna bağlı olarak kentin yoğun göç almasıyla inşaat sektöründe de önemli yatırımlar ve büyümeler meydana geldiğini belirten Öztürk, Konya'nın bu sektörde ülkenin en önemli şehirlerinden birisi olma özelliğini taşıdığını kaydetti.

Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek ise, şehrin fuarlar kenti konumunun yükselmeye devam ettiğini, fuarların sayısının artması için altyapıdaki eksikleri gidereceklerini bildirdi.

Konya Valisi Aydın Nezih Doğan konuşmasında, son 10 yılda kentin her alanda değişim yaşadığını dile getirerek, "Geçmişte hiç idrak edemediğimiz bir takım olguların yeni düzende farkına varmaya başladık. Yeni bir mahalli idare anlayışı, yeni bir üretim anlayışı ve yeni bir düşünce anlayışı gerçekleştirdik. Bu geliştirdiğimiz anlayışı başkalarıyla paylaşmayı öğrendik. Fuarlarda başkalarıyla paylaşmanın mekanlarıdır" diye konuştu.

Konuşmaların ardından kurdele kesilerek 3 fuar aynı anda açıldı. Stantları gezen davetliler sergilenen ürünler hakkında bilgi aldı.

Türk devletleri Konya'da buluştu

Ekonomi Bakanlığının düzenlediği eğitim programı kapsamında Türk Cumhuriyetlerinden Türkiye'ye gelen 40 kişilik heyet Konya Ticaret Odası'nı ziyaret etti.

Ekonomi Bakanlığı tarafından gerçekleştirilen "5. Türk Cumhuriyetleri Eğitim Programı" kapsamında Türk Cumhuriyetleri ile Türkiye arasındaki ilişkilerin geliştirilmesi amacıyla bürokrat ve akademisyenlerden oluşan heyet Konya Ticaret Odası'nı ziyaret ederek KTO Başkanı Selçuk Öztürk'ten Konya'nın sosyo-ekonomik durumu hakkında bilgi aldı. Türk cumhuriyetleri ile ilişkilerde ekonomik alanda önemli bir yere gelinemediğine dikkati çeken Başkan Öztürk, özellikle Konya'nın dış ticaret yaptığı ülkelerin ilk 5 içerisinde Türk Cumhuriyetlerinin olmamasının üzücü olduğunu vurguladı.

Türkiye'nin hızla gelişen bir ülke olduğunu, Konya'nın ise ihracatta Türkiye ortalamasının üzerinde bir artış kaydettiğini belirten Öztürk, Türkiye'nin son 10 yılda ihracatını 4.5 kat artırırken, Konya'nın ihracatının son 10 yılda 12 kat arttığına dikkat çekerek "İçinde bulunduğumuz şehir, Türkiye'nin gelecekteki en önemli merkezlerinden biri olmaya adaydır. Önemli bir sanayi altyapısına sahip olan Konya, üretimdeki çeşitliliği, genç nüfusu, dış ticaret potansiyeli, birçok sektördeki kaliteli ve rekabet edebilecek seviyedeki üretimi ile ticaretini geliştirmeyi hedeflemektedir. Kurumlar arasında önemli



bir işbirliği olmasıyla büyük avantaj sağlayan Konya'da yatırım yapmak isteyenler için önemli kolaylıklar sağlanmaktadır. Gelişen dünya şartlarında tarihsel, kültürel dostlukları ve bağları olan ülkelerin işbirliği içerisinde olması büyük önem taşımaktadır. Ülkelerimiz arasında var olan tarihi ve kültürel birlikteliğin ekonomik ilişkilerde de sergilenmesini ümit ediyoruz. Konya Ticaret Odası olarak Türk Cumhuriyetleri ile işbirliği içerisinde çalışmalarımıza devam edeceğiz" dedi.

Azerbaycan, Kazakistan, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti, Tataristan, Kırgızistan, Moldova, Kosova ve Makedonya gibi ülkelerden gelen 40 kişilik heyet Konya Ticaret Odası ziyaretinin ardından Konya sanayisinde incelemelerde bulundu.



KTO Karatay Üniversitesi'nde “Rekabet Sempozyumu”

KTO YÖNETİM KURULU BAŞKANI SELÇUK ÖZTÜRK: “REKABET KURUMU'NUN PİYASA BOZGUNCULUĞUNUN YAPILMASINI ENGELLEME GÖREVİ OLDUĞUNA İNANIYORUM”

Konya'da, '10. Rekabet Hukuku ve İktisadında Güncel Gelişmeler' konulu sempozyum yapıldı.

Konya Ticaret Odası (KTO) Karatay Üniversitesi'nde gerçekleşen sempozyumun açılışına Konya Valisi Aydın Nezih Doğan, Rekabet Kurumu Başkanı Nurettin Kaldırmacı, KTO Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, KTO Karatay Üniversitesi Rektör Vekili Prof. Dr. Ömer Torlak, Mevlana Üniversitesi Rektörü Bahattin Adam, akademisyenler ve öğrenciler katıldı.

Açılışta konuşan KTO Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, Rekabet Kurumuna bakış açısını anlattı. Öztürk, "Piyasada dengesiz güç kullanımlarının insanlar mağdur edilmeden dengelenmesi olarak bakıyoruz Rekabet Kurumuna. Eğer dengesiz güç kullanımının devam ettiği, büyüklerin tamamen büyüdüğü, tüketicinin korunmadığı, küçüklere yeterince alan oluşturulmadığı bir piyasaya doğru gidersek, belki belirli sürelerde ülkemizde bazı gelişmeleri yakalayabiliriz ancak bu gelişmenin sürdürülebilirliği mümkün olmayacaktır. Ayrıca oluşturduğumuz refahın yayılması da mümkün olmayacaktır" dedi.

Öztürk, firmaların dengesizce oluşturduğu bir piyasada rekabetin olamayacağını ifade ederek, "Rekabet Kurumu'nun piyasa bozunculuğunun yapılmasını engelleme görevi olduğuna inanıyorum. Birileri piyasa bozunculuğu yapıyorsa, bu piyasa bozunculuğu da bizim değerler sistemiz açısından baktığımızda kazancımızı israf eden bir noktaya geliyor. Bu noktada biz Rekabet Kurumu'nun sağlıklı bir şekilde çalıştığında, piyasanın doğru bir şekilde oturmasını sağlayacak önemli bir kurum olarak değerlendiriyoruz" diye konuştu.



“REKABET, AHLAK VE HUKUK-TAN YOKSUNSA OLUMSUZ SONUÇ DOĞURUR”

KTO Karatay Üniversitesi Rektör Vekili Prof. Dr. Ömer Torlak'ın ardından konuşan Rekabet Kurumu Başkanı Nurettin Kaldırmacı, bütün işletmelerin Rekabet Kanunu hükümlerine göre hareket etmek zorunluluğu olduğunu hatırlattı.

Rekabet'in, sadece kurumlarının değil toplumun meselesi olduğunu altın çizen Nurettin Kaldırmacı, "Rekabet faydalıysa, zorunluysa onu kurumsallaştırmak, toplumsal hayatın bir parçası haline getirmek herkesin zorunluluğu. Rekabet hep var olmuş ve geçmişte var gelecekte de olacak. Ama rekabet, rekabeti öldürebilir. Hatta seçimli sistemlerde dahi gerekli ahlak ve hukuk misyonundan yoksun ise rekabetçi davranışlar maalesef olumsuz sonuçlar doğurur. Piyasalarda vatandaşın aleyhine olacak şekilde, küçük işletmelerin piyasaya girmesini önleyecek şekilde işletmeler örgütlenebilir. Bu şekilde davrananların olduğu ekonomilerde sağlıklı bir işleyiş ortaya çıkmıyor. Liyakat başarılı olmaya yetmiyor. Halbuki başarılı olmak için alın teri dökülenler sistemik olarak ödüllendirilmesi lazım" şeklinde konuştu.

Kaldırmacı, Rekabet Kurumu olarak işletmelerden rekabetçi ortama uyma konusunda, kamu yöneticilerinden de rekabetçi duyarlılık konusunda beklentileri olduğunu dile getirerek, "Kamu kurumlarının da tıpkı özel sektör gibi sorumlulukları var. Kamu kurumları da değerlilik, kaynakları daha verimli kullanma hesabı yapmalı, kendini geliştirmeli, değiştirmeli. İster toplumsal, ister kurumsal ölçekte için sürekli yenilik anlamında reform yapılması lazım. Reform çabaları hiçbir zaman kurumsallaşmanın alternatifi değildir. Reform yaptıkça kalıcı olması gerekenler muhafaza edilecek, ama tasfiye edilmesi gerekenlerden de kurtulunacaktır" diye konuştu.

Konya Valisi Aydın Nezih Doğan ise konuşmasında, rekabetçiliğin toplum ve devlet hayatını etkilediği düşüncesini aktardı. Doğan, rekabetçiliğin ekonomik hayatta eşitliğin yerine doğru egemen olmaya başladığını kaydetti.

Açılış konuşmalarının ardından başlayan sempozyumda Rekabet Kurumu tarafından hazırlanan "Türkiye'de Hızlı Tüketim Malları Perakendeciliği Sektör Raporu" değerlendirildi.

Kozağaç Derneği'nden geleneksel kermes

Kozağaç İlim ve Kültüre Hizmet Derneğinin her yıl yaptığı ve geleneksel hale getirdiği kermeslere bir yenisi daha eklendi



Kozağaç İlim ve Kültüre Hizmet Derneği'nin her yıl yaptığı ve geleneksel hale getirdiği kermeslere bir yenisi daha eklendi. 12. geleneksel gıda, giyim ve el sanatları kermesi Topraklık Mahallesi'nde bulunan Yakutlu Talebe Yurdu'nda açıldı. 10 Temmuz'a kadar açık kalacak olan kermesin açılışına, Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek, Karatay Kaymakamı Mustafa Altuntaş, İl Emniyet Müdürü Hüseyin Namal, Seydişehir Belediye Başkanı Abdülkadir Çat, Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Ticaret Borsası Başkanı Muhammet Uğur Kaleli ve dernek yöneticileri ile çok sayıda davetli katıldı.

Kermesteki hayırsever vatandaşların açtığı stantlarda satılan her üründen elde edilecek gelir hayır işleri için harcanacak. Kermesten elde edilecek gelir, derneğin Kozağaç Parkı mevkiinde 200 öğrenci kapasiteli bir yurt yapımında kullanılacak.

Marketing Anadolu Lansmanı Konya'da gerçekleştirildi

Haziran ayında yayın hayatına başlayan Marketing Anadolu'nun ilk lansmanı Konya'da gerçekleşti.



Konya Ticaret Odası salonunda gerçekleşen lansman toplantısına, Konya'dan ilgi oldukça fazlaydı. Anadolu reklamlar verenleri, Konyalı şirketlerin basın birimlerini, Konya medyasını, reklam ajanslarını, PR ve doğrudan pazarlama şirketlerini, kısacası tüm pazarlama iletişimi sektörünü bir araya getiren toplantıya Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek, Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Ticaret Odası Meclis Başkanı Dr. Seyit Karaca, Konya Reklamcılar Derneği Başkanı Doç. Dr. Hüseyin Altunbaş, Marketing Türkiye Genel Yayın Yönetmeni Günseli Özen Ocakoğlu, Lokaltime Genel Müdürü Arzu Küfündür, Timav Genel Başkanı Ecevit Öksüz, Bersay İletişim Gru-



bu Yönetim Kurulu Başkanı Başkan Ali Saydam ile pazarlama sektörünün önemli isimleri ile çok sayıda iş adamı, gazeteci, reklam ajansları yöneticileri ve üniversite öğrencileri katıldı.

Haziran ayında okuyucularıyla buluşan ve sektörün Anadolu'dan yükselen sesi olmayı hedefleyen Marketing Anadolu, Türkiye için çok önemli bir açığı kapatmayı planlıyor. İstanbul dışındaki büyük markaların ve ajansların global pazara açılabilmesi için büyük bir fırsat sağlayacak olan Marketing Anadolu dergisinin lansmanı Konya Ticaret Odası ve Konya Reklamcılar Derneği işbirliği ile yapıldı.

Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk toplantıda yaptığı konuşmada ekonominin Anadolu'ya yayılma vaktinin geldiğini belirtti. Öztürk "Konya, Türkiye'de geleceğin ekonomi merkezi olabilecek altyapıya ve potansiyele sahiptir. Ülkemiz 2023

vizyonu doğrultusunda ilerlerken hedeflerimizi gerçekleştirmek için Anadolu'nun gücünü en üst seviyede değerlendirmemiz gerekmektedir. Türkiye mevcut bölgesel üretim ve bölgesel yapısıyla son on yıllık yükselişini başarıyla sürdürdü. Bugün büyüyen hedeflerimizle bölgesel yelpazeyi genişletmek zorundayız. Bu yelpazenin merkezi de Konya olmalıdır. Türkiye'de bunun bilinciyle Anadolu'nun merkezi Konya'ya ilgi her geçen gün artmaktadır. Şehrimizin dolayısıyla Anadolu'nun ekonomiye katkısını artırmak için ekonomimizin itici gücü reel sektörümüz açısından son derece önemli olan pazarlama iletişimi alanında yapılan çalışmaların desteklemeliyiz. Marketing Türkiye'nin, "Marketing Anadolu" adı altında faaliyetlerini Anadolu'ya yaymasını önemli buluyoruz. Bu çalışmanın tanıtımının da Konya'da yapılması ayrı bir önem taşımaktadır" dedi.





KONYA HEYETİNDEN NAİL OLPAK'A HAYIRLI OLSUN ZİYARETİ

MÜSİAD Konya Şube Başkanı Aslan Korkmaz, Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Sanayi Odası Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil, MÜSİAD Genel Başkanlığı'na seçilen Nail Olpak'a hayırlı olsun ziyareti gerçekleştirdi.

MÜSİAD'ın İstanbul'da bulunan genel merkez binasında gerçekleşen ziyarete 4. Dönem MÜSİAD Genel Başkan Yardımcısı Mehmet Nuri Görenoğlu da katıldı. Nail Olpak'a yeni görevinde başarılar dileyen KTO Başkanı Selçuk Öztürk, "MÜSİAD, iş dünyası için önemli bir görevi ifa etmekte. Birlik ve beraberlik içerisinde aşılamayacak hiçbir sorun bulunmamakta. MÜSİAD'da iş adamlarımız arasın-

da bu bütünlüğü sağlayan önemli bir kurum" dedi. MÜSİAD Konya Şubesi'nin 4. Dönem başkanlığı görevinde bulunduğunu hatırlatan Öztürk, "Bizler MÜSİAD'ı bir okul olarak gördük. Burada sağladığımız birliktelik ve öğrendiğimiz değerler bizlerin yaşantısına önemli ölçüde yön verdi" şeklinde konuştu. KSO Başkanı Tahir Büyükhelvacıgil de Nail Olpak'ın önemli bir göreve seçildiğini hatırlatarak, "MÜSİAD iş dünyası için önemli bir oluşum. Bu birliktelikte bireysel olarak bizler de yer alıyoruz. MÜSİAD ülkemizde Anadolu sermayesinin önemli işler başarabileceğini ispatladı. MÜSİAD'ın gerek akademik, gerekse bireysel faaliyetlerinin iş dünyasına sağladığı katkı tartışılmaz. Nail beyle beraber bu misyonun daha da güçlenerek ilerleyeceğine inancımız tamdır" dedi.

MÜSİAD Konya Şube Başkanı Aslan Korkmaz da,

MÜSİAD Genel Başkanlığı görevini layıkıyla yerine getireceğinize inancımız tamdır. Konya Şube Başkanı olarak sizlerle beraber çalışma fırsatı yakaladığımız için büyük mutluluk duyuyorum" ifadesini kullandı.

Konya iş dünyasının önemli isimlerinin ziyaretinden mutluluk duyduğunu belirten MÜSİAD Genel Başkanı Nail Olpak da, "Konya bizim için değerli şehirlerimizden birisi. Gelişen ticaret hacmi, üretmeyi ve araştırmayı seven girişimcileri ile Anadolu'muzun gözde şehri Konya'nın ilerleyen dönemde iş hacminin daha da artacağına inanıyoruz. Ülkemizin ticari alanda sağladığı başarıda Konya'nın önemli ölçüde katkısı bulunmakta. Bu noktada MÜSİAD olarak ayrı bir önem verdiğimiz Konya için Konya Şubemizle birlikte çalışmalarımız devam edecek" dedi.

Özboyacı Altın öğrencileri ödüllendirdi

Özboyacı Altın ile Konya İl Millî Eğitim Müdürlüğü işbirliği ile Konya Merkezindeki İlköğretim Okulu öğrencileri arasında düzenlenen "Kalemimi annen için aç" konulu kompozisyon yarışmasının ödül töreni 29 Mayıs 2012 günü akşamında Konya Ticaret Odasında gerçekleştirildi.

Ödül töreninde Vali Yardımcısı Hayri Sandıkçı, Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, İl Millî Eğitim Müdürlüğü Şube Müdür Abdülkadir Işık, MÜSİAD Başkanı Aslan Korkmaz, Özboyacı Altın A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Ziya Özboyacı ile öğrenci velileri ve öğrenciler katıldı.



UMEM BECERİ'10 İLE SANAYİNİN YANISIRA, TARIM VE HİZMET SEKTÖRLERİNDE DE NİTELİKLİ ELEMAN YETİŞTİRİLECEK

Konya Sanayi Odası, Konya Ticaret Odası ve Konya Ticaret Borsası'ndan yapılan ortak yazılı açıklamada, UMEM Beceri'10 Projesi kapsamında artık sanayinin yanı sıra, tarım ve hizmet sektörlerinde de nitelikli eleman yetiştirileceği bildirildi.



Bir yılını dolduran UMEM Beceri'10 Projesi'nin Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı, Milli Eğitim Bakanlığı, TOBB ve TOBB ETÜ işbirliğiyle başlatıldığı belirtilen açıklamada, mesleksizliğe bağlı olarak yaşanan nitelikli eleman sıkıntısının Türkiye'nin en önemli sorunlarının başında geldiğinin altı çizilerek, şu bilgilere yer verildi:

"Sanayi alanında başarıyla uygulanan UMEM Beceri'10 Projesi, imzalanan bir protokolle hizmet ve tarım sektörleri de dahil edildi, bu doğrultuda, proje kapsamında hizmet ve tarım sektörlerinde faaliyet gösteren firmaların işgücü ihtiyaçlarına yönelik kurslar açılacak. Sanayi, tarım ve hizmet sektörlerinde nitelikli iş gücüne ihtiyacı olan işverenlerimizi ve meslek sahibi olmak isteyen işsizlerimizi projeye daha fazla ilgi göstermeye davet ediyoruz" denildi.

'İş Kazası ve Meslek Hastalığı Sigortası' ve 'Genel Sağlık Sigortası' yapılacak

UMEM Beceri'10 Projesi kurslarına katılan kursiyerlere günlük 20 TL verildiğinin belirtildiği açıklamada, kursiyerlere ayrıca 'İş Kazası ve Meslek Hastalığı Sigortası' ve 'Genel Sağlık Sigortası'nın da yapıldığının altı çizildi.

Proje kapsamında 18-29 yaş arası erkekler ve yaşa bakılmaksızın kadınları istihdam eden firmaların 42 ay süreyle, 30 yaş üzerindeki erkekleri istihdam eden firmaların ise 30 ay süreyle "Sigorta Primi İşveren Payı" ödemeleri İŞKUR tarafından karşılanacak.

Konya'da 241 kişi meslek sahibi yapılarak, iş gücüne kazandırıldı.

Bir yılını dolduran proje kapsamında Konya'da 56 mesleki kurs açıldı ve bu kurslardan mezun olan 241 kişi işe yerleştirildi. Proje kapsamında ayrıca Fatih, Selçuklu, Meram ve Ereğli Endüstri Meslek Liselerine 2.6 milyon liralık makine ve teçhizat yatırımı yapıldı.



TOBB YOİKK çalışma grup toplantıları tamamlandı

TOBB Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu (YOİKK) Çalışma Grup Toplantıları gerçekleştirildi.

Altyapı, Yatırım Ortamı Mevzuatı ve Hukuksal Süreçler, Şirket İşlemleri ve Kurumsal Yönetim, İstihdam, Girdi Tedarik Stratejisi ve Sektörel Lisanslar, Yatırım Yeri, Çevre ve İmar İzinleri, Vergi ve Teşvikler, Dış Ticaret ve Gümrükler, Fikri Sınai Mülkiyet Hakları ve Ar-Ge ve Finansmana Erişim Çalışma Grupları toplantıları, YOİKK'in



yeni yapısı hakkında sunum yapılması, çalışma grubu başkan ve başkan yardımcılarının seçilmesi, mevcut eylem planlarının değerlendirilmesi ve yeni dönem teknik komite eylem önerilerinin belirlenmesi gündemleri ile gerçekleştirildi.

TOBB YOİKK Şirket İşlemleri ve Kurumsal Yönetim Çalışma Grubu Başkanlığına Konya Ticaret Odası Meclis Üyesi Vehbi Özdemir, TOBB Vergi Ve Teşvikler Çalışma Grubu Başkan Yardımcılığına Konya Ticaret Odası Meclis Üyesi Ömer Ünal seçildi.

Karakoç vefat etti

Tedavisi bir süre Konya'da devam eden usta şair ve yazar Abdürrahim Karakoç Gazi Üniversitesi Tıp Fakültesi Hastanesi'nde vefat etti. Karakoç'un cenazesi, Kocatepe Camisi'ndeki törenin ardından Bağlum'daki mezarlığa getirildi. Sevenlerinin omzunda defin alanına taşınan Karakoç'un cenazesi dualar eşliğinde toprağa verildi.

Vefat haberini üzüntüyle karşılayan KTO Başkanı Selçuk Öztürk, Karakoç'a Hazreti Allah'tan rahmet ailesi ve sevenlerine başsağlığı dileklerinde bulundu.

ABDÜRRAHİM KARAKOÇ'UN ÖZGEÇMİŞİ

1932 yılında Kahramanmaraş'ın Elbistan ilçesine bağlı Ekinözü köyünde doğan Abdurrahim Karakoç, çocukluk çağından itibaren şiire ilgi duymaya başladı. Elbistan Belediyesi'nde 1958-1985 yılları arasında muhasebeci olarak çalışan ve günümüz aşık tarzı şiirinin büyük ustalarından olan Karakoç'un ilk şiirleri Elbistan'da çıkan Engizek Gazetesinde yayımlandı. Temiz Türkçe ve hece vezniyle aşk, gurbet ve sosyal temalı şiirler kaleme alan Karakoç, ironik yazılarıyla geniş kitlelere hitap etti.



Ziyaretler



Konya Ticaret Odası Konferans Salonu'nda gerçekleştirilen Marketing Anadolu lansmanına katılan; Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek, Konya Reklamcılar Derneği Başkanı Doç. Dr. Hüseyin Altunbaş, Marketing Türkiye Genel Yayın Yönetmeni Günseli Özen Ocakoğlu, Lokaltime Genel Müdürü Arzu Küfündür, Bersay İletişim Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ali Saydam, Japonya The Asahi Shimbun Gazetesi Orta Doğu Uzmanı Yasunori Kawakami, Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk'ü ziyaret etti.



Milliyetçi Hareket Partisi Konya 8. İl Kongresinde başkanlığa seçilen Hasan Kaya Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk'e iade-i ziyarette bulundu.



Bank Of Amerika Meril Linch Fon Müdürü Hellen Xiong, Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk'ü ziyaret ederek Konya ekonomi ve yatırım imkânları konusunda görüş alışverişinde bulundu.



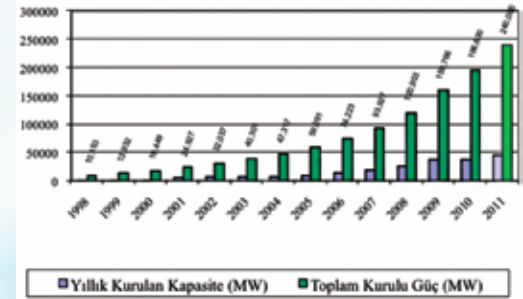
Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk beraberinde Başkan Yardımcısı İsmail Haydaroğlu ile birlikte, KTO 57. Meslek Komitesi'nden Meclis Üyesi Muhammet Özbey'i ziyaret ederek sektör hakkında bilgi aldı.

KONYA BÖLGESİ RÜZGAR ENERJİSİ POTANSİYELİ

VE BUNUN KULLANILMASINDA LİSANSLI VE LİSANSSIZ ÜRETİMLERİN DEĞERLENDİRİLMESİ

DÜNYA VE TÜRKİYE'NİN RÜZGAR ENERJİSİ POTANSİYELİ VE KULLANIM DURUMU

Dünyada ve Avrupa'da rüzgar enerjisi kullanımı her geçen gün artıyor. Bu artışı zorlayan iki sebep var; biri, dünyayı tehdit eden küresel ısınma, diğeri de fosil yakıtların kullanımının kirlilik oluşturması ve bir süre sonra tükenecek olması. Dünya Rüzgar Enerjisi Organizasyonu/Birliğinin (WWEA) 2010 yılı raporuna göre, dünyada 2010 yılında 37.642 MW rüzgar enerjisi santrali kurulmuştur [4]. Rüzgar türbini temin zincirindeki kısıtlamalara rağmen, pazar büyümeye devam etmekte ve küresel rüzgar enerjisi endüstrisi üretimdeki değişime hızla cevap vermektedir. Rüzgar enerjisi kurulu güçlerine ülkeler bazında baktığımızda, ilk üç sırayı Çin, ABD ve Almanya oluşturuyor (Şekil 1). 2010 sonu itibarıyla, Çin 44.733 MW, ABD 40.180 MW ve Almanya'nın toplam kurulu gücü 27.215 MW tır [4]. Bu üç ülkeyi, İspanya 20.676 MW, Hindistan 13.065 MW ve İtalya 5.797 MW ile takip ediyor. Dünyada ilk 5 sıradaki ülkelerin her birinin kurulu güçleri 10.000 MW'ın üstünde olup toplamı 145.869 MW tır (Şekil 2). 2010'da yeni kurulan rüzgar gücü sıralaması incelendiğinde, ilk sırada yer alan Çin 18.923 MW rüzgar santrali kurduğu göze çarpıyor. Çin'i 5.021 MW ile ABD, 1.527 MW ile İspanya, 1.438 MW ile Almanya, 1.258 MW ile Hindistan, 1.112 MW ile İngiltere ve 1.086 MW ile Fransa izliyor [4].



Şekil 1: Dünyada toplam rüzgar enerjisi kurulu gücünün ve yıllık kurulan güçlerin yıllara göre değişimi

Dünya genelinde rüzgar enerjisi kurulu gücünün büyüme oranları son 10 yıl için ortalama %27,5 olup, 2000 ile 2010 yılları arası incelendiğinde en yüksek büyüme 2001 de %38,8 ile en düşük büyüme ise 2004 de %23,1 ile gerçekleşirken 2010 yılı büyüme oranı ise %23,6 olarak gerçekleşmiştir. Şekil 1'deki grafik incelendiğinde gittikçe yükselen bir şekilde, üretilen enerji ve kurulu güç görülüyor [4]. 2005 de 100 MW ve üzeri kurulu gücü olan ülke sayısı 24 iken 2009 da 35'e 2010 da ise 39'a çıkmıştır. Dünyada en büyük kurulu gücü olan 5 ülke Çin, ABD, Almanya, İspanya ve Hindistan olup toplamın %74,2 sini oluşturmaktadır.

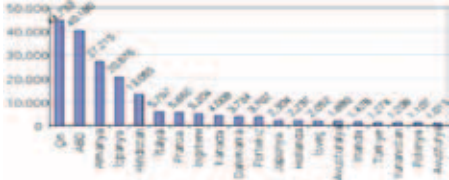
Doç. Dr. Faruk KÖSE

Selçuk Üniversitesi
Mühendislik-Mimarlık Fakültesi
fkose@selcuk.edu.tr



dırlar. Çin ve ABD nin güç toplamı Dünya rüzgar kurulu gücünün %43,2 sini oluşturmaktadır. 2010 yılı yeni kurulan toplam Dünya rüzgar gücünün yarısından fazlasını Çin'in kurduğu güç oluşturmaktadır. Geçen yıl ilk kez 82 MW güçle rüzgar santraline sahip ülkeler arasında Kıbrıs da girmiştir. Türkiye 2009 da dünya ülkeleri arasında 796,5 MW kurulu rüzgar santrali ile 19. sırada iken 2010 yılında 1.274 MW (1328 MW [5]) ile 17. sıraya yükselmiştir (Şekil 2) [4].

Avrupa ülkelerinin Türkiye ve Hırvatistan gibi aday ülkeler, Norveç, İsviçre, Rusya ve Ukrayna dâhil toplam kurulu gücü 86.321 MW'a ulaşmıştır. Türkiye Avrupa ülkeleri arasındaki sıralamada 11 sıraya yükselmiştir (Tablo 1) [5].



Şekil 2: Dünyadaki rüzgar enerjisi kurulu gücü en büyük 20 ülkenin kurulu güçleri

Tablo 1: Avrupa ülkelerinde rüzgâr için potansiyel durumu ve 2010 yılı sonundaki kurulu güçleri

Ülke	Yüzölçümü x1000, km ²	Teknik Potansiyeli		2010 Sonu gücü, MW
		MW	TWh/yıl	
Almanya	357	12000	24	27214
İspanya	505	43000	86	20676
İtalya	301	35000	69	5797
Fransa	547	42000	85	5660
İngiltere	244	57000	114	5204
Portekiz	92	7000	15	3898
Danimarka	43	14000	29	3798
Hollanda	41	3000	7	2245
İsveç	450	20000	41	2163
İrlanda	70	22000	44	1428
Türkiye	781	83000	166	1328(1274)
Yunanistan	132	22000	44	1208
Avusturya	84	2000	3	1011
Diğerleri	--	--	--	4691
Toplam	--	816000	40.525	86321

Avrupa, rüzgar enerjisinde 2006 sonunda 48.545 MW ile dünya toplam rüzgar kurulu gücünün yüzde 65'ini oluşturmakta iken, 2010 sonunda 86.321

MW ile dünya toplam rüzgar kurulu gücünün yüzde 43,7'sini oluşturmaktadır. Son yıllarda Çin, ABD ve Hindistan gibi ülkelerin güçlerindeki yüksek artışlar bu oran değişimine yol açmıştır. Almanya ve İspanya AB pazarının yüzde 50'sinden fazlasını oluşturmaktadır. AB'nin 2009 "Yenilenebilir Enerji Yönergesine (2009/28/EC)" göre 2020 ye kadar yerel kurulu güçlerinin %20 sini ve elektrik tüketimlerinin de %15 ile %34'ne kadanni yenilenebilir enerjilerden üretilmesi hedefini koymuştur. Tablo 1'de, Avrupa Birliği ve Avrupa ülkelerinin 2011 başı (2010 sonu) kurulu rüzgâr gücü ve teknik potansiyellerini görüyoruz. Bu potansiyellere baktığımızda, Türkiye en yüksek potansiyele sahip olmasına karşılık, kurulu gücü olarak 1328 MW ile 11. sıradadır. Avrupa en fazla rüzgâr kurulu gücü olan Almanya, 27.214 MW ile toplam teknik potansiyel değerini (12.000 MW) çok aşmış durumdadır.

EWEA 2011 yıllık raporuna göre Rüzgar enerjisinden enerji üretimi ile ilgili 2020 ve 2030 yılı kullanım durumları ve oranları aşağıdaki şekilde tahmin edilmiştir [5]. Buna göre kurulu güç 2020 de 190 GW kara, 40 GW deniz üstü olarak toplam 230 GW, 2030 da ise 250 GW kara, 150 GW deniz üstü olarak toplam 400 GW olacaktır. Elektrik tüketiminin 2020 de %15,7-16,5'i, 2030 da %28,5'i rüzgardan üretilecektir. AB'nin toplam elektrik üretim kapasitesinin %22,9'u 581 TWh ile 131 Milyon evin elektrik tüketimi 2020'de, 2030 da ise %36'sı 1.554 TWh ile 252 Milyon evin elektriği rüzgardan karşılanacaktır. Ayrıca yıllık karbon azaltımı 2020 de 341,6 Milyon ton, 2030 da 646 Milyon ton sağlanacaktır. CO2 salınım azalmasından sağlanacak kazanç 2020 de 8,5 Milyar € (25 €/t CO2 kabulü ile), 2030 da ise 26 Milyar € (40 €/t CO2 kabulü ile) olacaktır [5].

Tablo 2: EPDK Kurulu kararıyla elektrik üretim lisansı verilmiş kaynak türleri, mekanik ve elektrik güçleri

Kaynak	Mekanik Güç (MWm)	Elektrik Gücü (MWe)
HES	30.054,666	29.196,66
Yenilenebilir: Biyogaz, Biyokütle, Çöp Gazı, Güneş Enerjisi, Jeotermal, RES	6.316,242	6.312,075
Termik: Termik, Mobil, Doğal Gaz	21.802,534	21.465,887
Toplam	78.743,551	77.135,123

Ülkemizin Ekim 2011 itibarı ile Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) tarafından verilmiş yürürlükte olan elektrik üretim lisansları sayısı 1391 adet olup mekanik güç toplamı 78.743,551 MWm ve elektrik güç toplamı da 77.135,123 MWe şeklindedir (Tablo 2)[6]. Bu değerler içerisinde Termik-Diğer Ana Yakıtı Doğalgaz ve Kömür haricindeki Termik Tesisleri kapsamaktadır. Rüzgar enerjisi santralleri için verilmiş toplam 169 adet lisansın kurulu güç toplamı 6.316,242 MWm ve elektrik gücü ise 6.312,075 MWe tir.

Tablo 3'de verilen 2010 yılında rüzgar enerjisi kurulu güç olarak %3, gerçekleşenin üretim 2.832,78 GWh ile rüzgarın payı %1,35 olmuştur. Tablo 3 de dikkat çeken diğer bir husus da doğal gaz ve hidrolik kurulu güç oranları her ikisinde de %32 olmasına karşılık üretimdeki oranları doğal gazda %45,91 çıkarken, hidrolikte % 24,51'e düşmektedir.

Tablo 3: Kurulu Güç ve Payı (1 Mart 2011, TEİAŞ) ve 2010 elektrik üretiminin kaynaklara göre dağılımı ve payı

Kaynak	Kurulu Güç (MW)	Kurulu Güç Payı (%)	2010 Elektrik Üretimi, GWh	Payı, %
Doğal Gaz	16.221,5	32	96.474,45	45,91
Hidrolik	16.159,1	32	51.504,57	24,51
Yerli Kömür	8.173,2	17	37.698,75	17,94
İthal Kömür	3.281,0	7	14.490,95	6,90
Sıvı Yakıt	1.475,3	3	4.956,99	2,36
Rüzgar	1.358,0	3	2.832,78	1,35
Diğer	3.034,6	6	2.161,27	1,03
Toplam	50.004,2	100	210.119,76	100,00

Yenilenebilir enerji kaynaklarından elektrik üretilmesi amaçlı santral projelerinin son durumuna göre; rüzgardan 101, jeotermalden 12, biyogazdan 18 ve biyokütle kaynaklı olmak üzere toplam 4.312,35 MW kurulu güç için 133 lisans verilmiştir. Rüzgar projelerinden 28.530,42 MW güçte 619 lisans başvurusu inceleme de değerlendirme aşamasında olarak büyük çoğunluğu 2007 başvurularından (Tablo 4). Bu başvurulardan yaklaşık 9.000 MW kurulu güce lisans verilmesi beklenmektedir. Türkiye'nin 2010 yılı toplam üretim ve otoproduktör lisanslarının enerji türlerine göre dağılımı Tablo 5 de verilmiş olup toplam içinde en büyük kurulu güç 27.956 MW ile HES, ikinci 18.844 MW ile kömür, üçüncü 16.486 MW ile doğal gaz ve dördüncü 3.500 MW ile RES oluşturarak önemli duruma geldiği görülmektedir. Türkiye'nin toplam rüzgar kurulu gücü Ekim 2011 itibarı ile 44 lisanslı santralin gücü 1582,9 MW ve 2 adet Yapı İşletme devret santrali 17,4 MW olmak üzere 1600,3 MW toplam kapasiteye ulaşmıştır [6].

EİEİ tarafından hazırlanan Türkiye rüzgar Atlası'na göre iyi-sıra dışı rüzgar sınıfına giren aralıkta rüzgarlı alanların potansiyeli yaklaşık 48.000 MW'lık rüzgar kurulu gücü destekleyebileceği hesaplanmıştır [2]. Rüzgar enerjisi potansiyeli hesaplanırken elektriksel alt yapı dikkate alınmamıştır. Bu miktar potansiyelle en güvenli şekilde 147 Milyar kWh/yıl elektrik enerjisi üretilir. Hesaplamalarda 50 m yüksekteki rüzgar hızları, % 35'lik kapasite faktörü, yıllık ortalama rüzgar hızının 7 m/s ve üzerindeki kullanılabilir alanlar ve km2 başına 5 MW'lık bir güç kurulabileceği gibi güvenli yaklaşımlar kabul edilerek yapılmıştır. Rüzgar enerjisi uygulaması amaçlı kullanılmayacak tüm alanlar bu hesaplardan çıkarılmış ve dikkate alınmamıştır [2].

KONYA BÖLGESİNİN RÜZGAR ENERJİSİ POTANSİYELİ

Türkiye'nin en geniş yüzölçümüne sahip ili olan Konya'nın genel olarak rüzgâr enerjisi potansiyeli belirlendi. Bu çalışma için, Selçuk Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümün-

de 2002 yılından bu yana konuyla ilgili yapılan araştırma ve rüzgar ölçüm verilerinden ve EİEİ tarafından yapılan Türkiye rüzgar atlasından faydalanılmıştır. Burada bir ön potansiyel belirleme çalışması yapılmıştır. Daha hassas bir çalışma için bölge daha detaylı bir şekilde bizzat gidilip görülerek incelenmeli ve daha çok sayıda rüzgar ölçme sistemi kullanılmalıdır.

Selçuk Üniversitesi Alaaddin Keykubat kampüsü bölgesinde 40 metre yüksekliğinde bir ölçme sistemi ile 2004-2007 yılları arası yapılan ölçüm sonucu elde edilen aylık ortalama rüzgar hızları grafiği 2006 için Şekil 3'de, 1,5 MW rüzgar türbini ile enerji

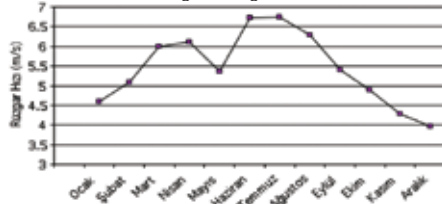
Tablo 4: Ekim 2011'de yenilenebilir enerji kaynakları türleri için lisans işlemleri genel durumu [6]

Yenilenebilir Enerji Türü	Başvuru		İnceleme & Değerlendirme		Uygun Bulma		Lisans Verilen		İptal Edilen ve Sonlandırılan Lisanslar	
	Adet	MW	Adet	MW	Adet	MW	Adet	MW	Adet	MW
Rüzgar	3	39,60	619	28.530,42	46	1.654,50	101	3.910,20	22	916,71
Jeotermal	-	-	3	69,90	-	-	12	281,70	1	15,00
Biyogaz	-	-	-	-	-	-	18	103,33	1	15,00
Biyokütle	-	-	-	-	-	-	2	17,12	1	10,00
TOPLAM	3	39,60	622	28.600,32	46	1.654,50	133	4.312,35	25	956,71

Tablo 5: 2010 yılı ve toplam üretim ve otoprodüktör lisanslarının enerji türlerine göre dağılımı [6]

Tesis Türü	2010 Yılı Verilen		Toplam	
	Adet	Kurulu Güç, MW	Adet	Kurulu Güç, MW
HES	94	1.944	736	27.956
Kömür	1	100	36	18.844
Doğalgaz	7	420	78	16.486
RES	6	220	91	3.500
Diğer	0	-	14	510
Mobil	-	-	2	263
JES	4	63	11	227
Çöp Gazı	-	-	4	39
Biyokütle	3	15	4	20
Biyogaz	4	7	7	13
Fuel Oil	-	-	1	11
Toplam	119	2.769	984	67.869

Şekil 3: S.Ü. Kampus bölgesinde 2006 yılı 40.m aylık ortalama rüzgar hızı değerleri



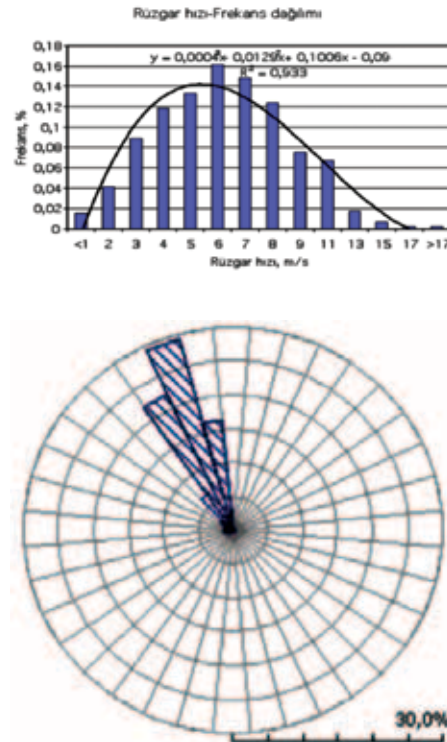
üretimi frekans grafiği Şekil 4'de ve verilmiştir [3]. Konya rüzgar değerleri için rüzgar hızı değerinin yaz aylarında daha yüksek seviyede olması dikkat çekicidir. Bu da tarımsal sulama ve enerji ihtiyacı için rüzgar enerjisinin Konya'da rahatlıkla kullanılabilirliğini gösteriyor; çünkü tarımda enerji ihtiyacı yaz aylarında yüksek, diğer aylarında daha düşüktür. Rüzgar verilerinin analizinden 40 metre yüksekliğindeki bir kule üzerindeki birim rüzgar gücünün 2005 yılı için 308 W/m², yıllık ortalama rüzgar hızının 6,01 m/s ve 2006 yılı için ise sıra ile 295 W/m² ve 5,87 m/s elde edilmiştir (Şekil 4) [3]. Rüzgar hızı değerlerinde yıllık \pm %10 dalgalanma olabilmektedir.

Ortalama rüzgar hızı verilerinin standart sapma miktarının (σ) bu verilere ait ortalama hız değerine (V_m) oranı olan türbülans yoğunluğu hesaplanmıştır. 2005 yılı verileri incelendiğinde, ortalama hız standart sapmasının 0,75, ortalama türbülans yoğunluğunun 0,12 ve yön standart sapmasının ise 10,30 ve 2006 verileri ise sırasıyla, 0,65, 0,12 ve 11,20 olarak standartlara uygun, kabul edilebilir değerler elde edilmiştir. Türbülans yoğunluğunun 0,25 den büyük olduğu alanlara rüzgar enerji santrali kurulmaması gerekmektedir [8].

Şekil 4'deki grafikte, 2006 yılı hâkim rüzgar yönünün 340 derece yaklaşık kuzey yön civarında olduğunu gösteriyor. Şekil 6'de ise, Kapasite Faktörü (KF) (toplam kurulu gücünün yüzde faydalanma değeri), bir rüzgar türbininden alabileceğimiz güç oranını gösteriyor. Burada 1,5-1,8 MW gücündeki bir rüzgar türbini ile bölge rüzgar verileri ile üretilebilecek elektrik enerjisi ve kapasite faktörü değerleri 95 m yüksekliğindeki bir kule için hesaplanmıştır. Ölçülen değerlere göre kapasite faktörü

değeri %35, ve bölgede bu türbinle üretilen elektrik enerjisi değeri 5.507.840 kWh/yıl'dır. Şekil 5'de Türkiye rüzgar atlasında ülkenin genelinde 50 m yükseklikteki rüzgar hız dağılımı verilmiştir. Haritada Ege ve Marmara sahillerinin, İç Anadolu ve Doğu Anadolu'da yüksek yerlerin ve Akdeniz bölgesinde bazı yerlerin yüksek rüzgar hızlarına sahip oldukları görülmektedir. İnceleme bölgemiz olan Konya ili sınırlarında kısmi bazı bölgeler harici rüzgar hızının çok yüksek olmadığı görülmektedir. Konya bölgesinde incelediğimiz bazı yerlerde santral geri ödeme süresinin yaklaşık 4-8 yıl arasında olduğu hesaplanmıştır. Dolayısıyla rüzgar hızı yükseldikçe, geri ödeme süresi çok hızlı bir şekilde düşmektedir.

REPA'da Konya bölgesi rüzgar enerjisi potansiyeli 50 m yükseklikteki rüzgar hızı 6,8 m/s den yüksek yerler kurulabilir alanlar olarak kabul edilerek yaklaşık 1.860,08 MW olarak bulunmuştur (Tablo 6). 50 m yükseklik için hazırlanan Türkiye rüzgar atlasını incelediğimizde, ölçüm bölgemizin ortalamaları ile atlasın ortalamasının uyduğu görülmüştür. Rüzgar santralini kurulumunu engelleyen faktörler var. Bunlar, 1.500 m'den yüksek rakımlı yerler, 50 m'den daha derin olan göl, deniz gibi kırsal ve yerleşim yerleri ve yakınlardır. Bu kurulamaz bölgeler, Şekil 6'da gri renkte gösterilmiştir. Kapasite faktörü yüzde 25 ve üzeri olan bölgelere rüzgar santrali kurulabileceği kabul edilmektedir. Şekil 6'da verilen Konya bölgesinin 50 m yükseklik için rüzgar enerjisi kapasite faktörü atlasından, kapasite faktörü %25, %30 ve %35 olan yerler belirlenmiştir. Konya ili genelinde 3 ayrı bölge için %35, 14 bölge için %30 ve 9 bölge içinde %25 kapasite faktörü değerleri belirlenmiştir [3]. Bölge-



Şekil 4: 2006 yılı 40.m rüzgar hızı ve yönü (36 sektör, 100 bölümlü) frekans dağılımı

lerin büyüklüğü 3x15 km ile 15x30 km büyüklükleri arasındadır. Bölgelerin kapasite faktörleri için alanlar, %35'lik bölge 200 km², %30'luk 2800 km² ve %25'lik bölge de 1700 km² ile toplam alan 5700 km² dir. Toplam ortalama bir potansiyel bulunabilse de her bir bölge ayrı ayrı analiz edilerek yerleştirilebilecek toplam türbin sayısı ve üretilen elektrik enerjisi değerleri hesaplanmıştır [3]. Bölgede türbin sayısı ve enerji hesabı için 82 m çaplı 1,5 MW, 100 m çaplı 1,8 MW ve 97 m çaplı 2 MW nominal güçlü rüzgar türbinlerin daha verimli olacağı tespit edilmiştir.

Rüzgar türbini kurulabilecek alanlar 50 m yükseklik için verilen kapasite faktörlü haritadan kullanılamaz alanların çıkarılmasıyla bulunmuştur. Kapasite faktörü haritası 50m yükseklikte yıllık rüzgar verileri ve 1,5-2,0 MW gücünde bir türbin kullanılarak oluşturulmuştur. Kapasite faktörü verileri (%) birimindedir. Kapasite Faktörü %25 ve üzeri bölgeler santral kurulabilecek alan olarak alınmıştır.

Bölgelere türbinlerin yerleştirilmesinde hakim rüzgar yönüne göre yan yana türbinler arasında rotor çapının 3-5 katı, sıralar arasında da türbin rotor çapının 5-9 katı alınabiliyor. Burada, türbinler arası 250-300 m, türbin sıraları arası ise 500 m alınmıştır. Ortalama olarak 1 km² ye 6 adet türbin yerleştirilebileceği belirlenmiştir [3]. Daha önce belirlenmiş olduğumuz alanlar, her ne kadar kullanılamaz alanlar olan yerleşim yerleri, yüksek ve çok derin bölgeler çıkarılmış olsa da belirlenemeyen bazı hatalara karşı %50 küçültülmüştür. Buna göre kapasite faktörü 0,35 olan bölgeye yaklaşık 500 MW, 0,30 olan bölgeye 6000 MW ve 0,25 olan bölgeye de 3500 MW kurulu güç yerleştirilebilecektir [3]. Yılda toplam elektrik enerjisi üretimi ise, 8760 saat/yıl için :

$$E = 8760(500 \cdot 0,35 + 6000 \cdot 0,30 + 3500 \cdot 0,25) = 24.966.000 \text{ [MWh/yıl]} \approx 25 \text{ Milyar kWh/yıl'dır.}$$

1MWh elektrik enerjisinin konutlara satış değeri olan 291 TL/MWh birim fiyatından toplam kazanç : $291 \cdot 24.966.000 = 7.265.106.000 \text{ TL/yıl}$ dir. Döviz değeri ise $7.265.106.000 \text{ TL} / 2,40 \text{ TL/€} = 3.027.127.500 = 3,03 \times 10^9 \text{ €}$ dir.

Toplam türbin sayısı 10.000 adettir ve bunun döviz değeri yaklaşık $10.000 \cdot 1.400.000 \text{ €} / 1\text{-MW}$ (tesis maliyeti üst sınır alınmış) sistem kullanım ve yıllık lisans bedeli ile bakım vb. giderler bunun içinde sayılmıştır)

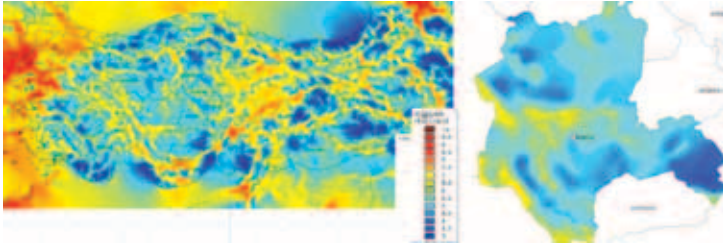
$= 14.000.000.000 = 14 \times 10^9 \text{ €}$ dir.

Gerri ödeme süresi ise $14 \times 10^9 / 3,03 \times 10^9 = 4,6\text{-}5$ yıldır. Eğer üretilen elektrik enerjisi şebekeye 7,5 \$ Cent satış fiyatı ile satılacak olursa, karbon emisyonu ve yerli üretim gibi teşviklerden de faydalanılabılırsa 16-20 kuruş/kWh'a satılabilir ve geri ödeme süresi de 7-8 yıl olur.

Diğer enerji sistemleri ile rüzgar elektrik sistemini maliyet açısından karşılaştırsak, 1 MW kurulu güç için, rüzgarda 1- 1,4 milyon Euro, hidroelektrik santrallerinde 1-1,2 milyon Euro, doğalgaz santrallerinde 700-800 bin Euro, nükleer enerjide ise 2-2,5 milyon Euro kuruluş maliyeti vardır [1]. Ancak, 10-12 yıl içerisinde yatırım maliyetlerini karşılayan bir rüzgar santralıyla elektrikli maliyeti 2-2,5 €-cent/kWh'lere inmesi beklenmektedir.

Ancak rüzgar elektrik santrali yatırımcılarının dikkat etmesi gereken önemli noktalardan biri de projenin enterkonekte sisteme bağlantı imkanıdır. TEİAŞ rüzgar projelerinin kurulu gücünü, bağlanılacak trafo merkezinin kısa devre gücünün %5'i ile sınırlanmış durumdadır. Bu da projenin rüzgar potansiyeli ve proje alanı ne kadar yüksek olursa olsun kurulu gücün enterkonekte sistem bağlantısıyla sınırlanıldığı anlamına gelmektedir. Hatta şu anda çoğu rüzgar potansiyeli yüksek projenin sisteme bağlantısı olmadığı için yapılamadığı görülebilir. Yatırımcılar, rüzgar potansiyeli ile birlikte o bölgenin bağlantı imkânını da bilmeleri gerekir.

Konya ili sınırları dahilinde bulunan trafo merkezlerinin kısa devre gücünün %5'ini hesapladığımızda toplam 3885 MW olduğunu görüyoruz. Bundan rüzgar santrali yapılamayacak veya tasarlanan santrallere uzak trafo merkezleri çıkarılacak geriyse Tablo 5'te verilen 3432,5 MW girilebilecek güç kalmaktadır. Lisanssız yönetmeliğe göre kurulabilecek rüzgar santrali gücü de Tablo 10 ve 11



Şekil 5: REPA'da 50 m yükseklik için Türkiye ve rüzgar atlasında Konya rüzgar hızı değerleri [2]

Tablo 6: REPA'da Konya bölgesi rüzgar hızı, birim gücü ve toplam kurulabilecek rüzgar gücü değerleri [2]

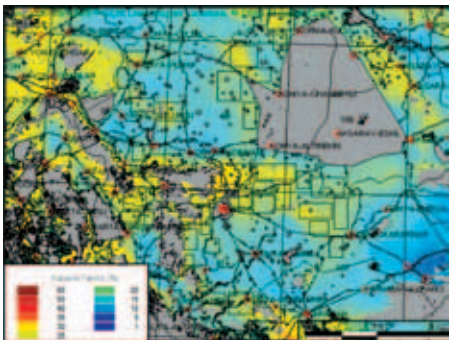
50 m'de Rüzgar Gücü (W/m ²)	50 m'de Rüzgar Hızı(m/s)	Toplam Alan (km ²)	Toplam Kurulu Güç (MW)
300-400	8,8-7,5	320,98	1.604,88
400-500	7,5-8,1	46,60	233,6
500-600	8,1-8,6	4,32	21,6
600-800	8,6-9,5	0,0	0,0
>800	>9,5	0,0	0,0
Toplam		372,02	1.860,08

yardımıyla 584,25 MW olarak hesaplanmıştır. Bu iki değer toplamıyla Konya'nın toplam rüzgar elektrik santrali kurulu gücünün günümüzde ancak yaklaşık 4017 MW'lık kısmının pratikte gerçekleştirilebileceği görülmektedir. Bunun gerçek faydalı güç oranı ise %30 kapasite faktörü için 1205 MW olmaktadır. Teknik olarak kurulabilir güç (4017 MW) ile de 10,55 Milyar kWh/yıl elektrik enerjisi üretilmektedir. Burada bulduğumuz brüt üretim potansiyeli olan 35,19 Milyar kWh/yıl ve teknik olarak trafo sistemlerine uygun 10,55 Milyar kWh/yıl değerleri Türkiye'nin 2010 yılı toplam elektrik üretimi olan 210,12 milyar kWh değerinin 1/7'si ve 1/20'sidir. Ayrıca teknik üretilebilecek 10,55 Milyar kWh/yıl enerji, Konya'nın 2010 yılı tüketimi olan 3,625 milyar kWh değerinin 2,91 katıdır.

LİSANSLI VE LİSANSIZ UYGULAMALARA GÖRE RÜZGAR ENERJİSİNİN YARARLANMA

Rüzgar enerjisinin Türkiye'de kullanılmasında iki yöntem mevcuttur. Bunlardan birincisi 500 kW tan büyük kurulu güçler için alınması gereken "Üretim" ve "Otoproduktör" lisanslı kullanım. İkincisi ise henüz tam olarak uygulamaya başlanılmamış 500 kW ve altı kurulu güçler için "Lisanssız" kullanım şeklindedir. Lisanssız Elektrik üretimine ait yönetmelik son olarak EPDK tarafından Temmuz 2011 de yayınlanmış olup, üretilen elektriğin sisteme bağlantısı ile ilgili hususlar henüz açıklanmadığı için müracaat yapılamamaktadır.

21 Temmuz 2011 tarihinde EPDK tarafından Resmi Gazete de yayınlanan "Elektrik Piyasasında Lisanssız Elektrik Üretimine İlişkin Yönetmelik"e göre "yalnızca kendi ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla yenilenebilir enerji kaynaklarına dayalı kurulu gücü azami beş yüz kilovatlık üretim tesisi kuran gerçek ve tüzel kişilerin lisans alma ve şirket kurma yükümlülüğünden muaf tutulması ve bu kapsamdaki tesislerin denetimi ile üretilen ihtiyaç fazlası



Şekil 6: Konya da KF'ne göre rüzgar santrali kurulabilecek bölgelerin belirlenmesi ve işaretlenmesi [3]

elektrik enerjisinin sisteme verilmesi halinde uygulanacak usul ve esaslar" belirlenmiştir [7]. Bu yönetmeliğe göre birden fazla gerçek ve/veya tüzel kişi, uhdelerindeki tesislerde tüketilen elektrik enerjisi için tüketimlerini birleştirerek üretim tesisi

ya da tesisleri kurabilir. Bu Yönetmelik kapsamına giren üretim tesisleri dağıtım sistemine dağıtım sisteminin mevcut kapasitesine göre Yüksek Gerilim (YG) (1000V dan yüksek) veya Alçak Gerilim (AG) (1000 V ve daha düşük) seviyesinden bağlanabilir. Dağıtım şirketi, üretim tesisinin teknik özelliklerine ve bağlantı noktası itibarıyla Bağlantı başvurusu talebi, ancak Bu Yönetmelik hükümlerinin uygulanması kapsamında reddedilebilir. Her bir bağlantı noktasında bir kişiye tüketim tesisinden bağımsız olarak yenilenebilir enerji kaynaklarına dayalı üretim tesisi için en fazla 500 kWe tahsis yapılabilir. "YG seviyesinden dağıtım sistemine bağlanmak isteyen rüzgâr (ve/veya güneş) enerjisine dayalı üretim tesisi başvuruları için bir transformatör merkezine yönlendirilen toplam güç 2 MW ve üzerinde olması halinde ilgili dağıtım şirketi TEİAŞ'a kaynak bazında ayrı ayrı bağlantı kapasite bildiriminde bulunur ve TEİAŞ'ın bildireceği bağlanabilir kapasiteyi bağlantı görüşlerinin sonuçlandırılmasına esas alır [7]" denilmektedir.

Üretim tesisi bağlantı başvurusu, ekinde aşağıdaki bilgi ve belgeler bulunan "Lisanssız Üretim Bağlantı Başvuru Formu" ile doğrudan ilgili dağıtım şirketine veya Organize Sanayi Bölgesi dağıtım lisansı sahibi tüzel kişiye başvurulur.

- 1) Üretim tesisinin kurulacağı yere ait tapu kaydı veya kira sözleşmesi,
- 2) Mevcut olması halinde tüketim tesisinin son bir yıl içindeki toplam enerji tüketimini gösteren belge veya belgeler.

Bağlantı başvurusunun değerlendirilmesi ve sonuçlandırılması; gerçek veya tüzel kişilerin her takvim ayı içinde alınan başvuruları takip eden ayın ilk 20 günü içinde toplu olarak değerlendirilir ve sonuçlandırılır. Eksik veya yanlış evrak verenlerin başvuruları değerlendirilmeye alınmaz. Eksik veya yanlışlığın mahiyeti, başvuru sahibine bildirilir. Dağıtım şirketince dağıtım sistemine bağlantısı yapılacak olan üretim tesisinin bağlantısına ilişkin değerlendirmede;

- 1) Başvuru konu üretim tesisinin yenilenebilir enerji kaynaklarına dayalı olması,
- 2) Başvuru konu üretim tesisinin kojenerasyon tesisi olması,
- 3) Başvuru konu üretim tesisinin tüketim tesisi ile aynı yerde olması,
- 4) Başvuru sahibinin önceden uygun bulunmuş bir başvurusunun olmaması,
- 5) Başvuru sahibinin varsa son bir yıl içindeki tüketim miktarının diğer başvurulardan yüksek olması, kriterleri sırasıyla uygulanır. Yapılan değerlendirme sonucunda, birden fazla başvurunun tüm kriterleri sağlaması durumunda dağıtım şirketine yapılan başvuru tarihi sıralamaya esas alınır. Bağlantı noktası uygun bulunmayan başvurular için varsa alternatif bağlantı önerisini başvuru sahibine yazılı olarak bildirir.

Lisanssız üreticilere üretim kaynak belgesi verilmesi; yenilenebilir enerji kaynaklarından üretim yapmak amacıyla dağıtım şirketi ile Bağlantı ve Sistem Kullanım Anlaşmalarını imzalayan ve dağıtım sistemine YG'den bağlanan üreticilere, talep etmeleri halinde, önceki yıl içinde üreterek sisteme verdikleri elektrik enerjisi miktarını gösteren bir yıl süreli Üretim Kaynak Belgesi, söz konusu miktarın emisyon ticareti kapsamındaki piyasalarda satışında kaynak türünün belirlenmesi ve takibi için kullanılması amacıyla, dağıtım şirketince verilir.

Başvuruda beyan edilen üretim tesisinin kurulu gücünün; a) 11 kWe ve altında olması halinde AG, b) 11 kWe'nin üzerinde olan üretim tesisleri, yapı-

lan teknik değerlendirme sonucunda AG veya YG, seviyesinden dağıtım sistemine bağlanır. Bu husustaki bağlantı şartları Kurulca belirlenir.

Bir bölgede kurulabilecek AG seviyesinden bağlanacak üretim tesislerinin toplam kapasitesi, "bu üretim tesislerinin bağlı olduğu dağıtım transformatörünün (trafosunun) gücünün yüzde otuzunu (%30) geçemez"[7] hükmü ile sınırlandırılmaktadır. Bir dağıtım trafosunun AG seviyesinde bir kişiye bir yıl içerisinde tahsis edilebilecek kapasite aşağıdaki tabloda trafo gücü (t.g.)'ne göre belirlenir (Tablo 7).

Tablo 7: Bir dağıtım trafosunda AG seviyesinden bir kişiye bir yıl içerisinde tahsis edilebilecek kapasite

Trafo Gücü (t.g.) (kVA)	Bağlanabilir Toplam Kapasite (kWe)	Bir kişiye bir yıl içerisinde tahsis edilebilecek kapasite (kWe)
t.g. < 100		7,5
100 ≤ t.g. ≤ 1000	t.g. x 0,3	t.g. x 0,1
t.g. >1000		100 kWe

Bağlanılacak noktanın bağlanabilirlik oranının; a) Kurulu gücü 500 kWe'nin üzerindeki kojenerasyon tesisleri için 35'in, b) Diğer üretim tesisleri için 100'ün, üzerinde olması esastır. Bağlanabilirlik oranının bu değerlerin altında olması durumunda dağıtım şirketi bağlantı için başka bir bağlantı noktası teklif edebilir.

Yukarıdaki şartları Konya'da bulunan Tablo 8'de gösterilen trafoların en küçük başlısı olan Karasınır Trafo Merkezi (TM) için hesaplayalım. Karasınır TM'nin gücü 32,600 MVA=32.600 kVAx0,3=9.780 kVA yani 9,78 MVA (MW) Lisanssız enerji gücü bağlanabilir. Bağlanabilirlik oranı 9.780 (100'ün üzerinde) olduğundan hem yenilenebilir hem de kojenerasyon (35'in üzeri) tesisi bağlanabilir. Ayrıca t.g.=32600 kVA>1000 kVA olduğundan bir kişiye bir yıl içerisinde tahsis edilebilecek kapasite de 100 kWe olacaktır. Tablo 10 da görüldüğü gibi t.g. 1000 kVA olduğunda ve daha büyük olduğunda bir kişiye bir yılda tahsis edilebilecek güç her ikisinde de 100 kVA olmaktadır. Dolayısıyla lisanssız yönetmelikle bir kişiye müsaade edilen 500 kW güçte bir santral kuruluşu AG'den sisteme bağlanabilmesi için 5 yıl beklemesi gerekecektir.

Sayaçlar, Bu Yönetmeliğin uygulanması amacıyla, üretim ve tüketim tesislerinin aynı yerde bulunması halinde, bağlantı anlaşmasında belirlenen yere ilgili mevzuatta dengeleme ve uzlaştırma sisteminin gerektirdiği haberleşmeyi sağlayabilecek çift yönlü ölçüm yapabilmeye saatlik sayaç takılır. Bir tüketim tesisi için kurulacak, farklı teşvik fiyatlarına tabi yenilenebilir enerji kaynaklarına dayalı üretim tesis(ler)inde üretilen elektrik enerjisinin ayrı ayrı saatlik ölçülmesine imkân verecek şekilde sayaç tesis edilir.

İhtiyaç fazlası enerjinin satın alınması, yenilenebilir enerji kaynaklarına dayalı olarak gerçek veya tüzel kişiler tarafından kurulan ve işletilen, a) Tüketim tesisi ile aynı yerde kurulu üretim tesisinde ya da tesislerinde üretilerek her fatura döneminde sisteme verilen net elektrik enerjisi ile

b) Tüketim tesisi ile aynı yerde kurulu olmayan üretim tesisinde ya da tesislerinde üretilerek dağıtım sistemine verilen elektrik enerjisinden ilgili tüketim tesisinde, dağıtım sistemi kayıp oranları da dikkate alınarak belirlenecek tüketim miktarı tenzil edildikten sonra, her fatura dönemi için tüketilemeyen net elektrik enerjisi miktarı, ihtiyaç fazlası elektrik enerjisi olarak perakende satış lisansı sahibi dağıtım şirketi tarafından YEK Kanununa kaynak bazında belirlenen fiyattan satın alınır. Bu fiyatlar ilgili üretim tesisinin sisteme enerji vermeye başladığı tarihten itibaren on yıl süreyle uygulanır.

İhtiyaç fazlası enerjinin değerlendirilmesi, elektrik enerjisi ilgili perakende satış lisansı sahibi dağıtım şirketi tarafından üretilerek sisteme verilmiş kabul edilir ve elektrik enerjisi ilgili perakende satış lisansı sahibi dağıtım şirketi tarafından sadece

Tablo 8: Konya için rüzgar santrali kurulması muhtemel bölgelerde bulunan TM'leri, lisanssız yönetmelikle AG seviyesinden ve lisans alınarak bağlanılabilecek (kisa devre güçlerinin %5'i) güç değerleri

İli: KONYA	Nominal Gücü	Lisanssız Bağl. Güç	%5*Kısa Devre Gücü	İli: KONYA	Nominal Gücü	Lisanssız Bağl.Güç	%5*Kısa Devre Gücü
Trafo Merkezi Adı	(MVA)	MW	MW	Trafo Merkezi Adı	(MVA)	MW	MW
Konya-1	185	55,5	256,1	Karasınır	32,6	9,78	36,4
Konya-2	110	33	152,0	Alibeyhüyüğü	76,3	22,89	120
Konya-3	130	39	224,0	Seydişehir	108	32,4	876,3
Konya-4	530	159	1145	Akşehir	50	15	74,6
Cihanbeyli	50	15	68,6	Yunak	50	15	40,0
Ladik	50	15	64,8	Kızören	130	39	90,6
Çumra	91	27,3	183,1	Beyşehir	50	15	54,7
Karapınar	75	22,5	80,0	Toplam Güç	1.947,5	584,25	3.432,5

Kurul onaylı perakende satış tarifesi kapsamındaki abonelere satılabilir. Ancak Lisanssız üreticiler bu Yönetmelik kapsamındaki üretimleri için ikili anlaşma ile elektrik satışı yapamazlar.

İhtiyaç fazlası enerjinin bedelinin tesbiti ve ödenmesi; her bir üretici için belirlediği ihtiyaç fazlası üretim miktarını YEK Kanununa ekli I sayılı Cetvelde öngörülen fiyatlarla çarparak yapılacak ödeme belirlenir.

Yerli ürün kullanımının desteklenmesi, her bir fatura döneminde yapacağı yerli ürün kullanımını destekleme bedelini, ihtiyaç fazlası üretim miktarını YEK Kanununa ekli II sayılı Cetvelde belirlenen fiyatlardan yararlanarak Bakanlıkça YEK Kanununun 6/B maddesi uyarınca çıkarılacak Yönetmeliğe göre hesaplanmış destek fiyatıyla çarparak belirlenir. **Üretim tesislerinin işletmeye girmesi;** Bu Yönetmelik hükümlerine göre dağıtım sistemine bağlanacak üretim tesislerinin geçici kabul işlemlerinin, bağlantı anlaşmasının imza tarihinden itibaren; AG seviyesinden bağlanacak tüm üretim tesislerinde bir yıl içerisinde tamamlanması zorunludur. Lisanssız rüzgar santrali kurulumu ile ilgili yönetmelikte düzenleme gereken bazı hususlar henüz EPDK tarafından yayınlanmadığı için başvurular dağıtım firmaları tarafından kabul edilmemektedir. Bu husustaki AG veya YG seviyesinden dağıtım sistemine bağlantı şartları EPDK tarafından belirlenecektir. Ayrıca "Bağlantı Anlaşması" ve "Sistem Kullanım Anlaşması"nın genel hükümlerinin hazırlanması gerekmektedir.

Lisanslı yönetmeliğe göre rüzgar santrali kurmak için EPDK'nın lisans başvurularını kabul ettiği tarihlerde santral yerine, kapasitesine, üretilebi-

lecek elektrik enerjisine ve firmaya ait bilgilerden oluşan dosya hazırlanarak başvuru yapılmaktadır. Daha önce mevcut olan 30 metre yüksekliğindeki ölçme sistemi ile bir yıl ölçüm zorunluluğu 2006 yılında kaldırılmış olup, 01.11.2007 tarihinde açılan 1 günlük başvuru kabulüne aşırı bir ilgi olmuş ve yaklaşık 78.000 MW rüzgar santrali başvurusu yapılmıştır. O başvurulardan hala sonuçlanmamış olanlar bulunmaktadır. Son günlerde 40 veya 50 m'lik ölçme sistemi ile 1 yıllık ölçme zorunluluğunun yeniden yönetmelikle uygulanacağı çalışmaları yapılmaktadır. Günümüzde lisanssız yönetmeliğe göre TM'lerin kısa devre güçlerinin %5'i kadar rüzgar gücü bağlanabileceği kuralı uygulandığından Konya bölgesi TM'lerine toplam 3.432,5 MW rüzgar santrali kurularak bağlantı yapılabilecektir.

SONUÇ

Rüzgâr enerjisi, yenilenebilir enerji kaynakları arasında Türkiye'de gelişmeye en açık olanıdır. Türkiye'de rüzgâr enerjisi alanında çalışmaları bulunan özel sektör kuruluşlarının sayısı her geçen gün artıyor. REPA Rüzgâr atlası ne kadar sağlıklı olursa olsun, yatırımcı kendi bölgesinde rüzgâr değerlerini en az bir yıl ölçmek zorunda. Çünkü rüzgâr öyle değişken ki, yan yana iki tepe arasında ki rüzgâr değişebiliyor. Bu nedenle mutlaka türbin dikecek yere yakın olacak bir şekilde ölçüm direği kurulması ve en az 1-2 yıl ölçüm yapılması gerekiyor. Bu önce yatırımcı için sonrada finans sağlayıcı için gereklidir. Şu anda elektriğin %46'sı ile çok fazla doğalgaza bağımlı durumdayız. Bu bağımlılığı azaltmak için de su, rüzgâr ve kömür gibi yerli kaynakları daha fazla kullanmak için çalışmalar

yürütülmelidir.

Konya için hesaplanan rüzgar teknik gerçek potansiyeli olan 1205 MW'ın elektrik gücü, orta büyüklükte bir nükleer santralin gücüne eşittir. Nükleer santral ile kontrol edilebilir, sürekli ve %90 güç kullanma oranlarına (kapasite faktörü) varan bir enerji üretilebilirken, rüzgar santralleri ile dalgalı ve maksimum %50 güç kullanım oranlı bir enerji üretilebilmektedir. Ayrıca rüzgar santralleri sürekli rüzgar esmediği için kesintili çalıştıklarından rüzgarın olmadığı zamanlarda sistemi destekleyecek büyük hidroelektrik, termik veya nükleer santraller ile desteklenmeleri gerekir. Rüzgar santralleri nükleer ve termik santrallerden çok daha fazla yer kaplamaktadır.

Dolayısıyla rüzgar enerjisi gibi yenilenebilir enerji kaynaklarını en optimum şekilde kullanmalıyız. Ancak dünyada gelişmiş ülkeler tarafından da kullanılan diğer güvenilir ve sürekli enerji üretebilen nükleer, hidrolik ve termik santralleri de ihmal etmemeliyiz. Çünkü yenilenebilir kaynaklar ile enerji ihtiyacımızın tamamını karşılayamayız ve hala maliyeti yüksektir.

1 Kasım 2007 tarihinde EPDK'nın rüzgar santrali başvurularını 1 günlüğüne kabul etmesi neticesinde 78.000 MW civarında oldukça fazla başvuru yapılmıştır. Bu başvuruların yaklaşık 9.000 MW'ı ve öncekilerle birlikte 15.000 MW'ının lisanslanarak kurulması enerji dış bağımlılığımızı belli ölçüde azaltacaktır. Ancak bu büyük miktardaki santral yapımlarının yurt içinde kendi iş gücümüz ve tesislerimiz kullanılarak yapılması ve bu teknolojinin geliştirilerek dünya pazarına girilmesi en az santrallerin kurulması kadar önemlidir.

7. KAYNAKLAR

- [1] Ayhan, M., 2007, Rüzgar türbini ve rüzgar çiftliği uygulamaları için öneriler, Termodinamik 178: 68-80.
- [2] <http://www.eie.gov.tr> (30.10.2011)
- [3] Köse Faruk, "Konya Bölgesinin Rüzgar Enerjisi Potansiyelinin Belirlenmesi", Son Rapor, Selçuk Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinatörlüğü 2004-121 nolu proje, 2008, Konya.
- [4] Anonim, "World Wind Energy Annual Report 2010", World Wind Energy Association (AWEA) Charles-de-Gaulle str.5, 53113 Bonn, April 2011, Germany.
- [5] http://ec.europa.eu/energy/renewables/studies/doc/wind_energy/2011_wind_snapshot.pdf
- [6] <http://www.epdk.gov.tr> (30.10.2011)
- [7] "Elektrik Piyasasında Lisanssız Elektrik Üretimine İlişkin Yönetmelik" EPDK tarafından yayımlandığı Resmi Gazete, Tarihi: 21/07/2011, Sayı: 28001.
- [8] Köse, F., Özgören, M., 2005, Rüzgar enerjisi potansiyeli ölçümü ve rüzgar türbini seçimi, Mühendis ve Makina 55: 20-30.

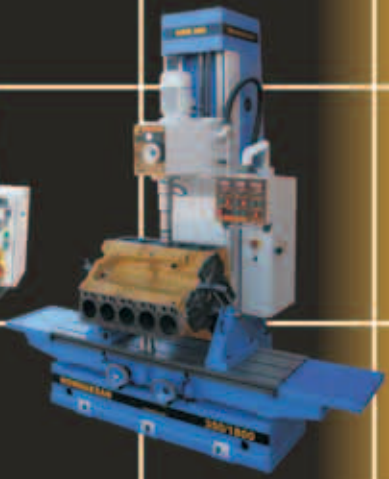
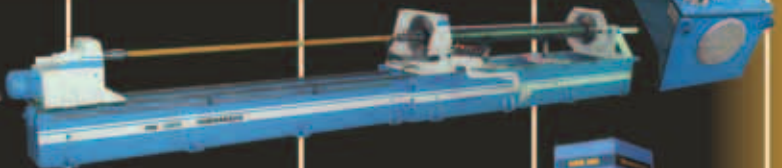
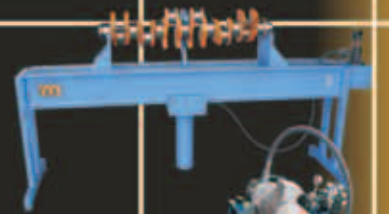
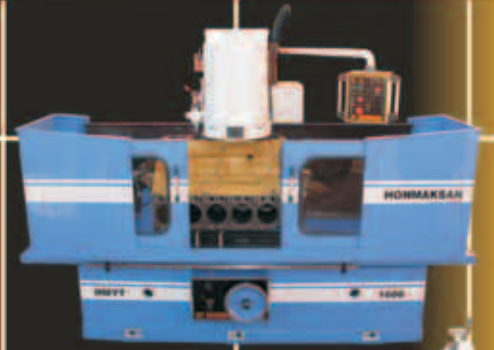
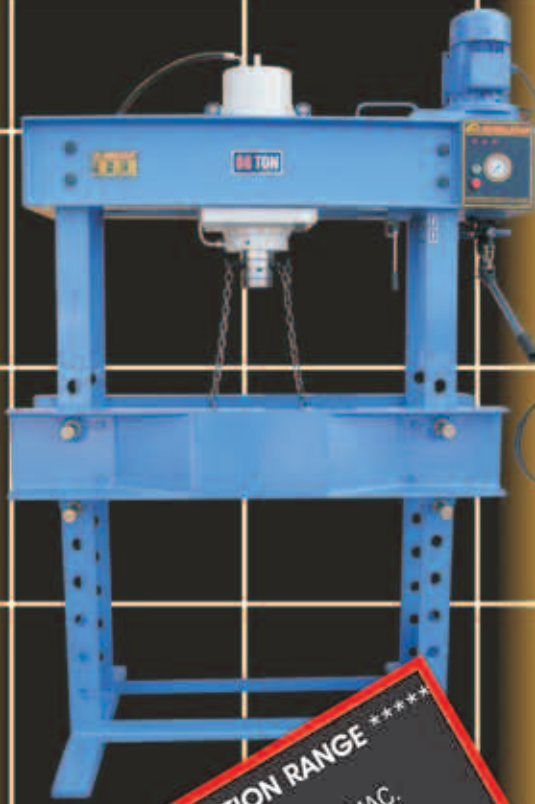


HONEKS

MACHINE INDUSTRY AUTOMOTIVE TRADE CO.

HONMAKSAN[®]

ENGINE RECONDITIONING MACHINE INDUSTRY TRADE COMPANY



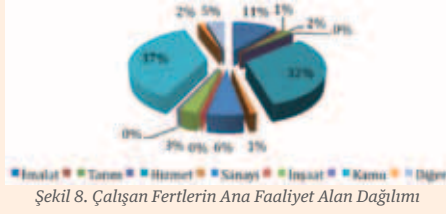
**** OUR PRODUCTION RANGE ****

- CRANKSHAFTS GRINDING MAC.
- CYLINDER BORING MAC.
- VERTICAL CYLINDER HONING MAC.
- HORIZONTAL CYLINDER HONING MAC.
- CONNECTING RODS BORING MAC.
- SURFACE GRINDING MAC.
- LINE BORING MAC.
- CRANKSHAFTS STRAIGHTENING PRESS
- UNIVERSAL TURNING MAC.
- VERTICAL DRILLING MAC.
- VALVE GRINDING MAC.
- THREE ANGLE VALVE SEAT BORING MAC.
- CRACK DETECTING MAC.
- HOT WATER COMPRESSIVE WASHER
- RECIPROCATING AIR COMPRESSORS
- DRUM AND DISC BRAKE LATHE MAC.
- FUEL INJECTION PUMP TEST MAC.
- LIFT VEHICLE AUTOLIFT
- HYDRAULIC WORKSHOP PRESS (20-600 T)

Web: www.honmaksan.com.tr
A mail: bilgi@honmaksan.com.tr

Adress: Konya Organize Sanayi Bölgesi T. Ziaeddin Caddesi 13. Sk. No: 39
Konya / TURKEY Tel: 0090 332 239 04 01 (pbx) Fax: 0090 332 239 12 68

Araştırmada çalışan fertlerin ana faaliyet alanları Tablo-6'da verilmektedir.



Araştırma sonuçlarına göre Konya ilinde çalışan fertlerden %38'i kamu sektöründe, %33'ü hizmet sektöründe, %12'si imalat sektöründe, %7'si sanayi sektöründe, %3'ü inşaat sektöründe ve %2'si tarım sektöründe çalışmaktadır. Çalışan fertlerin ana faaliyet alan dağılım sonuçları Şekil 8'de verilmektedir.

Merkez ilçelerden Selçuklu ilçesinin %9.90'nı, Meram ilçesinin %7.73'ü, Karatay ilçesinin %14.56'sı imalat sektöründe çalışmaktadır. Bağlı ilçelerden Tuzlukçu ilçesinin %30'u, Karapınar ilçesinin %29.03'ü, Hadim ilçesinin %26.09'u Hadim imalat sektöründe çalışmaktadır. Selçuklu ilçesinin %38.53'ü, Meram ilçesinin %39.70'i, Karatay ilçesinin ise %30.42'si ise hizmet sektöründe çalıştığı belirlenmiştir. Konya iline bağlı ilçeler içerisinde Yunak, Güneysınır ve Çeltik ilçesinin hizmet sektöründe çalışanların yüksek bir orana sahip olduğu belirlenmiştir. Sanayi sektöründe çalışan fertlerden %6.90'ı Selçuklu ilçesinde, %6.01'i Meram ilçesinde, %7.12'si ise Karatay ilçesinde yaşamaktadır. Bağlı ilçeler arasında %18.09 ile Beyşehir, %16.67 ile Taşkent; %11.11 ile Altınkekin ilçesi sanayi sektöründe çalıştığı belirlenmiştir. Selçuklu ilçesinin %2.25'i, Meram ilçesinin %3.43'ü, Karatay ilçesinin %8.41'i inşaat sektöründe çalışmaktadır. Bağlı ilçelerdeki fertlerden %15.79'u Seydişehir ilçesinde, %15.38'i Akören ilçesinde; %8.33'ü Taşkent ilçesinde inşaat sektöründe çalışmaktadır. Çalışan fertlerin ana faaliyet alanında %37.78'i Selçuklu ilçesinde, %35.19'u Meram ilçesinde, %36.25'i Karatay ilçesinde kamu sektöründe çalışmaktadır. Merkeze bağlı ilçeler arasında çalışan fertlerden %88.89'u Yalhöyük ilçesinde, %81.82'si Emirgazi ilçesinde, %45.00'ü Çeltik ilçesinde kamu sektöründe çalışmaktadır.

Konya ili nüfusunun %56.83'ü çalışmadığı tespit edilmiştir. Merkeze bağlı ilçeler arasında Derbent nüfusunun %70.83'ünün, Hadim nüfusunun %70.51'inin ve Derbent nüfusunun %70.45'inin çalışmadığı belirlenmiştir. Konya ilinde merkez ilçelerdeki fertlerin çok düşük bir oranı tarım sektöründe çalıştığı tespit edilmiştir. Konya iline bağlı ilçelerden Çumra ilçesinin %33.33'ünün, Doğanhisar ilçesinin ise %31.43'ünün tarım sektöründe çalıştığı belirlenmiştir.

Çalışan fertlerin statü durumu Tablo-6'da verilmektedir. Konya ilinde çalışan fertlerin %21'i memur, %19'u emekli, %16'sı çalışan, %14'ü esnaf, %10'u işçi, %8'i yevmiyeli, %6'sı yönetici, %4'ü vasıfsız, %2'si ise yönetici asistanı statüsüne sahip olduğu belirlenmiştir. Konya ili çalışan fertlerin statü durumu sonuçları Şekil 9'da verilmektedir. Araştırma sonuçlarına göre Selçuklu ilçesinde çalışanların statü durumları incelendiğinde %24.29'u memur, %17.69'u çalışan, %17.69'u emekli, %10.94'ü işçi, %10.34'ü yönetici, %8.25'i yevmiyeli, %7.95'i esnaf, %2.4'ü yönetici asistanı, %2.25'i ise vasıfsız olarak çalışmaktadır. İlçe nüfusunun %50.48'inin ise çalışmadığı belirlenmiştir. Meram ilçesinde %19.31'i çalışan, %18.88'i emekli, %16.31'i memur, %14.38'i yevmiyeli, %7.94'ü yönetici, %10.94'ü işçi, %9.44'ü esnaf, %3.65'i vasıfsız, %0.43'ü yönetici asistanı olarak çalıştığı tespit edilmiştir. Karatay ilçesinde çalışan fertlerin %30.10'u çalışan, %18.45'i emekli, %18.45'i memur, %13.27'si esnaf, %5.83'ü vasıfsız, %3.56'sı yönetici, %3.88'i yönetici asistanı, %3.88'i işçi, %2.59'u yevmiyeli olarak çalıştığı belirlenmiştir. İlçe nüfusunun %60.59'unun çalışmadığı belirlenmiştir.

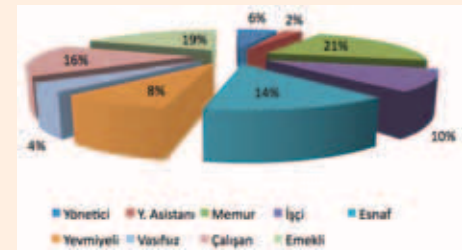
Merkeze bağlı ilçelerde çalışan fertlerin statü durumu incelendiğinde Yunak ilçesinin %17.07'si, Akören ilçesinin ise %15.38'i yönetici olarak çalışmaktadır. Merkeze bağlı ilçelerin birçoğunda yönetici statüsüne sahip çalışan fertlerin olmadığı belirlenmiştir. Yine merkeze bağlı ilçelerden Yunak ilçesinin %12.2'si ve Ereğli ilçesinin %8.74'ü yönetici asistanı statüsüne sahiptir. Merkeze bağlı ilçelerde çalışan fertlerde memur statüsünde çalışan nüfus oranının oldukça yüksek olduğu belirlenmiştir. İşçi statüsünde çalışan nüfus incelendiğinde Kadınhanı ilçesinin %31.11'i, Hadim ilçesinin %30.43'ünün işçi olarak çalıştığı belirlenmiştir. Derbent ilçesinin %42.86'sı ve Hüyük ilçesinin %31.82'si Hüyük ilçesinde esnaf statüsünde çalıştığı belirlenmiştir. Çumra ilçesinde %14.29'u ve Seydişehir ilçesinin %14.04'ü yevmiyeli olarak çalıştığı belirlenmiştir. Vasıfsız statüsünde çalışan fertlerin %31.43 ile Doğanhisar ve %14.77 ile Cihanbeyli ilçesi öne çıkmaktadır. İl genelinde merkeze bağlı ilçeler arasında çalışan fertler arasında emekli statüsünde çalışanların dağılımının %8-33 arasında değiştiği görülmektedir. Çalışan fertler arasında bireylerin statüleri sadece çalışan olarak ifade eden bir grup ortaya çıkmıştır. Burada çalışan fertlerin statülerini ifade edemedikleri belirlenmiştir. Kendi statülerinin sadece



Şekil 9. Merkez İlçelerde Çalışan Fertlerin Statü Durumu

çalışan olarak ifade eden fertlerin birçoğunun iş yerlerinde görev tanımının yapıldığı belirlenmiştir.

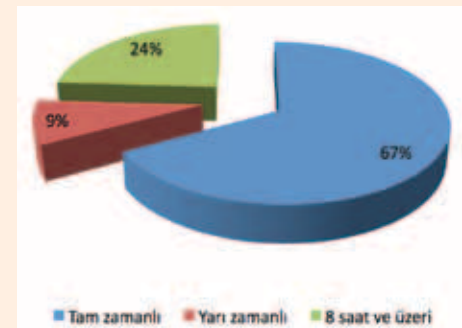
Merkez ilçesindeki çalışan fertlerin statü durumu irdelendiğinde Karatay ilçesinde yönetici statüsündeki fertlerin oranının oldukça düşük olduğu görülmektedir. Memur statüsündeki bireylerin yüksek oranda Selçuklu ilçesinde olduğu görülmektedir. Merkez ilçelerde vasıfsız olarak kabul edilen çalışan fertlerin oldukça düşük oranda olduğu belirlenmiştir. Bu oranın düşük olmasının önemli bir nedeni vasıfsız işçi statüsüne girdiği halde kendini çalışan olarak ifade fertlerin olduğu anket esnasında gözlenmiştir. Merkez ilçelerde çalışan fertlerin statüsü durum dağılım sonuçları Şekil-10'da verilmektedir.



Şekil 10. Konya İlinde Çalışan Fertlerin Statü Durumu

Araştırmada çalışanların çalışma saatleri irdelenmiştir. Konya ilinde çalışan fertlerin çalışma saatleri incelendiğinde %67'si tam zamanlı, %24'ü 8 saat ve üzeri ve sadece %9'u yarı zamanlı olarak çalıştığı belirlenmiştir. Yarı zamanlı çalışan fertlerin büyük bir bölümünü ev hanımlarından oluşmaktadır. Sonuçlar Şekil 11'de verilmektedir.

Araştırma sonuçlarına göre Selçuklu ilçesinin %29.77'si, Meram ilçesinde %20.89'u, Karatay ilçesinin ise %20.41'inin çalışma saatlerini tam zamanlı olarak ifade etmektedir. Yine merkez ilçelerde Meram ilçesinin %3.71'i, Meram ilçesinin %4.55'i, Karatay ilçesinin ise %0.26'sının yarı zamanlı olarak çalıştıklarını ifade etmişlerdir.



Şekil 11. Konya İlinde Çalışan Fertlerin Çalışma Saati

Ana faaliyet alanı sanayi ve imalat olan çalışan fertlerin sekiz saat üzerinde çalıştığı belirlenmiştir. Bu oran Selçuklu ilçesinde %8.17, Meram ilçesinde %13.65, Karatay ilçesinde ise %11.48 olarak hesaplanmıştır.

Tablo 6. Çalışan Fertlerin Ana Faaliyet Alanı

İlçeler	İmalat		Tarım		Hizmet		Sanayi		İnşaat		Kamu		Diğer		Toplam	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Selçuklu	66	9.90	11	1.65	257	38.53	46	6.90	15	2.25	252	37.78	20	3.00	667	100.00
Meram	36	7.73	6	1.29	185	39.70	28	6.01	16	3.43	164	35.19	31	6.65	466	100.00
Karatay	45	14.56	3	0.97	94	30.42	22	7.12	26	8.41	112	36.25	7	2.27	309	100.00
Ahırlı	1	9.09	1	9.09	1	9.09	0	0.00	0	0.00	8	72.73	0	0.00	11	100.00
Akören	0	0.00	2	15.38	2	15.38	2	15.38	2	15.38	3	23.08	2	15.38	13	100.00
Akşehir	22	17.46	1	0.79	33	26.19	9	7.14	2	1.59	59	46.83	0	0.00	126	100.00
Altınekin	4	14.81	0	0.00	4	14.81	3	11.11	1	3.70	11	40.74	4	14.81	27	100.00
Beyşehir	8	8.51	4	4.26	32	34.04	17	18.09	3	3.19	24	25.53	6	6.38	94	100.00
Bozkır	5	12.82	1	2.56	10	25.64	2	5.13	0	0.00	21	53.85	0	0.00	39	100.00
Cihanbeyli	7	7.95	8	9.09	27	30.68	6	6.82	1	1.14	38	43.18	1	1.14	88	100.00
Çeltik	1	5.00	0	0.00	8	40.00	0	0.00	0	0.00	9	45.00	2	10.00	20	100.00
Çumra	12	14.29	28	33.33	15	17.86	9	10.71	3	3.57	14	16.67	3	3.57	84	100.00
Derbent	0	0.00	0	0.00	3	42.86	0	0.00	0	0.00	4	57.14	0	0.00	7	100.00
Derebucak	0	0.00	0	0.00	5	41.67	0	0.00	0	0.00	7	58.33	0	0.00	12	100.00
Doğanhisar	4	11.43	11	31.43	7	20.00	3	8.57	0	0.00	10	28.57	0	0.00	35	100.00
Emirgazi	1	9.09	0	0.00	1	9.09	0	0.00	0	0.00	9	81.82	0	0.00	11	100.00
Ereğli	32	17.49	1	0.55	59	32.24	8	4.37	1	0.55	74	40.44	8	4.37	183	100.00
Güneysınır	2	13.33	0	0.00	8	53.33	0	0.00	0	0.00	5	33.33	0	0.00	15	100.00
Hadim	6	26.09	3	13.04	0	0.00	0	0.00	0	0.00	14	60.87	0	0.00	23	100.00
Halkapınar	1	12.50	0	0.00	3	37.50	0	0.00	0	0.00	4	50.00	0	0.00	8	100.00
Hüyük	1	4.55	0	0.00	9	40.91	2	9.09	0	0.00	8	36.36	2	9.09	22	100.00
Ilgın	6	8.00	6	8.00	18	24.00	6	8.00	5	6.67	28	37.33	6	8.00	75	100.00
Kadınhanı	5	11.11	1	2.22	15	33.33	3	6.67	0	0.00	20	44.44	1	2.22	45	100.00
Karapınar	18	29.03	2	3.23	18	29.03	0	0.00	0	0.00	21	33.87	3	4.84	62	100.00
Kulu	10	12.66	0	0.00	22	27.85	6	7.59	5	6.33	34	43.04	2	2.53	79	100.00
Sarayönü	4	10.53	0	0.00	10	26.32	3	7.89	0	0.00	21	55.26	0	0.00	38	100.00
Seydişehir	9	15.79	1	1.75	9	15.79	0	0.00	9	15.79	2	3.51	27	47.37	57	100.00
Taşkent	0	0.00	1	8.33	5	41.67	2	16.67	1	8.33	3	25.00	0	0.00	12	100.00
Tuzlukçu	3	30.00	0	0.00	3	30.00	0	0.00	0	0.00	4	40.00	0	0.00	10	100.00
Yalıhüyük	0	0.00	0	0.00	1	11.11	0	0.00	0	0.00	8	88.89	0	0.00	9	100.00
Yunak	1	2.44	0	0.00	26	63.41	0	0.00	0	0.00	14	34.15	0	0.00	41	100.00
KONYA	310	11.53	63	2.34	890	33.11	177	6.58	90	3.35	1033	38.43	125	4.65	2688	100.00

Tablo-7. Çalışan Fertlerin Statü Durumu

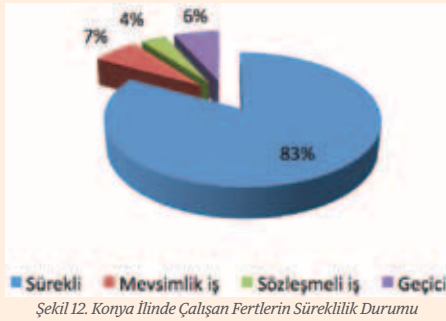
İlçeler	Yönetici		Y. Asistanı		Memur		Esnaf		İşçi		Yevmiyeli		Vasıfsız		Çalışan		Emekli		Toplam	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Selçuklu	69	10.34	16	2.40	162	24.29	73	10.94	53	7.95	55	8.25	15	2.25	118	17.69	106	15.89	667	100.00
Meram	37	7.94	2	0.43	76	16.31	45	9.66	44	9.44	67	14.38	17	3.65	90	19.31	88	18.88	466	100.00
Karatay	11	3.56	12	3.88	57	18.45	12	3.88	41	13.27	8	2.59	18	5.83	93	30.10	57	18.45	309	100.00
Ahırlı	0	0.00	0	0.00	6	54.55	0	0.00	2	18.18	0	0.00	0	0.00	1	9.09	2	18.18	11	100.00
Akören	2	15.38	0	0.00	1	7.69	3	23.08	2	15.38	0	0.00	1	7.69	1	7.69	3	23.08	13	100.00
Akşehir	4	3.17	2	1.59	29	23.02	19	15.08	25	19.84	2	1.59	7	5.56	8	6.35	30	23.81	126	100.00
Altınekin	0	0.00	0	0.00	3	11.11	3	11.11	7	25.93	0	0.00	1	3.70	5	18.52	8	29.63	27	100.00
Beyşehir	9	9.57	2	2.13	9	9.57	15	15.96	23	24.47	2	2.13	10	10.64	9	9.57	15	15.96	94	100.00
Bozkır	0	0.00	2	5.13	11	28.21	10	25.64	4	10.26	2	5.13	0	0.00	0	0.00	10	25.64	39	100.00
Cihanbeyli	1	1.14	2	2.27	24	27.27	3	3.41	13	14.77	9	10.23	13	14.77	9	10.23	14	15.91	88	100.00
Çeltik	0	0.00	0	0.00	4	20.00	4	20.00	2	10.00	0	0.00	3	15.00	2	10.00	5	25.00	20	100.00
Çumra	2	2.38	1	1.19	23	27.38	2	2.38	14	16.67	12	14.29	1	1.19	10	11.90	19	22.62	84	100.00
Derbent	0	0.00	0	0.00	3	42.86	0	0.00	3	42.86	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	14.29	7	100.00
Derebucak	0	0.00	0	0.00	3	25.00	2	16.67	3	25.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	4	33.33	12	100.00
Doğanhisar	0	0.00	0	0.00	6	17.14	1	2.86	2	5.71	3	8.57	11	31.43	9	25.71	3	8.57	35	100.00
Emirgazi	0	0.00	0	0.00	5	45.45	2	18.18	1	9.09	0	0.00	0	0.00	0	0.00	3	27.27	11	100.00
Ereğli	2	1.09	16	8.74	35	19.13	29	15.85	35	19.13	13	7.10	5	2.73	9	4.92	39	21.31	183	100.00
Güneysınır	1	6.67	0	0.00	3	20.00	1	6.67	2	13.33	1	6.67	0	0.00	5	33.33	2	13.33	15	100.00
Hadim	0	0.00	0	0.00	7	30.43	7	30.43	3	13.04	0	0.00	0	0.00	0	0.00	6	26.09	23	100.00

Tablo-7. Çalışan Fertlerin Statü Durumu

İlçeler	Yönetici		Y. Asistanı		Memur		Esnaf		İşçi		Yevmiyeli		Vasıfsız		Çalışan		Emekli		Toplam	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Halkapınar	0	0.00	0	0.00	3	37.50	2	25.00	1	12.50	0	0.00	0	0.00	1	12.50	1	12.50	8	100.00
Hüyük	0	0.00	0	0.00	2	9.09	1	4.55	7	31.82	0	0.00	2	9.09	4	18.18	6	27.27	22	100.00
Ilgın	0	0.00	0	0.00	11	14.67	1	1.33	6	8.00	12	16.00	9	12.00	26	34.67	10	13.33	75	100.00
Kadınhanı	1	2.22	0	0.00	11	24.44	14	31.11	7	15.56	0	0.00	0	0.00	3	6.67	9	20.00	45	100.00
Karapınar	0	0.00	0	0.00	5	8.06	11	17.74	23	37.10	4	6.45	0	0.00	5	8.06	14	22.58	62	100.00
Kulu	1	1.27	4	5.06	11	13.92	4	5.06	19	24.05	8	10.13	1	1.27	8	10.13	23	29.11	79	100.00
Sarayönü	0	0.00	1	2.63	12	31.58	5	13.16	9	23.68	0	0.00	1	2.63	2	5.26	8	21.05	38	100.00
Seydişehir	1	1.75	2	3.51	24	42.11	4	7.02	4	7.02	8	14.04	0	0.00	11	19.30	3	5.26	57	100.00
Taşkent	0	0.00	0	0.00	2	16.67	1	8.33	2	16.67	6	50.00	0	0.00	0	0.00	1	8.33	12	100.00
Tuzlukçu	0	0.00	0	0.00	2	20.00	0	0.00	3	30.00	3	30.00	0	0.00	0	0.00	2	20.00	10	100.00
Yalnhüyük	0	0.00	0	0.00	6	66.67	0	0.00	0	0.00	0	0.00	0	0.00	1	11.11	2	22.22	9	100.00
Yunak	7	17.07	5	12.20	9	21.95	6	14.63	4	9.76	5	12.20	0	0.00	0	0.00	5	12.20	41	100.00
KONYA	148	5.51	67	2.49	565	21.02	280	10.42	364	13.54	220	8.18	115	4.28	430	16.00	499	18.56	2688	100.00

Merkeze bağlı ilçeler arasında tam zamanlı çalışma diliminde en yüksek paya %36.84 ile Halkapınar, %34.38 ile Taşkent, %32.05 ile Yunak ilçelerinin sahip olduğu belirlenmiştir. Yine merkeze bağlı ilçelerden yarı zamanlı çalışma diliminde en yüksek payı %18.52 ile Doğanhisar, %11.0 ile Ilgın, %10.22 ile Beyşehir ilçelerinin olduğu görülmektedir. Sekiz saat üzeri çalışma diliminde en yüksek paya %17.37 ile Doğanhisar, %16.98 ile Hüyük, %14.10 ile Yunak ilçelerinin sahip olduğu belirlenmiştir.

Araştırma sonuçlarına göre çalışan fertlerin işlerindeki süreklilik durumu da incelenmiştir. Konya ili çalışan fertlerin %83'ü sürekli işte, %7'si mevsimlik işte, %6'sı geçici işte, %4'ü sözleşmeli işte çalıştıklarını belirtmişlerdir. Konya ilinde çalışan fertlerin süreklilik durumları Şekil 6.12'de verilmektedir.



Merkez ilçelerden Selçuklu ilçesinde %36.82'si, Meram ilçesinde %32.06'sı, Karatay ilçesinde %25.38'i işlerinin sürekli olduğunu beyan etmişlerdir. Aynı sıra ile mevsimlik iş oranı %1.78, %2.90, %2.93 olarak beyan etmişlerdir. Yine Selçuklu ilçesinde %0.59'u, Meram ilçesinde %0.41'i, Karatay ilçesinde %2.55'i sözleşmeli işte çalıştıklarını belirtmişlerdir. Selçuklu ilçesinin %2.45'i, Meram ilçesinin %3.72'i, Karatay ilçesinin %1.28'i geçici işlerde çalıştıklarını belirtmişlerdir.

Merkeze bağlı ilçelerinde çalışan fertlerin %43.59'u Yunak ve %36.84'ü Halkapınar ilçesinde sürekli işte çalıştıklarını beyan etmişlerdir. %14.81 ile Doğanhisar, %10.53 ile Cihanbeyli, %7.69 ile Altnekin ilçelerinde tarımsal faaliyetin yüksek olmasından kaynaklı olarak mevsimlik işte çalışanların bu ilçelerde yoğun olduğu görülmektedir. Çalışan fertlerden %8.66'sı Seydişehir, %2.90'ı Çumra ilçesinde, %4.35'i Kadınhanı ilçelerinde sözleşmeli işte çalıştıklarını belirtmişlerdir.

Hanelerden elde edilen yıllık gayrimenkul gelirleri ve ödenen vergiler Tablo-8'da verilmektedir. Merkez ilçelerden Selçuklu ilçesinde 323.400TL, Meram ilçesinden 371.050TL, Karatay ilçesinde ise 132.912 TL gayrimenkul geliri elde edildiği beyan edilmiştir. Merkeze bağlı ilçeler arasında en yüksek gayri menkul gelirininin %11.7'sinin Beyşehir ve %6.65'inin ise Ereğli ilçesinden elde edildiği belirlenmiştir. Yalı Hüyük, Emirgazi, Ahırılı ilçelerinde ise gayri menkul geliri beyan edilmemiştir. Konya ilinde elde edilen toplam gayri menkul gelirininin 1.902.502TL olduğu belirlenmiştir. Gayri menkul gelirinin büyük bir çoğunluğunun konut, işyeri ve tarla kirası sonucu elde edilen gelirlerden oluştuğu belirlenmiştir. Bunun yanında merkeze bağlı ilçelerde ise konut geliri dışında sadece tarla kiralansından kaynaklanan gayri menkul geliri elde edildiği belirlenmiştir.

Merkez ilçelerden ödenen vergilerin %18.21'inin Selçuklu ilçesine, %7.29'unun Meram ilçesine, %11'inin ise Karatay ilçesine ait olduğu belirlenmiştir. Merkez ilçelerde dikkat çeken noktalardan biri en çok gayri menkul gelirininin Meram ilçesinden elde edilmesine rağmen ödenen verginin oldukça düşük olduğu belirlenmiştir. İlçede özellikle konut sahibi olanların ödedikleri gelirlerini beyan etmek istememişlerdir. Bu da ilçede kayıt dışı ekonomi olduğunun bir göstergesi olarak kabul edilmektedir. Yüksek gayri

Tablo-8. Hanelerden Elde Edilen Yıllık Gayrimenkul ve Vergi Gelirleri

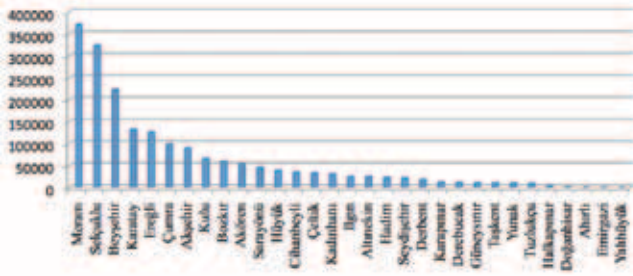
İlçeler	Gayrimenkul geliri		Vergi Geliri	
	Sayı	%	Sayı	%
Selçuklu	323400	17.00	66498	18.21
Meram	371050	19.50	26612	7.29
Karatay	132912	6.99	40167	11.00
Ahırılı	0	0.00	2750	0.75
Akören	53000	2.79	15500	4.25
Akşehir	89800	4.72	16368	4.48
Altnekin	25000	1.31	3290	0.90
Beyşehir	222600	11.70	82128	22.49
Bozkır	59300	3.12	10750	2.94
Cihanbeyli	34600	1.82	2650	0.73
Çeltik	33000	1.73	1560	0.43
Çumra	97800	5.14	18538	5.08
Derbent	18000	0.95	2060	0.56
Derebucak	11000	0.58	1790	0.49
Doğanhisar	1000	0.05	0	0.00
Emirgazi	0	0.00	2750	0.75
Ereğli	126500	6.65	25497	6.98
Güneysınır	10100	0.53	2050	0.56
Hadim	23000	1.21	4000	1.10
Halkapınar	3000	0.16	1850	0.51
Hüyük	38200	2.01	0	0.00
Ilgın	25140	1.32	0	0.00
Kadınhanı	30800	1.62	6840	1.87
Karapınar	12000	0.63	5245	1.44
Kulu	66100	3.47	3521	0.96
Sarayönü	45400	2.39	8610	2.36
Seydişehir	21300	1.12	4732	1.30
Taşkent	9900	0.52	1055	0.29
Tuzlukçu	9000	0.47	2250	0.62
Yalnhüyük	0	0.00	2070	0.57
Yunak	9600	0.50	3983	1.09
KONYA	1902502	100.00	365114	100.00

menkul geliri elde eden ilçelerden Beyşehir ve Ereğli ilçesinde yine ödenen vergi oranının da yüksek olduğu belirlenmiştir. Konya iline ait ödenen toplam vergininin 365.114TL olduğu belirlenmiştir.

Araştırmada ödenen vergi miktarına yönelik sorulan sorularda fertlerin otomobillerine ait vergileri net bir şekilde ifade ederken, konutlara ait ödenen vergilerini beyan etmedikleri ya da çok düşük oranda ifade ettikleri gözlenmiştir. Araştırmadaki fertlerin büyük bir çoğunluğu vergi gelirlerini beyan etmek istememişlerdir. Bu da ilde kayıt dışı ekonominin olduğunun önemli göstergesidir.

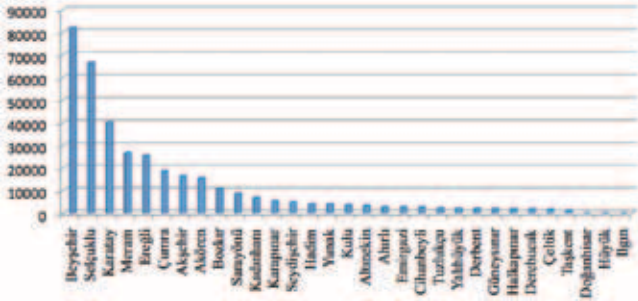
Hanelerden elde edilen yıllık gayrimenkul gelirleri Şekil-14'de verilmektedir.

Şekil 13.Hanelerde Elde Edilen Yıllık Gayri Menkul Geliri



Hanelerde ödenen yıllık vergi miktarları Şekil-14'de verilmektedir. Hanelerde ödenen

Şekil 14.Hanelerde Ödenen Yıllık Vergi Miktarı



yıllık vergi miktarlarında Beyşehir ilçesinde ödenen vergi miktarı ile ilk sırada olduğu görülmektedir. Merkez ilçelerden sıra ile Selçuklu, Karatay, Meram ilçelerinin yer aldığı görülmektedir.

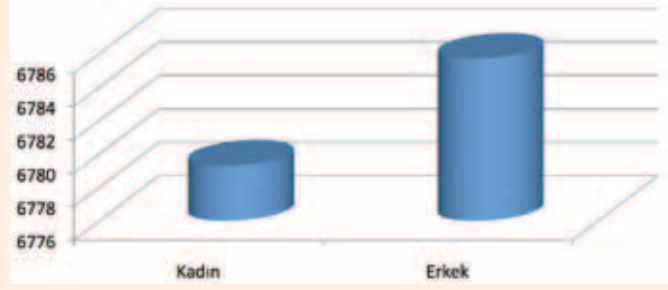
3.3. Anket Uygulanan Hanelerin Kişisel Gelir Dağılımına Yönelik Bilgiler

Konya ili ortalama yıllık gelir sonuçları Tablo-9'de verilmektedir. Konya ili için ortalama yıllık gelir 5962 TL olarak hesaplanmıştır. Konya ilinde ortalama yıllık gelir sıralamasında ilk sırada Selçuklu ilçesi 9.786TL ile yer almaktadır. Bu sırayı Yunak 9.623TL, Beyşehir 9.006TL, Hüyük 8.366TL, Meram 8.184TL ile takip etmektedir. Kişi başına en düşük gelir

Hadim, Derebucak, Iğın, Derbent, Kadınhanı ilçelerinde olduğu belirlenmiştir.

Araştırmada Konya ilinde, gelir getiren fertlerin ortalama gelirlerinde cinsiyet, eğitim durumu ve yaş dağılımının etkileri incelenmiştir. Gelir getiren fertlerin cinsiyet durumuna göre gelir dağılımı Şekil-15'de verilmektedir.

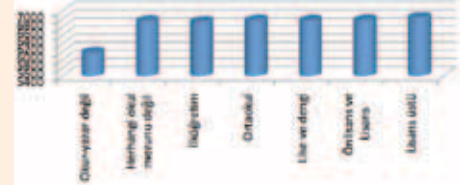
Şekil-15. Gelir Getiren Fertlerin Cinsiyet Durumuna Göre Gelir Dağılımı



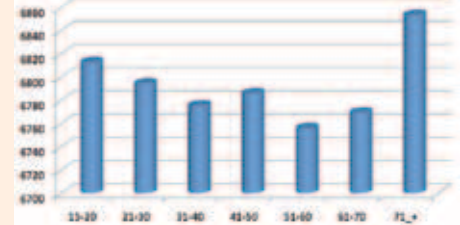
Gelir getiren fertlerin cinsiyetinin gelir dağılımında önemli bir faktör olmadığı görülmektedir. Kadınlar 6779 TL, erkekler ise 6785 TL gelir elde etmektedir. Çok önemli bir fark olmasa da erkeklerin gelir dağılımından daha yüksek pay aldıkları görülmektedir. Gelir getiren fertlerin eğitim durumunun gelir dağılımında etkileri Şekil-16'da verilmektedir.

Gelir getiren fertlerin eğitim düzeyinin gelir dağılımında önemli bir faktör olmadığı görülmektedir. Okur-yazar olmayan fertlerin gelirden düşük paya sahip oldukları görülmektedir. Lisans üstü eğitim düzeyine sahip bireylerin gelir dağılımından aldıkları payın diğer eğitim düzeylerine göre gelir dağılımından yüksek pay aldığı görülmektedir. Bunun dışında eğitim düzeylerinde ise eğitim düzeyinin gelir dağılımında etkisinin bulunmadığı görülmektedir. Gelir getiren fertlerin yaş durumuna göre gelir dağılımı Şekil-17'de verilmektedir

Şekil-16. Gelir Getiren Fertlerin Eğitim Durumuna Göre Gelir Dağılımı



Şekil-17. Gelir Getiren Fertlerin Yaş Durumuna Göre Gelir Dağılımı



konusudur. Konya ili merkeze bağlı ilçeler için ise Gini katsayısı 0.39 olarak hesaplanmış olup katsayı 0.40'dan az olduğu için merkeze bağlı ilçeler açısından eşitsizlik az olduğunu göstermektedir.

4. SONUÇ

Piyasa ekonomisinde gelir dağılımı, iktisat politikasının en önemli beş aracından biri olup çok boyutlu ve karmaşık bir olgudur. Bu nedenle gelir dağılımı eşitsizliğini azaltmanın da karmaşık ve uzun soluklu bir olgu olduğunu kabul etmek gerekmektedir.

Türkiye'de yapılan bütün gelir dağılımı araştırmalarında görüleceği gibi, kişisel ve fonksiyonel gelir dağılımı, adil değildir. Ülke gelirinin yarısına yakını nüfusun % 20 'si tarafından kullanılmaktadır. Gelir dağılımı göstergeleri arasında yer alan 0-1 arasında değerler alan ve 1'e yaklaştıkça gelir dağılımı eşitsizliğinin arttığını gösteren Gini katsayısının da ülkemizde 0,415 olması gelir dağılımı bakımından adaletsiz ülkelerden biri olduğumuzu göstermektedir.

Gelir dağılımı türleri arasındaki ilişki önemlidir. Fonksiyonel gelir dağılımında emek aleyhine bir bozulma, sektörel gelir dağılımının tarım aleyhine, bölgesel gelir dağılımının tarım bölgeleri aleyhine ve kişisel gelir dağılımının da alt gelir grupları aleyhine yönelik olarak değiş-tirebilmektedir. Bu yüzden gelir dağılımında eşitsizliği giderici politikaların uygulanması gerekmektedir. Ayrıca, bu politikaların yürütülebilmesi için bozukluğun derecesinin ve hangi grupların milli gelirden aldığı payın azaldığının araştırmalarıyla tespit edilmesi, gelir dağılımı araştırmalarına süreklilik kazandırılması, yöntem ve kapsam farklılıklarının giderilerek, gelecek dönemler için karşılaştırma imkanı sağlanması da gerekmektedir.

Gelir dağılımında eşitsizliğin artması, sadece ekonomik değil, sosyokültürel sorunlar da yaratmaktadır. Gelir dağılımındaki eşitsizliği gidermek için üretilen mal ve hizmetlerin

71 yaş ve üzeri aralığındaki fertlerin gelir dağılımından en büyük payı aldığı görülmektedir. Yine 15-20 ve 21-30 yaş aralığındaki fertlerin gelir dağılımından ikinci büyük payı aldığı belirlenmiştir. Şekil-17'den anlaşıldığı gibi Konya ilindeki fertlerin yaş dağılımının gelir dağılımında önemli bir faktör olmadığını söylemek mümkündür.

Araştırmada Konya ili ve merkeze bağlı ilçeler için Gini katsayısı hesaplanmıştır. Gelir dağılımında eşitsizliği gösteren en önemli göstergelerden biri de Gini katsayısı kabul edilmektedir. Gini katsayısının hesaplanmasında Türkiye İstatistik Kurumuna ait paket program kullanılmıştır. Gelirin bütün hanelere eşit olarak dağılması durumunda Gini katsayısının değeri 0 veya tüm gelirin sadece bir kişiye ait olması durumunda katsayı 1 değerine eşit olur. Katsayı sıfırdan ne kadar uzaklaşsın gelirin o kadar eşitsiz dağıldığı kabul edilmektedir. Konya ili için Gini katsayısı 0.47 olarak hesaplanmıştır. Katsayı 0.40 ile 0.50 arasında olduğundan Konya ili için orta düzeyde bir eşitsizlik söz

Tablo-9. Ortalama Yıllık Gelir

Sıra	İlçeler	Kişi başına gelir	Sıra	İlçeler	Kişi başına gelir	Sıra	İlçeler	Kişi başına gelir
1	Selçuklu	9786	11	Çeltik	6078	21	Karapınar	5048
2	Yunak	9623	12	Ereğli	5998	22	Doğanhisar	4641
3	Beyşehir	9006	13	Seydişehir	5823	23	Yalhöyük	4585
4	Hüyük	8366	14	Çumra	5769	24	Emirgazi	4443
5	Meram	8184	15	Halkapınar	5753	25	Tuzlukçu	4423
6	Altınekin	7569	16	Akören	5737	26	Taşkent	4419
7	Kulu	7203	17	Ahırlı	5612	27	Kadınhanı	4329
8	Güneysınır	6827	18	Akşehir	5461	28	Derbent	4324
9	Cihanbeyli	6659	19	Karatay	5349	29	Iğın	4274
10	Sarayönü	6382	20	Bozkır	5154	30	Derebucak	4002
						31	Hadim	3977

toplamından elde edilen milli gelir pastasının daha adaletli paylaşımını sağlayacak politikaların geliştirilmesi gerekmektedir. Gelir dağılımı, tasarruf hacmini ve tüketimin bileşimini etkilemektedir. Bu nedenle, gelir dağılımındaki bozulmanın derecesinin ve kaynağının belirlenmesi son derece önemlidir.

Türkiye de gelir dağılımı çalışmaları yetersizdir. Gelir dağılımındaki eşitsizliğin iyileştirilmesi uzun süreli ve zorlu bir süreçtir. Gelir dağılımında eşitliğin sağlanması için, kişiler ve kurumlarda yeni bakış açıları, öğrenilmiş davranış kalıplarının unutulması ve yenilerinin edinilmesi gereklidir.

Araştırmada gelir dağılımı araştırması için merkez ve bağlı ilçeler olmak üzere toplam 2015 haneye anket uygulanmıştır. Gelir dağılımı anketlerinin %51.17'si merkez ilçelerde, geriye kalan %48.83'ü ise Konya iline bağlı ilçe ve köylerde uygulanmıştır.

Yapılan araştırmada hanelerde nüfusun %49.77'sinin kadınlardan, %50.23'ünün ise erkeklerden oluştuğu belirlenmiştir. Sonuç irdelendiğinde kadın ve erkek nüfusunda dengeli bir dağılım olduğu görülmektedir.

Fertlerin %57.06'sı ilçelerde, %36.02'si il merkezinde, %6.76'sı köyde, %0.13'ü ise başka ülkelerde doğduğu tespit edilmiştir. Araştırmada fertlerin büyük bir çoğunluğunun ilçelerde doğarken, çeşitli nedenlerle merkeze göç ettikleri belirlenmiştir.

Hanedeki fertlerin yaş dağılımına bakıldığında aktif nüfus olarak kabul edilen 15-49 yaş aralığı %61.43 ile yüksek bir orana sahip olduğu belirlenmiştir. Bu oranı %14.00 ile 50-65 yaş aralığı, %12.06 ile 7-14 yaş aralığı, %9.75 ile 0-6 yaş aralığı, %2.76 ile 66 ve üzeri yaş aralığı takip etmektedir.

Eğitim durum verileri incelendiğinde; okur-yazar olmayan %1.00, okur-yazar olup herhangi bir okul bitirmemiş %2.14, ilköğretim %30.18, ortaöğretim %10.76, lise ve dengi %25.55, lisans ve ön lisans %19.11, lisansüstü %1.53 olarak belirlenmiştir. 0-6 yaş aralığı ise %9.75'lik bir orana sahiptir.

Konya eğitim düzeyi Türkiye ortalaması ile karşılaştırıldığında lisans üstü eğitimin ortalamasının üzerinde olduğu görülmektedir. Yine okuma-yazma bildiği halde herhangi bir okul mezunu olmadığı oran ise Konya ilinde oldukça düşük olarak bulunmuştur. Bu göstergelerden anlaşıldığı üzere ilin eğitim düzeyi Türkiye ortalamasının üzerindedir.

Araştırma hanelerdeki fertlerin %24'ünü özel sektörde çalışanlar, %18'ini emekliler %16'sını kamu sektöründe çalışanlar, %14'ünü özel işçiler, %12'si ise esnaf olarak oluşmaktadır. Bu meslek gruplarının dışında hanede çalışanlar arasında çiftçiler, ordu mensupları, sanayiciler yer almaktadır.

Araştırmada Konya ili işsizlik oranı %7.94 olarak bulunmuştur. Konya ili merkez ilçelerinde işsizlik oranı Karatay ilçesinde %5.6, Selçuklu ilçesinde %4.86 ve Meram ilçesinde %4.75 olarak belirlenmiştir. Konya iline bağlı ilçelerden %15.74 ile Seydişehir, %13.64 ile Taşkent, %9.09 ile Tuzlukçu, %8.03 ile Kulu, %7.89 ile Hüyük, %7.14 ile Çeltik en yüksek işsizlik oranına sahip ilçeler arasında yer almaktadır. Ereğ-

li, Cihanbeyli, Akşehir, Doğanhisar, Güneysınır ilçelerinde ise işsizlik oranı oldukça düşük olduğu tespit edilmiştir.

Konya ili nüfusunun %56.83'ü çalışmadığı tespit edilmiştir. Merkeze bağlı ilçeler arasında Derbent nüfusunun %70.83'ünün, Hadim nüfusunun %70.51'inin ve Derbent nüfusunun %70.45'inin çalışmadığı belirlenmiştir.

Konya ilinde merkez ilçelerdeki fertlerin çok düşük bir oranı tarım sektöründe çalıştığı tespit edilmiştir. Konya iline bağlı ilçelerden Çumra ilçesinin %33.33'ünün, Doğanhisar ilçesinin ise %31.43'ünün tarım sektöründe çalıştığı belirlenmiştir.

Konya ilinde çalışan fertlerin %21'i memur, %19'u emekli, %16'sı çalışan, %14'ü esnaf, %10'u işçi, %8'i yevmiyeli, %6'sı yönetici, %4'ü vasıfsız, %2'si ise yönetici asistanı statüsüne sahip olduğu belirlenmiştir.

Araştırmada ödenen vergi miktarına yönelik sorulan sorularda fertlerin otomobillerine ait vergileri net bir şekilde ifade ederken, konutlara ait ödenen vergilerini beyan etmedikleri ya da çok düşük oranda ifade ettikleri gözlenmiştir. Araştırmadaki fertlerin büyük bir çoğunluğu vergi gelirlerini beyan etmek istememişlerdir. Bu da ilde kayıt dışı ekonominin olduğunun en önemli göstergesidir.

Hanelerde ödenen yıllık vergi miktarlarında Beyşehir ilçesinde ödenen vergi miktarı ile ilk sırada olduğu görülmektedir. Merkez ilçelerden sıra ile Selçuklu, Karatay, Meram ilçelerinin yer aldığı görülmektedir. Konya ilinde ortalama yıllık gelir sıralamasında ilk sırada Selçuklu ilçesi 9.786TL ile ilk sırada yer almaktadır.

Araştırmada Konya ili ve merkeze bağlı ilçeler için Gini katsayısı hesaplanmıştır. Gelir dağılımında eşitsizliği gösteren en önemli göstergelerden biri de Gini katsayısı kabul edilmiştir. Gini katsayısının hesaplanmasında Türkiye İstatistik Kurumuna ait paket program kullanılmıştır. Gelirin bütün hanelere eşit olarak dağılması durumunda Gini katsayısının değeri 0 veya tüm gelirin sadece bir kişiye ait olması durumunda katsayı 1 değerine eşit olur. Katsayı sıfırdan ne kadar uzaklaşırsa gelir o kadar eşitsiz dağıldığı kabul edilmektedir. Konya ili için Gini katsayısı 0.47 olarak hesaplanmıştır. Konya ili merkeze bağlı ilçeler için ise Gini katsayısı 0.39 olarak hesaplanmıştır. Konya ili Gini katsayısının merkeze bağlı ilçelerden yüksek olması beklenen bir sonuçtur. Merkez ilçeler ilin gelir dağılımında eşitsizliği giderici ve geliri yükseltici etki yaratmaktadır. Ancak merkeze bağlı ilçeler için hesaplanan Gini katsayısından görüldüğü üzere gelir dağılımı eşitsizliğinin yüksek olduğu görülmektedir.

5. KAYNAKÇA

- KİTAPLAR**
Aktan Coşkun Can (2002), Yoksullukla Mücadele Stratejileri, Hak İş Konfederasyonu yayımları, Ankara.
Bilen Mahmut ve Es Muharrem (1998), Gelir Dağılımı Sorunu ve Çözümünde Yeni Arayışlar, Yönetim ve Siyasette Etik Sempozyumu, Adapazarı.
Carnoy, Martin (1992). Education and Economic Development: The First Generation, in Blaug, Mark (Ed), The Economic Value of Education: Studies in The Economics of Education, Edward Elgar Publishing Limited, Cambridge.
DİE (1989), 1987 Hanehalkı Gelir ve Tüketim Anketi Sonuçları, Gelir Dağılımı, Ankara
DİE (1997), 1994 Hane Halkı Gelir Dağılımı Sonuçları, Türkiye Kent Kırsal Bölgelere Göre %20, %10, %5, %1'lik Gelir Dağılımı, T.C. DİE Matbaası, Ankara, Eylül.
Dirimtekin, Halil (1986). Genel İktisat Teorisi II, Ankara: Sevinç Matbaası.

Eğilmez, Mahfi. Radikal Gazetesi, 02.04.2004 Tarihli Baskı, Ekonomi Sayfası

Kepek, Yakup ve Yentürk Nurhan (2000). Türkiye Ekonomisi, Remzi Kitapevi, 11. Basım.

Kuştepe, Yeşim ve Halaç Umut (2004). Türkiye de Genel Gelir Dağılımının Analizi ve İyileştirilmesi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi Cilt 6, Sayı: 4.

Özbilen, Şevki (1999). Maliye Politikası, Ezgi Kitapevi.
Parasız İlker, Başoğlu Ufuk, Ölmezoglu Nalan (1999). Gelir Bölüşümü Teori ve Politika, Bursa :Umut Matbaacılık.

Şahin, Hüseyin, Türkiye Ekonomisi, Ezgi Kitapevi, Bursa, 1997.

Türk İsmail (2003). Maliye Politikası, (Güncelleştirilmiş 15. Baskı) Ankara; Turhan Kitapevi, s.313.
Türk, İsmail (1999a) Maliye Politikası Amaç, Araçlar ve Çağdaş Bütçe Teorileri, Ankara: Turhan Kitapevi, 1999.

Ulusoy, Ahmet (1999). Maliye politikası. Trabzon: Derya Kitapevi.

DERGİLER

Dumlu Ufuk, Aydın Özlem (2008). Ekonometrik Modellerle Türkiye İçin 2006 Yılı Gini Katsayısı Tahmini, Ege Akademik Bakış Dergisi, 8 (1).

Güçlü Sami ve Bilen Mehmet (1995). 1980 Sonrası Gelir Dağılımında Meydana Gelen Değişmeler, Yeni Türkiye Dergisi, (6) Eylül-Ekim.

Öztürk, Lütfi (2005). Bölgelerarası Gelir Eşitsizliği: İstatistik Bölge Birimleri Sınıflandırması'na (İBSS) Göre Eşitsizlik İndeksleri ile Bir Analiz, 1965- 2001, Akdeniz, İ.İ.B.F. Dergisi, (10).

Sönmez Mustafa (2001b). Dağılamayan Gelir, Görüş Dergisi, Kasım, Sayı149.

İNTERNET

2002 Hanehalkı Bütçe Anketi Gelir Dağılımı Sonuçları, [http://www.die.gov.tr/TURKISH/SONIST/HHGELTUK/071\(05/01/2008\)](http://www.die.gov.tr/TURKISH/SONIST/HHGELTUK/071(05/01/2008))

2003 Hane Halkı Bütçe Anketinin Kapsamı, Yöntemi, Tanım Ve Kavramları, [http://www.die.gov.tr/TURKISH/SONIST/HHGELTUK/061004/metedoloji.doc\(07/01/2008\)](http://www.die.gov.tr/TURKISH/SONIST/HHGELTUK/061004/metedoloji.doc(07/01/2008))

Akson Ekonomi Raporları 8, Türkiye Ekonomisi 2007, <http://www.askon.org.tr/images/upload/ekonomi2007.pdf>, s.57, (21/11/2008)

Can Safak, Gini Katsayısı: Zengin ve Yoksul, [http://www.sendika.org/yazi.php?yazi_no=5686\(16/09/2008\)](http://www.sendika.org/yazi.php?yazi_no=5686(16/09/2008))

Coşkun Can Aktan, Türkiye Dünyanın Neresinde, EGİAD Yayınları, İzmir, 1998, s.78

DPT, 8.BYKP, <http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/plan8.pdf>, s.62, s.4, (25/07/2008)

DPT, 8.BYKP, <http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/plan8.pdf>, s.37-49, (03/02/2008)

DPT, 9.BYKP, <http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/plan9.pdf>, s.18, (26/07/2008)

Gelir Dağılımı Adaletsizliği Ölçülürü, <http://www.tusiad.org/turkish/rapor/gelir/EK2.pdf>, (15/03/2008)

Gelir Dağılımı Tablolarının Tanımlanması, www.tuik.gov.tr/PrefstatistikMeta.do?istab_id=155

Gelir Dağılımı ve Yoksulluk, [http://www.metinberber.ktu.edu.tr/linkler/gdag.doc\(02/02/2008\)](http://www.metinberber.ktu.edu.tr/linkler/gdag.doc(02/02/2008))

Gelir dağılımının iyileştirilmesi ve yoksullukla mücadele özel ihtisas komisyon raporu, [http://ekutup.dpt.gov.tr/ekonomi/gelirdag/oik610.pdf\(16/03/2008\)](http://ekutup.dpt.gov.tr/ekonomi/gelirdag/oik610.pdf(16/03/2008))

Gelir Dağılımının İyileştirilmesi ve Yoksullukla Mücadele Özel İhtisas Komisyon Raporu, [http://ekutup.dpt.gov.tr/ekonomi/gelirdag/oik610.pdf\(16/03/2008\)](http://ekutup.dpt.gov.tr/ekonomi/gelirdag/oik610.pdf(16/03/2008))

Hakkı Keskin, Dünya Gelir Dağılımında Artan Kutuplaşma, [http://www.keskin.de/tr/tgd/tgd_gd_pressemiteilungen/325049.html\(10/03/2009\)](http://www.keskin.de/tr/tgd/tgd_gd_pressemiteilungen/325049.html(10/03/2009))

Hasan Ersel, Kriz Sonrası Dünya Gelir Dağılımı Daha da Bozulabilir, [http://www.sgb.gov.tr/esad/Kaynaklar/Gazete%20Makaleleri/K%3C%BCresel%20Kriz/Mart\(12/03/2009\)http://www.turkforum.net/showthread.php?t=420049\(18/04/2008\)](http://www.sgb.gov.tr/esad/Kaynaklar/Gazete%20Makaleleri/K%3C%BCresel%20Kriz/Mart(12/03/2009)http://www.turkforum.net/showthread.php?t=420049(18/04/2008))

İbrahim G. Yumuşak, Mahmut Bilen, Gelir Dağılımı Bşeri Sermaye İlişkisi ve Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme, [http://www.geocities.com/ceteris_paribus_tr/igy_bilen.doc\(12/01/2008\)](http://www.geocities.com/ceteris_paribus_tr/igy_bilen.doc(12/01/2008))

Küreselleşme Büyüme ve Gelir Dağılımı, [http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/KonjokturIzlemeDb/kuresellese.doc\(14/04/2008\)](http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/KonjokturIzlemeDb/kuresellese.doc(14/04/2008))

Küreselleşme Büyüme ve Gelir Dağılımı, [http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/ekonomi/say17/kuresel.htm\(12/04/2008\)](http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/ekonomi/say17/kuresel.htm(12/04/2008))

M. Ali Sarılı, Türkiye'de Kayıt Dışı Ekonominin Boyutları, Nedenleri, Etkileri ve Alınması Gereken Tedbirler, [http://www.tbb.org.tr/turkce/dergi/dergi41/Kayitdisi.doc\(11/04/2008\)](http://www.tbb.org.tr/turkce/dergi/dergi41/Kayitdisi.doc(11/04/2008))

Metin Berber, Gelir Dağılımı ve Yoksulluk, [http://www.metinberber.ktu.edu.tr/linkler/gdag.doc, s.7-8\(11/02/2008\)](http://www.metinberber.ktu.edu.tr/linkler/gdag.doc, s.7-8(11/02/2008))

Metin Berber, Gelir Dağılımı ve Yoksulluk, [http://www.metinberber.ktu.edu.tr/linkler/gdag.doc\(11/02/2008\)](http://www.metinberber.ktu.edu.tr/linkler/gdag.doc(11/02/2008))

Nasıl Mükellef Olunur?, [http://www.maliye.gov.tr/defterdarliklar/kilis/mukellef.asp\(26/12/2007\)](http://www.maliye.gov.tr/defterdarliklar/kilis/mukellef.asp(26/12/2007))

Osman Özsoy, Küresel tehlike, [http://www.aksam.com.tr/arsiv/aksam/2003/01/30/ozgurplatform/ozgurplatform4.html\(14/04/2008\)](http://www.aksam.com.tr/arsiv/aksam/2003/01/30/ozgurplatform/ozgurplatform4.html(14/04/2008))

TÜİK, Gelir Dağılımı İstatistikleri, <http://www.haber1.com/10/05/2008>

Zeynep Aydın, Gelir Dağılımı Büyüme, [http://www.metinberber.ktu.edu.tr/linkler/gda47grup.ppt#284\(24/03/2008\)](http://www.metinberber.ktu.edu.tr/linkler/gda47grup.ppt#284(24/03/2008))

İhracatta Hedef Ülkeler Değişti

2010-2011 döneminde hedef ülkeler arasında yer alan Kanada, Cezayir, Ürdün ve Katar'ın yerini Endonezya, Irak, Kazakistan, Ukrayna ve Güney Afrika Cumhuriyeti aldı.

2010-2011 döneminde pazara giriş faaliyetlerinin en yoğun olarak yürütüleceği hedef ülkeler arasında yer alan Kanada, Cezayir, Ürdün ve Katar, hedef ülke potansiyeline yükselme potansiyeline sahip olan öncelikli ülkeler kategorisine düştü.

Ekonomi Bakanlığı yetkililerinden edinilen bilgiye göre, 2009 yılı sonu itibarıyla 2010-2011 dönemi hedef ve öncelikli ülkeleri tespit edilirken, ikili ve çok taraflı müzakerelerin yanı sıra, Türkiye'nin müteahhitlik hizmetlerindeki ihracat potansiyeli, ilgili ülkelerle olan siyasi ilişkileri, pazarın alım

gücü, büyüklüğü ve dışa açıklığı gibi pazarın yapısını belirleyen unsurlar ile sermaye hareketleri, ticari ve hukuki altyapı, yatırımlar, hizmet ticareti ve enerji politikaları da göz önünde bulunduran pazar ekseni çalışmaları yapılmıştı.

Buna karşın, 2010-2011 yılları için, o dönemin ekonomik konjonktürüne göre belirlenen hedef ve öncelikli ülkelerin değişen küresel ekonomik, sosyal ve hatta siyasi şartlar çerçevesinde yeniden gözden geçirilmesi ihtiyacı doğdu.

Buna ilave olarak, üç aşamadan oluşan Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) 2023 İhracat Stratejisi'nin vizyonu kısaca "atılım" diye adlandırılan ve mevcut üretim koşulları ile kapasite altında üretilen ürünlerin pazarlanmasını içeren 1. Aşama misyonunun da gerçekleştirilmesi hedefiyle hedef ve öncelikli ülkeler listesi 2012-2013 dönemi için revize edildi.

Bu çalışmanın ardından ortaya çıkan sonuçlar hem Pazara Giriş Komitesi hem de Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan tarafından son bir kez değerlendirildi ve Çağlayan'ın oluruyla en büyük potansiyeli taşıdığı düşünülen 17 ülke "Hedef Ülke", 27 ülke ise "Öncelikli Ülke" olarak tespit edildi.

Bunun sonucunda, 2009 yılında yapılan analizler çerçevesinde ortaya çıkan hedef ve öncelikli ülkelerden bugünün dinamikleriyle aynı ölçüde potansiyeye sahip olduğu düşünülmeyen bazı ülkeler liste dışı kalırken, o günün dinamiklerine göre yeterli potansiyeye sahip olmadığı düşünülen, ancak hızla değişen küresel koşullar ve geleceğe ilişkin tahminler ışığında daha büyük potansiyeye sahip olduğu düşünülen ülkeler hedef ve öncelikli ülkeler arasına dahil edildi.

HANGİ ÜLKELERİN YERİ DEĞİŞTİ?

Buna göre, 2010-2011 döneminde pazara

Öncelikli Ülkeler	
Meksika	Ürdün
Şili	Katar
Peru	Almanya
Güney Kore	Romanya
Malezya	Cezayir
Vietnam	Kanada
Türkmenistan	Slovakya
Azerbaycan	Norveç
Birleşik Arap Emirlikleri	Angola
Kenya	Etiyopya
Gana	Singapur
Tanzanya	Kuveyt
İsveç	Arjantin
Kolombiya	



giriş faaliyetlerinin en yoğun olarak yürütüleceği hedef ülkeler arasında yer alan Kanada, Cezayir, Ürdün ve Katar, hedef ülke potansiyeline yükselme potansiyeline sahip olan öncelikli ülkeler kategorisine düşerken, bu ülkelerin yerini Endonezya, Irak, Kazakistan, Ukrayna ve Güney Afrika Cumhuriyeti aldı.

Bu dönemin sürprizleri ise Japonya, Gürcistan, Suriye, Tunus, Hırvatistan, Kosova, Senegal, Pakistan, Lübnan ve Umman oldu.

Geçen dönemde öncelikli ülkeler arasında bile yer alamayan Japonya, yeni dönemde hedef olarak belirlenirken, öncelikli ülkeler arasında olan Suriye, Gürcistan, Tunus, Hırvatistan, Kosova, Senegal, Pakistan, Lübnan ve Umman kategori dışı kaldı.

Bu ülkelerin yerini ise Almanya, Romanya, Slovakya, Norveç, Angola, Etiyopya, Singapur, Kuveyt, Arjantin ve Kolombiya aldı.

YERİ DEĞİŞMEYEN ÜLKELER

Geçen dönemde hedef ülkeler arasında

olan ABD, Çin, Rusya, Hindistan, Brezilya, Polonya, Nijerya, Mısır, İran, Suudi Arabistan ve Libya, yeni dönemde de yine hedef ülke olarak belirlendi.

Yine 2010-2011 yılları için öncelikli ülke olarak tespit edilen Meksika, Şili, Peru, Güney Kore, Malezya, Vietnam, Türkmenistan, Azerbaycan, Birleşik Arap Emirlikleri, Kenya, Gana, Tanzanya ve İsveç, listedeki yerlerini korudu.

HEDEF ÜLKELERE SAĞLANACAK DESTEKLER

Söz konusu ülkelerin hedef veya öncelikli ülkeler olarak belirlenmesi, bu ülkelerde yapılacak bazı faaliyetlere verilen desteği de artıracak.

Bu kapsamda, Türkiye’de sınai ve/veya ticari faaliyet gösteren şirketler ile işbirliği kuruluşları üyelerinin ürünlerinin pazarlama ve tanıtımının yapılmasını sağlamak, bu çerçevede yurt dışında gerçekleştirilen tanıtım, marka tescil giderleri ile yurt dışında mal ticareti yapmak amacıyla açılan bi-

rimlerle ilgili giderlerinin bir kısmının ilgili fondan karşılanmasını düzenleyen “Yurtdışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğinde” yer alan desteklere ilaveten tüm hedef ve öncelikli ülkeler için 10 puan daha destek sağlanacak.

Öte yandan, “Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesi Hakkında Tebliğ” çerçevesinde de hedef ülkelerden ABD, Brezilya, Çin, Hindistan, Endonezya, Nijerya, Polonya ve Güney Afrika Cumhuriyeti ile öncelikli ülkelerden Meksika, Şili, Birleşik Arap Emirlikleri, Güney Kore, Vietnam, Kanada ve Malezya için de ilave 20 puan destek uygulanacak.

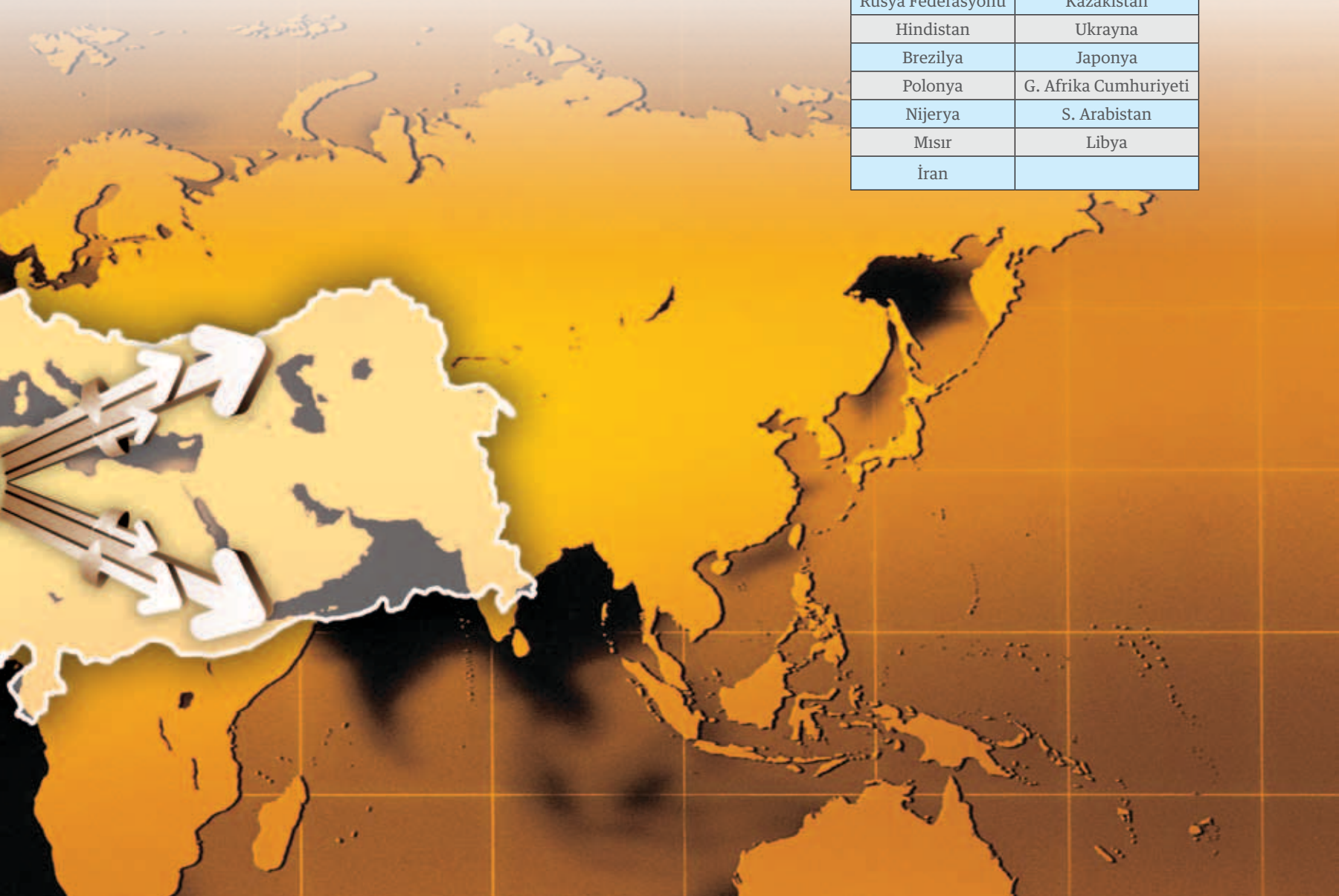
Söz konusu desteklerin yanı sıra, düzenlenen ticaret heyeti, sektörel ticaret heyeti ve alım heyeti faaliyetlerinde sektörlerin özelliklerine göre, söz konusu ülkeler üzerinde yoğunlaşılacak.

ÜLKELER

2012-2013 Dönemi Hedef ve Öncelikli Ülkeleri şöyle oldu:

(Kaynak: Ekonomi Bakanlığı)

Hedef Ülkeler	
ABD	Endonezya
Çin	Irak
Rusya Federasyonu	Kazakistan
Hindistan	Ukrayna
Brezilya	Japonya
Polonya	G. Afrika Cumhuriyeti
Nijerya	S. Arabistan
Mısır	Libya
İran	



Refah ve Zenginlik Kaynağı Olarak Arge ve İnovasyon!

Dünyanın 17. büyük ekonomisi olan Türkiye dünyanın 32. ihracatçı ülkesi. İhracatımızın sadece %2'si yüksek teknoloji ürünlerinden oluşuyor. Türkiye'nin bu durumdan kurtulması, refah ve zenginlik üretebilmesi için yenilikçi bir stratejiye ve sağlam bir uygulama planına ihtiyacı var. Rekabetçi gücümüzü artırmamızın yolu ise inovasyon ve verimlilikten geçiyor...

Türkiye, Dünya Ekonomik Forumu'nun küresel rekabet endeksi sıralamasına göre zenginlik liginde Brezilya, Meksika, Güney Afrika, Romanya gibi ülkelerle birlikte 2. ligde. Birinci ligde ise kıta Avrupası ülkeleri, ABD, Kanada, Avustralya, Yeni Zelanda, Japonya ve birkaç petrol-doğalgaz zengini ülke var. Güney Kore ve Singapur gibi ülkeler ise yarışa geç başladıkları halde zenginleşerek birinci lige giren ülkeler arasında. Refah, inovasyon, şeffaflık gibi küresel endeksleri incelediğimizde üst sıralarda hep aynı ülkelerin olduğunu görüyoruz. Peki bu ülkeleri zengin ve güçlü kılan ne? Doğal kaynaklarının bolluğu mu? Yetenekli ve çalışkan insanları mı? Politik istikrar mı? Geliştirdikleri teknolojiler mi? Yoksa çok iyi birer taktikçi olmaları mı?

İnsanlık tarihi boyunca milletleri diğer milletlerden üstün kılan en temel güç kaynağının teknoloji olduğunu söyleyebiliriz. Tarihe baktığımızda sadece askerlerin savaşmadığı aynı zamanda teknolojilerin ve stratejilerin savaştığı ortaya çıkacaktır. Teknolojiler sadece milletlere diğer milletleri boyun eğdirmez, aynı zamanda onları refaha kavuşturur. Ne yazık ki, dünya tarihinin yaklaşık son 500 yılı teknolojiye ve güce sahip olanların güçsüzler üzerinde bir tasarruf hakkı ve üstünlük iddialarına şahit olmuştur. "Güçlü haklıdır" anlayışı yeni dünyadaki değerli madenlerin Avrupa'ya getirilmesi ve uçsuz bucaksız yeni dünya topraklarında köleleştirme sürecinin ahlaki dayanağını oluşturdu, Batı diye kendini tarif edenler için. Genel kabul gören görüşe göre Batılılar kendilerini haklı kılan gücü, yani bilgiyi Endülüs Araplarından alarak rönesans ve aydınlanma çağını aşarak sanayi devrimine ulaşmışlardır. İnsanlık tarihinde hiç bir ilerleme yoktur ki, önceki ilerlemelerinin doğal bir sonucu olmasın.



Doğu'ya doğru giden ilk Müslümanlar Çinliler ile Talas'ta karşılaşmış, başta barut ve kâğıt olmak üzere birçok yeniliği Ortadoğu'ya getirmişlerdi. İslam Altın Çağı diye tarif edilen çağda Müslümanlar sadece yeni icatlar yapmakla, kozmosu tanımlamakla kalmamış aynı zamanda Antik Yunan külliyyatını gün yüzüne çıkararak Batı medeniyetinin yeniden şekillenmesine katkı sağlamışlardır. Batılılar; Anadolu, Mısır, Roma, Çin, Hint, Pers medeniyetlerinin tüm evrensel birikimlerinin doğal mirasçısı olmuşlardır. 1700'lerin ortalarına gelindiğinde mucit girişimciler sayesinde İngiltere'de sanayi devrimi başladı. Makineler, kömürün ve buharın gücüyle yepyeni bir zenginlik dalgası başlatıldı. Örneğin makinelerin gücünü kullanan İngiliz pamuklu sanayi Hindistan'ın Avrupa'ya tekstil ihracatını 20 yıl içinde neredeyse sıfıra indirdi. Bir başka ifadeyle binlerce kilometre uzakta icat edilen bir teknoloji, kas gücüyle çalışan Hintli dokumacıları işsiz bıraktı ve fakirleştirdi. Buharın gücü demiryollarını, kömür çelik ve elektrik çağını, petrol içten yanmalı motorları ve jetleri, kimya sanayini ve kitle üretimini tetiklemiş, otomotiv, elektronik, bilgisayarlar ve daha birçok yenilikten oluşan muazzam bir yenilikler ve zenginlikler dönemi başlamış ve devam ediyor. Üstelik her geçen gün baş döndürücü bir hızla ve küresel bir yarış içinde kaoslarla devam ediyor. Maalesef, Osmanlı İmparatorluğu'nun ve bakiyesi Türkiye'nin bu yarışta arkalarda kaldığını kabul etmek zorundayız. Mazeretlerin kabul edilmediği, rekabetçi bir dünyada merhametsiz rakiplerle birlikte yaşıyoruz. Bu çağda insani kapasitemizi bilgiye, teknolojiye ve yenilikçiliğe dönüştürmeden refaha giden yola çıkmamıza imkân yok. Öyleyse, hangi yoldan gideceğiz? Strateji ve uygulama planımız ne olacak?

Bazı Ülkelerin GSYİH Sıralaması			
Ülke	GSYİH Sıralaması	İhracatçı Sıralaması	İhracat/Yüksek Teknoloji Oranı
Çin	2	2	% 26
Güney Kore	14	8	% 30
Singapur	41	14	% 50
Malezya	34	25	% 23
Türkiye	17	32	% 2

Kaynak: WEF, OECD, Dünya Bankası, WTO verilerinden derlenmiştir.

Dünyanın 17. büyük ekonomisi olan Türkiye ihracat sıralamasında 32. sırada yer alıyor ve ihracatının sadece % 2'si ileri teknoloji ürünlerinden oluşuyor. Yarışa sonradan giren Çin, Malezya, Güney Kore gibi ülkeler ile karşılaştırıldığımızda ülkemizin performansı düşük. Doğal avantajlarımızla uyumlu olamayan bir durumla karşı karşıyayız. Dünya ekonomisi büyük bir dönüşüm yaşıyor. Küresel finansal sistemdeki çalkantılar ulusal ekonomileri kırılan hale getirmekle kalmıyor, sürekli fırsatlı denizlerde gemileri yüzdürecek dirençli ve cesur kaptanlara ihtiyacı artırıyor. Yenilikçi mal ve hizmetler üreten şirketler, sınırları aşarak rakip ürün ve şirketleri yerle bir ediyor. Kimi zaman mucit girişimcilerin itici gücüyle, kimi zaman devlet destekli fonlarla, kimi zaman girişim sermayedarlarının desteğiyle yenilikçiliğin büyük değerler ürettiğine şahit oluyoruz.

İnovasyon ile zenginliğin doğrudan bağlantılı olduğunu söyleyebiliriz. Bir ülkenin inovasyon kapasitesini belirleyen çok sayıda faktör

Bazı Ülkelerin İnovasyon Kapasitesine Göre Sıralaması								
Ülke	İnovasyon Kapasitesi	Bilim İnsanı ve Mühendis	Bilimsel Araştırma Kurumları	Üniversite Sanayi İşbirliği	Kümelene Ortamı	Özel Sektör Arge Harcamaları	Kullanılabilir Patent	EMH'nin Korunması
Japonya	1	2	11	16	3	1	2	22
Almanya	3	41	10	13	13	5	9	13
ABD	7	4	7	3	9	6	3	28
G. Kore	20	23	25	25	28	11	5	46
Singapur	22	12	12	6	5	10	11	2
Çin	23	33	38	29	17	23	46	47
Türkiye	71	35	89	74	70	62	69	108

Kaynak: WEF Küresel Rekabet Endeksi, 2011-2012

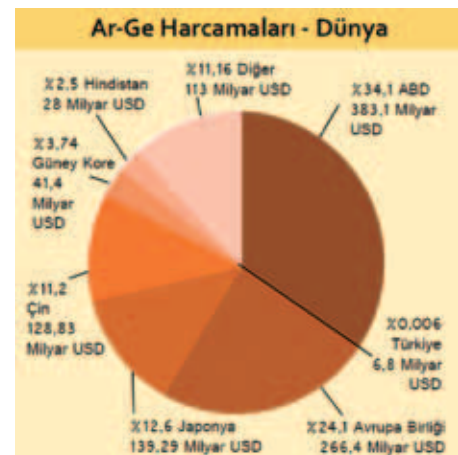
var. İnovasyon için sadece bireysel yetenekler veya üstün girişimciler ya da kamu destekleri yeterli değildir. İnovasyon bir ekosistem işidir. İnovasyon alanında lider ülkeler arasında yer alan ABD'yi incelediğimizde kamusal politikaların, işbirliği ortamının, akademinin, girişimci kalitesinin, finansal fonlama kapasitesinin, tolerans ortamının, ulusal pazar derinliğinin ve diğer tüm bileşenlerin inovasyon için en uygun ortamı oluşturduğunu görürüz. Google, Apple, Boeing gibi firmaların neden başka bir ülkede değil de Amerika'da sahneye çıktığını anlamak zor olmasa gerek...

Mobil telefonların ortaya çıkışı ve bu teknolojilerden değer üreten şirketleri ve ülkeleri anlamaya çalışmak bizler için öğretici bir örnektir. 1990'ların başında mobil teknolojiler yeni bir zenginlik ve tüketim dalgası başlattı. Oyuna köklü teknoloji ülkeleri ve onların büyük teknoloji şirketleri hemen girdiler. Yarışın birinci evresinde Japon Panasonic, Alman Siemens, Fransız Alcatel gibi devler oyun dışında kaldı. Türkiye'nin de Netaş ile yarışa katıldığı bu evrenin sonunda küçük bir İskandinav şirketi olan Nokia galip geldi. ABD'li Motorola, Japon Sony bu yarışta ringte kalmak için büyük fedakârlıklar yapmak zorunda kaldılar. Oyuna sonradan giren Apple yarışın şeklini değiştirdi ve Kanadalı Blackberry'nin akıllı telefon segmentindeki liderliğini sarstı. Henüz akıllı telefon pazarı yokken koşuya erken başlayan ABD'li Palm firması ise enerjisini erken tüketerek yarıştan çekilmek zorunda kaldı. Koreli Samsung ise yenilikçi stratejisiyle en büyük mobil telefon üreticisi oldu. Tayvanlı HTC, başkalarının deneyimlerini hızla içine çekerek sessiz sedasız ilerledi. Türkiye ise Netaş ile girdiği oyunda yarıştan erken çekilmek zorunda kaldı. Samsung'u küresel bir güce dönüştüren itici güç ile Netaş'ı pes ettiren güçlük neydi? Trilyonlarca dolarlık yepyeni bir pazardan pay almak neden Türkiye için mümkün olmadı? Bu soruya en uygun cevap olarak, ulusal politika yetersizliği ve eko-sistemin elverişli olmaması denilebilir. Bu tecrübe bize gelişim dalgasını doğru okuyan ve pozisyon alanların "inovasyon" stratejisinin doğru uygulandığında büyük zenginlik yarattığını gösteriyor.

Söz gelimi, tüplü televizyondan panel televizyona geçiş dalgasının dünya ile aynı anda farkına vardığımız halde pozisyon alamadık. Çoğu zaman ise gelişim dalgalarının çok gerisinde kalıyoruz. Örneğin; Daimler-Benz'in 1883 yılında, Ford'un 1903 yılında otomobil üretmeye başladığı bir dünyada 2012 yılında yerli bir otomobil üretmenin zamanının geldiğini konuşuyoruz. Zamanlama çok önemlidir. Zamanından önce girilen işler yatırımcıları

yorar. Zamanından sonra girilen işlerde girişim bariyeri yüksektir ve yatırım maliyeti yüksektir. Teamüllerin oturduğu bir pazarda yeni bir oyuncunun rekabetçi bir konum elde etmesi zordur. Otomobil sektöründe

Hyundai, buna iyi bir örnektir. Kamusal politikalarla doğru biçimde desteklenmiş Hyundai zorlu bir pazarda büyük başarı elde etmiştir. Endüstriyel çelik üretimi yüzyıllık geçmişe sahip olmasına rağmen çelik üretim teknolojisi temel olarak aynı kalmıştır. Bir bakıma teknolojik inovasyon için içinde yok denemek kadar az olmasına rağmen çelik üretmek birçok girişimci için kârlı bir iş olmaya devam etmektedir. Birçok endüstride benzer örnekler verilebilir. Esas olanın katma değer üretmek olduğunu unutmadan Türkiye stratejilerini belirlemek zorundadır. Ancak bugünün zorlu rekabet dünyasında yenilikler olmadan ekonomilerin ayakta durmasının zor olacağını da bilmek durumundayız. Öte yandan ülkelerin Ar-Ge harcamalarının gayri safi milli hasıla içindeki oranının arttığını görüyoruz. Bunun bir tek amacı var: Ülkelerin Ar-Ge ve inovasyon ile rekabet güçlerini korumak istemeleri ve güçlendirmeye çalışmaları. ABD, Türkiye ekonomisinin yarışa kadar Ar-Ge harcaması yapmaktadır, Güney Kore ise Türkiye'nin 7 katı Ar-Ge yatırımı yapmaktadır. Günümüz dünyasında hiç kimse tek başına güçlü değil. Yeni bin yılda şehirlerin ve bölgelerin küresel ekonomide daha da önemli aktörler olacağı öngörülmüyor. Bu bölgeler yenilikçi ve yetenekli insanlar ve girişimciler için bir cazibe merkezi olmaya çalışıyor. Yetenekli insanlar onları destekleyen bir ekosistem içinde yenilik üretiyorlar. Bu destek; kimi zaman akıllı tedarikçiler, kimi zaman laboratuvarlar, kimi zaman tasarımcılar ve en geniş anlamda değer zinciri içinde olması gereken doğru işbirlikleri demek.



Kaynak: MÜSİAD Araştırma Raporları, Ar-Ge ve İnovasyon Raporu 2012.

Konya Ticaret Odası Meclis Üyesi ve 13. Meslek Komitesi Üyesi Yüksel Koyuncuoğlu:

“Hububatta taban fiyatlar hasat sezonu başlamadan açıklanmalı”



İbrahim Ethem Çınar
Komite Başkanı



Naim Gökbaş
Komite Başkan Yrd.



Yüksel Koyuncuoğlu
Meclis Üyesi



Selçuk Aydınalp
Meclis Üyesi



Ahmet Çınarlı
Komite Üyesi



Yüksel KOYUNCUOĞLU kimdir?

1960 Konya Altınekin Hacı Numan doğumluyum. Lise mezunuyum. Evli ve 2 çocuk babasıyım. Konya Ticaret Odası 13. Meslek Komitesi Hububat, Bakliyat Toptan ve perakende Ticareti Gurubunda Meclis üyesiyim.

Değerli okuyucularımız, dergimizin bu sayısında Konya Ticaret Odası 13. Meslek Komitesi'nin yer aldığı "Hububat, Bakliyat Toptan ve Perakende Ticareti" sektörünü tanıtacağız. Konya Ticaret Odası Meclis üyesi ve aynı zamanda 13. Meslek Komitesi üyesi Yüksel Koyuncuoğlu sektörlerinin sorunları hakkında bilgi verdi.

Sektörünüzü Anlatır mısınız

Sektörümüz hububat ve bakliyat alım satımı ile ilgilidir. Genelde buğday alımı yapıyoruz. Çiftçiden, Ticaret Borsasından, bazen esnaftan da alıyoruz. Ağırlıklı olarak Rusya'dan Kazakistan, Macaristan ve Ukrayna'dan zaman, zaman da iç piyasada ürün kalmadığında ithalat yapıyoruz.



Sektörünüzün ülke ve Konya ekonomisine katkısı nedir?

Konya Türkiye'nin tahıl ambarı arazi ve yüz ölçümü bakımından en çok hububat Konya'da üretiliyor. Tabii hububatın üretilmesi yani tarımın ağırlıklı olması sebebiyle tarıma dayalı sanayiye etkisi sanayiye ayakta tutuyor ve de tarım olması sebebi ile de çok kişiye iş sağlıyor. Tarıma bağlı istihdamı arttırıyor. Buğday insanların tükettiği ekmeğin hammaddesi olduğu için illaki ekmeğin yenmesi lazım. Yeni diği için de hububat Türkiye de ki ekonomiye katkısı; üretime, sanayiye destek vermesidir. Bunun yanı sıra talep fazlası ihracat yapıyor ve tarıma dayalı işsizliği önüyor. Tarım fazla olduğu için çalışma alanı fazla olduğu için buğday sektörü bana göre ekonominin olmazsından

İstihdama Katkısı Nedir?

Tarım olduğu için ekilen hububat her ne kadar makinede olsa iş gücüne dayalı. İş gücüne dayalı olduğu için de insanlar mecburen tarım yapabilmek için köylerde oturuyor. Köylerde oturduğu için de nüfusu şehirlerde yığılmayı, yani şehirlere akımı önüyor. Hububatla uğraşan çiftçi kolay kolay şehre göç etmez. Tarımı çok geniş bir alanı kapsıyor. Makinadan teçhizata, üretime kadar her alanında insanlar çalışmakta ve istihdama da katkısı büyük olmaktadır.

Sektörünüzün ihracatı var mı, varsa hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Sektörümüzün ihracatı dönem, dönem oluyor. Yani dünyada ki gelişmelere göre oluyor. Mesela sert buğday ihraç ediyoruz. Dünyada ki üretimi az olduğu zaman sert buğday ihraç ettik. Bazen Avrupa üretimi az olduğu zaman Arpa ihraç ediyoruz. Yani dünyada ki üretime göre talep olduğu zaman da ihracat yapıyoruz.

Hangi ülkelerden ithalat yapıyorsunuz?

Hububatın ihracatı oluyor ama bunun yanında kaliteli hububatta ithal ediyoruz. Şimdi



Türkiye'nin mısır kendine yetmediği zaman mısır ithal ediyoruz. Dünyadaki konjenktüre göre dünyadaki üretime göre biz de eksik olanı ithal ediyoruz, fazla olanı da ihraç ediyoruz.

Sizce sektörün 3 büyük sorunu nedir bu sorunlar nereden kaynaklanmaktadır?

Hükümetin uygulayacağı taban fiyatlarının zamanın da açıklanmaması en büyük sorun. Lisanslı depoculuğa geçilememesi bu sorunların kaynaklanma sebebi. Devletin alım politikalarını hasattan önce belirlemesi gerekiyor. Fakat belirlemiyor, bekliyor, görüyor. Ondan sonra açıklıyor. Tabii o zamana kadar da sektör de bir fiyat belirsizliği, istikrarsızlığı oluyor. Çiftçi reel sektöre de, ofise de satış yapacağı zaman bir fiyat dengesi oluşmuyor. Bu da borsalarda ki talebe göre değişiyor. Yani bir taban fiyatın daha önceden açıklanması lazım. Bir de mesela girdilerde çiftçi maliyetleri yüksek olduğu için her sene bir yüksek fiyat beklentisi ile sezona giriyor. Onu da taban fiyatı ofis açıklamadığı için piyasada bir denge olmuyor ya da gecikiyor. Gecikince de tabii sıkıntı oluyor. Burada da bu görevi ticaret borsası üstleniyor. Arz talebe göre fiyatlar yükseliyor. Düşüyor. Ama nihayetinde sezon başlamadan önce bu taban fiyatının açıklanması lazım. Üreticide, tüketicide, sektörde kendine göre bunu yapılandırması lazım.

Bu sorunların size göre çözüm önerileri nedir?

Çözüm önerileri şu. Devletin, ofisin sezon başlamadan önce bu taban fiyatı açıklaması lazım. Hükümetin alım politikasını yani ofisin alım politikasını açıklamaları gerekiyor. Ofis alım politikasını açıklamadığı zaman burada herkes bir beklentide. Yani kimi yüksek bekliyor kimi düşük bekliyor. O zaman bir denge oturmuyor. Tabii bu denge oturmuyunca da buradaki hububat işi ile uğraşan tüccarlar da ileriye göremediği için büyük sıkıntılar yaşıyor. Bunun önlenmesi için Tarım Bakanlığının alım politikasını açıklaması lazım. Yani ofisin taban fiyatlarını belirlemesi lazım.

KDV de bir sıkıntınız var mı ?

Yok KDV biz de %1 zaten

İthalat ve ihracatta sorunlarla karşılaşıyor musunuz?

Yurtdışına bugün ihracat yapacak olsak en büyük sorunumuz nakliye sorunu. Liman olmadığı için maliyetlerimiz yüksek oluyor. Yüksek olduğu için de bizim Konya'yı limanlara bağlayacak olan demir yolu çok acil bir şekilde çözmesi lazım. Mesela acil olarak serbest bölge oluşturulmalı. Serbest bölge oluşturulduğu zaman ihracat ve ithalat daha kolay olacak. Konya'ya bir ivme kazandıracağımı ekonomiye büyük bir kazancın olacağına inanıyorum. Ama burada bizim ihracatı yöneleceğimiz limana yakınlık olması lazım. Şimdi biz de kara yolu olduğu için onun gideri yüksek. Yüksek olduğu zaman da rekabet edemezsiniz. Rekabet edemediğiniz zaman da ürettiğinizi ihraç etmeniz gerekir o zaman ne yapıyorsunuz? İhracat fazla olduğu zaman iç piyasanın yani dengeler de ne olursa ona göre fiyat oluşuyor. Ürün tam değerlendiriyor mu? Değerlenmiyor. Değerlenmeyince tüccar arkadaşlar da çok fazla iş yapamıyor. Dolayısıyla hem limana yani tüm Konya'nın liman bağlantısının demir yolu ile çok acil yenilenmesi lazım. Daha uygun hale getirilmesi lazım, Serbest bölgenin kesinlikle açılması lazım. Yani burada Mersin de trenin gelip gideceğini tahliye edebileceği bölgenin gümrüklü sahanın oluşması lazım. Gümrüklü saha oluşursa buradan her türlü hububat yurtdışına ihraç edilir. Bu dönem dönem gerçekleşiyor. Yani dünyada ki üretime göre gerçekleşiyor, burada gerçekleştiği zaman Konya da bundan payını alacaktır.

Son olarak eklemek istediğiniz bir şey var mı ?

İnşallah bu sene mahsul iyi olur. Hem çiftçinin yüzü güler hem tüccarın yüzü güler, hem de sanayicinin yüzü güler. İsteddiğimiz herkesin mutluluğu. Tek kişinin mutluluğu değil, hepimizin mutluluğu.

İŞBİRLİĞİ-GÜÇBİRLİĞİ DESTEK PROGRAMI

Birleşen Kobi'lere Kosgeb'den Büyük Destek

ERKAN YILMAZ

KTO-KOSGEB

Bu uygulama esaslarının amacı; küçük ve orta ölçekli işletmelerin İşbirliği Güç birliği anlayışıyla bir araya gelerek, ortak tedarik, ortak tasarım, ortak pazarlama, ortak laboratuvar, ortak imalat hizmet sunumu ve benzeri konularda hazırlayacakları projelerin desteklenmesine yönelik olarak, İşbirliği-Güç birliği Destek Programının uygulanmasına ilişkin iş ve işlemlerin esaslarını düzenlemektir.

Program kapsamında; işbirliği-güç birliği amacıyla tesis edilecek, yeni, sağlam, güçlü, profesyonel ortaklıklar çıkartarak uluslararası pazar paylarını artıran işletmeleri ülkemize kazandırmak hedefiyle planlanan bir destek programıdır.

Programdan yararlanma koşulu

• Programdan yararlanmak için; KOSGEB Veri Tabanında kayıtlı ve aktif durumda olan, en az 5 (beş) işletmenin bir araya gelerek proje başvurusu yapmaları esastır.

• İşletmelerin KOSGEB Veri Tabanında yer almak için www.kosgeb.gov.tr internet adresinden

KOBİ Bilgi Beyannamesi ve KOBİ Bilgi Dökümanını doldurarak KOSGEB Veri Tabanına kaydını yapmaları gerekir. İşletmeler, bu belgelere, işletme yetkilisi/yetkililerinin imza sirküleri/ imza beyannamesi, bağlı bulunduğu odadan alınmış Faaliyet Belgesi ve Ticaret/Esnaf Sicili Gazetesini ekleyerek Hizmet Merkezine teslim ederler. İşletmelerin faaliyet konusu nedeniyle temin edemeyeceği belgeler istenmez.

• Hizmet Merkezi tarafından gerekli inceleme yapılır. Başvurunun uygun bulunması halinde elektronik ortamda uygunluk teyidi verilerek söz konusu işletmelerin KOSGEB Veri Tabanına kaydı tamamlanır.

• İşletmeler, güncel KOBİ Bilgi Beyannamesini her yıl Hizmet Merkezine teslim eder.

Desteklenecek proje konuları

İşletmelerin;

a) Hammadde, ara mamül, mamül, lojistik ve diğer hizmetleri daha hızlı ve ucuz temin edebilmeleri amacıyla ortak tedarik,

b) Üretim ve hizmet kapasitelerini, çeşitlerini, verimliliğini ve kalitelerini artırmak amacıyla ortak imalat ve hizmet sunumu,

c) Ürün ve hizmet kalitelerini yükseltmek,

ulusal ve uluslararası pazar paylarını artırmak, marka imajı oluşturmak, uluslararası pazarın ihtiyaçlarına cevap vermeleri amacıyla ortak pazarlama,

ç) Ürün ve hizmet standartlarını geliştirmeleri amacıyla ortak laboratuvar,

d) Müşteri istekleri ve pazarın talebi doğrultusunda ürün ve hizmet geliştirmeleri, ürettikleri ürün ve hizmetleri yeni pazarlara sunmaları amacıyla ortak tasarım ve benzeri alanlarda ortak sorunlara ortak çözümler getiren, maliyet düşürücü ve rekabet avantajı sağlayıcı nitelikteki projeleri İşletici Kuruluş marifetiyle desteklenir.

İşletici kuruluş ortaklık modelleri ve yapısı

• Program kapsamında işbirliği-güç birliği amacıyla tesis edilecek ortaklıklar aşağıdaki şekillerde gerçekleştirilebilir:

a) Proje ortağı işletmeler mevcudiyetlerini koruyarak kurulacak İşletici Kuruluşa ortak olabilirler. Bu durumda proje ortağı işletmelerin tamamının kurulacak İşletici Kuruluşa ortak olması şartı aranır.

b) Proje ortağı işletmelerin bir kısmı ya da tamamını kendilerini feshederek kurulacak İşletici Kuruluşa ortak olabilirler. Bu durumda kendisini feshederek İşletici Kuruluşa dahil olacak işletme/işletmelerin sahip/ortak/ortakları feshedilen işletme yerine, İşletici Kuruluşa ortak olurlar.

c) Proje ortağı işletmelerin bir kısmı kendilerini feshederek ortaklardan birinin bünyesinde birleşebilirler. Bu durumda İşletici Kuruluş, bünyesinde birleşilen işletmedir. Kendisini feshederek İşletici Kuruluşa dahil olacak işletme/işletmelerin sahip/ortak/ortakları feshedilen işletme yerine, bünyesinde birleşilen İşletici Kuruluşa ortak olurlar. Ancak bünyesinde birleşilen İşletici Kuruluş aynı anda 3 (üç) destek programından yararlanamaz.

• İşletici kuruluşun, Türk Ticaret Kanunu'nda belirtilen limited veya anonim şirket statüsünde olması gerekir.

• İşletici kuruluşun ortaklarından herhangi birinin hisse oranı, proje süresince % 30 (otuz)'dan fazla olamaz.

• Proje başvurusunda bulunan işletmelerin en az 1 (bir) yıl önce kurulmuş olması ve bu işletmelerden en az 3 (üç)'ünün aynı sektörde faaliyet göstermesi şartı aranır.

• Proje başvurusunda bulunan asgari 5 (beş) işletmenin yanında proje paydaşları da İşletici Kuruluşa ortak olabilir. Ancak, proje paydaşla-

rının İşletici Kuruluştaki ortaklık hisse oranlarının toplamı % 20 (yirmi)'yi geçemez.

• İşletici Kuruluş ortaklarından herhangi birinin proje süresi içerisinde ortaklıktan ayrılması durumunda, hisselerini mevcut ortaklara ya da başkalarına devredebilir. Bu durumda, Kurul tarafından proje sonuçlandırılıncaya kadar İşletici Kuruluş ortaklarından herhangi birinin hisse oranı % 30 (otuz)'dan fazla olamaz.

• Proje süresince, İşletici Kuruluşa ait hisse ve ortaklık yapısında, Hizmet Merkezinin onayı alındıktan sonra değişiklik yapılabilir.

Destek üst limit ve oranı

• Program kapsamında verilecek destek üst limiti **750.000** (yedi yüz elli bin) TL olup, bu miktarın **250.000** (iki yüz elli bin) TL'lik kısmı geri ödemesiz, **500.000** (beş yüz bin) TL'lik kısmı ise geri ödemelidir.

• Proje destek oranı 1. ve 2. Bölgeler için % 50 (elli) olup; 3. ve 4. Bölgelerde bu oran **% 60** (altmış) olarak uygulanır.(Konya 3. Bölgededir)

Desteklenecek proje giderleri

• Bu program kapsamında desteklenecek proje giderlerine Kurul karar verir. Kurul; projenin gerektirdiği uygun bulunan gider kalemlerini ve desteğe esas tutarı belirler.

• Ancak; bina inşaat veya tadilat, gayrimenkul alım, tefrişat, taşıt aracı alım ve kiralama, haberleşme, enerji ve su ile finansman giderleri, proje ile ilgili olmayan personel giderleri, proje ile ilişkilendirilmemiş diğer giderler, vergi, resim ve harçlar, sosyal güvenlik primleri desteklenmez.

• Personel giderleri yeni istihdam olması şartı ile net ücret (asgari geçim indirimi hariç) üzerinden desteklenir.

• Proje kapsamında satın alınacak makine, teçhizat ve donanımların yeni olması gerekir.

• Proje başlama tarihinden önce İşletici Kuruluş ortaklarının bu programda tanımlanan ortaklık ve birleşme amacı ile aldıkları teknik, hukuki ve mali danışmanlık giderleri ile proje etüt, fizibilite çalışması giderlerinden Kurul tarafından uygun bulunanlar da desteklenebilir. Ancak, bu gider kalemlerine ilişkin verilecek KOSGEB desteği üst limiti 10.000 (on bin) TL'yi aşamaz.

• Kurul tarafından uygun bulunması kaydıyla, proje ile ilişkilendirilmiş malzeme ve hammadde için verilecek KOSGEB desteği, Kurul tarafından uygun bulunan toplam KOSGEB Desteğine esas tutarın % 5 (beş)'ini geçemez.



Dünya İş Konseyleri TÜRK - ETİYOPYA İŞ KONSEYİ



Kuruluş Yılı	:2008
Türk Tarafı Başkanı	: YUSUF AYDENİZ
Firma ve Ünvanı	: AYKA TEKSTİL SAN. VE TİC. A.Ş./ YÖNETİM KURULU BAŞKANI
Karşı Kanat Başkanı	:MULU SOLOMON
Kurum / Firma ve Ünvanı	:ETİYOPYA TİCARET ODASI VE SEKTÖREL BİRLİKLERİ BAŞKANI
Muhatap Kuruluş	:ETİYOPYA TİCARET ODASI VE SEKTÖREL BİRLİKLERİ
Web Adresi	:www.ethiopianchamber.com

Etiyopya, son yıllarda Afrika'daki en hızlı büyüme oranlarını kaydeden ülkelerden biri olması yanı sıra COMESA (Güney ve Doğu Afrika Ortak Pazarı) üyesi olması nedeniyle de yabancı yatırımcıların Afrika'da toplam 380 milyonluk bir pazara açılan kapısı konumundadır. Aynı zamanda Afrika Birliği Örgütü'nün merkezinin yer aldığı Etiyopya, Türk işadamlarına sunduğu imkanlar nedeniyle Afrika kıtasında öne çıkan ve önem arz eden bir ülke konumuna gelmiştir.

Türk-Etiyopya İş Konseyi Türk-Afrika İş Konseyleri çatısı altında Şubat 2009'da Addis Ababa'da Ulaştırma Bakanı Sayın Binalli Yıldırım ve Etiyopya Ticaret ve Sanayi Bakanı Sayın Girma Biru'nun huzurlarında Etiyopya'daki muhatap kuruluşu Etiyopya Ticaret Odaları ve Sektörel Birlikleri ile imzalanan anlaşmayla kurulmuş olup bu tarihten itibaren söz konusu birlik ile işbirliği içinde faaliyet göstermektedir. Amacı iki ülke işadamlarının daha sık biraraya getirilmesi ve

yeni işbirliği fırsatlarının yaratılarak somut ortaklıklara dönüştürülmesidir. Bu çerçevede, Türk - Etiyopya İş Konseyi, önümüzdeki dönemde bu doğrultuda önemli adımlar atmayı hedeflemektedir. Amacımız İki ülke arasındaki ekonomik ilişkileri çok boyutlu bir konuma getirmek, bugün için 215 milyon dolar olan ticaret hacmimizin ve Etiyopya'daki yatırımlarımızı daha da artırmaktır.

Kaynak: http://www.deik.org.tr/Konsey/23/Turk_Etiyopya.html

Türkiye'ye Vize Uygulamayan Ülkeler

ARNAVUTLUK



Ülke Adı	: Arnavutluk Cumhuriyeti
Başkenti	: Tiran
Hükümet	: Parlamenter Devlet
Resmî Dili	: Arnavutça
Yüzölçümü (km ²)	: 28.748
Nüfusu	: 3.639.453
Para Birimi	: Lek

İKİLİ TİCARETTE BAŞLICA MADDELER

İhracat: Demir ve çelik, tekstil elyafı ve mamulleri, elektrikli makine ve cihazlar, hububat ve mamulleri, giyim eşyası, demir dışı metaller.

İthalat: Hayvansal ve bitkisel hammaddeler, deri, kösele, ham post, metal cevherleri, döküntü hurdaları, ayakkabılar.

DIŞ TİCARETİNDEKİ BAŞLICA ÜRÜNLER VE ÜLKELER

Başlıca İhraç Ürünleri: Tekstil, inşaat malzemeleri, yakıt, gıda, makine.

İhracatında Başlıca Ülkeler (2007): İtalya % 48, Yunanistan % 10, Çin % 4,9, Hollanda % 2,7.

Başlıca İthal Ürünleri: Makine, yakıt, gıda, inşaat malzemeleri, kimyasallar.

İthalatında Başlıca Ülkeler (2007): İtalya % 29,5, Yunanistan % 12, Türkiye % 6,6, Almanya % 6.

TÜRKİYE-ARNAVUTLUK TİCARİ VE EKONOMİK İLİŞKİLERİ

Yıl	İhracat	İthalat	Hacim	Denge
2000	61.305	2.796	64.101	58.509
2001	73.205	3.615	76.820	69.590
2002	79.761	3.973	83.734	75.788
2003	113.688	4.578	118.266	109.110
2004	114.426	4.578	119.004	109.847
2005	161.028	15.529	176.557	145.499
2006	191.140	16.237	207.377	174.903
2007	294.283	23.842	318.126	270.441
2008	305.743	36.697	342.440	269.046
2008/9	239.274	36.364	275.638	202.910
2009/9	193.077	3.652	196.729	189.425

TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER

Yıl	GSYİH (Milyar \$)	Kifli Başına Getir (\$)	Büyüme Oranı (%)	Enflasyon Oranı (%)	İhracat (Milyon\$)	İthalat (Milyon\$)
2003	5,6	1750	5,7	2,4	447	1783
2004	7,5	2.343	5,9	2,3	603	2.195
2005	8,4	2.625	5,5	2,4	656	2.478
2006	9,2	2.906	5	2,4	793	2.916
2007	11,2	3.530	6	2,9	1.076	3.999
2008	13,4	3.722	6,5	6,3	1.345	4.898

Kaynak: <http://www.musiad.org.tr/img/arastirmalariyayin/pdf>



Adım Adım Dış Ticaret İhracat Planı 10

Bugüne kadar yerel pazara odaklanmış olan ve yurt dışı pazarlar hakkında sınırlı bilgiye sahip olarak faaliyet gösteren firmalar için ihracata başlamak büyük bir adımdır. İhracatta başarıyı sağlamanın yolu ihracat stratejinizi doğru bilgilere dayandırmaktan geçer.

İhracat stratejinizi belirlerken, seçtiğiniz pazarın size sağlayacağı faydaları ve riskleri de kapsayan bir plan yapmanız, sizin pazara girerken karşılabileceğiniz durumları, yapmanız gerekenleri ve ihracat için gerekli kaynakları daha gerçekçi görmeye yardımcı olacaktır.

Planınızı mutlaka yazınız. Yazılı bir plan size pazarlamadan finansla, ihracatını yapacağınız ürünün özelliklerinden, taşıdığı risklere kadar ihracat ile ilgili her alanda neye ihtiyacınız olduğu konusunda bilgi verecektir.

Adım adım İhracat planı

Firma değerlendirmesi: Planınıza öncelikle firma değerlendirmesi ile başlayın. Firma değerlendirmenizi yaparak ihracat işlemleri için gerekli olan altyapıya sahip olup olmadığınızı görme şansına sahip olursunuz. Diğer taraftan belirleyeceğimiz amaçlar sizin ihracattan beklentilerinizi ve hazırlayacağınız İhracat Stratejisi ile ulaşmak istediğiniz hedeflerinizi görmeye yardımcı olacaktır.

Sektörel değerlendirme: Sektörel değer-

lendirme ve ürün tanımlamanızı yaparak faaliyet gösterdiğiniz sektördeki eğilimleri, rekabeti, önemli pazarları öğrenin ve ürününüzün sahip olduğu özellikleri tekrar gözden geçirin.

Hedef pazar seçimi ve strateji belirlenmesi:

Sektör değerlendirmeniz sonucunda hedef pazarınızı seçin ve hedef pazarınıza yönelik ihracat stratejinizi belirleyin. Stratejinizi belirlemek amacıyla pazarınızı fiyat, pazarlama, potansiyel müşterileriniz, ürününüz, nakliye koşulları ve mevcut yasal koşullar açısından değerlendirin. Bu şekilde pazara girerken kullanmanız gereken yöntem hakkında gerekli bilgi ve donanıma sahip olabileceksiniz.

Finansal değerlendirme ve Risk analizi: Planınızı firmanızın finansal değerlendirmesini yaparak ve riskinizi ölçerek tamamlayın. Böylece ihracat yaparken karşılaşılabileceği-

niz engeller hakkında da bilgi sahibi olacaksınız.

İHRACAT PLANI

A. Firma Değerlendirmesi

1. Firmanızın sahip olduğu amaç ve hedefler nelerdir? Söz konusu amaçlara ulaşmanızda ihracatın katkısının ne olmasını bekliyorsunuz?

2. Firma ortaklarının ve yöneticilerinin tamamı ihracat yapmak istiyor mu? Yöneticiler, ihracat yapmak için belli şirket politikalarında değişiklik yapmaya ve fedakarlık yapmaya hazırlar mı?

3. İhracattan önümüzdeki dönemdeki beklentileriniz ne şeklindedir?

İhracata yönelik olarak belirlemiş olduğunuz hedefleriniz nelerdir?

4. Hali hazırda ihracat yapıyor iseniz satışlarınızın ne kadarını ihracat işlemlerinizi oluşturmaktadır? İhracat satışlarınızın karınızdaki payı ne kadardır?

5. Firmanızın sahip olduğu organizasyon yapısı ihracata yönelik faaliyetleri (pazarlama, nakliye, dokümantasyon, bankacılık işlemleri vb.) gerçekleştirmeye uygun mudur?

6. Firmanızda ihracatta pazarlama ile ilgili personeliniz bulunmakta mıdır? Personelinizin bu konudaki bilgi ve becerileri nelerdir?

7. Firmanızın mali açıdan durumu nasıldır ve geleceğe yönelik tahminleriniz nelerdir?

8. Üretim kapasiteniz nedir? Artan talebi karşılayacak kapasiteye sahip misiniz? Üretim girdilerinizin temininde herhangi bir sıkıntı yaşamaktasınız mı? Tedarik ve üretim sürecinde bir sıkıntı (hammadenin gecikmesi, makine arızalanması) olduğu takdirde alternatif bir planınız var mı?

B. Sektörel Değerlendirme

1. Ürününüzün uluslararası kabul gören ismi nedir?

2. Ürününüzün/ ürün grubunuzun GTİP numarası nedir?

3. Sektörün dünya ithalat, ihracat ve üretim miktarları ne şeklindedir?

Önemli pazarlar hangileridir? Sektörünüzdeki eğilimler ne şeklindedir?

(Büyüme, gerileme, artan rekabet vb.)

4. Türkiye'nin ihracatındaki payı nedir? Ürününüz başlıca hangi ülkelere ihraç edilmektedir?

C. Ürünün/Hizmetin Tanımlanması

1. Ürünüze rekabet avantajı sağladığını düşündüğünüz özellikler nelerdir?

2. Ürünün alıcılarının/kullanıcılarının

özellikleri, ürününüzden beklentileri ne şeklindedir?

3. Müşterilerin beklentilerini göz önüne aldığımızda üründe gerçekleştirilmesi gerektiğini düşündüğünüz özellikler bulunmaktamıdır?

4. Ürüne ait fikr-i ve sınai haklar mevcut mudur?

D. Pazar Analizi

1. İhraç pazarının seçimi

i. Ülke seçiminde hangi kriterleri kullandınız?

ii. Pazar/pazar bölümü seçiminde kullandığınız kriterler nelerdir?

iii. Firmanız neden özellikle bu pazara girmek istemektedir?

iv. Seçilen pazarın büyüklüğü (toplam talep; değer ve hacim olarak), büyüme potansiyeli ne şeklindedir?

2. Ülke profili

i. Politik, ekonomik, sosyal koşullar nelerdir?

ii. Yasal düzenlemeler (ithalat prosedürü, belgeler, ofis/mağaza açma, vergiler vs.) nelerdir?

iii. Altyapı koşulları (yollar, limanlar, demiryolu, havaalanları, iletişim olanakları vb.) uygun mudur?

iv. Kültürel ve ticari uygulamalar (iş kültürü) nasıldır?

3. Sektör profili

i. Pazardaki potansiyel müşterilerinizi, (acenta, distribütör, toptancı, ticaret şirketi, alım şirketi vb.), ürünün nihai kullanıcılarını ve pazardaki rekabet koşullarını biliyor musunuz?

ii. Mevcut rakiplerinizi belirlediniz mi?

iii. Rakiplerinizin sahip olduğu avantaj ve dezavantajlar, ürünlerine ait özgün özellikler nelerdir?

iv. Pazarda mevcut üretim ve dağıtım kanalları yapısı nasıldır?

v. Pazarda tercih edilen ödeme şekilleri hangileridir?

4. Pazarlama amaçlarınızı (satış hacmi, pazar payı ve marka tanınırlığı) belirlediniz mi?

E. Pazara Giriş Stratejisi

1. Hedef Müşteri Profili

i. Hedeflediğiniz müşteriler (pazar bölümünüz) kimlerdir?

(Üretici firma, distribütör, acenta, ticaret şirketi, nihai kullanıcı vb.)

ii. Potansiyel müşterilerin unvan ve ad-

reslerini belirlediniz mi? Pazar bölümünüzün demografik ve/veya firma özellikleri nelerdir?

iii. Satın alma kararını kimler vermektedir?

2. Pazardaki rekabet analizi

i. Potansiyel müşterilerimiz aynı yada benzer ürünü hangi rakiplerden satın alıyorlar?

ii. Müşteriler rakiplerden niye satın alıyorlar?

iii. Rakiplerin karşılayamadığı müşteri ihtiyaç ve beklentileri nelerdir?

iv. Rakiplerin kullandıkları pazarlama araçları neler?

v. Rakipler hangi fuarlara katılıyorlar?

vi. Rakiplerin stratejileri, karlılık hedefleri ve fiyat politikaları nasıl?

3. Pazara yönelik ürün özellikleri

i. Ürününüzün hangi özelliği müşterinin ihtiyacını ve beklentisini karşılayacak?

ii. Ürünün bu pazara yönelik olarak sahip olduğu rekabetçi yönleri (avantajları) nelerdir?

iii. Üründe gerçekleştirilmesi gereken değişiklik bulunmaktamıdır? Bu değişiklikler nelerdir?

iv. Pazarda kalite ile ilgili gereksinimler ne şeklindedir?

v. Ürüne yönelik standartlar (sağlık ve güvenlik ile ilgili vb.) ne şeklindedir?

vi. Etiketleme ve ambalaj gereksinimleri/düzenlemeleri nasıldır?

vii. Fikr-i ve sınai haklara (ticari ismi, marka, ticari sır, patent vb.) yönelik koruma nasıl sağlanmalıdır?

4. Üretim Analizi

i. Potansiyel müşterilerin talep ettiği miktarı, ürün farklılıkları ve ambalajlamayı yapabilecek makine ve işçiniz var mı?

Yok ise kısa, orta yada uzun dönemde ne tür çözümler olabilir?

ii. Hedef pazarın talebi olan kalite, sağlık ve benzeri standart belgeleriniz var mı? Yoksa bu belgeleri nasıl ve ne kadara alabilirsiniz?

5. Fiyatlandırma

i. İhracatınızdaki maliyet kalemleri hangileridir? Nihai

fiyatınız üzerinde söz konusu kalemlerin payı ne olacaktır?

ii. Pazarda fiyatınızı etkileyecek herhangi bir kısıtlama bulunmakta mıdır? (anti-damping uygulamaları, fiyat kontrolleri, ikinci el satış fiyatları vb.)



iii. Mevcut pazar fiyatı hangi düzeydedir ve bileşenleri

nelerdir? (varsa dağıtım kanalı üyelerinin kar marjlarını biliyor musunuz?)

iv. Potansiyel müşterilerin fiyat algısı ve beklentisi nedir?

v. Pazara girişte kullanılacak fiyatlandırma stratejisi ne olmalıdır?

4. Satış ve Tanıtım Stratejileri

i. Pazarda düzenlenen fuarların, ticaret heyetlerin vb. tarihleri nedir? Organizatörleri kimlerdir?

ii. Kullanılabilecek tanıtım araçları (numuneler, indirimler, konsinye satış, vb.) hangileridir?

iii. Reklâm koşulları (gazeteler, dergiler, radyo, televizyon vb.) nasıldır?

iv. Tanıtım mesajları (kültürel, dini, hayat tarzı/ımaj,

ekonomik etkiler gibi) ne şekilde olmalıdır?

v. Satış destek araçları, müşterinin finans edilmesinin koşulları, imkânları vb. ne şekildedir?

vi. Garanti koşulları nasıl olmalıdır?

vii. Eğer gerekli ise satış sonrası hizmet (geri dönüşler, tamirat, garanti, eğitim, vb.) nasıl sağlanabilir?

viii. Pazara girişte kullanılacak tanıtım stratejiniz ne olmalıdır?

5. Nakliye

i. Siparişin verilmiş zamanı ile teslimat zamanı (sözleşme koşulları, üretim, faturalama, iletişim vb.) arasında ne kadar süre bulunmaktadır? Bu süre sizin için uygun mudur?

ii. Tercih edilen teslimat koşulları (Incoterms) nedir?

iii. Ürününüz depolama gerektiyorsa depolama koşulları ve stok kontrol yöntemi nasıl olmalıdır?

iv. Nakliye sigortası koşulları nasıldır?

v. Nakliye yöntemleri (ambalaj ve etiketleme gerekleri, eğer özel bir koşul gerekiyorsa bunu belirtin- soğutma, ısıtma, nem oranı vb.) nelerdir?

vi. Kullanabileceğiniz nakliye firmalarının ve/veya gümrük müşavirlerinin koşulları nelerdir?

vii. Gerekli dokümanlar/belgeler (ithalat, ihracat, sağlık, kota, gözetim, gümrük onayı vb.) hangileridir?

6. Pazarda stratejik ortaklık (joint venture, franchising vb.) gereksinimi bulunmaktadırmı? Koşulları ve yöntemleri nelerdir?

F. Uluslararası Yasalar (yasal danışmanlık gereklidir)

1. Uyuşmazlık halinde izlenecek stratejiyi belirlediniz mi? (tahkim, anlaşmazlık durumunda uygulanacak yasa vb.)

2. Sözleşme şartları ve koşullarını belirlediniz mi?

i. Sözleşmede kullanılacak lisan

ii. Teslim şekli (Incoterms)

iii. Kullanılacak para birimi

iv. Ödeme şekli, ürünün kalitesinin ve özelliklerinin ölçümü için kullanılacak yöntem

v. Sigorta koşulları

vi. Garanti, satış sonrası hizmet vb.

vii. Fikr-i ve Sına-i Mülkiyet Haklarının korunması

3. Acenta/Distribütör Anlaşmalarının (eğer aracı ile pazara girilecek ise) koşullarını belirlediniz mi?

i. Komisyon oranı

ii. Sözleşmenin süresi

iii. Aracının yetkili olduğu bölge

iv. Aracının yükümlülükleri

v. Sözleşmeyi sona erdirmeye koşulları vb.

G. Finansal Analiz (muhasabe danışmanlığı gereklidir)

1. Personel, makine, malzeme ihtiyacınızı planladınız mı?

2. Satış Tahmini (en az 3-5 yıllık bir süre için) yaptınız mı?

i. Satılacak ürün miktarı

ii. Fiyat/birim

iii. Toplam satış tutarı

3. Ürün Maliyetini belirlediniz mi?

i. İhraç edilecek ürün miktarı

ii. Maliyet/birim

iii. Toplam maliyet tutarı

4. Planlanan Net Gelir ne kadardır?

5. Planlanan Nakit Akışı nasıldır?

6. Breakdown noktasını belirlediniz mi? (gelir ile maliyetin eşitlendiği satış miktarı)

7. Finansal ihtiyaçlar ne şekildedir?

8. Mali Kaynaklarınızı nelerdir?

9. Şirketinizin yasal şekli devlet yardımlarından yararlanmak için uygun mudur?

H. Risk Tahmini

1. Risk tahmini yapıp gerekli önlemleri aldınız mı? Olası durumlara karşı planlarınız var mı?

Ülke Riski; ihraç pazarının politik, yasal ve ekonomik koşulları

Ticari Risk; kredi itibarı, ürünün kabul edilmemesi, tasfiye gibi riskler

Döviz Kuru Riski; Firma İçi Risk (yeterli elemanın olmaması, üretimden kaynaklanan sorunlar vb. riskler)

6. Pazar Riski (pazar koşullarının değişme riski)

Kaynak: <http://www.ibp.gov.tr/ig/section-ig-adim10.cfm>

Makedonya

Nüfus	: 2,14 milyon
Yüzölçümü	: 25.713 km2
Başkent	: Üsküp (500 bin)
Kişi Başına Düşen Milli Gelir	: 9400 ABD Doları
Büyüme Oranı	: 1
Döviz Kuru	: Makedonya Denarı (MKD)
Başlıca Şehirler	: Manastır (80 bin), Kumanova (71 bin), Pırlepe (68 bin), Kalkandelen (60 bin)
Telefon Kodu	: +389

Genel Bilgiler

Makedonya; kuzeyde Sırbistan ve Kosova, batıda Arnavutluk, güneyde Yunanistan, doğuda Bulgaristan ile komşudur. Makedonya'nın tek büyük ırmağı tam ortasından geçen Vardar Nehri'dir. Ülke 1991 yılında Yugoslavya'dan Makedonya ismi ile bağımsızlığını ilan etmiştir. Birleşmiş Milletler ülkeyi 1993 yılında Eski Yugoslav Makedonya Cumhuriyeti (EYMC) ismi ile tanıdığını duyurmuştur. Diğer uluslararası örgütler olan Avrupa Birliği, Kuzey Atlantik Antlaşması Örgütü, Uluslararası Para Fonu, Avrupa Yayın Birliği ve Uluslararası Olimpiyat Komitesi gibi örgütler ülkeyi Eski Yugoslav Makedonya Cumhuriyeti (EYMC) adıyla tanımışlardır. Türkiye, Makedonya Cumhuriyeti'nin bağımsızlık ilanı ile beraber ülkeyi kendi ismi ile tanımıştır.



Genel Ekonomik Durum

Avrupa'da ekonomik açıdan en az gelişmiş ülkelerden biri olan Makedonya, bağımsızlığını kazandığı 1991 yılından bu yana merkezi ve planlı ekonomiden serbest piyasa ekonomisine geçişin sancılarını yaşamaktadır. AB'ye adaylık süreci ve bununla bağlantılı olarak son birkaç yıldır gerçekleştirilen reformlar sonucunda sağlanan makro ekonomik istikrar sayesinde ekonomideki büyüme ve yeniden yapılanma çabaları sürmektedir.

Bir süredir uygulanan ekonomik reform programı ve düşük enflasyon politikası sayesinde Makedonya makro ekonomi verilerinde kaydedilen olumlu gelişmeler devam etmiştir. Ayrıca hükümet, 2007 yılında kamu borçlarını zamanından önce ödemiştir. Bundan önceki hükümet gibi şimdiki hükümetin de önceliği yabancı yatırımcı çekmek ve özel sektöre ağırlık vermek olmuştur.

Kurumlar ve gelir vergisi %15'ten; 2007 yılında %12'ye, 2008 yılında ise %10'a düşürülmek suretiyle bölgedeki hatta Avrupa'daki en düşük vergi olmuştur. Bu önlemler yabancı yatırımların artırılması, ekonomik büyümenin sağlanması ve işsizlik oranının düşürülmesi hedeflenmiştir.

2008'in son çeyreğinden itibaren ortaya

çıkan küresel krizin etkisiyle de zaten küçük olan Makedonya ekonomisi 2009'da daha da daralmıştır.

Yaşanan ekonomik ve uluslararası politika sıkıntılarına rağmen, özellikle 2009 yılında yeniden AB entegrasyonuna odaklanan hükümetin çabaları sonucunda, 15 Ekim 2009'da yayımlanan son ilerleme raporunda Avrupa Komisyonunun Makedonya ile tam üyelik müzakerelerine başlanması yönündeki tavsiye kararı açıklanmıştır.

Makedonya ekonomisinin 2010 yılında % 0,8, 2011'de %2,4 ve 2012'de % 3,4 oranında büyüme göstereceği beklenmektedir. 2011 ve 2012 enflasyon oranlarının sırasıyla %3,4 ve %3,2 olması beklenmektedir.

Son dönemde Yunanistan ve Avrupa Birliği ekonomilerinde görülen olumsuz gelişmelerin Makedonya ekonomisine de ciddi etkilerinin olacağı beklenmelidir. Zira, 2009 yılında AB ülkelerinin Makedonya'nın ihracatından aldığı pay %56,2, ithalatından aldığı pay ise %52,2 olarak gerçekleşmiştir. 2008 yılında AB ülkelerine 2,367 milyar ABD Dolarlık ihracat gerçekleştiren Makedonya'nın bölgeye 2009'daki ihracat rakamının %36'luk bir düşüşle 1,513 milyar ABD Dolarına gerilediği görüldüğünde durumun ciddiyeti daha fazla ortaya çıkmaktadır.

2009 yılının ilk üç çeyreğinde, yine küresel krizin etkisiyle Makedonya ekonomisinde negatif büyüme görülmüş, küçülme sırasıyla birinci çeyrekte %0,9, ikinci çeyrekte %1,4 ve üçüncü çeyrekte ise %1,8 olarak gerçekleşmiştir. 2009'un son çeyreğinde ise ekonomide %1,2 oranında görülen büyüme sonucunda 2009 yılı %0,7'lik bir küçülme ile tamamlanmıştır.

Doğrudan Yabancı Yatırımlar

Makedonya, yabancı yatırım akışını artırmak için 2005 Ocak ayında Yabancı Yatırımlar Ajansı'nı (Makinvest) kurmuştur. Makedonya'daki yabancı yatırımların önemli bir kısmı telekomünikasyon, bankacılık, sigortacılık, petrol sanayi, tekstil, gıda, tütün, ticaret ve hizmet sektöründe görülmektedir. Son dönemde, çeşitli doğrudan yabancı sermaye yatırım yöntemleriyle Makedonya'da yatırım yapan şirketlerin sayısı artmaktadır.

Makedonya'da doğrudan yabancı sermaye yatırımı gerçekleştiren Türk şirketlerinin sayısı 100 civarında olup bunların önemli bölümü KOBİ niteliğinde firmalarımızdır. Halihazırda toplam Türk yatırım tutarı yaklaşık 180 milyon dolar olup, anlaşması imzalanmış yatırımların gerçekleştirilmesi halinde orta vadede Makedonya'daki Türk yatırımlarının tutarının 500 milyon dolara

Yıllar İtibariyle Makedonya'da Gerçekleştirilen Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları

YIL	(Milyon ABD doları)
2009	247,9
2008	598,5
2007	699,1
2006	424,2
2005	97
2004	323
2003	117,8
2002	105,6

Sektörlere Göre Yabancı Yatırımlar

Faaliyet Alanı	Değer (000 Avro)	Toplam Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları İçindeki Yüzdesi (%)
Tarım ve Hayvancılık	30.859	1,0
Madencilik ve Taşocakçılığı	168.520	5,7
İmalat Sanayi	886.277	29,9
Elektrik, Gaz ve Su	164.331	5,5
İnşaat	117.245	3,9
Diğer Hizmetler	1.601.522	53,9
Toplam	2.968.755	100

Kaynak: Makedonya Merkez Bankası

Ülkelere Göre Yabancı Yatırımlar

Ülke	2004	2005	2006	2007	2008	Pay %
Yunanistan	264.105	279.211	320.397	387.135	450.695	15
Hollanda	103.231	213.346	211.987	431.310	435.570	15
Macaristan	354.400	350.007	350.351	421.255	410.555	14
Avusturya	62.285	57.719	219.412	238.288	334.578	11
Slovenya	101.847	106.794	126.712	165.840	262.779	9
İsviçre	143.901	164.197	150.781	166.816	200.734	7
İngiltere	38.392	38.179	67.386	102.238	145.597	5
Bulgaristan	24.328	27.362	42.792	62.494	86.501	3
Lüksemburg	10.828	15.163	25.425	71.855	69.140	2
Almanya	70.567	64.072	64.084	85.908	66.229	2
Sent Vinsent ve Grenad.	0	36.091	17.551	19.349	62.141	2
Sırbistan	29.497	32.830	53.769	66.329	62.314	2
İtalya	32.095	37.688	44.387	46.504	55.545	2
Hırvatistan	15.742	20.338	30.595	44.266	53.226	2
Britanya Virjin Adaları	8.725	11.796	15.849	29.445	51.309	2
ABD	25.616	29.841	45.318	35.885	47.795	2
Türkiye	26.489	25.060	27.723	34.910	42.976	1
Güney Kıbrıs Rum Kesimi	150.526	160.806	182.227	20.529	34.897	1
Arnavutluk	4.417	3.571	11.601	16.629	23.900	1
Fransa	19.583	1.466	291	10.512	13.037	0
İzlanda	0	0	0	8.139	12.155	0
Panama	2.980	3.238	4.130	8.643	11.125	0

Kaynak: Makedonya Merkez Bankası

Türkiye-Makedonya Dış Ticaret Değerleri (Milyon Dolar)

YILLAR	İHRACAT	İTHALAT	HACİM	DENGE
2007	271,74	55,82	327,56	215,93
2008	296,17	29,71	325,88	266,46
2009	283,48	39,88	323,36	243,60
2010	262,62	52,40	315,02	210,22
2011	298,95	91,96	390,92	206,99

Kaynak: Trade Map

ulaşması beklenmektedir.

Yatırımlarda Öncelikli Alanlar

Makedonya Hükümetince yabancı yatırımcı beklendiği ilan edilen alanlar:

Toplu konut inşaatları,

Altyapı yatırımları (atık su ve içme suyu projeleri),

Hidroelektrik santrali projeleri,

Sigortacılık,

Tekstil yatırımları,

Bankacılık yatırımları.

Söz konusu alanların yanısıra, Makedonya açısından ana doğalgaz nakil hatlarından birine dahil olmanın büyük önem taşıdığı hususu Makedonya yetkililerince sıklıkla dile getirilmektedir. Bu konuyla bağlantılı olarak, halihazırda evsel doğalgaz tüketimi henüz bulunmayan Makedonya'da başta Üsküp şehri olmak üzere hem evsel hem de endüstriyel doğalgaz nakil ve dağıtımını önem taşıyan bir yatırım alanı olarak değerlendirilmektedir.

Makedonya hemen hemen bütün sektörler için elverişli koşullar sunan ve birçok açıdan bakır bir ülke olup, Türk firmaları açısından; yaş meyve-sebze ve işlenmiş gıda sanayi (organik tarım) (tavuk çiftliği) (süt ve süten mamul ürünler), otomotiv yan sanayi, bilişim teknolojileri, paketleme makineleri (tetrapak ve diğer), tekstil, deri işleme tesisleri, ağaç işleme ve mobilya sanayi, her türlü makine, makine imalat sanayi (montaj yatırımları), inşaat malzemeleri, madencilik (mermer), kireç ocağı, su arıtma cihazları, altyapı araç ve gereçleri, başlıca yatırım ve ticaret alanları olarak sıralanabilir.

Makedonya, kuş gibi nedeniyle Türkiye'den tavukçuluk ürünleri ithalatını, AB'nin ihracat numarası uygulamasını aynen benimsemesi nedeniyle de süt ve süt ürünleri ithalatını durdurmuştur. Mevcut durumda bu iki sektör için ticaret değil, sadece yatırım faaliyetleri önerilmektedir. Özellikle Makedonya tavuk ve tavuk ürünleri pazarında hala büyük bir boşluk bulunmaktadır.

Yatırımlara Sağlanan Teşvikler

Teknolojik Sanayi Geliştirme Bölgesi (Technological Industrial Development Zone) olarak adlandırılan Makedonya serbest bölgelerinde kazanç vergisinden 10 yıl boyunca, bölge dışında %10 olan kişisel gelir vergisinden ise 5 yıl boyunca %50 oranında

muafiyet sağlanmaktadır. Ayrıca, serbest bölgedeki yatırımcılar hammadde, makineler ve parçaları ve ilgili ürünler için KDV ve gümrük vergilerinden muaf tutulmaktadır.

Serbest bölgedeki araziler çok düşük fiyatlarla ve 50 yıllık uzun dönemli kiralama (leasing) imkanı ile yatırımcılara sunulmakta, bu sürenin 25 yıl daha uzatılabilmesi mümkün bulunmaktadır.

Serbest bölgede yatırım yapan firmalar için gerekli altyapı hizmetlerine (doğalgaz, su, kanalizasyon ve elektrik) erişim sağlanmasına ilişkin herhangi bir masraf üstlenmek durumunda kalmadığı gibi, söz konusu giderlerle ilgili altyapı vergilerinden de muaf tutulmaktadır. Ayrıca, yatırımcılar inşaat izinleri konusunda ödenmesi gereken ücretlerden de serbest bölgelerde muaf bulunmaktadır.

Türkiye ile Ticaret

2011 yılında Makedonya ile ticaret hacmimiz 390 milyon ABD doları düzeyinde olmuştur. İhracatımız 2010 yılına göre yaklaşık % 14 oranında artmış ve 298,9 milyon ABD doları değerinde gerçekleşmiştir. Makedonya ile son yıllara ilişkin ticari ilişkilerimizi gösteren ve ülkemiz ve Makedonya istatistiklerine göre hazırlanan rakamlar aşağıda sunulmuştur.

2011 yılında Makedonya'ya yönelik ihracatımızda en önemli ürün grupları elektriksiz makineler, plastik ve plastikten mamul eşya, pamuk ve elektrikli makineler ile otomotiv ana ve yan sanayidir. 2011 ithalatımızda ise, demir çelik hammadde ve ara mamulleri, pamuk, seramik mamulleri ve ham deriler önemli kalemleri teşkil etmiştir.

İhracat Potansiyeli Olan Başlıca Sektörler

Makedonya pazarı hala birçok açıdan bakır bir pazar niteliği taşımakla ve hemen hemen tüm sektörlerde önemli rekabet imkanları bulunmakla birlikte, aşağıdaki sektörler potansiyel açısından ön plana çıkmaktadır.

- İnşaat malzemeleri
- Makineler, aksam ve parçaları
- İşlenmiş gıda ve tarım ürünleri
- Tıbbi malzemeler
- Mobilya ve ağaç işleme sanayi ürünleri
- Kimya sanayi ürünleri

Sanayi Ürünleri ve Hizmetler İhraç Potansiyelimiz**Ülkenin Dış Ticareti Dış Ticaret Göstergeleri (Milyar Dolar)**

	2008	2009	2010b	2011c
İhracat (fob, milyar dolar)	3,9	2,7	3,3	3,8
İthalat (fob, milyar dolar)	6,5	4,8	5,3	5,8
Dış Ticaret Hacmi (fob, milyar dolar)	10,4	7,5	7,8	8,7
Dış Ticaret Dengesi(milyar dolar)	-2,6	-2,1	-2	-2,1

Kaynak: www.eiu.com, Macedonia Country Report (Şubat 2011)

Makedonya'ya yaptığımız sanayi ürünleri ihracatında hazır giyim, otomotiv, beyaz eşya, kağıt ve karton ürünleri başta gelen sektörlerdir.

Genel Değerlendirme ve Öngörüler

2008 yılındaki yaklaşık 7 milyar Dolarlık GSMH'sine karşılık 11 milyar dolara yaklaşan ticaret hacmi de göz önünde bulundurulduğunda Makedonya'nın genel olarak ticarete yatkın bir ülke olduğu belirtilmelidir. Doğru dağıtım kanallarına girmek ve ürün ve segmente göre doğru stratejiyi benimsemek ve kalite/fiyat dengesini iyi ayarlamak kaydıyla Makedonya'da ve bölgede ticari başarı çok da zor olmayacaktır. Halihazırda, Türk malları bölgede bilinmekte ve 1990'lı yıllarda yaşanan olumsuz Türk malı imajı yerini giderek kaliteli ve makul fiyatlı Türk ürünlerine bırakmaktadır.

Ticaret açısından en dikkat edilmesi gereken hususlardan birisi, ülkedeki zayıf sermaye birikimi nedeniyle uluslararası kabul görmüş ödeme şekillerini uygulamakta karşılaşılan zorluklardır. Makedonya'daki firmaların çoğu akreditif vb. uluslararası teamüllerden farklı olarak çeşitli şekillerde zamana yayılmış ödeme koşulları talep etmekte, çoğu zaman da bu yükümlülüklerini yerine getirememektedir. Son olarak, Makedonya'daki yabancı yatırımlarla ilgili mevzuat ve uygulamalarda henüz tam bir şeffaflık sağlanamamış ve yukarıda belirtilen sorunlar henüz tam olarak aşılammış olmakla birlikte, ekonomik gelişme açısından ülkenin tek çıkış yolu olan yabancı sermayeyi çekebilmek için mevcut hükümetin çok yoğun bir çaba sergilediği ve Makedonya Yatırım Ajansı tarafından 2007 başından bu yana yoğun uluslararası reklam kampanya-



Türkiye'nin Makedonya'ya İhracatında Başlıca Ürünler (Milyon Dolar)

GTİP	Ürün adı	2009	2010	2011
2604	Nikel cevherleri ve konsantreleri	3,60	7,23	13,94
7408	Bakır teller	0,28	3,13	8,53
9403	Diğer mobilyalar vb. Aksam, parçaları	5,96	5,46	7,46
8418	Buzdolapları, dondurucular, soğutucular, ısı pompaları	5,64	5,95	6,95
1905	Ekmek, pasta, kek, bisküvi vs. ile boş ilaç kapsülü mühür güllacı vs.	7,23	5,69	6,09
805	Turuncgiller (taze/kurutulmuş)	7,82	7,98	5,63
5205	Pamuk (dikiş hariç) ipliği (ağırlık; =>%85 pamuk) (toptan)	5,43	5,69	5,57
4818	Tuvalet kağıtları, kağıt havlu, mendil, kumaş, masa örtüsü vb	5,13	6,31	5,53
8703	Otomobil, steysin vagonlar, yarış arabaları	4,79	5,04	5,51
7604	Aluminyum çubuk ve profiller	4,21	4,46	5,25
8302	Adi metallerden donanım, tertibat vb. Eşya	5,54	5,32	5,12
7308	Demir/çelikten inşaat ve aksamı	4,80	3,02	4,87
5208	Pamuk men (ağırlıkça %85 ve fazla pamuk m.kare 200gr)	3,44	3,21	4,27
8516	Elektrikli su ısıtıcıları, elektrotermik cihazlar (şofbenler)	3,51	3,29	4,26
4411	Lif levha, orta yoğunlukta	3,19	3,27	4,20
8528	Televizyon alıcıları, video monitörleri ve projektörler	2,51	3,05	4,10
3920	Plastikten diğer levha, yaprak, pelikül ve lamalar	2,58	3,07	3,87
9401	Oturmaya mahsus mobilyalar, aksam-parçaları	3,11	2,83	3,72
5702	Dokunmuş halılar, yer kaplamaları (kilim, sumak, karaman vb)	4,40	3,21	3,62
7605	Aluminyum teller	0,00	1,44	3,58
8708	Kara taşıtları için aksam, parçaları	4,84	5,42	3,53
8544	İzole edilmiş tel, kablo; diğer izole edilmiş elektrik iletkenleri; fiber optik k	3,51	1,56	3,49
3917	Plastikten tüpler, borular, hortumlar; conta, dirsek, rakor vb	0,99	1,10	3,34
3916	Plastikten monofil, çubuk, profiller-enine kesiti > 1mm.	1,75	1,95	3,12
8422	Yıkama, temizleme, kurutma, doldurma vb. İşler için makine, cihaz	2,33	2,50	3,12
8450	Çamaşır yıkama makineleri	2,68	2,76	2,98
4410	Yonga pano vb. Levhalar	2,46	2,18	2,95
9405	Diğer aydınlatma cihazları, lambalar, ışıklı tabela, plaka vb.	1,86	1,71	2,84
5515	Diğer devamsız sentetik lifden dokumalar	2,01	2,71	2,83
5210	Pamuk men (dokumalar, ağırlıkça % < 85 ten az pamuk içeren, <= 200 g/m)	1,93	2,73	2,81
8704	Eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar	7,98	2,75	2,78
3004	Tedavide/korunmada kullanılmak üzere hazırlanan ilaçlar (dozlandırılmış)	2,31	2,74	2,52
1806	Çikolata ve kakao içeren diğer gıda müstahzarları	2,89	1,89	2,37
3926	Plastikten diğer eşya	1,62	2,21	2,33
6908	Sırlı seramikten döşeme, kaldırım taşları, şömine, duvar karosu	0,70	1,17	2,31
3401	Sabunlar, yüzey aktif organik maddeler	1,76	1,68	2,28
3925	Plastikten inşaat malzemesi	2,34	3,78	2,22
6006	Diğer örme mensucat	2,75	2,22	2,21
7013	Masa, mutfak, tuvalet, ev tezyinatı vb için cam eşya	2,98	2,52	2,11
5407	Sentetik iplik, monofil, şeritlerle dokumalar	5,23	2,78	2,10
	Diğer	145,44	125,59	132,61
	TOPLAM	283,48	262,62	298,95

Kaynak: Trade Map



ları yürütüldüğü belirtilmelidir.

Gerçekten de Makedonya, bölge ülkeleri arasında işgücü, enerji ve diğer tüm üretim masrafları ve genel yatırım ortamı anlamında en elverişli ülke konumunda bulunmaktadır.

Makedonya'nın:

-Resmi rakamlara göre %3.8, gerçekte ise %5 civarında olduğu tahmin edilen Türk kökenli vatandaşlarının bulunması sebebiyle Türkçe konuşan ve Türkiye ile ticaret ve yatırım ilişkileri kurmaya çok istekli bir nüfus barındıran,

-46 yıl boyunca birlikte yaşadığı eski Yugoslavya ülkeleriyle doğal ekonomik bağı ve birçok üründe sıfır ya da çok düşük gümrük vergileriyle ticaret yapma imkânı bulunan,

-23 Ağustos 2007 itibarıyla Makedonya, Hırvatistan, Arnavutluk, Kosova, Karadağ ve Moldova (parlamentolarında onaylama süreci tamamlandıktan sonra da Sırbistan ve Bosna Hersek) açısından yürürlüğe giren CEFTA'ya (Central European Free Trade Agreement) taraf olan,

-Avrupa Birliği ile Topluluğun İstikrar ve Ortaklık Süreci'ne taraf ülkeler (Makedonya, Hırvatistan, Bosna ve Hersek, Sırbistan, Karadağ, Kosova ve Arnavutluk) arasında kademeli olarak tesis edilmesi öngörülen çapraz menşe kümülasyonuna Türkiye ile birlikte giren,

-Ucuz işgücü ve enerji maliyetlerinin yanı sıra, yabancı yatırımları teşvik etmek amacıyla hükümet tarafından getirilen çok önemli vergi indirimleri sonrasında cazip bir yatırım ortamı oluşturulmaya çalışılan,

-Mevcut durumda Avrupa standartları anlamında fakir olmakla birlikte küçük nüfusunun da avantajıyla, son birkaç yılda sağlanan makroekonomik istikrar sayesinde gelir düzeyini yükseltmekte olan,

-AB aday ülke statüsünü haiz ve orta veya uzun vadede AB üyesi olduğunda, ülkede yapılacak her türlü üretimin ciddi bir engelle karşılaşılmadan tüm AB pazarına ulaştırılabileceği,

-Başta çifte vergilendirmenin önlenmesi olmak üzere ikili ekonomik ve ticari ilişkiler anlamında ülkemizle ilişkilerinde gerekli yasal zemini bulunan bir ülke olduğu bilinmelidir.

Bu çerçevede, Makedonya'nın yukarıda belirtilen sorunlarına rağmen, hemen hemen her sektörde gerek Makedonya pazarı gerek bölge, ve ilerleyen aşamada tüm Avrupa'ya yönelik ciddi ticaret, yatırım işbirliği imkanları ve fırsatları sunduğu belirtilmelidir.

Ancak, Makedonya'daki firmalarla ticaret veya ortak yatırım ilişkisine girecek ya da Makedonya'da doğrudan yatırım yapacak firmaların genel nitelikli gerekliliklere dikkat etmesinde yarar görülmektedir:

Son olarak, Makedonya ile Türkiye arasındaki Serbest Ticaret Anlaşmasına ilişkin 2010 yılında gerçekleştirilmesi öngörülen Ortaklık Komitesi Toplantısı sonrasında Makedonya'nın Türkiye menşeli tarım ve işlenmiş gıda ürünlerine uyguladığı gümrük vergilerinin sıfırlanması ya da önemli oranda düşürülmesinin bahse konu sektörümüzün ülkeye yönelik ihracatının ciddi oranda yükselmesine neden olacağı beklenmektedir.

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

“Her sektörün
bir öncüsü vardır”

Türkiye'nin Makedonya'dan İthalatında Başlıca Ürünler (Milyon Dolar)

GTİP	ÜRÜN ADI	2009	2010	2011
7208	Demir/çelik sıcak hadde yassı mamulleri-genişlik 600mm. Fazla	9,06	12,87	34,02
7210	Demir/çelik yassı mamul, kaplı, sıvanmış (600mm. Den geniş)	1,50	4,06	7,69
5211	Pamuk men (dokuma, %85 >pamuklu, suni-sentetik karışık, 200g/m2 den ağır)	2,15	4,50	7,51
7202	Ferro alyajlar	8,18	6,12	6,01
6902	Ateşe dayanıklı tuğla, blok, karo, ateşe dayanıklı seramik eşya	4,09	3,56	5,52
4102	Koyun ve kuzuların ham derileri	1,35	3,14	5,23
8607	Demiryolu taşıtlarının, tramvayların aksam-parçaları	0,47	0,41	3,89
5515	Diğer devamsız sentetik lifden dokumalar	0,57	1,01	3,51
5603	Dokunmamış mensucat (emdirilmiş)	0,37	1,61	1,38
3915	Plastikten döküntü, kalıntı ve hurdalar	0,08	0,42	1,22
7308	Demir/çelikten inşaat ve aksamı	0	0	1,10
5903	Plastik emdirilmiş, sıvanmış, kaplanmış mensucat	0	0,51	1,08
7602	Aluminyum döküntü ve hurdaları	0,99	1,06	1,02
2518	Dolomit	1,18	1,12	0,84
2620	Metalleri/metal bileşiklerini içeren küller ve kalıntılar	1,15	1,42	0,81
7209	Demir/çelik yassı mamul, soğuk haddelenmiş kaplanmış (600mm. Den geniş)	2,27	1,86	0,80
8708	Kara taşıtları için aksam, parçaları	0,36	0,73	0,78
2103	Sos ve müstahzar; çeşni/lezzet verici karışımlar; hardal unu, irmiği ve hazır har	0,52	1,00	0,73
7108	Altın (ham, yarı işlenmiş, pudra halinde)	0	0,27	0,67
4707	Kağıt ve karton döküntü ve kırıntıları	0,26	0,16	0,61
504	Hayvan bağırsak, mesane ve midesi (taze/sogutulmuş/dondurulmuş vs.)	0,08	0,24	0,59
3919	Plastikten, yapışkan levha, yaprak, şerit, lam vb. Düz şekilde	0	0	0,51
9031	Diğer ölçme, kontrol alet ve cihazları, profil projektörleri	0	0	0,49
5209	Pamuk men (dokuma %85 < pamuklu 200g/m2 den fazla)	0,29	0,37	0,47
8480	Metal dökümü için kasalar, plakalar, kalıp modelleri	0,00	0	0,42
8536	Gerilimi 1000 voltu geçmeyen elektrik devresi teçhizatı	0,02	0,14	0,41
5407	Sentetik iplik, monofil, şeritlerle dokumalar	0	0,74	0,39
6204	Kadın/kız çocuk için takım, takım elbise, ceket vs.	0,26	0,44	0,27
8477	Kauçuk, plastik eşya imal ve işleme makine ve cihazları	0,96	0	0,25
6303	Perdeler ve iç storlar, perde ve yatak farbalaları	0	0	0,23
4101	Sığır ve at cinsi hayvanların derileri-ham	0,38	0,03	0,19
8534	Baskı devreler	0,14	0,13	0,19
8419	Isı değişikliği yöntemi ile maddeleri işlemek için cihazlar	0	0	0,15
2530	Tarifenin başka yerinde yer almayan mineral maddeler	0,01	0,05	0,15
9615	Saç ve süs taracları, toka, kısaç, bigudi vb. Aksamı	0	0	0,14
6006	Diğer örme mensucat	0	0	0,14
2515	Mermer ve traverten, ekosin su mermeri, kireçli taşlar	0	0	0,12
6403	Ayakkabı; yüzü deri, tabanı kauçuk, plastik, tabii, suni vb kösele	0,01	0,07	0,11
8414	Hava-vakum pompası, hava/gaz kompresörü, vantilatör, aspiratör	0,03	0,09	0,11
6203	Erkek/erkek çocuk için takım, takım elbise, ceket vs.	0,41	0,17	0,11
	Diğer	0,00	0,00	0,00
	Toplam	39,88	52,40	91,96

Kaynak: Trade Map



Firmamız T.C. Ulaştırma Bakanlığı Yetki Belgelerine Sahiptir.



EKİN
DAĞITIM KURUŞU HİZMETLERİ

Tel: 0302 236 36 12
235 77 48
Faks: 0302 237 78 08

Yenişehir Mah.
Kerkük Cd. Hayat Sk.
Etiler Sitesi Blok 4 / C
(Anya Lahmacısı Arka)
Beşiktaş / İSTANBUL

www.ekindagitim.com

www.ekindagitim.com

İpekyolu Özel

Üsküp Ticaret Müşaviri Şenol TÜRKYILMAZ

MAKEDONYA: Türk İhracatçısı ve Yatırımcısı İçin Yükselen Pazar



M a k e d o n y a Cumhuriyeti, eski Yugoslavya'nın dağılma süreci çerçevesinde 8 Eylül 1991 günü yapılan referandumla bağımsızlığı kabul edilmiş tipik bir Balkan ülkesidir. 25.713 km²'lik bir yüzölçümüne sahip Makedonya, kuzeyde Sırbistan ve Kosova, güneyde Yunanistan, batıda Arnavutluk, doğuda ise Bulgaristan ile komşudur. 665.891 hektarlık işlenebilir tarım ve 2.824 hektarlık orman arazisine sahip Makedonya'nın nüfusu 2.045.077 kişidir. Çok kültürlü, çok uluslu ve çok dinli bir yapıya sahip olan Makedonya'da %3,85 oranında soydaşımız da yaşamaktadır. Genç bir nüfusa sahip Makedonya'da, işsizlik %32'ler seviyesindedir.

Düşük yaşam standardı, yüksek işsizlik oranı ve nispeten düşük büyüme oranı Ma-

kedonya ekonomisinin en önemli problemleridir. Tarım ve sanayi en önemli sektörlerdir ancak son yıllarda hizmet sektörü de ivme kazanmaktadır. 2009 ve 2010 yıllarında ekonomi global krize bağlı olarak yavaşlamıştır, ancak finansman sektörü sıkı ve kontrollü, denetimli bankacılık kuralları ve mali politikalar ile uluslararası piyasaya nispeten kapalı olması nedeniyle krizden daha az etkilenmiştir. Makedonya'nın ana ekonomik öncelikleri ekonomik gelişmenin sürekliliğini ve hedef olarak koyduğu Avrupa Birliği ve NATO üyeliklerini, Yunanistan ile yaşanan isim sorununa rağmen sağlamaktır. 2011 Kasım ayında AB Komisyonunun aday ülkelere ilişkin 2010 İlerleme Raporunun yayımlanması ve Raporda Makedonya ile katılım müzakerelerine başlanması önerisinin yinelenmesi olumlu bir gelişme olarak yorumlanmaktadır.

Makedonya ekonomisi, global krizin etkisiyle küçülme eğilimine girmiş, 2008 yılında %5 olan büyüme oranı 2009 yılında eksikli rakamlarda (%-0,9) seyretilmiş, ancak

2010 yılında %1,8, 2011 yılında ise yeniden %5,2'ye ulaşmıştır. Talebin azalmasına bağlı olarak enflasyon oranı da 2009'da düşme eğilimine girerek %-0,8 olarak gerçekleşmiştir. Makedonya'da enflasyon 2010 yılında %1,6, 2011 yılında ise %3 olmuştur.

Global krizin etkileri sonucunda ihracatının %55-60'ını gerçekleştirdiği AB ülkelerinde ve %30 civarında ticaret yaptığı AB bölgesindeki krizden etkilenen bölge ülkelerinde yaşanan talep düşüklüğü nedeniyle Makedonya ihracatı da düşmüştür. 2008 yılında 3.978.231 bin ABD Doları olarak gerçekleşen ihracat % -32,3'lük bir düşüşle 2009 yılında 2.691.528 bin ABD Doları olmuştur. 2010 yılında ise %22,6 lık artış yaşanmış ve ihracat 3.301.800 bin ABD Doları olmuştur. 2011 yılında ise, ihracatı %34,9 luk artışla 4,455 milyar Dolar, ithalatı %28,5 luk artışla 7,007 milyar Dolar olarak gerçekleşmiş, dış ticaret hacmi de bir önceki yıla oranla %30,9 luk artışla 11,462 milyar dolar olmuştur. 2011 yılında Makedonya dış ticareti 2,551 milyar Dolar açık vermiş olup, ihracatın



ithalatı karşılama oranı %63,6'dır.

Makedonya'nın ihracatında AB-27 ve Batı Balkan ülkeleri kemikleşmiş ortaklar arasındadır. 2008 yılında ihracatında AB-27 ülkelerinin payı %62,2 iken 2009 yılında %56,4 seviyelerine inmiştir ancak 2010 ve 2011 yılı verilerinde sırasıyla gene %61,3 ve %60,7 seviyelerine ulaşmıştır.

Makedonya'nın ihracatında da mal grupları yerleri değişmekle birlikte ferronikel, demir çelik ürünleri (yassı, yuvarlak), maden ve metaller, tekstil, petrol türevleridir. Bu ürünlerin ihracatında etkinin en çok hissedildiği 2009 yılında azalma yaşanmamış, daha çok daralan iç tüketim nedeniyle lüks ürünlerde daralma olmuştur.

Bu çerçevede, Makedonya'nın Avrupa bölgesindeki dış ticareti açısından 2009 yılı haricinde krizden küçük ölçekli ekonomisi nedeniyle çok fazla etkilenmediğini, ürün grupları ve ticaret ortakları arasında bir değişikliğin olmadığını söylemek mümkündür. Hatta krizin en yoğun yaşandığı Yunanistan'la olan ticaretinde dahi önemli bir daralma yaşanmamıştır. Bu nedenle, Makedonya piyasasında krizin etkilerini dikkate almaksızın Türk ürünlerine piyasa koşullarına bağlı olarak kaliteli, fiyat avantajı yakalamış her ürün grubunda yer olduğu düşünülmektedir.

Makedonya'nın dış ticaretindeki partner ülkeler de genel olarak büyük bir değişiklik arz etmemektedir. Almanya, Sırbistan, Yunanistan, Bulgaristan, İtalya, son yıllarda Kosova en önemli partnerleri arasındadır. Türkiye 2011 yılında, Makedonya'nın ihracat yaptığı ülkeler arasında 14. sırada, ithalat yaptığı ülkeler arasında ise 9. sırada yer almıştır. Dış ticaret hacmi içerisinde ise 10. sıradadır. Makedonya İstatistikleri çerçevesinde, ülkemizle 2011 yılında 73,3 milyon ABD Doları ihracat, 343,8 milyon ABD Doları ithalatla 417 milyon ABD Doları ticaret hacmi gerçekleştirilmiştir. Görüleceği üzere, Makedonya ve Türkiye dış ticaretinde ticaret dengesi güçlü şekilde ülkemiz lehine seyretmektedir.

Ancak, bu rakamların her iki ülkenin Başbakanlarının ve Bakanlarının da ısrarla vurguladıkları ve hedef olarak gösterdikleri 1 milyar ABD Doları seviyesine ulaşamadığı gibi gerçek ticaret potansiyellerini yansıtmadığı görülmektedir. Bu anlamda, hedefe kilitlenmek için işadamlarımıza da Makedonya pazarını değerlendirmek açısından büyük görev düştüğü düşünülmektedir.

Makedonya'ya yönelik ihracatımızda en önemli maddeler arasında otomotiv sanayi ürünleri, tekstil ve hazır giyim ürünleri, temizlik ve hijyenik ürünleri, yer kaplamaları ve işlenmiş gıda sanayi ürünleri yer almaktadır. İthalatımızda ise, demir çelik hammadde ve ara mamulleri, ateşe dayanıklı tuğla, tekstil

ara mamulleri ve ham deriler önemli kalemleri teşkil etmektedir.

Makedonya hemen hemen bütün sektörler için elverişli koşullar sunan ve birçok açıdan bakir bir ülkedir. Türk firmaları açısından yaş meyve-sebze ve işlenmiş gıda sanayi, otomotiv yan sanayi, bilişim teknolojileri, paketleme makineleri (tetrapak ve diğer), tekstil, deri işleme tesisleri, ağaç işleme ve mobilya sanayi, her türlü makine, makine imalat sanayi (montaj yatırımları), inşaat malzemeleri, eczacılık ürünleri, tıbbi cihazlar, mobilya, madencilik (mermer), kireç ocağı, su arıtma cihazları, alt yapı araç ve gereçleri, başlıca yatırım ve ticaret alanları olarak sıralanabilir. Organik tarım, ülkemize yönelik olarak uygulanan beyaz et ve süt, süt ürünleri yasakları nedeniyle tavuk çiftliği, süt ve süttan mamul ürünler tesisleri ülkemiz açısından tavsiye edilebilecek yatırım alanları arasındadır. Ayrıca, inşaat, tarım, gıda, tekstil, sağlık ve turizm sektörleri de işbirliğine uygun alanlar olarak değerlendirilmelidir.

Makedonya'da doğrudan yabancı sermaye yatırımı gerçekleştiren Türk şirketlerinin sayısı 100 civarında olup, çoğunlukla KOBİ niteliğinde firmalarımızdır. İkili ekonomik ve ticari işbirliğinde açılım ve atılımda bulunulmasına yönelik yoğun çabalar sonucunda, büyük Türk şirketlerinin Makedonya'ya olan ilgileri de son zamanlarda artmaya başlamıştır. Ülkemizin Makedonya'daki yatırım tutarı taahhüt edilmiş sermaye miktarıyla birlikte 1 milyar ABD Doları seviyelerine ulaşmıştır.

Ülkeyi ekonomik ve sosyal açıdan tehdit eden işsizlikle mücadelede dış yatırımlara büyük umut bağlayan Makedonya hükümetlerinin de son dönemde yabancı yatırımı büyük ölçüde özendirici bir tutum takındığı gözlemlenmektedir. Makedonya'da 1997-2010 yılları arasında toplam olarak 3,350 milyar Avro yabancı yatırım yapılmıştır. 2009 yılının sonlarından itibaren küresel ekonomik krizin etkisinin azaldığı Makedonya'ya yapılan yabancı doğrudan yatırımlar 145 milyon Avro tutarında olmuştur. 2010 yılında 159 milyon Avro'ya yükselen yabancı sermaye miktarı, 2011 yılında 370 milyon Avro'ya yükselmiştir. Dünya Bankası tarafından yayımlanan "Doing Business 2011" Raporu'na göre Makedonya, reformlar konusunda en başarılı 22'nci ülke olmuştur. Alınan bu derecede özellikle şirket kurma prosedürünün "tek başvuru sistemi (one-stop-shop system)" sayesinde çok basitleştirilmesi etkili olmuştur. Balkan ülkeleri arasında en düşük Kurumlar Vergisi %10 ile Makedonya'dadır. Makedonya Teknolojik Sanayi Geliştirme Bölgeleri de ülkemiz bölgelerine oranla daha fazla avantaj sağlamaktadır.

Yatırım açısından, yabancı yatırımcıya önemli olanaklar sunan ve Teknolojik Sanayi Geliştirme Bölgesi (Technological Industrial Development Zone) olarak adlandırılan Makedonya serbest bölgelerinde, bölge dışında %10 olan kurumlar vergisi ile gelir vergisinden 10 yıl boyunca muafiyet sağlanmaktadır. Bölgedeki yatırımcılar hammadde, makineler ve parçaları ve ilgili ürünler için KDV ve gümrük vergilerinden muaf tutulmaktadır. Bölgedeki araziler çok düşük fiyatlarla ve 50 yıllık uzun dönemli kiralama (leasing) imkanı ile yatırımcılara sunulmakta, bu sürenin 99 yıla kadar uzatılabilmesi mümkün bulunmaktadır. Bölgede yatırım yapan firmalar için gerekli altyapı hizmetlerine (doğal gaz, su, kanalizasyon ve elektrik) erişim sağlanmasına ilişkin herhangi bir masraf üstlenmek durumunda kalmadığı gibi, söz konusu giderlerle ilgili altyapı vergi-

lerinden de muaf tutulmaktadır. Yatırımcılar inşaat izinleri konusunda ödenmesi gereken ücretlerden de serbest bölgelerde muaf bulunmaktadır. Makedonya Hükümeti belli bir sermaye ve işçi sayısına sahip yatırımcıya inşaat için 500.000.- Avro katkıda bulunabilmektedir. Ayrıca, bölgede giren ve çıkan ürünler için Yeşil Gümrük hattı mevcuttur. Ancak, söz konusu bölgeler üretime dönük olduğundan ticari faaliyette bulunacak firmalar çalışmamaktadır. Ayrıca, bu bölgelerde yapılacak üretimin iç piyasa yerine ihracata yönelik olması gerekmektedir.

Makedonya, yabancı yatırım akışını artırmak için 2005 Ocak ayında, Ülkemizde de Ankara, İstanbul ve İzmir'de temsilcilikleri bulunan Yabancı Yatırım ve İhracatı Geliştirme Ajansı'nı (Makinvest) kurmuştur. Makedonya'daki yabancı yatırımların önemli bir kısmı telekomünikasyon, bankacılık, sigortacılık, petrol sanayi, tekstil, gıda, tütün, ticaret ve hizmet sektöründe görülmektedir.

Ülkemiz açısından Makedonya'nın pazar olarak seçiminde, yatırım kararlarının alınmasında, pazarlama stratejilerinde tarihi geçmişimizin ekonomik temellerle birlikte değerlendirilmesinin, bölgesel yakınlık avantajının dikkate alınmasının yararlı olacağı düşünülmektedir. Balkanlar kültürel ve tarihi anlamda geçmişimizin olduğu ve tanıdığımız bir coğrafya olması nedeniyle de kolaylıkla nüfuz edilebilecek bir bölge olarak algılanmalıdır. Özellikle bu bölgede, Makedonya ile ortaklaşa dağılan Yugoslavya'nın yeni oluşan ülkelerinde birlikte işbirliği yapılması imkanları da araştırılmalıdır. Makedonya'nın ülkemizle, ekonomik ve ticari ilişkilerin yasal zemini oluşturan bütün hukuki olarak yapılan tamamlanmış olması, ülkelerarası düzenli bir ulaşım ağının bulunması da ticaret ve yatırım imkanları için ayrıca önemli avantajlar sağlamaktadır. Makedonya'nın, Güneydoğu Avrupa bölgesinde önemli iki Pan-Avrupa koridorunun kesişme noktasında yer alması ve sahip olduğu lojistik potansiyel sayesinde, Avrupa'ya yönelik Türk ihracat ürünleri için bir "ticaret üssü" olarak değerlendirilmesini sağlayacak önemli bir unsurdur.

Son söz olarak, Makedonya'nın ticaret ve yatırım ortamı hakkında bilgi almak isteyen ihracatçılarımız ile bu ülkeye yatırım yapmak isteyen işadamlarımız Ekonomi Bakanlığı'nın yurtdışı uzantısı olarak çalışan Müşavirliğimize 00 389 2 322 40 10 numaralı telefondan ya da uskup@ekonomi.gov.tr e-posta adresinden ulaşılabilir, rapor, haber ve bilgi notlarını www.musavirlikler.gov.tr adresinde inceleyebilirler.

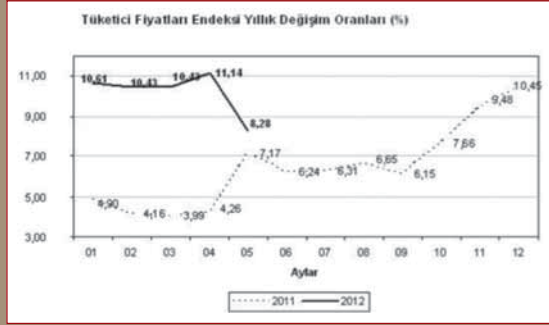


Temel Ekonomik Göstergeler

ENFLASYON

Mayıs ayında TÜFE'de aylık değişim %-0,21 olarak gerçekleşti.

2012 yılı Mayıs ayında 2003 Temel Yıllı Tüketici Fiyatları Endeksi'nde bir önceki aya göre %-0,21, bir önceki yılın Aralık ayına göre %2,87, bir önceki yılın aynı ayına göre %8,28 ve on iki aylık ortalamalara göre %8,68 artış gerçekleşmiştir.



Kaynak: TÜİK

İSTİHDAM VE İŞSİZLİK

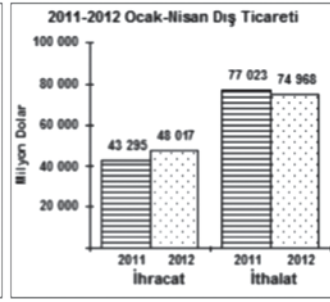
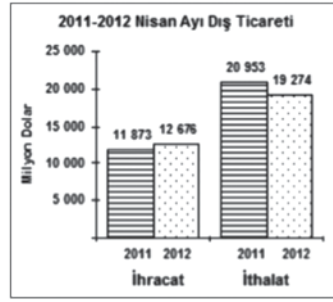
Mart 2012 döneminde işsizlik oranı % 9,9'dur.

Türkiye genelinde işsiz sayısı geçen yılın aynı dönemine göre 201 bin kişi azalarak 2 milyon 615 bin kişiye düşmüştür. İşsizlik oranı ise 0,9 puanlık azalış ile % 9,9 seviyesinde gerçekleşmiştir. Kentsel yerlerde işsizlik oranı 1 puanlık azalışla %11,6, kırsal yerlerde ise 0,7 puanlık azalışla %6,4 olmuştur.



Mart 2012 döneminde işgücüne katılma oranı %48,6'dır.

2012 yılı Mart döneminde, Türkiye genelinde işgücüne katılma oranı, bir önceki yılın aynı dönemine göre 0,4 puanlık azalışla %48,6 olarak gerçekleşmiştir. Aynı dönemler için yapılan kıyaslamalara göre; erkeklerde işgücüne katılma oranı 1,2 puanlık azalışla %69,8, kadınlarda ise herhangi bir değişim göstermeyerek %27,9'dur.



• imalat sanayi sektörü endeksi %1,8 ve

• elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi %2,4 artmıştır.

SEKTÖREL GÜVEN ENDEKSLERİ

2012 Mayıs ayında hizmet ve perakende

ticaret sektörü güven endeksleri arttı, inşaat sektörü güven endeksi azaldı.

2012 Mayıs ayında, Hizmet Sektörü Güven Endeksi bir önceki aya göre %3,4 ve Perakende Ticaret Sektörü Güven Endeksi %2,3 arttı; İnşaat Sektörü Güven Endeksi %1,5 oranında azaldı. Hizmet Sektörü Güven Endeksindeki artış, son üç ayda iş durumu ve son üç ayda hizmetlere olan talep; Perakende Ticaret Sektörü Güven Endeksindeki artış, son üç ayda iş hacmi (satışlar) değerlendirmelerinin iyileşmesinden; İnşaat Sektörü Güven Endeksindeki düşüş ise, gelecek üç ayda toplam çalışan sayısı değerlendirmelerinin kötüleşmesinden kaynaklanmaktadır.

Sektörel Güven Endeksleri 0-200 aralı-



Kaynak: TÜİK

ğında değer alabilmekte, endeksin 100'den büyük olması sektörün mevcut ve gelecek döneme ilişkin iyimserliğini, 100'den küçük olması ise kötümserliğini göstermektedir.

Not: Bu çalışma yalnızca bilgilendirme amaçlıdır. Çalışmada yer alan analiz ve değerlendirmeler yatırım tavsiyesi olarak yorumlanmamalıdır. Veriler kamuya açık ve güvenilir olduğu düşünülen kaynaklardan derlenmiştir. Çalışmadaki bilgiler Konya Ticaret Odası için bağlayıcı değildir.

	TÜRKİYE		KENT		KIR	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Kurumsal olmayan nüfus (000)	72 014	73 326	49 346	50 260	22 668	23 066
15 ve daha yukarı yaştaki nüfus (000)	53 242	54 438	36 787	37 575	16 455	16 863
İşgücü (000)	26 103	26 431	17 344	17 785	8 759	8 646
İstihdam (000)	23 286	23 817	15 150	15 722	8 136	8 095
İşsiz (000)	2 816	2 615	2 194	2 063	623	551
İşgücüne katılma oranı (%)	49,0	48,6	47,1	47,3	53,2	51,3
İstihdam oranı (%)	43,7	43,8	41,2	41,8	49,4	48,0
İşsizlik oranı (%)	10,8	9,9	12,6	11,6	7,1	6,4
Tarım dışı işsizlik oranı (%)	13,4	12,1	13,0	11,9	15,5	13,2
Genç nüfusta işsizlik oranı(1)(%)	19,3	17,4	21,2	19,5	15,2	12,8
İşgücüne dahil olmayanlar (000)	27 139	28 007	19 443	19 790	7 696	8 217
(1) 15-24 yaş grubundaki nüfus						

Not: Rakamlar yuvarlamadan dolayı toplamı vermeyebilir.

Kaynak: TÜİK

DIŞ TİCARET

2012 Nisan ayında dış ticaret açığı %27,3 geriledi.

2012 yılı Nisan ayında, 2011 yılının aynı aya göre ihracat %6,8 artarak 12 676 milyon dolar, ithalat %8 azalarak 19 274 milyon dolar olarak gerçekleşti. Aynı dönemde dış ticaret açığı 9 080 milyon dolardan, 6 597 milyon dolara geriledi.

Avrupa Birliği'nin ihracattaki payı %37,6'ya geriledi.

2011 Nisan ayında %48,9 olan Avrupa Birliği'nin (AB) ihracattaki payı, 2012 Nisan ayında %37,6'ya geriledi.

En çok ihracat İran'a

İran'a yapılan ihracat 2011 Nisan ayına göre %438,2 artarak 1 471 milyon dolar (1 208 milyon doların altın ihracatı) olurken, İran'ı sırasıyla Almanya (1 100 milyon dolar), Irak (806 milyon dolar), İngiltere (651 milyon dolar) ve Rusya Federasyonu (536 milyon dolar) takip etti.

En çok ithalat Rusya Federasyonu'ndan

Rusya Federasyonu'ndan yapılan ithalat %24,3 artarak 1 983 milyon dolar olarak gerçekleşti. Rusya Federasyonu'nu sırasıyla Almanya (1 610 milyon dolar), Çin (1 583 milyon dolar) ve İran (1 467 milyon dolar) izledi.

CARİ AÇIK

Nisan ayında cari açık; 4,9 milyar dolar

Merkez Bankası tarafından 2012 Ocak-

Nisan dönemine ilişkin ödemeler dengesi verilerine göre cari açık bir önceki döneme göre 8,6 milyar dolar azalarak 21,2 milyar dolara düştü. Yılın ilk dört ayında cari açıkta görülen azalmasında başlıca nedenler, dış ticaret açığının gerileme, hizmetler dengesinde gelirlerin artması ve gelir dengesinde net giderlerin azalması olarak karşımıza çıkmaktadır.

SANAYİ ÜRETİM ENDEKSİ

Nisan ayında sanayi üretimi %1,8 arttı.

Sanayinin alt sektörleri incelendiğinde,

2012 yılı Mart ayında bir önceki yılın aynı aya göre;

• madencilik ve taşocakçılığı sektörü endeksi %1,7 azalmış,

Mart 2012 (2005=100)	Arındırılmamış			Takvim Etkisinden Arındırılmış		Mevsim ve Takvim Etkisinden Arındırılmış	
	Endeks	Değişim (Yıllık)	Değişim (Aylık)	Endeks	Değişim (Yıllık)	Endeks	Değişim (Aylık)
Toplam Sanayi	125,6	1,8	-4,4	127,1	4,5	130,2	1,0
Madencilik ve Taşocakçılığı	115,8	-1,7	-7,8	114,8	-1,7	128,9	-5,2
İmalat Sanayi	125,0	1,8	-3,1	126,5	4,7	128,5	1,8
Elektrik, Gaz, Buhar ve İklimlendirme Ürt. ve Dağıtım	134,5	2,4	-12,1	134,5	2,4	145,3	-2,6

Kaynak: TÜİK

KTO Konya Perakende Güven Endeksi (KOPE)

Mayıs 2008'den bu yana Konya'nın da aralarında olduğu 32 ildeki 500 perakendeci ile gerçekleştirilen TEPAV Perakende Anketi (TEPE) artık Konya özelinde de gerçekleştirilmektedir.

Konya Perakendesi, Mayıs'ta Düştü

Mayıs ayında Konya Perakende Güven Endeksi 2,6 değerini alırken TEPAV Perakende Güven Endeksi sıfırın altında 1,8 değerini almıştır. Böylelikle KOPE, dördüncü ayında da TEPE'den daha yüksek bir değer aldı. KOPE geçen aya göre 5,3 puan düşerken, TEPE geçen aya göre 1 puan düşmüştür. Konya perakendesi Mart ve Nisan ayında

yükseldikten sonra Mayıs ayında düşmüştür.

Konya'da perakende sektöründe Mayıs ayında da en iyi performansı tekstil, hazır giyim ve ayakkabı alt sektörü sergilemiştir. En olumsuz performansı ise motorlu taşıtlar alt sektörü sergilemiştir. Geçen aya göre en fazla artış elektrikli ev aletleri, radyo ve televizyonlar alt sektöründe olurken, en fazla düşüş motorlu taşıtlar alt sektöründe olmuştur.

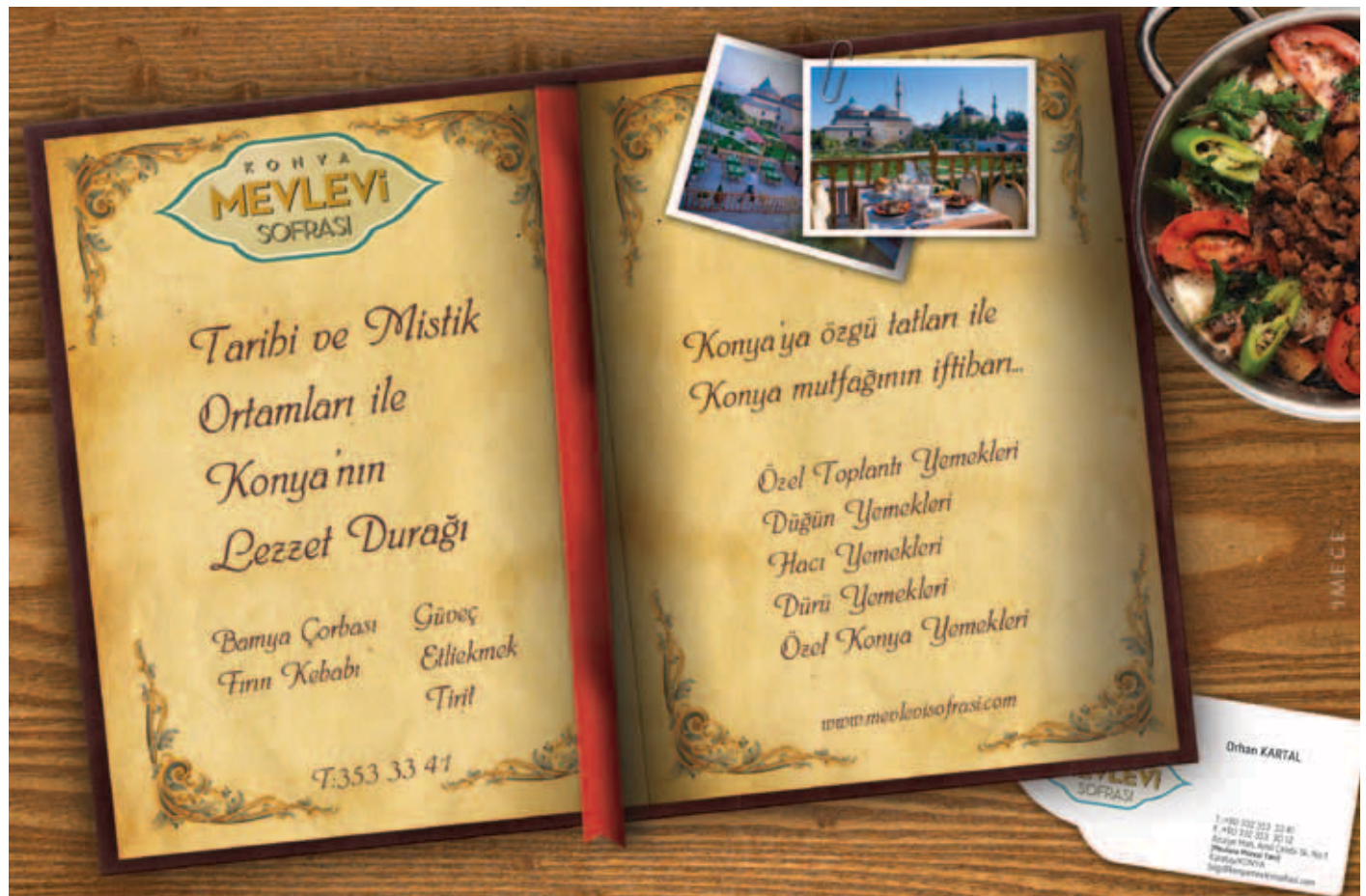
Konya Perakendesinde Toparlanma Artarken Beklentiler Düşüyor

Konya'daki perakendecilerin yüzde 50,3'ü önümüzdeki üç ayda satışlarının artacağını, yüzde 37,3'ü ise önümüzdeki üç ayda tedarikçilerden siparişlerinin artacağını beklerken yüzde 48'i geçen 3 aya göre bugün işlerin kötüleştiğini, yüzde 50,3'ü ise geçen yılın aynı dönemine göre bugün işlerin kötüleştiğini ifade etmiştir.

Konya ve Türkiye, Perakende Anketi soruları bazında karşılaştırıldığında (balans değerlerine bakıldığında), Konya'nın mevcut stok durumu dışında tüm beklenti ve durumlarda Türkiye'ye göre daha olumlu bir durumda olduğu görülmektedir. Konya özelinde Mayıs 2012'de, Nisan

2012'ye göre geçtiğimiz 3 aya göre ve geçen yılın aynı dönemine göre işlerin bugünkü durumunda ve önümüzdeki 12 ayda mağaza sayısı beklentisinde olumlu gelişmeler yaşanmıştır. Ancak önümüzdeki 3 ayda tedarikçilerden sipariş beklentilerinde, satış hacmi ve satış fiyatı beklentilerinde, istihdam beklentilerinde düşüş, mevcut stok düzeyinde ise artış olmuştur.

Sektörler Bazında Konya Perakende Güven Endeksi	(KOPE) Mayıs 2012	(KOPE) Nisan 2012	Mayıs 2012 Nisan 2012 Farkı
Tekstil, hazır giyim ve ayakkabı	20,8	25,8	-5,8
BYS mobilya, aydınlatma ekipmanı ve ev içi kullanım ürünleri	17,9	17,9	0,0
Yiyecek, içecek ve tütün ürünleri	15,9	21,2	-5,3
Birden fazla türde ürün satan bakkal, market ve büyük mağazalar	6,8	17,8	-11,0
Diğer	-4,6	-4,2	-0,4
Elektrikli ev aletleri, radyo ve televizyonlar	-10,5	-12,3	1,8
Motorlu taşıtlar	-11,5	11,5	-23,0



KTO Konya İstihdam İzleme Bülteni

Konya'da her ay ortalama 2 bin kişi sigortalı iş sahibi oluyor

SGK verilerine göre Şubat 2012'de sigortalı ücretli (4/a) çalışanların sayısı Türkiye genelinde 10 milyon 845 bin olurken Konya'da ise 218 bin olmuştur. Şubat 2011'den Şubat 2012'ye sigortalı ücretli sayısı Türkiye'de 875 bin (yüzde 8,8) artarken Konya'da 23 bin (yüzde 12) artmıştır. Şubat 2009'dan Şubat 2012'ye Türkiye'deki sigortalı ücretli çalışan sayısı yüzde 29,7 artarken Konya'da artış oranı ise yüzde 35,4 olmuştur.

Tablo 1. Sigortalı Ücretli (4/a) Çalışan Sayısı (Şubat, 2009-2012; Ocak-Şubat 2012)

	Konya (4/a)	Türkiye (4/a)
Şubat 2009	158.665	8.362.290
Şubat 2010	171.442	8.900.113
Şubat 2011	194.616	9.970.036
Şubat 2012	218.011	10.845.430

Konya, sigortalı ücretli çalışan sayısı en fazla olan iller arasında 8. sıradadır.

Şubat 2011'den Şubat 2012'ye sigortalı ücretli çalışan sayısı değişiminde Konya, yüzde 12'lik artış ile 81 il arasında 13. sırada, **istihdamın en fazla olduğu ilk 15 il arasında ise Konya, 5. sırada gelmektedir.**

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



Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO

Konya'da son 1 yılda işyeri sayısı yüzde 11 arttı

Şubat 2012'de işyeri sayısı Türkiye genelinde 1 milyon 440 bin olurken Konya'da ise 35 binin üzerine çıkmıştır. Şubat 2011'den Şubat 2012'ye işyeri sayısı Türkiye'de 116 bin (yüzde 8,8) artarken Konya'da 3 binden fazla (yüzde 10,8) artmıştır. Şubat 2009'dan Şubat 2012'ye Türkiye'deki işyeri sayısı yüzde 26,1 artarken Konya'da artış oranı ise yüzde 35,3 olmuştur.

Tablo 2. İşyeri Sayısı (Şubat, 2009-2012; Ocak-Şubat 2012)

	Konya (4/a)	Türkiye (4/a)
Şubat 2009	25.902	1.142.570
Şubat 2010	28.145	1.203.272
Şubat 2011	31.616	1.324.462
Şubat 2012	35.044	1.440.497

Şubat 2011'den Şubat 2012'ye işyeri sayısı değişiminde Konya, yüzde 10,8'lik artış ile 81 il arasında 15. sırada, işyeri sayısının en fazla olduğu ilk 15 il arasında ise 5. sırada gelmektedir.

Şekil 2. Aylara Göre İşyeri Sayıları (Ekim 2008=100 olarak endekslenmiştir) (Mevsimsellikten arındırılmış seriler)



Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO

Konya'da kadın istihdam oranı yerinde sa- yıyor

SGK verilerine göre Şubat 2012'de sigortalı ücretli (4/a) kadın çalışan sayısı Türkiye genelinde 2 milyon 680 bin olurken Konya'da ise 32 bin 500 yükselmiştir. Şubat 2011'den Şubat 2012'ye sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı Türkiye'de 221 bin (yüzde 9) artarken Konya'da yaklaşık 3 bin 400 (yüzde 11,5) artmıştır. Şubat 2009'dan Şubat 2012'ye Türkiye'deki sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı yüzde 35,4 artarken Konya'da artış oranı ise yüzde 51,3 olmuştur. Konya, kadın istihdam oranlarında Türkiye geneline göre

kötü durumdadır. İllerdeki kadın istihdamının toplam istihdama oranına göre sıralama yapıldığında Konya 81 il arasında bu ay da geçen ay gibi 66. sırada yer almaktadır.

Mevsimsellikten arındırılmış serilerde ise son 1 ayda Konya'da sigortalı ücretli kadın çalışan sayısı yüzde 0,6 artarken Türkiye genelinde de yüzde 0,6 artmıştır.

Tablo 3. Sigortalı Ücretli (4/a) Kadın Çalışan Sayısı (Şubat, 2009-2012; Ocak-Şubat 2012)

	Konya (4/a)	Türkiye (4/a)	Konya'daki Kadın İstihdamının Konya'daki Toplam İstihdama Oranı (%)
Şubat 2009	21.531	1.979.435	13,6
Şubat 2010	24.156	2.133.642	14,1
Şubat 2011	29.203	2.459.308	15,0
Şubat 2012	32.570	2.679.870	14,9

Şekil 3. Aylara Göre Sigortalı Ücretli (4/a) Kadın Çalışan Sayısı (Ekim 2008=100 olarak endekslenmiştir) (Mevsimsellikten arındırılmış seriler)





Dost Eli Fakir, Kimsesiz ve Çaresizlerin Umudu Olmaya Devam Ediyor



Dost Eli Derneği Türkiye'de 55 il ile 650 köyedeki yardıma muhtaçlara yardım götürüyor. Yurt dışında ise 22 ülkede açlık ve sefaletle boğuşan insanlara ulaşmaya çalışıyor.

Dost Eli Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Seçer Yardım-severlere seslenerek

“Özellikle sanayici ve işadamlarına rica ediyorum. Rastgele yardım yerine bir yardım kuruluşuna başvursunlar. Kendileri Ramazan ayı geldiğinde paketleri doldurup erzak dağıtmaya kalkmasınlar. Bunun yanlış olduğunu biz defalarca söyledik. Çünkü herkes aynı fakire 20 -30 paket gönderiyor. İçindeki zeytinler ve peynirler vs. birinci ayda zaten çöplük oluyor. Aşırı derecede yığılmadan dolayı bir çök malzeme bozuluyor. Fakir de her zaman gelmez diye o bozuk malzemeleri yiyor, çoğu hasta oluyor. Bundan dolayı rahatsız oluyor. Ama biz yıl içerisinde bunu taze olarak veriyoruz. Ayrıca bu insanların gıdanın dışında da ihtiyaçları var. Bu insanların kira ödeyecek parası yok yada elektrik, su faturası ödeyecek parası yok. Biz bunları da ödüyoruz. Dost Eli olması şart değil. Allah rızası için çalışan vakıflar dernekler var, bunların aracılığı ile yapılırsa daha iyi olur. Yardım dernekleri bir yıl boyunca ailelerin tüm ihtiyaçlarını gidebiliyor.” Diyor. Seçer Derneğin tanıtımı ile ilgili sorularımızı şu şekilde cevaplandırıyor.

Dost Eli Derneği'ni kısaca tanıtır mısınız?

Dost Eli Derneği 2001 yılında Konya merkezli olarak kuruldu. Herhangi bir şubesi yoktur. Konya'nın mahallelerindeki fakir aileler ile ilgili çalışmalar yaptık, daha sonra yardımlar o kadar çok arttı ki bunu etrafımızdaki köylerle devam ettirdik. Şuanda 55 il, 650 tane köye hitap etmekteyiz. Dost elinin merkezi Konya'dır. Tüm il, ilçe ve köylere buradan dağıtım yapıyor. Şube olmadığı için 55 tane ildeki kuruluşlara da destek oluyoruz. Ötümüzdeki günlerde de Yozgat ve Tokat bölgesine çalışma yapacağız. Dost Eli Konyalı hayırseverlerin verdiği destekle ihtiyaç sahibi aileler arasında olan bir kurumdur. Derneğimiz sadece Allah rızası için yapan bir ekip mevcut. Yönetimi

iş adamlarından oluşan bir kuruluş 20 tane personelimiz var, bunların haricinde yönetim herhangi bir şekilde, buradan herhangi bir bedel almadan çalışmaktadır.

Yani Konya'dan başka şubeniz yok dediniz nedenini öğrenir bilir miyiz? Şubeniz olsa ihtiyaç sahiplerine daha rahat ulaşma imkanınız olmaz mı?

Başka bir yerde şubemiz olsa iyi olur, tabi ama bazı riskleri de var. 5 parmağın beşi de bir değil, bizler bu işi profesyonel bir şekilde hiçbir maddiyat gözetmeksizin gece gündüz demeden Allah rızası için yapıyoruz. Onun için yapılacak bir hata, Dost Eli'nin ismine leke getirir vebali büyük onun için müsaade etmiyoruz.

Yurtdışına da yardım yapıyor musunuz?

Şuanda 22 ülke var. Azerbaycan, Somali, Moritanya, Senegal, Mali, Tanzanya, Bosna Hersek, Yemen, Sudan, Pakistan, Nijer, Moğolistan, Lübnan, (Filistin Kampları), Liberya, Gürcistan, Filistin, Burkina Faso, Bangladeş, Kazakistan ve Rusya'ya bağlı Kamçatka olmak üzere 22 tane ülke var. Açlığın, susuzluğun, hastalığın kol gezdiği Afrika ülkelerinin yanı sıra, manevi açlığın hissedildiği kıtalarda da çözüm odaklı çalışmalar yapmaktadı.

Milyonlarca insanı etkileyen açlık, susuzluk ve salgın hastalıklar ve bunlarla birlikte gelen ölümlere rağmen hayatta kalma mücadelesi veren Somali halkı için, atan binlerce yürekle birlikte harekete geçtik.

Afrika'da yaşanan kuraklığın yol açtığı açlık, susuzluk ve yürekleri yakıp kavuran insanlık dramının her geçen gün büyüdüğü günlerde, ülke halkına yardım götürmek için harekete geçtik.

İhtiyaç Sahibi İnsanları Nasıl Tespit Ediyorsunuz?

İki türlü tespit ediyoruz:

Birincisi; kendi ekibimizle köylere giderek tespit ediyoruz. Ekiplerimiz her hafta en az on köyü tararlar bu arkadaşlar köylere giderek orada yanlış davranılmadığını muhtar hariç imamdan, öğretmenenden oradaki insanlardan, bilgi almaya çalışır. Ve o bilgi dahilinde arkadaşlarımızdan en az üç kişi gidip evleri ziyaret ediyorlar. Gerçekten kriterleri uyuyorsa onların aile reisinden çocuklarına kadar forumlarımız var. Bu formlara doldurup orada ayakkabıdan beden numarasına kadar, ev-

leneceği varsa, halıya, kilime ihtiyacı varsa, bir başka sıkıntısı varsa tüm bu bilgileri rapor halinde bize getiriyorlar. 1 hafta sonra bir başka ekip gidip o ihtiyaçları gerekli kişilere kargo gibi teslim ediyor. Konya merkezde de yine bize bildirilen ya da kendisi müracaat eden aileler var. Bu ailelerden müracaat ettiği takdirde nüfus cüzdanı fotokopisi ve ikametini alıyoruz, araştırıyoruz üzerinde ev var mı? arabası var mı? maaş alıyor mu? Onları araştırırken de diğer taraftan da bir ön görüşme yapıyoruz. Bu bilgiler doğrultusunda görevli arkadaşlarımız gidiyorlar komşusundan, bakkaldan ulaşabilecekleri tüm kaynaklardan kişi hakkında bilgi alıyorlar, hepsini harmanlıyoruz. Daha sonra üç kişilik bir ekipten oluşan bir kurum karar veriyor, yardım edelim mi? etmeyelim mi? diye. Ve böylece sonuçlandırıyoruz.

Nakdi bağış ve aynı yardımları vatandaşlar sizler nasıl ulaştırıyor?

Kendi de getirebilir, telefon açar biz de alabiliriz. Adam örneğin ayakkabıcı, tekstilci veya gıdacı ise kendi getirebiliyor. Dışarıda üç depomuz var, oralara indiriyoruz. Veya bize telefon ederse tekstilci veya gıdacılardan biz kendimiz de gidip alabiliyoruz. Nakdi olanları da Konya içi bu şekilde de alabilir veya banka hesap numaralarımız var internetten girerler ise isteyen internet ortamından, isteyense bankalardan yapabilir.

Yardım vermek isteyenlerin yardımlarını yerinden almak gibi bir hizmetiniz var mı?

Tabi ki şuanda sekiz tane aracımız var. Yardım edecek insanlar arayıp alınması gereken bir emanet var ise gıdacı olsun, ayakkabıcı olsun hangi sanayi olursa olsun, bize ulaştıklarında bizim araçlarımız gidip yerinden teslim alabiliyorlar.

Bir yılda kaç aileye yardım ediyorsunuz?

Yaklaşık 12 - 13 bin aileye yardım edilmektedir. Amaç sadece fakirin karnını doyurmak değil onun eğitimi ile ilgili topluma tekrar kazandırılıp alan değil de, veren yapabilmek için ne gerekiyorsa yapacağız. Örneğin; değerlendirilebilecek olan ailelere özgü makinaları uygun araziye olup ta işleyecek maddi imkanı olmayan köylülere çilek fideleri ve kiraz fidanları dağıtarak damla sulama yöntemleri ile üretim alanları oluşturulmaktadır. Hayvancılığa uygun alanı olan, bakabilecek güç ve yeteneğe sahip ihtiyaçlı ailelere süt inekler ve

koyunlar temin edilmekte, mobilya döşeme atölyeleri ve oto elektrik tamirhaneleri kurularak ihtiyaç sahiplerine 'balık vermek yerine, balık tutma' becerisini kazandırmaktır.

Dernek olarak başka projeleriniz hizmetleriniz var mı?

Şu anda aile eğitimine başladık. Üç aydır devam eden bir projemiz var. Kendi ilgilendiğimiz yetim aileleri... Özellikle anne baba rızası dışında evliyse çocuklarıyla baş başa bırakılan aileler. Biz bunları eğitmeye başladık. Bunların bir çoğu psikolojik tedavi görüyor şu anda. Özellikle bildiğim ailelerden bir kısmı hayata sarılmaya, tutunmaya çalışıyorlar. Bunlara iş kurma konusunda destek oluyoruz. Özellikle köyden şehre akışı önleyip tarımı kalkındırma maksadıyla orada kiraz ve çilek bahçeleri kurduk. 4 -5 tane köyde böyle uygulamalar yaptık. İnşallah bunu daha da genişleteceğiz. Kurduğumuz projeler var bunları genişletmeyi düşünüyoruz. İl tarımından destek alarak çünkü ben tarımcı olmadığım için bilmiyorum o işi onlara eğitimini verip diğer parasal kısmında biz ulaşabildiğimiz köydeki insanları ulaşıp orayı desteklemeyi düşünüyoruz. Maalesef biz veren toplumen şu anda alan toplum haline geldik. Bu bizi rahatsız ediyor. Tam tersine biz veren olmak zorundayız. Kahvehaneleri boşaltıp bu iş arayan insanları onları yönlendirerek işçi bulma hususunda işçi bulma kurumuyla da ortak çalışmalarımız var. İşsizleri yönlendirmek istiyoruz. Özellikle burs verdiğimiz öğrencilere de bunu adapte etmeye çalışıyoruz ve kendilerine vebal yüklüyoruz siz alan değil veren olmak zorundasınız ve etrafınızı gözeteceksiniz hatta geçen gün 15 kişilik bir tayin bekleyen öğrenci grubuna hem bir yemek verdik hem de bu hususa duyarlı olmalarını sağladık. Okuyan miskin bir toplum değil, gerçekten ben endeksli değil de biz endeksli yaşayan bir toplum olması için elimizden ne geliyorsa yapmaya çalışıyoruz. Şu anda 7 tane projemiz var. İnşallah MEVKA ile de onu görüşeceğiz halk Dost Eline güvendiği için bir proje ürettiğiniz zaman inanın parasal konuda hiçbir problem yaşamıyoruz. Mutlaka birilerini arkamızda destekçi görüyoruz.

Hoş Geldin Bebek Projemiz var

Şu anda Dr. Faruk Sükan Doğum ve Çocuk Hastanesi bünyesinde yürütülen ve halende devam eden Hoş geldin bebek adlı projelerimiz var. Gönüllü katılımcıların desteği ile gerçekleştirilen projede köylerden, kasabalardan gelip burada do-

ğum yapmış kadınlara gelir imkanı olmayanlara Konya tabiri ile dürülerimiz var. Hem anneye hem de bebeğe. Dört yıldır da devam etmekte olan projeden şu ana kadar 2.500 anne ve bebek istifade etti.

36 yataklı Misafirhanemiz var

Yenilikçilerin öncüsü olan Dost Eli bir ilke daha imza atarak 2009 yılında üst katta 36 yataklı bir misafir hane açtık. Fakir ailelere buranın üst katında köyden, kasabadan gelip içeride hastası olan ameliyatı olan 5-10 gün banklarda bahçelerde veya tren garında yatan insanlar için sabah kahvaltısı akşam yemek bedelsiz olarak yaklaşık 3 yıldır devam ediyor bu projemiz.

Gönüllü Ziyaretleri yapıyoruz.

Yine dernek gönüllülerinin katılımıyla hastanede veya evinde yatmakta olan içine kapanmış konuşmak ve gönlüne teselli olacak bir çift söz duymak isteyen hastalara gönül ziyaretleri yapılmaktadır. Toplumun temel direği olan ailelere yenilerinin eklenerek evlenecek çiftlere çeşitli hediyeler, ev eşyası, gıda, giyim, ve nakit desteği vermektedir. Sık sık hastaların ziyaretine gidiyoruz. Eve bakıyorsanız oturulacak gibi değil. Hemen hastayı uygun bir yere taşıyıp ortamı güzelleştiriyoruz. Badanası, boyası, eşyaları her şeyi yenileniyor. Bizim şu anda 24 bin ailemiz var. Dönem, dönem gönüllülerimizi evlere ziyaretlere gönderiyoruz. O zaman görmediğiniz bir çok şeyi de görüyorsunuz. Başka sıkıntılarını görüyorsunuz, onları çözüyorsunuz.

Burstan bahsettiniz bursu kaç kişiye veriyorsunuz

Şu anda 100 öğrenciye burs veriliyor. Bunun yanında ihtiyaç sahibi ailelerin öğrenim gören çocuklarına destek veriyor. Bu çocukların her öğretim yılı başında kırtasiye ve yiyecek eksikliklerini gidermektedir. Bu Konya merkezde öğrenim gören ihtiyaç sahibi öğrencilere yardım etmekle kalmayıp ilçe kasaba ve köy okullarında da öğrenim gören binlerce öğrenciye de destek verilmektedir. Ayrıca; her fırsatta okumanın ve eğitimin önemine dikkat çeken Dost Eli Derneği; '100 okula 100 kütüphane' projesini hayata geçirerek eğitilmiş ve daha aydınlık bir gelecek oluşturmak için büyük bir adım atmıştır.

Son olarak söylemek istediğiniz bir şey var mı?

Özellikle sanayiye ve işadamlarına rica ediyoruz. Rastgele yardım yerine bir yardım kurulu-

şuna başvursunlar. 2005 de Nijerle tanıştık biz oraya gittiğimizde maksadımız oradaki insanlara insani bir yardım yapabilmektir. Gıdadır, giyimdir vs. diye ama bu zamanla açıldı artık bünye küçük olduğu için bir çok yerden haberiniz oluyor. Felaketlerden dolayı biz oraya zaman zaman Katarak ameliyatlar ve değişik ameliyatlar, su kuyular için susuzluk bölgelerine gittik ve son zaman da şunun farkına vardık. Biz gerçekten ülkemizi tanıttığımızın farkına vardık. Biz o bölgelere özellikle aç, hasta, sıkıntılı, yoksul bölgelere gittiğimiz de Türkiye'nin adını tanıttık. Özellikle işadamlarına sesleniyorum. Bizimle bağlantıya geçin biz zaten bu işadamların paraları ile gidip orada hizmet ediyoruz. Buralara ilk gittiğimizde araçların üzerine de bayrak olmasına rağmen bölgelerin her arama noktasında mutlaka arandık. Ama şuan o bayrağı gördüğü zaman polis hemen indiriyor bari yeri selama geçiyor. Ve bu bizi çok gururlandırıyor. Özellikle Yemen de ben bunu yaşadım. İnsani boyutunu biz yapıyoruz ticaret boyutunu da işadamlarımız yapırlarsa orada çok şey değişir. Batı böyle gitmiş batı sürekli o insanları sömürme maksadıyla gitmiş ona rağmen hala onların mallarını kullanıyorlar ama bizleri tanıdıktan sonra inanın bu çok değişti.

Buradaki iş adamlarının özellikle şunu söylemek isterim. Kendileri Ramazan ayı geldiğinde paketleri doldurup erzak dağıtmaya kalkmasınlar. Bunun yanı sıra biz defalarca söyledik çünkü herkes aynı fakire 20 -30 paket gönderiyor. İçindeki zeytinler ve peynirler vs. birinci ayda zaten çöplük oluyor. Aşırı derecede yığılmadan dolayı bir çok malzeme bozuluyor. Fakir de her zaman gelmez diye o bozuk malzemeleri yiyor, çoğu hasta oluyor. Bundan dolayı rahatsız oluyor. Ama biz yıl içerisinde bunu taze olarak veriyoruz ve birde dediğim gibi her zaman gıdanın dışın da ihtiyaçları var. Bu insanların kira ödeyecek parası yok yada elektrik, su faturası ödeyecek parası yok. Bunu gözetmek lazım. Bunları da böyle sivil toplum kuruluşu yapabilir, Dost Eli olması şart değil. Allah rızası için çalışan vakıflar dernekler var, bunların aracılığı ile yapılırsa daha iyi olur. Yardım dernekleri bir yıl boyunca ailelerin tüm ihtiyaçlarını giderebiliyor. Yani evlenecek birisi varsa evlendiriyoruz, gelin olacak kıza varsa veya evinde bir sıkıntısı varsa mesela şimdi yatalak hastalar var. İlacı alacak parası yok. Biz bu tür hizmetlerde veriyoruz.

0332. 351 96 96



Dost Eli
DERNEĞİ
www.dosteli.org.tr

**Mutluyuz...
çünkü !
dünyanın bir ucundan
diğer ucuna
yüreğinizi taşıyoruz...**

Konya'nın Hamamları, Kaplıcaları ve Şifalı Suları

Sultan Hamamı;

Larende caddesinde Sahip Ata Külliyesine ait olan Sultan Hamamı bugün de faaliyetine devam etmektedir.

Mahkeme Hamamı;

Şerafeddin Cami ile Şems-i Tebrizi Cami arasında yer alan tarihi özellik (Türk Hamamı) vasıflarını taşıyan mahkeme hamamı faaliyetine devam etmektedir.

Meram Hamamı;

Meram mesireliğinde, tarihi köprü çıkışında yer alan Beylikler devrinde yapılmış Meram Hamamı, yerli ve yabancı turistlerin ilgisini çekmektedir.





Meydan Hamamı;

Akşehir'de 1329 yılında Subaşı Emir Şerafeddin tarafından yaptırılan hamam, bugün de hizmet vermektedir.

Orta Hamam;

Akşehir Ulu Cami caddesindeki Orta Hamam Selçuklulardan kalmış olup, Konya Valisi Avlonyalı Ferit Paşa tarafından 1900 yılında ciddi bakım ve tamirattan geçirilmiştir.

Eski Hamam;

Ereğli Ulu Cami güneyinde yer alan Karmanoğlu Beyliği devri eserlerinden olan eski hamam soğukluk, sıcaklık ve külhan bölümleriyle hizmet vermeye devam etmektedir.

Ilgın Kaplıcaları;

Konya- Afyon karayolunun 90. km'sinde yer alan Ilgın ilçesindedir. Yaşadığı tarihi devirler dolayısıyla bir çok turistik esere sahip olan şifa merkezi durumundaki kaplıcalar, Selçuklu Sultanı Alaeddin Keykubat tarafından (İlk Türk Hamamı) olarak yaptırılmıştır. Romatizma ve sıyatikten şikayetçi pek çok kişinin uğrak yeri durumundaki kaplıcada konaklama tesisleri bulunmaktadır.

Konya ili Ilgın İlçe merkezinin 2.5 km batısında hamam dağı eteklerindedir. Tarihi kaplıca Vakıflar Genel Müdürlüğü'nden kiralaayan Ilgın Belediyesi işletmektedir.

Yeri ve bugünkü durumu : İlçe merkezinin 2.5 km batısında Ilgın- Akşehir asfaltı üzerindedir. İki ayrı dönemde yapılan kaplıcanın ilk defa 1236 miladi yılında 1 . Alaeddin Keykubat döneminde ikinci Defa ise 2.Gyaseddin Keyhüsrev zamanında Sahip Ata Fahrettin Ali tarafından miladi 1267 yılında yaptırıldığı anlaşılmaktadır. Mimari Özellikleri: 16x20 metre ölçüsünde olan kaplıca yaklaşık doğu- batı istikametinde uzanmış ve birbirine bitişik iki hamamdan ibarettir. Doğu cephesinde kubbeli erkek ve kadınlara hizmet veren kuzey-güney yönünde uzanan 1968 tarihinde Ilgın Belediyesi ta-



rafından yapılan ve işletilen 3. bir kaplıca binası bulunmaktadır. Malzeme ve teknik özellikler: Kaplıcanın iç ve dış kısımlarının sıvalı olması bakımından, yapımında kullanılan malzemenin özelliklerini öğrenmede zorlanıyoruz, ancak kaplıcanın ve yörenin yapısal özelliklerine baktığımızda kesme taşlarla ve moloz taşlarla yapıldığını görmekteyiz, ayrıca revak'ın üzerini örten kubbelerin yapımında tuğla kullanılmıştır. Kaplıcanın iç döşemeleri ise mermerden-dir.

KAPLIKA SUYUNUN FAYDALARI

Ilgın kaplıcaları şifa kaynağı olarak bilinir. Tahlil raporlarına göre, suyun içeriği şunlardır:

Potasyum ,Sodyum, Amonyum, Kalsi-



yum, Magnezyum, Demir, Alüminyum, Klorür, Nitrat, Sülfat ve hidrokarbonat gibi kimyasal özellikleri için de taşıyan şifa kaynağı kaplıca suları berrak, renksiz ve kokusuzdur. Su bir miktar da Bromür ve İyodür ihtiva ettiğinden Kükürtlü ve Hidrokarbonatlı sular grubunda yer alır. Radyo aktivitesi 19,1 emadır. Ayrıca su az miktar da tuz ihtiva etmesi ile dünyanın tanınmış sularına benzediği bilinmektedir. Bu özelliklerinden dolayı şu hastalıklara şifa verdiği bilinmektedir. Bunlar Göz Hastalıkları, Ekzama, Cüzzam, Felç hastalıkları, bers (Abraş)Hastalıkları, Sinir Hastalıkları, Akciğer iltihaplanmaları, Böbrek ve idrar yolları hastalıkları, Kadın hastalıkları, her türlü iltihaplanma ve yara iyileşmelerine, Deri ve Cilt hastalıklarına, Romatizmal gibi hastalıklardır. Evliya Çelebi Seyahatnamesinde Selçuklu devleti Sultanlarından Alaeddin Keykubat'ın Romatizma (Nikris-Ayaksızısı) hastalığına yakalanmasından dolayı yapılan tavsiye üzerine Ilgın Kaplıcasına geldiğini kaplıcada Hastalığına şifa bulduğunu sağlıklı şifa dağıtan su olmasından dolayı var olan inşaatın üzerine bir kubbe yaptırdığını yazmaktadır.

Aynı kırık (Fay) hattı üzerinde bulunan Çavuşçugöl'ün güney tarafında ve Ilgın'a 10 km kadar uzaklıkta bulunan ve halk tarafından Açık İlica olarak bilinen sıcak su büyük ve küçük ılıca suyu olarak adlandırılıp sızlıklar arasından Çavuşçu Gölü'ne dökülmektedir. CHPUT adındaki Avrupa tarihçisinin yazdığı eserinde Ilgın kaplıcası ile açık ılıca suyunun aynı membaya tabii olduğu ayrıca Çavuşçu Göl'ün içindeki ada da aynı suyun mevcut olduğunu yazmaktadır.

Aşağı Çiğil Kaynak Suyu;

Ilgın'a bağlı Aşağıçiğil Kasabasının (Kumdöken) veya (Üzüm Çubuğu) namıyla anılan yörede, çamlık içinde yer alan kaynak suyu,

böbreklerinden rahatsız olanların şifa aradıkları bir merkez durumundadır. Mahalinde içilmesi veya taşınarak kullanılması halinde böbrek taşlarının düşürülmesinde etkili olan kaynak suyu Konya'dan başka, çevreden gelen kişilerin de başlıca uğrak yeri durumunda bulunmaktadır.

Hadim Yerköprü Karasu Ilıcası;

Göksu nehrinin kaynaklarına sahip bulunan Hadim ilçesinin Yerköprü Hidroelektrik Santrali yakınında Karasu Mevkiinde yer alan, kış mevsiminde sıcak, yazın soğuk akan kaynağın suları cilt hastalıklarının tedavisinde faydalı olmaktadır. Suyunda kü-kürt minerallerine de rastlanan Kara su İlçası, hem şifa dağıtmakta hem de sahip olduğu tabiat zenginliğiyle eşsiz bir dinlenme yeri olarak hizmet vermektedir.

İsmil Kaplıca ve Termal Tesisleri;

İsmil Kaplıca ve Termal Tesisleri Konya'nın doğusundadır. Ereğli-Karapınar yolu üzerinde 50. km'de İsmil Kasabası'nın yamabaşındadır. Türkiye'nin ve Dünya'nın çeşitli merkezlerinden gelen insanların Kültür-Ticaret sanat bağlantılarıyla bütünleştirilecek olan kompleks hem bir kaplıca ve dizaynıyla tatil ve dinlenme merkezi, hem de bütün canlılığı ile turizm merkezi konumunda, insanlarımızın tabii ihtiyaçları ile sosyo-kültürel değerlerinin ve maneviyet normlarının ön plana çıkarıldığı termal komplekste bütün bu ihtiyaç ve değerler evlerin mimari yapılarından ahşap lambri tasarımlarına, sağlık istasyonlarında kaplıca kür merkezlerine, açık kapalı termal havuzlardan tüm görsel güzelliklere yansıtıldı.

Belirli noktalarda kuş için barmakların oluşturulacağı İsmil kaplıcaları ve Termal Kompleksi fizik tedavi rehabilitasyon merkezi termal basınçlı duşlar, halka açık bölümler, İçme İnhalasyon, çamur terapi masaj, jimnastik salonları, su oyunlarının yapılabileceği termal havuzlar, yürüyüş parkurları, güneşlenme, eğlence mekanları, marketi, otoparkı, botanik bahçesi, tenis ve golf sahaları, seracılık ve tıbbi bitki üretim merkezleri içeriyor.

Kaynaklar: 1- <http://www.konya.gov.tr/page1.asp?baslik=Turizm&sh=135>

2- <http://www.ilginkaplicalari.com>



KTO Konya Dış Ticaret Bülteni

Konya Ticaret Odası (KTO), Konya'nın dış ticaretinin durumu hakkında dış ticaret durumunu güncel veriler ışığında izleyerek analiz etmek ve bunu ülkemizin dış ticaret durumu ile kıyaslayabilmek amacıyla Konya Dış Ticaret Bülteni yayınlamaktadır.

Bu raporda Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM)'nden alınan verilerden yararlanılmaktadır.

2012 Yılı'nın ilk 5 ayında ihracatımız geçen yıla göre %16,5 oranında arttı.

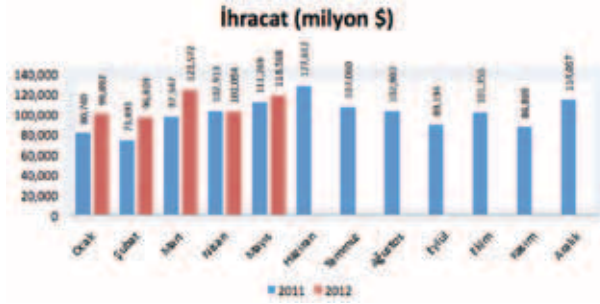
Konya, 2012 yılının ilk beş ayında toplam 540,895 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirirken, geçen yılın ilk beş ayına göre artış oranı ise %16,5 olmuştur.

Aynı dönemde ithalatımız ise %5,9 oranında azalarak 474,537 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

Konya 2012 yılının ilk beş ayında yaklaşık 66,5 milyon dolar dış ticaret fazlası vermiştir.

Yılın ilk beş ayında ihracatın ithalatı karşılama oranı %113,9 olurken, bu rakam 2011 yılının aynı döneminde %92,3'dür. Burada 21,6 puanlık bir artış olmuştur.

2012 yılının ilk beş ayında ülkemizin ihracatı bir önceki yılın aynı dönemine göre %10,3 oranında artarak 59,8 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Aynı dönemde Konya'nın ihracat artış oranı ise %16,5 olmuştur. Konya'nın ihracat hızı Türkiye'nin ihracat hızının ortalama 1,6 katı düzeyindedir.



İhracat (milyon \$)												
	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2011	80.740	73.493	97.547	102.913	111.269	127.612	107.060	102.802	89.194	101.355	86.869	114.057
2012	99.892	96.809	123.572	102.054	118.568							

İthalat (milyon \$)												
	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2011	74.925	80.358	140.120	101.585	107.635	100.056	95.947	87.528	89.274	97.131	93.444	102.262
2012	95.251	74.867	93.116	95.381	115.922							

Sektörlere Göre İhracat (Mayıs 2012/İlk 10 sektör/milyon \$)		
1	Taşıt Araçları ve Yan Sanayi	123.933
2	Makine ve Aksamları	103.731
3	Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	80.137
4	Demir ve Demir Dışı Metaller	57.858
5	Su Ürünleri ve Hayvancılık Mamulleri	36.758
6	Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	34.623
7	İklimlendirme Sanayi	26.988
8	Savunma ve Havacılık Sanayi	12.646
9	Maden ve Metaller	12.040
10	Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	9.209

Sektörlere Göre İthalat (Mayıs 2012/İlk 10 sektör/milyon \$)		
1	Plastik ve plastikten mamul eşya	21.074
2	Kazan:makina ve cihazlar,aletler,parçaları	20.231
3	Hububat	19.174
4	Mineral yakıtlar,mineral yağlar ve müstahsalları,mumlar	12.455
5	Aluminyum ve aluminyum eşya	5.043
6	Kauçuk ve kaçuçuktan eşya	4.772
7	Elektrikli makina ve cihazlar,aksam ve parçaları	3.795
8	Demir ve çelik	3.626
9	Odon hamuru:lifli selülozik maddelerin hamurları,hurdalar	2.540
10	Motorlu kara taşıtları,traktör,bisiklet,motosiklet ve diğer	2.233

Ülkelere Göre İthalat (Mayıs 2012/İlk 10 ülke/milyon \$)		
1	Rusya Federasyonu	16.282
2	Çin	13.354
3	Kazakistan	8.655
4	Almanya	7.780
5	Hindistan	5.413
6	İtalya	5.032
7	Suudi Arabistan	4.653
8	Tayvan	4.508
9	İran	4.323
10	İspanya	4.226

KTO'DAN İKİ YENİ YAYIN

'KONYA İLİ UYGUN YATIRIM ALANLARI'

'KONYA İLİ GELİR DAĞILIMI'



Konya Ticaret Odası Konya ekonomisini yakından ilgilendiren iki yeni yayını daha üyelerinin ve araştırmacıların hizmetine sundu.

Konya'nın ekonomik ve sosyal hayatına ilişkin araştırmaların, verilerin ve değerlendirmelerin yer aldığı "**Konya İli Yeni Yatırım Alanları**", "**Konya İli Gelir Dağılımı**" adlı eserler şehrin bugünkü ekonomisi hakkında detaylı bilgiler veriyor, yatırım alanındada gelecek yıllara ilişkin öngörüler yer alıyor.

KONYA İLİ UYGUN YATIRIM ALANLARI

Kalkınma Bakanlığı, Konya Ticaret Odası ve Mevlana Kalkınma Ajansı tarafından ortaklaşa hazırlanan kitapta Konya'nın coğrafi yapısından altyapısına, sanayi ve ticarettten, tarım ve hayvancılığa kadar güncel veriler yer alıyor.

Türkiye Kalkınma Bankası Dr. Faruk Cengiz Tekindağ ve Müdür Yardımcısı Mustafa Şimşek'in koordinasyonunda Uzman Filiz Keskin ve M. Oğuzhan Önen'in hazırladığı 268 sayfalık kitapta Konya'nın sosyo ekonomik gelişmişlik durumu incelenerek yatırım ortamı analizleri gerçekleştirilmiş buna göre Konya'ya yapılabilecek yatırımlarla ilgili çalışmalar anlatılmaktadır.

Konya'ya yatırım yapacak olan yerli ve yabancı sermayeye önemli bir kaynak teşkil edecek olan "**Konya İli Uygun Yatırım Alanları**" kitabı Yeni Teşvik Sistemi kapsamında Konya'nın yararlanacağı teşvik unsurları ile ilgili de çeşitli bilgiler sunulmuştur.

KONYA İLİ GELİR DAĞILIMI

Konya Ticaret Odası tarafından basılan, "**Konya İli Gelir Dağılımı**" konulu kitapta Dünya, Türkiye ve Konya'nın gelir dağılımına ilişkin detaylı çalışmalar yer alıyor.

Selçuk Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü öğretim üyeleri Doç. Dr. Zeynep Karaçor, Araştırma Görevlisi Yeşim Kubar, Öğretim Görevlisi Ayşe Esra Peker tarafından hazırlanan kitapta Konya'nın 31 ilçesinde eğitim durumundan meslek gruplarına, işsizlik oranlarından gelir dağılımına kadar bir çok konu başlığı yer alıyor.

Kitapta yer alan araştırma sonuçlarının ulusal literatüre katkı sağlayarak önümüzdeki yıllarda Konya'da yapılacak olan yatırımlarda ve eylem planlarının hazırlanmasında önemli katkılar sağlaması hedefleniyor.

201200391 - Alım

HONG KONG

Firma Türkiye'den taze incir ve kayısı ithal etmek istemektedir. Söz konusu ithal talebi Birliğimize, TC. Hong Kong Başkonsolosluğu Ticaret Ataşeliği aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 28.05.2012
Firma Adı: Wing Kee Produce Ltd
Adres:
Yetkili Kişi: Cyril Leung
e-mail: cyrilleung@wingkee.com

201200372-- Alım

İRAN

Firma Türkiye'den ızgaralık piliç eti ithal almak istiyor. İlgilenen firmaların fiyat tekliflerini, Incoterms (uluslararası ticari teslim şekilleri) çerçevesinde göndermeleri istenmektedir.

Kayıt Tarihi: 22.05.2012
Firma Adı: Montazam's Trade Company
Adres: 13. Bonbaste Badkubehi, Bahare Shargi St, Felestin Ave, Tabriz/East Aza - Iran
Yetkili Kişi: Hoosein Montazam / Chairman
Tel: +98.914.3074930
Faks: +98.411.4762057
e-mail: montazam@gmail.com

201200331-- Alım

A.B.D.

Ulusal ve uluslararası ticaretle uğraşan Amerikan şirketi, Türkiye'den çok kaliteli havlu ve banyo aksesuarları ve tekstil ürünleri almak istediğini ve doğrudan üreticilerle bağlantı kurmak istediğini bildirmiştir. Şirket ayrıca, Amerika'dan ve Avrupa'dan mal almak isteyen Türk şirketlerinin de taleplerini karşılayabileceklerini bildirmiştir.

Kayıt Tarihi: 03.05.2012
Firma Adı: BenEm International, Inc.
Adres: 43976 W. Palo Abeto DR. Maricopa, AZ 85138, USA.,
Yetkili Kişi: Emmanuel B. Menashi / Co-Founder/CEO
Tel: +1.480.370-0712
Faks: +1.623.518-3073
e-mail: em@beneminternational.com
web: http://beneminternational.com

201200392 - Satım

PERU

Hidrolik bağlantılar, adaptörler ve sanayi tipi hortum ithal etmek isteyen firmanın, bu ürünleri üreten firmalarımızla bağlantı kurmak istediği bildirilmiştir. Söz konusu talep Birliğimize, TC. Lima Büyükelçiliğimiz aracılığıyla iletilmiş olup, ilgilenen firmalarımızın, Büyükelçilik II. Kâtibi Sayın Aytunç Menevşeden (aytunc.menevse@mfa.govtr) yardım isteyebilecekleri belirtilmiştir.

Kayıt Tarihi: 28.05.2012
Firma Adı: ROEDA
Adres: Av. Brasil 203 - Lima 1 - Peru,
Yetkili Kişi: Estefany Castillo Aguirre / Planner Dpto. Técnico Comercial
Tel: +511.423 2297
Faks: +511.332 6956
e-mail: ecastillo@roeda.com.pe
web: www.roeda.com.pe

201200378 - Satım

TACİKİSTAN

Duşanbe'de kristal şeker ve rafinerisini üretmek isteyen Tacik Sufyon firması, bu iş için gerekli teknik araç ve donanımı satın almak için üretici Türk firmaları ile bağlantı kurmak istemektedir. Söz konusu talebi Birliğimize ileten TC. Duşanbe Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği, ilgilenen firmalarımızın, adresi verilen firma ile Türkçe iletişim kurabileceklerini belirtmiştir. Nasir Bey ile nasirjet@rambler.ru e-posta adresinden de bağlantı kurulabilir.

Kayıt Tarihi: 25.05.2012
Firma Adı: SUFYON
Adres: 1Guzargoh Fuçık Sok. No: 25 Duşanbe - Tacikistan.,
Yetkili Kişi: Nasir Bey
Tel: +992.907.870629
e-mail: nasirjet@gmail.com

201200342 - Satım

GÜRCİSTAN

Dünyaca ünlü bir dolmakalem ve bir de çakmak markasının Gürcistan'daki satışını yapan firma, Türkiye'den düşük fiyatlı çakmak ithal etmek istiyor. Levan Gugunava ile +995 579 77 89 00 numaralı cep telefonu da konuşulabilir.

Kayıt Tarihi: 10.05.2012
Firma Adı: Sales & Marketing Solutions Ltd.
Adres: Kazbegy AV.35 B, Tbilisi, Georgia.,
Yetkili Kişi: Levan Gugunava / General Manager
Tel: +995.790.333.444
e-mail: L.gugunava@sales.ge
web: www.sales.ge

201200375 - İşbirliği

HİNDİSTAN

Tarımsal ürünlerim iç ve dış ticaretiyle uğraşan firma, ürünlerini (senma leaves, polds & powder, natural & hulled sesame seeds, guar gum & powder, mustard seeds, fennel seeds, fenugreek seeds, cumin seeds & powder, coriander seeds, psyllium seeds, husk & powder, raw cottons) Türkiye'ye de satmak istiyor.

Kayıt Tarihi: 24.05.2012
Firma Adı: MANAN ENTERPRISES
Adres: 21 ASHIRVAD -2, PRAHALAD NAGAR AUDA GARDEN, AHMEDABAD-380015 INDIA
Yetkili Kişi: VIPUL
Tel: +91.9712966001
e-mail: vipul@mananentp.com

201200348 - İşbirliği

YUNANİSTAN

Firma, Türkiye'ye organik gıda ürünleri ihraç etmek istemektedir.

Kayıt Tarihi: 17.05.2012
Firma Adı: DICTEON ANTRON S.A.
Adres: Iraklion of Crete - Greece.,
Yetkili Kişi: Charamoundanis Michael / G. Manager
e-mail: mikekreta@yahoo.gr

201200343 - İşbirliği

PAKİSTAN

Hacca veya umreye giden Müslümanların kullanımını için ihram örtüleri (Ahram Towels) üreticisi olan firma ürünlerini ihraç etmek istiyor. Firma yetkilisine +92 332 322 52 33 numaralı cep telefonundan da ulaşılabilir.

Kayıt Tarihi: 10.05.2012
Firma Adı: PROGRESSIVE MULTI TRADE INTERNATIONAL
Adres: 51/G/1, P.E.C.H.S. BLOCK 6, NURSERY, SHAHRAH-E-FAISAL, KARACHI-75400 PAKISTAN.,
Yetkili Kişi: M. I. Ahmed / CEO
Tel: +92.21.34522112
Faks: +92.21.34302113
e-mail: pmtpak@gmail.com

201200394 - İşbirliği

TAYVAN

El aletleri, otomobil parçaları, motosiklet, bisiklet, havacılık vb. endüstriler için makineler üreten ve anahtar teslim projeler gerçekleştiren şirketler grubu, makineleri için Türk alıcılar aramaktadır.

Kayıt Tarihi: 30.05.2012

Firma Adı: JD Machinery Co. Ltd.

Yetkili Kişi: J-Cheng / Forging turnkey project leader

Tel: +886.42.3265080

e-mail: forging-turnkey@umail.hinet.net

201200353 - İşbirliği

BOSNA HERSEK

Bosna Hersek'te pirofilit madeninim imtiyaz hakkını alan firma, pirofilit çıkarma ve işleme sürecinde modern teknoloji ile üretim gerçekleştirebilmek için Türkiye'den yatırımcı aramaktadır. Söz konusu işbirliği teklifi Birliğimize, T.C. Saraybosna Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 17.05.2012

Firma Adı: AD - HARBI d.o.o. Sarajevo

Adres: Kromolj 126A, 71000 Sarajevo, .

Yetkili Kişi: Harbinja Muhamed

Tel: +38762.158 051

e-mail: bekircapljic@hotmail.com

201200369 - İşbirliği

ALMANYA

İçecek sektöründe kullanılan şişelerin açılması ve boşaltılması süreci için yeni bir teknoloji geliştiren firma, teknolojisini üretim hattına uygulamak isteyen içecek sektöründen firmalar aramaktadır. Sistem, cam veya PET şişelerin düzgün bir şekilde açılmasını ve örneğin yanlış etiketlenmiş/eksik doldurulmuş ürünlerin geri kazanımını sağlamaktadır. Söz konusu duyuru Birliğimize, İstanbul Sanayi Odası aracılığıyla iletilmiştir. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların II DE 0855 3N7G referans numarasını belirterek İstanbul Sanayi Odası'na başvurmaları gerekmektedir.

Kayıt Tarihi: 19.05.2012

Firma Adı: Avrupa İşletmeler Ağı (İstanbul Sanayi Odası)

Adres: Meşrutiyet Caddesi, No: 62, Tepebaşı - İstanbul, .

Yetkili Kişi: Onur Emül

Tel: +90.212.292 21 57 / 315

e-mail: oemul@iso.org.tr

web: www.aia-istanbul.org

201200386 - İşbirliği

İSPANYA

Tarımsal gıda ürünleri üreticisi olan firma; çizilme, şekil bozukluğu ve ölçü uyumsuzluğu gibi nedenlerle satılmayan biber (2000000 Kg) ve salatalık (4000000 Kg) gibi ürünlerini işlemek suretiyle meze vb. yiyecekler elde ederek endüstriyel değerini arttırabilecek gelişmiş teknolojiler için teknik ve ticari işbirliği yapabileceği ortaklar aramaktadır. Firmanın dondurarak koruma vb. tekniklerle ilgilenmediği bildirilmiştir. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 12 ES 27F4 30ZL referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekmektedir.

Kayıt Tarihi: 29.05.2012

Firma Adı: Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)

Adres: Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR, .

Yetkili Kişi: Can Şenyılmaz / Proje Uzmanı

Tel: +90.232.343 44 00 / 166

e-mail: can.senyilmaz@ebiltem.ege.edu.tr

web: www.ebicege.org.tr

201200357 - İşbirliği

POLONYA

Cüzdan, çanta, kartvizitlik gibi deri aksesuar üreticisi firma, deri tedarikçileri aramaktadır. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 20120326016 referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekmektedir.

Kayıt Tarihi: 18.05.2012

Firma Adı: Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)

Adres: Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR

Yetkili Kişi: Semih Erden

Tel: +90.232.343 44 00 / 165

e-mail: semih.erden@ebiltemege.edu.tr

web: www.ebicege.org.tr

201200377 - İşbirliği

AVUSTURYA

Yenileşimci ahşap yapı sistemleri, ahşap evler, ahşap doğramalar, ahşap cepheler ve inşaat ahşabı vb. üreticisi olan Avusturyalı Şirket, Türkiye'de aynı alanlarda ve/veya enerji sistemleri ve biyogaz tesisleri alanlarında faaliyet gösteren bir temsilci ya da dağıtıcı aramaktadır. Söz konusu Holzagentur Stadler (www.stadlerholz.at) Şirketi ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların Avusturya Ticaret Müsteşarlığının ankar@advantageaustria.org adresine veya (312) 219 21 45 numaralı faksa şirket bilgilerinin 3875/13 referans kodu ile göndermeleri istenmektedir.

Kayıt Tarihi: 24.05.2012

Firma Adı: Avusturya Büyükelçiliği Ticaret Müsteşarlığı

Adres: Armada İş Merkezi, Eskişehir Yolu, No: 6, A Blok, Kat: 13, No: 19 06520 Söğütözü - Ankara

Yetkili Kişi: Konstantin Bekos / Avusturya Ticaret Müsteşarı

Tel: +90.312.219 21 41

Faks: +90.312.219 21 45

e-mail: ankar@advantageaustria.org

web: www.advantageaustria.org/tr

201200339 - İşbirliği

İNGİLTERE

Ev temizlik ürünleri üreticisi olan bir küresel firma; özellikle düşük sıcaklıklardaki (15 -20°C) sulu yıkama ortamlarında, değişik yüzeylere yemeklerden ve diğer etkenlerden bulaşan yağ lekelerinin giderilmesini sağlayabilecek çözümler aramaktadır. Kimyasal, biyolojik ya da fiziksel çözümleri olan ve bu firma ile bağlantı kurmak isteyen akademik veya endüstriyel kuruluşların 12 GB 40n4 308V referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekmektedir.

Kayıt Tarihi: 09.05.2012

Firma Adı: Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)

Adres: Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR, .

Yetkili Kişi: Can Şenyılmaz / Proje Uzmanı

Tel: +90.232.343 44 00 / 166

e-mail: can.senyilmaz@ebiltem.ege.edu.tr

web: www.ebicege.org.tr

201200367 - İşbirliği

İSVİÇRE

Enerji tasarrufu için ısı yalıtım malzemeleri, paketleme malzemeleri ve taşıtların çarpışmalara karşı dayanıklı olması gereken parçalarının üretiminde kullanılan hafif termoplastikler üreten firma, ürünlerinin çevreye olumsuz etkilerini azaltmak amacıyla biyolojik esaslı polimerlerin kullanıldığı yenileşimci çözümler aramaktadır. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 12 CH 84FB 30U2 referans numarasını belirterek İstanbul Sanayi Odası'na başvurmaları gerekmektedir.

Kayıt Tarihi: 19.05.2012

Firma Adı: Avrupa İşletmeler Ağı (İstanbul Sanayi Odası)

Adres: Meşrutiyet Caddesi, No: 62, Tepebaşı - İstanbul, .

Yetkili Kişi: Onur Emül

Tel: +90.212.292 21 57 / 315

e-mail: oemul@iso.org.tr

web: www.aia-istanbul.org

201200388 - İşbirliği

LETONYA

Odun kömürü üreticisi firma, üretim için ham ahşap malzemedeki nemi düşürmeyi amaçlayan, yenilikçi ahşap kurutma teknolojisi aramaktadır. Teklif edilen teknoloji uygun maliyetli ve tam gelişmiş olmalıdır. Firma teknik destekli ticari sözleşmeler ile ilgilenmektedir. Firma ile bağlantı kurmak isteyen kuruluşların 12 LV 58AD 30Q4 referans numarasını belirterek Ege İş ve Yenilik Merkezi'ne başvurmaları gerekmektedir.

Kayıt Tarihi: 29.05.2012

Firma Adı: Ege İş ve Yenilik Merkezi (EBIC-Ege)

Adres: Ege Üniversitesi Bilim Teknoloji Uygulama ve Araştırma Merkezi (EBİLTEM) 35100 Bornova - İZMİR

Yetkili Kişi: Can Şenyılmaz / Proje Uzmanı

Tel: +90.232.343 44 00 / 166

e-mail: can.senyilmaz@ebiltem.ege.edu.tr

web: www.ebicege.org.tr

BAŞLAMA	BİTİŞ	FUARIN ADI	KONUSU	BAŞLICA ÜRÜN HİZMET GRUPLARI	TÜRÜ	YER	ŞEHİR
25 Ağustos 12	30 Ağustos 12	17.Afyonkarahisar Zafer Fuarı	Ticaret ve Sanayi	Gıda, İnşaat, Tarım, Mobilya, Tekstil, Otomotiv	Genel Fuar	Kültür Park Belediye Fuar Alanı	Afyonkarahisar
25 Ağustos 12	30 Ağustos 12	5. Tarımttech 2012	Traktör ve Ekipmanları	Traktör ve Ekipmanları	İhtisas Fuarı	Çorlu Orion Alışveriş Merkezi Alanı	Tekirdağ
29 Ağustos 12	1 Eylül 12	Konya Tohum 2012 2.Tohumculuk Fıdancılık, Bahçe Bitkileri, Zirai Mücadele, Sulama, Gübreleme ve Ekipmanları Fuarı	Tohumculuk, Fıdancılık, Bahçe Bitkileri, Zirai Mücadele, Sulama, Gübreleme, ve Ekipmanları	Tohumculuk, Fıdancılık, Bahçe Bitkileri, Zirai Mücadele, Sulama, Gübreleme, ve Ekipmanları	İhtisas Fuarı	K'TO Tüyap Konya Uluslararası Fuar Merkezi	Konya
29 Ağustos 12	2 Eylül 12	International Bodrum Yacht Show 2012 (32.)	Yatçılık ve Yat Ekipmanları	Yelkenli ve Motor Yatlar, Katamaranlar, Kabin Cruiser'lar, Yat Aksesuarları, Dıştan ve İçten Takırma Deniz Motorları, Sürat Tekneleri, Şişme Botlar,	Uluslararası İhtisas Fuarı	Bodrum Doğuş Turgutreis Marina	Muğla
30 Ağustos 12	2 Eylül 12	Helal ve Sağlıklı Ürünler Fuarı 2012	Helal Usül ile Üretilen Tüm Ürünler ve Hizmetler	Helal Gıda ve Meşrubatlar, Gıda Paketleme ve Catering Ekipmanları, İslami Moda, Tekstil, İlaç ve Kozmetik Ürünleri, İslami Finans ve Yatırım, Helal Sertifikalı Tesisler, Medya ve Dergiler	İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
30 Ağustos 12	2 Eylül 12	DLG-ÖÇP Tarım ve Teknoloji Günleri 2012	Açık Alan Uygulamalı Tarım Fuarı	Tohumlar, Gübreler, Zirai İlaçlar, Tarım Makineleri, Fıdanlar Sulama Ekipmanları Sera Teknolojileri, Fideleler, Hayvancılık, Gıda,	İhtisas Fuarı	Karaevli Köyü	Tekirdağ
30 Ağustos 12	2 Eylül 12	Mersin Av Doğa 2012	Mersin Av ve Doğa Sporları	Av, Silah, Doğa Sporları	İhtisas Fuarı	Yenişehir Belediyesi Fuar Alanı	Mersin
31 Ağustos 12	9 Eylül 12	İzmir Enternasyonal Fuarı (81.)	Genel Ticaret	Sağlık, Gıda, Otomotiv, Ticari Araç, İş Makineleri, Genel Makine, Mobilya, Finans İletişim Teknolojileri ve Telekomünikasyon	Uluslararası Genel Fuar	Uluslararası İzmir Fuar Alanı	İzmir
5 Eylül 12	9 Eylül 12	Afyonkarahisar Otomobil, Ticari Araçlar ve Yan Sanayi Fuarı	Otomobil, Ticari Araçlar, Motosiklet, Bisiklet, LPG Sistemleri, Yan Sanayi	Otomobil, Ticari Araçlar, Motosiklet, Bisiklet ve Aksesuarları, Yedek Parça, Oto Müzik Sistemleri, Modifiye, Garaj ve Servis Ekipmanları	İhtisas Fuarı	Kültürpark Belediye Fuar Alanı	Afyonkarahisar
5 Eylül 12	9 Eylül 12	23.Uluslararası Züccaciye, Züccaciye Ev Eşyaları, Dekoratif ve Elektrikli Ev Gereçleri Fuarı	Züccaciye, Hediyeelik Eşya, Dekoratif Ev Tekstili ve Elektrikli Ev	Cam Ürünler, Çelik Mutfak Eşyaları, Plastik Ürünler, Porselen, Küçük Elektrikli Ev Aletleri, Ev Tekstili, Dekoratif Ürünler Ve Çeyiz	Uluslararası İhtisas Fuarı	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
6 Eylül 12	9 Eylül 12	Agrotec2012 16.Uluslararası Tarım ve Tarım Teknolojileri Fuarı	Tarım Makine ve Ekipmanları	Tarım Makinaları, Zirai İlaçlar, Hayvancılık ve Sera Ekipmanları	Uluslararası İhtisas Fuarı	Atatürk Kültür Merkezi	Ankara
6 Eylül 12	9 Eylül 12	All Green Expo 2012 Yeşil Ekonomi ve Enerji Verimliliği Fuarı	Çevreye Duyarlı Ürünler ve Enerji Verimliliği	Enerji ve Çevreye Duyarlı Ürünler Yeşil Ekonomi	İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
6 Eylül 12	9 Eylül 12	3.Ortadoğu Halı Fuarı	Halı, Yan Sanayi Ürünleri	Halı, Yan Sanayi Ürünleri	İhtisas Fuarı	OFM Ortadoğu Fuar Merkezi	Gaziantep
6 Eylül 12	9 Eylül 12	AIREX 2012 9.Uluslararası Sivil Havacılık ve Havalimanları Fuarı	Sivil Havacılık ve Havalimanları	Sivil Uçak Ve Helikopterler, Uçak Motoru, Seyrüsefer, Deniz Ürünleri, Dondurulmuş ve Hazır Gıda, Gıda Katkı Maddeleri, İçecekler, Yağlar, Bakliyat, Baharat	Uluslararası İhtisas Fuarı	Atatürk Havalimanı Apronu	İstanbul
6 Eylül 12	9 Eylül 12	Gıda 2012 Worldfood İstanbul 20.Uluslararası Gıda Ürünleri ve Teknolojileri Fuarı	Gıda Ürünleri ve Teknolojileri	Süt, Et, Şekerleme, Konserve, Çay Ve Kahve, Organik, Deniz Ürünleri, Dondurulmuş ve Hazır Gıda, Gıda Katkı Maddeleri, İçecekler, Yağlar, Bakliyat, Baharat	Uluslararası İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
6 Eylül 12	9 Eylül 12	IPACK 2012 27.Uluslararası Ambalaj, Paketleme ve Gıda İşleme Sistemleri Fuarı	Ambalaj, Paketleme ve Gıda İşleme Sistemleri	Ambalaj ve Makineleri, Paketleme, Etiketleme, Kollleme, Dolum, Streç, Ambalaj, Paketleme Makineleri, Cam Ambalajlar, Plastik Çemberler Ve Makineleri	Uluslararası İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
6 Eylül 12	9 Eylül 12	KOBİ EXPO Türkiye Tunus Eşleştirme Bilgi ve Eğitim Fuarı	Eşleştirme, Eğitim, AR-GE, Tanıtım, Bilgilendirme	KOBİ Kuruluşları Eşleştirme Konferansları, Tanıtım, Danışmanlık, Araştırma, Ulusal ve Yabancı Üniversiteler, Konsolosluklar, Odalar, Dernekler, Kamu Kuruluşları	İhtisas Fuarı	Tuna Expo Kongre ve Sergi Merkezi	İzmir
13 Eylül 12	14 Eylül 12	WICS 2012 Dünya Akıllı Şehirler Zirvesi ve Fuarı	Geleceğin Şehirleri ve Teknolojileri	Kentsel Dönüşüm, ICT, Akıllı Şehir Sistemleri ve Teknolojileri, Akıllı Bilgi ve İletişim Teknolojileri, Akıllı Çevre Teknolojileri, Akıllı Altyapı ve Ulaşım Sistemleri	İhtisas Fuarı	Swisotel The Bosphorus	İstanbul
13 Eylül 12	15 Eylül 12	Paintistanbul 2012 Boya Sanayi ve Yardımcı Maddeler Kongre ve Fuarı	Boya Sanayi ve Yardımcı Maddeler	Boya ve Hammaddeler- Makine ve Ekipmanlar	İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
13 Eylül 12	16 Eylül 12	4.Tesettür Fuarı Türkiye	Tesettür Giyim, Aksesuar, Turizm	Tekstil, Turban Modelleri, Peruk, Ayakkabı, Çanta, İç Giyim, Spor Kıyafetler, Okullar, Kurslar, Otel, Tur Organizasyonu	İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
13 Eylül 12	16 Eylül 12	4.Bijoux Expo Türkiye	Bijuteri, Takı ve Moda Aksesuarları	Bijuteri, Moda Aksesuarları, Eşarp, Atkı, İmitasyon Aksesuarları, Çanta, Kemer	Uluslararası İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul
13 Eylül 12	16 Eylül 12	Ankiros 2012 11.Uluslararası Demir-Çelik ve Döküm Teknolojileri, Makine ve Ürünleri	Demir - Çelik ve Döküm Teknolojileri, Makine ve Ekipmanları	Demir - Çelik ve Döküm Sektörü ve Metalurji İle İlgili Hammadde, Makine, Ekipman, Teknoloji, Ürün, Hizmet	Uluslararası İhtisas Fuarı	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
13 Eylül 12	16 Eylül 12	Annofer 2012 10.Uluslararası Demir Dışı Metaller Teknolojileri, Makine ve Ürünleri	Demir Dışı Metaller Teknolojileri, Makine ve Ekipmanları	Demir Dışı Metaller Sektörü ve Metalurji İle İlgili Hammadde, Makine, Ekipman, Teknoloji, Ürün, Hizmet	Uluslararası İhtisas Fuarı	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
13 Eylül 12	16 Eylül 12	TURKCAST 2012 5.Döküm Ürünleri İhtisas Fuarı	Döküm Ürünleri	Metalden Mamul Her Türü Döküm Ürünleri	İhtisas Fuarı	Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi	İstanbul
13 Eylül 12	16 Eylül 12	10.Bayım Olurmusun? Franchising ve Markalı Bayılık Fuarı 2012	Bayılık, Distribütör ve Franchise Veren Firmalar	Gıda, Bilişim, Tekstil, Telekomünikasyon, Emlak, Eğitim, Mücevher, Mobilya, Hizmet	İhtisas Fuarı	İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy	İstanbul

İstatistiklerle Konya



Başlık	Konya		Türkiye'de 1. Sıradaki İl	Değer	TÜRKİYE	Konya'nın TR İçinde Payı	Yıl	Kaynak
	Değer	Sıra						
DEMOGRAFİK YAPI								
Nüfus	2,038,555	7.	İstanbul	13,624,240	74,724,269	%2.73	2011	TÜİK
Şehir Nüfusu	1,486,653	7.	İstanbul	13,120,596	56,222,356	%2.64	2010	TÜİK
Şehir Nüfusu/Toplam Nüfus (%)	73.82	15.	İstanbul	98.98	76.26		2010	TÜİK
Nüfus Artış Hızı (binde)	10.57	31.	Bilecik	109.22	15.88		2010	TÜİK
Doğum Sayısı	34,576	9.	İstanbul	211,088	1,238,970	%2.79	2010	TÜİK
Aldığı Göç	47,901	9.	İstanbul	439,515	2,360,079	%2.03	2010	TÜİK
Verdiği Göç	56,729	7.	İstanbul	336,932	2,360,079	%2.40	2010	TÜİK
Okuma yazma bilen oranı (6 yaş ve üzeri)	94.6	21.	Antalya	97.51	93.96		2010	TÜİK
İŞGÜCÜ YAPISI								
İstihdam Oranı (%)	46.5	27.	Rize	58.1	43		2010	TÜİK
İşgücüne Katılım Oranı (%)	50.7	31.	Rize	61.8	48.8		2010	TÜİK
İşsizlik Oranı (%)	8.2	41.	Adana	19.1	11.9		2010	TÜİK
EĞİTİM								
Okul Sayısı	2,076	5.	İstanbul	5,197	69,684	%2.98	2010	TÜİK
Öğrenci Sayısı	462,797	9.	İstanbul	2,856,283	16,845,528	%2.75	2010	TÜİK
Mesleki ve Teknik Öğretim Okul Sayısı	168	5.	İstanbul	535	5,179	%3.24	2010	TÜİK
Mesleki ve Teknik Öğretim Öğrenci Sayısı	64,264	5.	İstanbul	364,047	2,072,487	%3.10	2010	TÜİK
Yükseköğretim veya Fakülte Mezunu	105,782	7.	İstanbul	1,034,132	4,566,049	%2.32	2010	TÜİK
Yüksek Lisans Mezunu	7,970	7.	İstanbul	120,323	365,791	%2.18	2010	TÜİK
Doktora Mezunu	3,091	4.	İstanbul	30,343	113,862	%2.71	2010	TÜİK
Üniversite Öğrencisi Sayısı	68,424	5.	Eskişehir	1,755,112	3,626,642	%1.89	2010	TÜİK
Öğretim Elemanı Sayısı	3,527	4.	İstanbul	21,707	111,495	%3.16	2010	TÜİK
Profesör Sayısı	499	4.	İstanbul	4,028	15,529	%3.21	2010	TÜİK
Doktora Mezunu/Nüfus	0.0015	12.	Ankara	0.0044	0.0015		2010	TÜİK
Yayın Sırası (Selçuk Üniv.)	740	7.	İstanbul (İstanbul Üniv.)	1,570	27,364	%2.70	2010	YÖK
Üniversiteler Arası Sıralama (puan) - (Selçuk Üniv.)	522.57	21.	Ankara (Hacettepe Üniv.)	692.59			2010	URAP

Not: TÜİK tarafından bazı verilerin geçici olduğu belirtilmektedir.
İllerarası sıralama yapılırken aynı değerler noktasında, Konya ilk sırada sayılmıştır.
Hazırlayan: İsmail ÜNVER (MEVKA Konya Yatırım Destek Ofisi Koordinatörü)

Ay	İlk Tarih	Son Tarih	Konu
Temmuz	01/06/2012	02/07/2012	Basit Usulde Vergilendirilen Mükelleflerin Gelir Vergisi 2. Taksit Ödemesi
	01/06/2012	02/07/2012	Mayıs 2012 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)
	01/06/2012	02/07/2012	Mayıs 2012 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)
	01/06/2012	02/07/2012	Mayıs 2012 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	01/07/2012	10/07/2012	16-30 Haziran 2012 Dönemine İlişkin Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	01/07/2012	10/07/2012	16-30 Haziran 2012 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi
	01/07/2012	16/07/2012	Haziran 2012 Dönemine Ait Kolalı Gazoz, Alkollü İçecekler ve Tütün Mamullerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	01/07/2012	16/07/2012	Haziran 2012 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	01/07/2012	16/07/2012	Haziran 2012 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi
	01/07/2012	16/07/2012	Haziran 2012 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	01/07/2012	16/07/2012	Haziran 2012 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	01/07/2012	16/07/2012	Haziran 2012 Dönemine Ait Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi
	01/07/2012	20/07/2012	Haziran 2012 Dönemine Ait Kolalı Gazozlara İlişkin EK:7 No.lu ÖTV Bildirim Formu
	01/07/2012	20/07/2012	Haziran 2012 Dönemine Ait Alkollü İçeceklerle İlişkin EK:8 Nolu ÖTV Bildirim Formu
	01/07/2012	20/07/2012	Haziran 2012 Dönemine Ait Tütün Mamullerine İlişkin EK:9 No.lu ÖTV Bildirim Formu
	01/07/2012	20/07/2012	Haziran 2012 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin EK:10 No.lu ÖTV Bildirim Formu
	01/07/2012	20/07/2012	Haziran 2012 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	01/07/2012	20/07/2012	Haziran 2012 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	01/07/2012	20/07/2012	Haziran 2012 Dönemine Ait Müşterek Bahislere İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Ödemesi
	01/07/2012	20/07/2012	Haziran 2012 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	01/07/2012	20/07/2012	Haziran 2012 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	16/07/2012	24/07/2012	1-15 Temmuz 2012 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi
	16/07/2012	25/07/2012	1-15 Temmuz 2012 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
	01/07/2012	27/07/2012	Haziran 2012 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı
	01/07/2012	27/07/2012	Nisan-Mayıs-Haziran 2012 Dönemine Ait Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı (GVK 98. Maddesinin 3. Fıkrasına Göre Üçer Aylık Beyanname Verme Hakkından Yararlananlar İçin)
	01/07/2012	27/07/2012	Nisan-Mayıs-Haziran 2012 Dönemine Ait GVK Geçici 67. Madde Kapsamında Yapılan Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı
	01/07/2012	27/07/2012	Haziran 2012 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı
	01/07/2012	27/07/2012	Nisan-Mayıs-Haziran 2012 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı
	01/07/2012	27/07/2012	Haziran 2012 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı
	01/07/2012	27/07/2012	Haziran 2012 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı
	01/07/2012	30/07/2012	Haziran 2012 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Ödemesi
	01/07/2012	30/07/2012	Nisan-Mayıs-Haziran 2012 Dönemine Ait Tevkifatların Ödemesi (GVK 98. Maddesinin 3. Fıkrasına Göre Üçer Aylık Beyanname Verme Hakkından Yararlananlar İçin)
	01/07/2012	30/07/2012	Nisan-Mayıs-Haziran 2012 Dönemine Ait GVK Geçici 67. Madde Kapsamında Yapılan Tevkifatların Ödemesi
	01/07/2012	30/07/2012	Haziran 2012 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Ödemesi
	01/07/2012	30/07/2012	Nisan-Mayıs-Haziran 2012 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Ödemesi
	01/07/2012	30/07/2012	Haziran 2012 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Ödemesi
	01/07/2012	30/07/2012	Haziran 2012 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Ödemesi
	01/07/2012	31/07/2012	2011 Yılına İlişkin Gelir Vergisi 2. Taksit Ödemesi
	01/07/2012	31/07/2012	Motorlu Taşıtlar Vergisi 2. Taksit Ödemesi
	01/06/2012	31/07/2012	6111 Sayılı Kanununun 2, 3, 5, 6, 7 ve 8. Maddeleri Hükümleri Uyarınca Ödenmesi Gereken 8. Taksit Ödemesi
	01/07/2012	31/07/2012	Haziran 2012 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)
	01/07/2012	31/07/2012	Haziran 2012 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)
	01/07/2012	31/07/2012	Haziran 2012 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi