

yeni ipek yolu

KONYA TİCARET ODASI DERGİSİ

YIL: 26 / SAYI: 300 ŞUBAT 2013

TEMEL
SEKTÖRLERDE

2012 DEĞERLENDİRMESİ/2013 BEKLENTİSİ

İŞLETMELERDE
STRATEJİK YÖNETİM

**İHRACATTA
TARİHİ REKOR**

151.9 MİLYAR DOLAR

TÜRKİYE'NİN SERBEST
TİCARET ANLAŞMALARI

KONYA İŞ GÜCÜ
PIYASASI TALEP
ARAŞTIRMASI



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

Misafirleriniz de

VAV
desin



VAV ET
● KASAP ● STEAKHOUSE
www.vavetkonya.com

0332 323 39 93

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

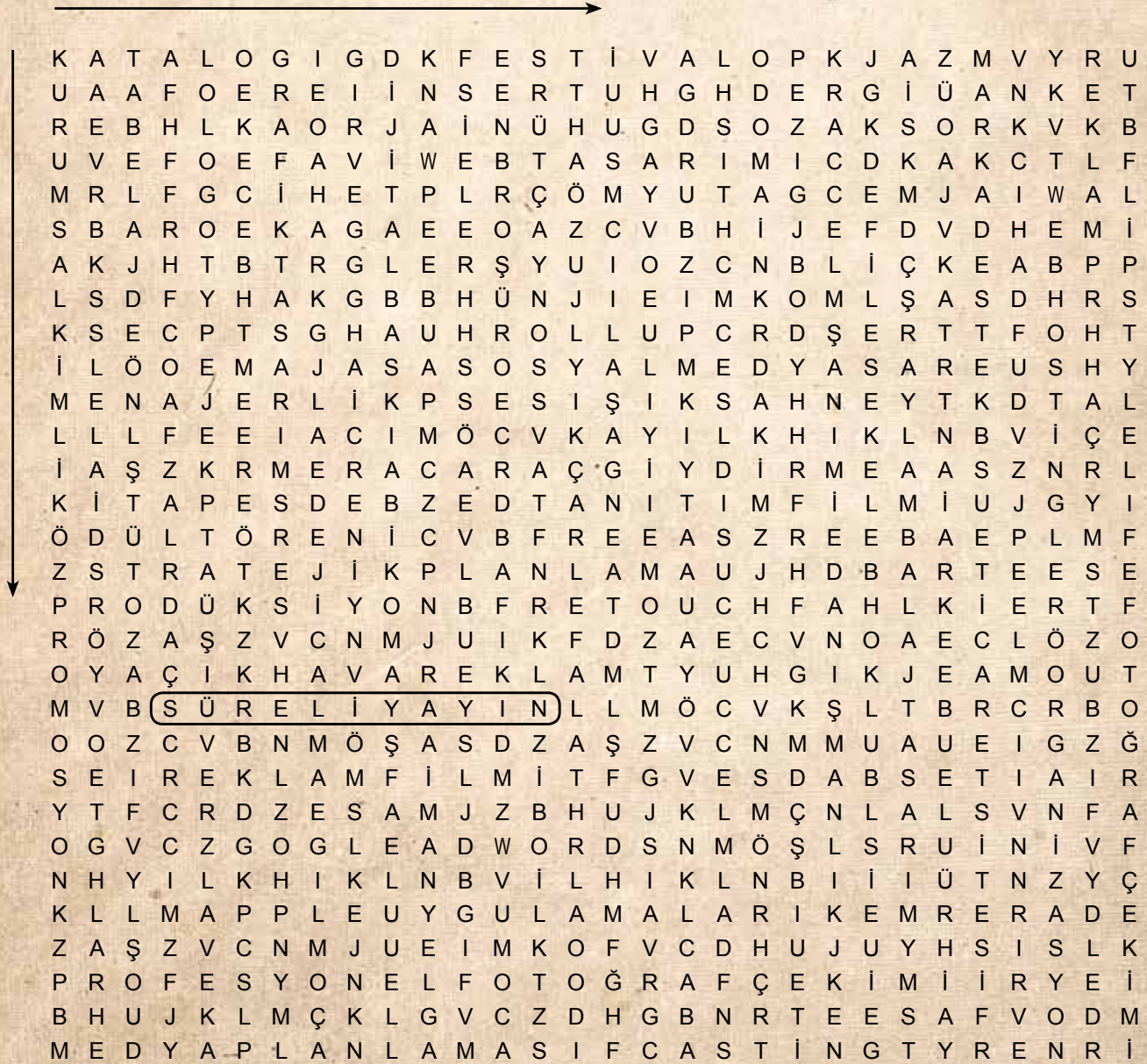
LOKUM BONFILE • ANTRİKOT • KUZU PIRZOLA • DRY AGED NEWYORK STEAK • DRY AGED DANA PIRZOLA • DRY AGED T-BONE STEAK • BATON SUCUK • İSLİ ET • VAV SOSİS • DANA TORNEDO • TAZE BAHARAT SOSLU BONFILE • VAV BURGER • PASTA TAGLIATELLE • FETTUCİNE • ETLİ PENNE • IZGARA SEBZE SALATA • VAV YEŞİLİ SALATA • CHEESE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

bir reklam ajansı neler yapabilir..

Neler yapabileceğimiz aşağıdaki harfler arasında bulunan gizli kelimelerde saklı.



çözüm QR kodu



Neler yapabileceğimizi yukarıda işaretlediğiniz için teşekkürler. Peki ihtiyacınız olan hangisi?
Çözümlmek için İhtiyacınız olan numara ve adres bilgilerimiz aşağıdadır.



T : 0332 320 25 62 - 63
F : 0332 320 25 64
W: www.medyaingroup.org

Beyazıt Mh. Sultan Cem Cd.
No: 35 A Plaza A Blok Kat: 4
No: 403 Selçuklu/KONYA

Et Mangalda
Mangal Horanta'da güzeldir...



 **HORANTA**
MANGAL

horantamangal.com 0332 323 13 33 Meram Yeni Yol Üzeri



BAŞLARKEN

Değerli Üyelerimiz

Son günlerde gündeme gelen ve Oda seçimlerimizin ertelenmesiyle devam eden NACE sürecinin gelişimi hakkında sizlere bilgi vermek istiyorum.

"Ekonomik Faaliyetlerin İstatistikî Sınıflandırması" anlamına gelen NACE, Avrupa Birliği tarafından geliştirilen bir kodlama sistemidir. AB'ye uyum çerçevesinde 2008 yılından itibaren kullanıma giren bu sistemle Maliye Bakanlığı, Sosyal Güvenlik Kurumu, TÜİK, KOSGEB gibi kurumlar firmaların faaliyet alanlarını bu kodlara göre sınıflandırmaya başladı. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği de 2009 yılındaki oda seçimleri öncesinde bu kod sistemine geçmişti.

Diğer taraftan, NACE sistemini kullanmaya başlayan kurumların her biri aynı firmaya farklı bir NACE kodu verdiği için kurumlar arasında da sorunlar yaşanıyordu. Ortaya çıkan bu durum karşısında Gümrük ve Ticaret Bakanlığı harekete geçti ve durumun düzeltilmesi görevini de Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne verdi. TOBB bu görevi; Gelir İdaresi,

TÜİK ve Sosyal Güvenlik Kurumu ile birlikte yürüttü. Süreçte firmaların NACE faaliyet kodları belirlenirken, Gelir İdaresi'ne verilen beyannamelerde, en yüksek cironun sağlandığı faaliyet alanının, şirketin asıl faaliyet kodu olarak tespit edilmesi esas alındı. İlk aşamada, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği belirlediği bu kodları, gönderdiği tebligatla şirketlere bildirmiştir. İlk gönderide adreslerinde bulunmayan şirketlere ikinci kez bir tebligat yapılmıştır. Bu süreçte Odamız ilimizde yayın yapan 13 yerel gazeteye ilan vererek, e-mail ve SMS göndererek, NACE kodları konusunda olası itirazlarını TOBB'a bildirmelerini tüm üyelerimize önemle duyurduk.

NACE kodları belirlenirken, şirketlerin kendi beyanları ve itirazları esas alınmıştır. İtirazlar doğrultusunda oluşan nihai faaliyet kodları üzerinden, son olarak da Oda ve Borsaların meslek grupları belirlenmiştir.

Odamız, NACE kodları belirleme sürecinin tamamıyla dışındadır. NACE süreci Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği tarafından yürütülmüştür.

NACE kodları ile ilgili itirazlar üzerine 1 Şubat - 31 Mart tarihleri arasında yapılması planlanan Oda seçimlerimiz Bakanlar Kurulu kararıyla Mayıs-Haziran dönemine ertelendi. Türkiye genelindeki bu erteleme NACE kodlarıyla ilgili TOBB'a yapılan itirazların sağlıklı bir şekilde incelenmesi amacıyla gerçekleştirildi. Konya olarak NACE kodlarıyla ilgili sorun yaşamamıza rağmen erteleme Türkiye genelinde oldu. Seçimlere çok kısa bir zaman kala yapılan bu erteleme seçimler için vaktini ayıran üyelerimizin zaman kaybı yaşamasına neden olmuştur. Bu açıdan seçimlerin en kısa sürede tamamlanmasını bekliyoruz. Biz seçim sürecinin en başından beri katılımcı, adil bir seçim olması görüşünü savunduk. Konya Ticaret Odası birlik ve beraberlik içerisinde girdiğimiz seçim sürecini Bakanlar Kurulu'nun öngördüğü tarih olan Mayıs-Haziran döneminde gene birlik ve beraberlik içerisinde tamamlayacağız.

Selçuk ÖZTÜRK
KTO Yönetim Kurulu Başkanı



KONYA TİCARET ODASI
yeni **ipek yolu**
dergisi

SAYI: 300 • ŞUBAT 2013

İMTİYAZ SAHİBİ

Konya Ticaret Odası Adına
Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk ÖZTÜRK

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Özhan SAY

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Mustafa AKGÖL

HALKLA İLİŞKİLER

İbrahim ÇAKIR

YAYIN KURULU

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

BİLİM KURULU

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

GÖRSEL YÖNETMEN

M. Fatih ÖZSOY

GRAFİK TASARIM

Medya F Group

REKLAM

Medya F Group

YAPIM

MEDYA F GROUP

Beyazıt Mah. Sultan Cem Cad. A Plaza
A-Blok No:35 Kat:4/403 | KONYA/TÜRKİYE
TEL: +90 332 320 25 62 - 63
FAX: +90 332 320 25 64
www.medyafigroup.org • www.vizyonkonya.com

BASKI-CİLT

Damla Ofset A.Ş.
Büsan Organize San. Kosgeb Cad.
10631 Sk. No: 4 Karatay/KONYA
Tel: (0332) 345 00 10
www.damlaofset.com.tr
Sertifika No: 14972 / ŞUBAT / 2013

DAĞITIM

EKİN Kurye Aracılık Hizmetleri
0 332 236 36 12
ekinlojistik@hotmail.com
ŞUBAT 2013

YAYIN TÜRÜ

Yerel, Süreli, Aylık
Ayda bir yayınlanır. Dergimizdeki yazılar kaynak
gösterilerek alınabilir. Dergimizde yayınlanan
yazılardaki görüşler yazarlarına aittir. Dergimize
yayınlanmak üzere gönderilen yazılar yayınlanmasın
veya yayınlanmamasın iade edilmez.

BASIN VE HALKLA İLİŞKİLER MÜDÜRLÜĞÜ

Vatan Caddesi No: 1 42040 Selçuklu/KONYA
Tel: +90 332 221 52 94 - 95
Fax: 0 332 221 52 96

www.kto.org.tr

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

İÇİNDEKİLER

ŞUBAT 2013



Konya Türkiye'nin
Güvenli Limanı

06



09

Başkan Öztürk KTO-Karatay
Üniversitesi'nde Öğrencilerle
Bir Araya Geldi



12

İslam'da Ticaret Hayatı
KTO'da Konuşuldu



16

Kadın ve Genç Girişimciler
İcra Kurulu Seçti



18

KONYA İŞGÜCÜ PİYASASI TALEP ARAŞTIRMASI



22

TEMEL SEKTÖRLERDE 2012 YILI DEĞERLENDİRMESİ 2013 YILI BEKLENTİLERİ



28

TÜRKİYE'YE SINIRLI KAPSAMDA VİZELERİN KALDIRILMASI



30

İŞLETMELERDE STRATEJİK YÖNETİM (1)



34

151.9 MİLYAR DOLAR İHRACAT 2012 YILINI DA REKORLA TAMAMLADI



36

TÜRKİYE'NİN SERBEST TİCARET ANLAŞMALARI

Konya Türkiye'nin Güvenli Limanı

06

Üye Aidat ve
Belge Ücretlerinde
Zam Yok

08

28. Ayakkabı Fuarı Açıldı

11

İl Özel İdaresi
Elektrikli Araç
Kullanacak

15

Dosya
Konya İşgücü
Piyasası Talep
Araştırması

18

Rapor

Temel Sektörlerde
2012 Değerlendirmesi
2013 Beklentileri

22

Araştırma
Avrupa Komisyonu'nun
Türkiye'ye Sınırlı
Kapsamda Vizelerin
Kaldırılmasına İlişkin
Son Kararının
Arkasında Neler Var?

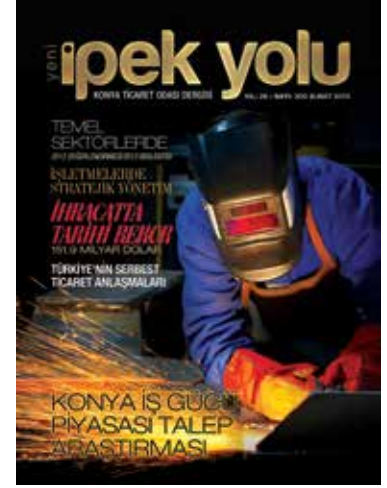
28

Analiz
İşletmelerde
Stratejik
Yönetim (1)

30

Dış Ticaret
Türkiye'nin Serbest
Ticaret Anlaşmaları

36



38

Kosgeb

Sınai Mülkiyet Hakları ve
Belgelendirme Desteği

42

Ülke Panorama

Moritanya

46

Meslek Komiteleri

20. Meslek Komitesi

48

Meslek Komiteleri

21. Meslek Komitesi

50

Tarih

Konya Osmanlı
Şirket-i Sarrafiyesi

52

Başarı Hikayeleri

Melikşah Makina

56

Temel Ekonomik Göstergeler

58

Dünyadan İşbirliği Teklifleri

60

Fuar Rehberi

62

Vergi Takvimi



Yeni İpek Yolu Dergisi İlaveleridir.

KONYA TÜRKİYE'NİN GÜVENLİ LİMANI



KTO BAŞKANI SELÇUK ÖZTÜRK 2012 YILINDA DÜNYADA YAŞANILAN EKONOMİK VE SİYASİ SIKINTILARA RAĞMEN, TÜRKİYE EKONOMİSİNİN DAYANIKLILIĞINI KORUMASININ ÖNEMLİ OLDUĞUNU BELİRTEREK 2013 YILINDA İHRACATIN VE BÜYÜMENİN EKONOMİYE KATKISININ ARTACAĞINI SÖYLEDİ. BAŞKAN ÖZTÜRK; DÜNYA İÇİNDE TÜRKİYE, TÜRKİYE İÇİNDE İSE KONYA'NIN 2013 YILINDA GÜVENLİ LİMAN OLACAĞINI VURGULADI.



Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, Türkiye ve dünya ekonomisinde 2012 yılında yaşanan gelişmeleri değerlendirdi. Başkan Öztürk şu görüşlere yer verdi:

"Küresel krizin başladığı 2007 yılından bu yana geçen süreye rağmen, 2013 yılı başında dünya ekonomisinde istikrarın hala sağlanmadığını görmekteyiz. Gelişmiş ekonomilerde zayıf büyüme ve yüksek işsizlik sürerken Avro Bölgesi'nde kamu borç krizi kaynaklı güven bunalımı devam etmektedir. Ülkemizi de çok yakından ilgilendiren küresel ekonominin önünde 2013 yılında devam edecek olan bazı riskler bulunmaktadır. Avro Bölgesinde devam eden borç sarmalı ve güven sorunu, ABD'deki mali belirsizlikler, gelişmekte olan ülkelerde büyümenin sert biçimde yavaşlaması, yüksek seyreden emtia fiyatları 2013 yılında ülkemizi etkilemeye devam edecektir. 2010 ve 2011 görülen yüksek büyüme rakamlarının ardından 2012 yılına küresel ekonomideki belirsizlikler devam ederken Türkiye yumuşak iniş süreciyle girmişti. Beklentimiz olduğu gibi 2012 gerçekten de ekonominin yavaşladığı bir yıl oldu. Beklentilerin altında gerçekleşen bu yavaşlamayla birlikte yılın başında öngörülen %4'lük büyüme hedefinin ardından yılın ikinci yarısında %3,2'ye çekilen 2012 büyüme beklentisi yüzde 3'ün de altına indi.

Ekonomi yönetiminiz 2011 yılında gerçekleşen yüksek cari açık sebebiyle 2012 yılında yumuşak iniş için bazı önlemler aldı. Merkez Bankamız para politikasını sıkılaştırması ve ithalattan alınan vergilerin artışı sayesinde cari açık düşmeye başlamışsa da yumuşak inişin sertleştiğini, yılın ikinci yarısının başından itibaren reel sektörde durgunluğun arttığını görmekteyiz.

Bu dönemde tüketim ve yatırım harcamalarının büyümeye katkısı sınırlı kaldı. Harcamaların azalması, vergi gelirlerinde de nispi bir azalmaya yol açmış bu da bütçe açığını beraberinde getirmişti. Önlem olarak bazı vergi kalemlerinde artışlar yapıldı. Diğer taraftan 2012 yılında çıkarılan çek yasası özellikle yılın ikinci yarısından itibaren piyasaların durgunluğa girmesinde etkili oldu.



SON ON YILDA KÜRESEL EKONOMİYE ENTEGRE OLAN KONYA EKONOMİSİ YURT İÇİ VE YURT DIŞINDAKİ GELİŞMELERDEN ETKİLENMESİNE RAĞMEN, TÜRKİYE ORTALAMASININ ÜZERİNDE BÜYÜMESİNE DEVAM ETMEKTEDİR.

Şu an piyasalarda daralma tüm bu etkenler sebebiyle yaşanan nakit sıkışıklığından kaynaklanıyor. 2012 yılında cari açığın öngörülenin altında kalması sevindirici olmakla birlikte, bu azalmanın büyümeden taviz verilerek elde edildiği de bir gerçek. Her zaman ifade ettiğimiz gibi Türkiye sorunlarını çözmek, hedeflerine ulaşabilmek için yüksek oranlarda büyümek zorunda.

Büyümeden taviz verilerek cari açığı düşürmek orta ve uzun vadede sıkıntıyı beraberinde getirecektir. Dünya ekonomisinde aşağı yönlü risklerin 2013'te de devam etmesi beklenmektedir. Önümüzdeki dönemde küresel belirsizliklere rağmen Türkiye ekonomisinin dayanıklılığının korunması açısından son yıllarda uygulanan ihtiyatlı mali ve ekonomik politikaların devam edeceği görülmektedir. Ülkemiz şu an için dünyanın güvenli limanlarından biri konumunda. 2013'te yabancı yatırımların artmasını ve sıcak para girişinin devam etmesini bekliyoruz. İhracatın ve büyümenin de 2012 yılına göre ekonomiye katkısı artacaktır. İç piyasaların da 2013'ün ikinci yarısından itibaren olumlu gelişmelere vereceği tepkiyle rahatlayacağını, işlerin açılacağını düşünüyoruz."

Konya ekonomisinin 2013 beklentilerini değerlendiren Başkan Öztürk, "Özellikle son on yılda küresel ekonomiye entegre olan Konya ekonomisi yurt içi ve yurt dışındaki gelişmelerden etkilenmesine rağmen, Türkiye ortalamasının üzerinde büyümesine devam etmektedir. Diğer taraftan

Konya dış ticaret fazlası veren bir şehirdir. Dünya içinde Türkiye, Türkiye içinde ise Konya güvenli liman özelliğindedir. Konya'ya yapılan yerli ve yabancı yatırımlar fazlasıyla kar etmektedir. Açılan şirket sayısında ve teşvikli yatırım sayısında Konya'nın ilk sıralarda olması bunun göstergesidir. Konya sanayisi ileri teknoloji ürünü im-

latına daha fazla yönelmektedir. Bu sayede yurt dışındaki temaslarımızdan olumlu sonuçlar almaktayız. 2012'de Almanya'nın Hannover kentinde yaptığımız işbirliği anlaşmasının ardından 2013 Mart ayında Stuttgart ile görüşmelerimiz olacak. Diğer taraftan 2012'de yaptığımız uluslararası işbirlikleri organizasyonlarının sayısını artıracacağız. Ulaşım alt yapımıza, enerji ihtiyacımıza yapılan yatırımlar şehrimizin değerini artırmıştır. Yapılan yatırımların karşılığını fazlasıyla veren Konya, diğer büyük yatırımlara da eskisine göre daha kolay ulaşacaktır. Bu açıdan 2013'te de hükümetimizin Konya'ya ilgisinin devam edeceğine inanıyoruz" şeklinde konuştu.



2013'TE DE ÜYE AİDAT VE BELGE ÜCRETLERİNDE ZAM YOK



Konya Ticaret Odası'nda 2012 yılının son Meclis Toplantısı gerçekleştirildi. Meclis Toplantısında onaylanan 2013 bütçesine göre, üye aidat ve belge ücretlerinde zam yapılmadı.

KONYA TİCARET ODASI'NDA 2012 YILININ SON MECLİS TOPLANTISI GERÇEKLEŞTİRİLDİ. TOPLANTIDA 2013 YILI ODA BÜTÇESİ GÖRÜŞÜLEREK KABUL EDİLDİ. ONAYLANAN BÜTÇEYE GÖRE 2012'NİN İKİNCİ YARISINDAN İTİBAREN PİYASALARDA YAŞANILAN DURGUNLUK SEBEBİYLE ÜYE AİDATLARINDA VE BELGE ÜCRETLERİNDE ARTIŞ YAPILMADI. KONYA TİCARET ODASI YÖNETİM KURULU BAŞKANI SELÇUK ÖZTÜRK, 2012 YILI ODA BÜTÇESİNİN GÖRÜŞÜLDÜĞÜ MECLİS TOPLANTISINDA 2012 FAALİYET RAPORU VE 2013 YILI PROGRAMI HAKKINDA BİLGİ VERDİ.

2012 yılının ekonomik gelişmelerini değerlendiren Başkan Öztürk, "Ekonomi yönetiminiz 2011 yılında gerçekleşen yüksek cari açık sebebiyle 2012 yılında yumuşak iniş için bazı önlemler aldı. Merkez Bankamız para politikasını sıkılaştırması ve ithalattan alınan vergilerin artışı sebebiyle cari açık düşmeye başlamışsa da yumuşak inişin sertleştiğini, yılın ikinci yarısının başından itibaren reel sektörde durgunluğun arttığını görmekteyiz. Bu dönemde tüketim ve yatırım harcamalarının büyümeye katkısı sınırlı kaldı. Harcamaların azalması, vergi gelirlerinde de nispi bir azalmaya yol açmış bu da bütçe açığını beraberinde getirmişti. Önlem olarak bazı vergi kalemlerinde artışlar yapıldı. Diğer taraftan 2012 yılında çıkarılan çek yasası, özellikle yılın ikinci yarısından itibaren piyasaların durgunluğa girmesinde etkili oldu. Şu an piyasalarda daralma tüm bu etkenler sebebiyle yaşanan nakit sıkışıklığından kaynaklanıyor. Şehrimiz ekonomisinin dünyada ve ülkemizde yaşanan gelişmelerden etkilenmemesi söz konusu değildir. Bu açıdan ekonomik gelişmelere karşı üyelerimizi daha iyi yönlendirmemiz gerekmektedir. Oda bütçemizi hazırlarken son dönemde yaşanan gelişmeleri göz önünde bulundurduk. 2012'de piyasalarda görülen durgunluğun



2013'te de devam edeceğini öngörerek üye aidatlarında ve diğer belge ücretlerinde artış uygulanmadı" şeklinde konuştu. 2012 yılında Oda'nın gerçekleştirdiği faaliyetler hakkında bilgi veren Başkan Öztürk, "2012 yılı Odamız açısından son derece verimli geçen bir yıl olmuştur. İhracatla büyüyen Konya ekonomisinin uluslararası arenada tanıtımına önem verdik. Yurt dışında gerçekleştirdiğimiz 11 uluslararası organizasyonda hem Konyalı firmalarımızı yabancı işadamlarıyla buluşturduk hem de kendi sektörleriyle ilgili gelişmeleri takip etmelerini sağladık. Bu dönemde ticaret heyetleri, ticari müşavirler olmak üzere şehrimizde 40 ayrı ülkeden temsilcileri Konya'da misafir ederek şehrimizi direk olarak tanıttık" dedi. 2012 yılında Oda faaliyetlerinin gerçekleştirilmesinde desteğini veren tüm meclis üyelerine teşekkür eden Başkan Öztürk 2013 yılında Türkiye genelinde yapılacak Oda ve Borsa seçimlerini hatırlatarak "Herhangi bir değişiklik olmazsa 2013'ün Şubat ya da Mart ayında seçime gideceğiz. Benimsediğimiz şeffaf yönetim anlayışı gereği; meslek komiteleri listeleri TOBB tarafından Odamıza gönderildiğinde internet sitemizden yayınlanacaktır" dedi.

BAŞKAN ÖZTÜRK KTO-KARATAY ÜNİVERSİTESİ'NDE ÖĞRENCİLERLE BİR ARAYA GELDİ

KTO - Karatay Üniversitesi Girişimci Genç Liderler Topluluğu ve Tanıtım-Organizasyon Topluluğu'nun TOBB Genç Girişimciler Kurulu ile ortaklaşa düzenlediği 'Kariyer Söyleşileri'nin bu ay ki konuğu KTO Başkanı Selçuk Öztürk oldu.

KTO - Karatay Üniversitesi'nde gerçekleştirilen ve öğrencilerin yoğun ilgi gösterdiği programa Rektör Prof. Dr. Ömer Torlak ve fakülte dekanları katıldı. Programda ilk sözü alan Rektör Torlak, bu tür organizasyonların öğrencilerin tecrübe kazanmaları açısından geleceğe bir yatırım niteliği taşıdığını belirterek "Öğrencilerime her zaman, sadece teorikte kalmamalarını, kendilerine katma değer sağlayacak organizasyonlar, sosyal aktiviteler ile kendilerini geliştirmelerini tavsiye ediyorum. Üniversite olarak her zaman öğrencilerimize destek vermeye hazırız" dedi.



Özgeçmişinin okunmasının ardından kürsüye çıkan Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, iş hayatına atılacak öğrencilere, yaptıkları işi sevmelerini ve alanlarında kendilerini sürekli geliştirerek en iyisini yapmalarını tavsiye etti.

Öztürk, "Ben şirketimi kurduğumda 3 yıllık bir mühendis olmama rağmen Türkiye'de en iyi makine mühendislerinden biriydim. Halen, 25 yıllık bir iş hayatım var ve yine diyebilirim ki, Türkiye'deki en iyi makine mühendislerinden biriyim. Bunu da işimi sevmeme ve devamlı gelişmeleri takip etmeme borçluyum" diye konuştu. Öğrencilere hayatlarında sadece bir idollerinin olmamasını da tavsiye eden Öztürk, herkesin hata yapabileceğini bu yüzden insanların faydalı taraflarının seçilmesi gerektiğini de sözlerine ekledi. Öğrencilerden gelen bir soru üzerine iş hayatına atılacak gençlere iyi bir eğitimin ardından mutlaka en az bir yabancı dil ile kendilerini desteklemelerini ve kendi alanlarında birkaç yıl tecrübe kazandıktan sonra iş hayatına atılmalarını tavsiye etti.

Programın sonunda Rektör Torlak katılımlarından dolayı KTO Başkanı Selçuk Öztürk'e teşekkür ederek, plaket takdim etti.





STK'LARLA BİRLİKTELİĞE DEVAM

KTO BAŞKANI SELÇUK ÖZTÜRK SİVİL TOPLUM KURULUŞLARIYLA BİR ARAYA GELDİ. MEHİR VAKFI'NIN DÜZENLEDİĞİ TOPLANTIDA KONUŞAN ÖZTÜRK, KONYA TİCARET ODASI'NIN 2012 YILINDA GERÇEKLEŞTİRDİĞİ FAALİYETLER HAKKINDA BİLGİ VERDİ.



Konya Ticaret Odası (KTO) Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, Gençleri Evlendirme ve Mehir Vakfı, Konya Platformu, Selçuk Üniversitesi Basketbol Takımı yönetici ve üyelerinin katıldığı toplantıda Konya Ticaret Odası'nın 2012 yılında gerçekleştirdiği faaliyetler ve 2013 yılında planladıkları projeler hakkında bilgi verdi. Konya'nın son dönemde tüm kurumları ile birlik ve beraberlik içerisinde yaptığı çalışmaların takdirle izlendiğini söyleyen Başkan Öztürk, sivil toplum kuruluşlarının bir araya gelerek şehir sorunlarına sahip çıkan bir anlayışla Konya'ya hizmet ettiğini söyledi. Öztürk, sivil toplum kuruluşlarının görüşlerinin kendileri için önem taşıdığını ifade ederek önümüzdeki dönemde Konya'da sağlanan birlik-tehliğin devam edeceğini vurguladı.

Başkan Öztürk, "Konya Ticaret Odası'nda yönetim kurulu başkanı olarak göreve başladığımda, Konya'nın Türkiye ekonomisi içindeki yeri ve Konya sanayisi ve ticaretinin geliştirilmesine yönelik izlenecek yolun belirlenmesi amacıyla bir çalışma yaptık. Bu çalışmada Konya'nın ihracat yetersizliği ve nitelikli ara eleman açığının iki büyük eksiklik olduğunu tespit ettik. Ülkemiz son otuz yılda büyümesini ihracata dayalı olarak sürdürmektedir. 2023 hedeflerimiz de 500 milyar dolar ihracatın getireceği bir büyüklüğe göre şekillenmiştir. Türkiye ihracata dayalı büyürken Konya'nın da bu büyümede yeterince pay sahibi olması gerekmektedir. Eldaki verilere baktığımızda Konya'nın, Türkiye ortalamasının üstünde artırmasına rağmen ihracatının çok düşük olduğunu gördük. Bu noktada Konya'nın tanıtımına büyük önem verdik. Konya'nın ekonomik potansiyelini, sektörlerini, ihracatçı firmalarını dün-

yanın dört bir köşesinde düzenlediğimiz organizasyonlarla tanıttık. Diğer taraftan ülkemizin ve Konya'nın en önemli problemi istihdam konusu, sanayi ve ticaretimizin en önemli sorunlarından birini oluşturuyordu. Göreve başladığımız dönemde sanayicilerimiz billboardlara eleman ilanları vermektedir. Sanayicimize aradığı nitelikte eleman yetiştirecek, işsizimizin de vasfı kazanacağı bir çalışmayı gerçekleştiriyoruz. Bu kapsamda 2012 yılında proje çalışmalarını tamamladığımız mesleki eğitim merkezi projemiz 2013 yılında tamamlanacaktır" dedi.

Bu dönemde Konya Ticaret Odası'nın üyeleriyle olan ilişkilerini geliştirmeye büyük önem verdiklerini belirten Öztürk, "Oda faaliyetlerimiz geçen

yıl içerisinde tüm üyelerimize açık hale getirilmiştir. Organizasyonlarımızı, ilgili meslek komiteleri aracılığıyla yürüttük ve komiteye bağlı tüm üyelerimizin katılımına açtık. Ayrıca üye danışmanlığı sistemini getirerek tüm üyelerimizin ticaret ve iş hayatında yaşadığı sorunları konusunda danışmanlık hizmeti almalarını sağlıyoruz. Bu hizmetimizin kapsamını genişleterek üyelerimizin Oda faaliyetlerine daha aktif katılmalarını sağlayacağız. Böylelikle üyelerimiz talep ettikleri tüm konularda görüş ve önerilerini sunabilecekler" dedi.

Toplantının düzenlenmesinde emeği geçenlere ve katılanlara teşekkür eden Başkan Öztürk konuşmasının ardından katılımcıların sorularını cevaplandırdı.





28. AYAKKABI FUARI AÇILDI

28. Konya Ayakkabı Fuarı, KTO uluslararası fuar alanında açıldı. Ayakkabı sektörünün Konya için önemine değinen KTO Başkanı Selçuk Öztürk sektör temsilcilerine uyardı: "Firmalarımız ya birleşir markalaşmaya önem verir ya da fason üretime devam eder."



28. Konya Ayakkabı Yan Sanayi ve Moda Fuarı düzenlenen törenle KTO Uluslararası Fuar Merkezinde açıldı. Törene; Konya Valisi Aydın Nezih Doğan, Büyükşehir Belediye Başkan Vekili Mithat Büyükalım, KTO Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, KTO Meclis Başkanı Seyit Karaca, KSO Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Tahir Şahin, Konya Esnaf ve Sanatkarlar Odası Başkanı Bekir Duvarcı, Türkiye Umum Ayakkabıcılar Federasyonu Başkanı Yardımcısı Celal Çetin, Türkiye Ayakkabıcılar Sanayi Derneği Başkanı Hüseyin Çetin, Konya Ayakkabıcılar Odası Başkanı Hasan Uzman ve davetliler katıldı.



Törenin açılışında konuşan KTO Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk "En eski fuarlardan biri ayakkabı fuarıdır. Eski kadim sektörlerden biri olan ayakkabı sektörü ekonominin iyi ve kötü olmasından çok etkileniyor. Markalaşmanın az olması, fason üretimin fazlalığı Konya ayakkabıcılarını olumsuz etkiliyor. Bu durumdan markalaşma ile kurtulabilirsiniz. Eğer markalaşırsanız fiyatı sektör değil siz belirlersiniz" dedi. Konya Ayakkabıcılar Odası Başkanı Hasan Uzman da

"Sektör olarak yenilikleri ve teknolojiyi takip ederek önemli bir yol kat ettik. Sektörün büyümesi kalite ile olur. Bu konuda önemli çalışmalarımız var. Ayakkabıcılık üzerine iki yıllık meslek yüksek okulu açıldı. 4 yıllık öğretim veren bölümümüzde yakın zamanda açılacak. Bu yıl sektör olarak kötü bir dönem geçirdik. Malum 2012'deki ekonomik durumlar bizi de etkiledi. Siyasi istikrar sayesinde 2013 yılının iyi geçeceğine inanıyorum" dedi.

İSTİHDAM FUARI AÇILDI

Çalışma ve İş Kurumu (İŞKUR) İl Müdürlüğü'nün Konya Valiliği, Büyükşehir Belediyesi, Selçuk Üniversitesi, Konya Sanayi Odası, Konya Ticaret Odası ve Konya Ticaret Borsası'nın katkılarıyla düzenlediği fuar Mevlana Kültür Merkezi'nde açıldı.



Törenin açılışında konuşan KTO Başkanı Selçuk Öztürk, sanayici ile işsiz kesimin buluşturulmasının istihdam sorununa çözüm oluşturacağını belirterek fuarın bu açıdan büyük önem taşıdığını söyledi. Konya'nın istihdam sorununun işsiz kesimin iş beğenmemesi olduğunu vurgulayan Başkan Öztürk fuar sayesinde Konya sanayisinin istihdam imkanlarının tanıtılacağını kaydetti. Konya'nın 2023 yılındaki büyüklüğüne göre istihdam politikası uygulanması gerektiğini belirten Öztürk Konya Ticaret Odası'nın Konya'ya kazandıracığı mesleki eğitim merkezi sayesinde Konya sanayisi için nitelikli ara eleman yetiştirileceğini ifade etti.

Vali Aydın Nezih Doğan, gelecek yıllarda istihdam konusunda sıkıntı yaşanmaması için alanın stratejik biçimde düzenlenmesi, orta ve uzun vadede neye ihtiyaç duyulacağını önceden kestirecek çalışmalar yapılması gerektiğini belirtti. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakan Yardımcısı Halil Etyemez de, işsizlik oranının daha da düşürülmesi ve sürdürülebilir bir sosyal refahın sağlanabilmesi için hükümet olarak orta ve uzun vadede yeni politikalar oluşturacaklarını dile getirerek, vizyonlarında iş adamlarıyla, çalışanlarıyla üretirken büyüyen bir Türkiye olduğunu; işsizlik oranının 2023 yılında yüzde 5 olacağını belirtti. Konya Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Akyürek de, düzenlenen fuarda 2 gün boyunca firmaların iş arayanlarla buluşacağını, istihdam konusunun gündem olacağını belirterek, belediye olarak istihdam, üretim ve sanayi altyapısının oluşturulması için gayret gösterdiklerini söyledi. Konya'da istihdam sağlayan firmalara ödüllerin verildiği programın sonunda protokol üyeleri hep birlikte kurdeleyi keserek fuarın açılışını gerçekleştirdi.

İSLAM'DA TİCARET HAYATI KTO'DA KONUŞULDU

ASKON Konya Şubesi helal kazancın önemi- ne dikkat çekmek için Haklı Zenginlik konulu konferansı Konya Ticaret Odası (KTO) Konferans Salonu'nda gerçekleştirdi. Konferansa konuşmacı olarak İlahiyatçı - Yazar Nurettin Yıldız katıldı. Programa Saadet Partisi İl Başkanı Mehmet Şen, KTO Başkanı Selçuk Öztürk, ASKON Konya Şube Başkanı Yakup Yıldırım ve çok sayıda iş adamı katıldı. KTO Başkanı Selçuk Öztürk "Türkiye'nin pek çoğu için geçerli olan bir durum. Bizim bir çizgimiz vardı onu kaybettik. Müslüman zengin olabilir ile Müslüman zengin olmalı anlayışını kaybettik. Çok ciddi bir çizgi ihlalinin olduğuna inanıyorum. Müslüman

çalışmalı, daha fazla insanı istihdam edebilmek için gayret etmeli. Bu Allah'ın vadinde de var. Biz o gayreti gösterdikten sonra olana razı olmalıyız. Yüce Allah'tan tüm iş adamlarımıza faizden uzak, helal kazanıp, helal yiyebilme yi nasip etmesini istiyorum" dedi. Yıldız, "Cihad etmekten sonraki en güzel iş ticaret yapmaktır. Yapılan bu ticaretin Allah korkusu ile yapılması gerekir. Biz 3-5 kuruş daha fazla rızık kazanmak için değil, tüm kazançlarımızın helal olması için ticaret yapmalıyız. Bizim ecdadımız ticaret kimliği ile Hindistan ve Ortadoğu'da egemenlik kurdu. Kılıcını kullanmadan ticaretindeki dürüstlük ile oraları fethetti" dedi.



KTO BAŞKANI SELÇUK ÖZTÜRK KONYA TV'DE ŞEHİR VE SİYASET PROGRAMINA KONUK OLDU

KTO Başkanı Selçuk Öztürk, Konya TV'de Merhaba Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Kerem Işkan ve Zaman Gazetesi Bölge Müdürü Şirin Kabakçı'nın sunduğu Şehir ve Siyaset programına konuk oldu. 2012 Konya Ekonomi Ödülleri törenini değerlendiren Başkan Öztürk, 2013 yılında Konya Ticaret Odası'nın gerçekleştireceği faaliyetler hakkında bilgi verdi.



KTO MECLİS BAŞKANI SEYİT KARACA MEHİR VAKFI'NIN TOPLANTISINDA KONYA SANAYİSİNİ DEĞERLENDİRDİ

Konya Ticaret Odası (KTO) Meclis Başkanı Dr. Seyit Karaca Gençleri Evlendirme ve Mehir Vakfı, Konya Platformu Derneği ve Torku Selçuk Basketbol Takımı yöneticileri ile ilgili kurumların üyelerinin bir araya geldiği toplantıda Konya için hep birlikte hareket etmeye hazır olduklarını dile getirdi.

Dr. Karaca Konya sanayisinin gelişmesi için "Bilek ve omuz gücünden bilgi katma değeri yüksek sektörlerle geçiş gerektiğini, geçiş esnasında inovatif yaklaşımlar gerektiğini, bunun için 4 Üniversitesi ve Bilim Merkezi ile işbirliği içinde çalışmanın faydalı olacağını dile getirdi. Gıda makinaları sanayi ve otomotiv yan sanayi de dahil olmak üzere mevcut alt yapının katma değeri yüksek bazı sektörlerle yönlendirilebileceğine dikkat çeken Karaca, "Özellikle geleceğin sektörleri olan enerji ve yenilenebilir enerjilerle çalışan teknolojilere yapılacak yatırımlar ile CNC tezgah üretimi gibi sanayicinin üretimde kullanımından vazgeçemeyeceği kalemlerde üretim yapmak gibi bazı konuların sanayimizin gündemine alınması gerekiyor. Konulan hedeflere, belirlenecek stratejilerle ulaşılabilir" şeklinde konuştu. Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'ın Konya'ya verdiği önemi hatırlatan Başkan Karaca, "Başbakanımızın Konya'ya verdiği önem son derece kıymetlidir. Bunun yanında Sayın Dışişleri Bakanımız ve işinin erbabı vekillerimiz varken, ilave olarak Enerji İhtisas Bölgesi ilanının da iyi değerlendirilmesi gerekir" dedi.



MEVLANA ŞEKERİ TESCİLLENİYOR

KONYA TİCARET ODASI (KTO), MEVLANA ŞEKERİNİ 'PEYNİR ŞEKERİ' ADI ALTINDA TESCİLLEMEK İÇİN TÜRK PATENT ENSTİTÜSÜ'NE BAŞVURDU. MEVLANA'NIN ADININ TİCARET UNSURU OLARAK KULLANILMAMASI İÇİN ÜRÜNÜN ADINA GELENEKSEL OLARAK 'PEYNİR ŞEKERİ' DEDİKLERİNİ İFADE EDEN HAYDAROĞLU, KONYA'YA ÖZGÜ BU ÜRÜNÜ COĞRAFI İŞARET OLARAK TESCİL ETTİRECEKLERİNİ BELİRTTİ.



KTO Başkan Yardımcısı İsmail Haydaroglu, Konya'nın bir çok kültürel değerleri bulunduğunu ve bunlardan birinin de piyasada 'Mevlana Şekeri' olarak adlandırılan 'Peynir Şekeri' olduğunu söyledi. Konya Ticaret Odası olarak

sosyal sorumluluk projesi kapsamında Mevlana Şekeri'ni tescillendirmek için çalışma başlattıklarını belirten Haydaroglu, şunları söyledi: "Selçuk Üniversitesi'nden bilim adamları ile üreticilerle birlikte bir proses hazırlandı. Dosya mikrobiyolojik kriterler, etiketleme ve gıda maddeleri tesciline uygun olarak belirlendi. Coğrafi işaret, patent ve üretim prosesi ile ilgili dosyamız tamamlandı. Bu dosyayı Türk Patent Enstitüsü'ne başvurduk. Ürünün tescil başvurusu ile ilgili süreç yaklaşık 1,5 yıldır devam ediyor. Peynir şekeri ile ilgili coğrafi işaret aldıktan sonra ürünün hijyenik şartlarda, paketlenmiş markalı ve sağlıklı olarak tüketicilerin talebine sunulmuş olacak." Ürünün tescilinin şahısların eline geçerek rant meselesi yapılmaması için KTO olarak girişimde bulduklarını ifade eden Haydaroglu, "Ürünün üretim prosesi ve diğer şartları Konya Ticaret Odası'nın uhdesinde. Bu şartlarla üretim yapmak

isteyenler KTO'nun onayını alarak ve coğrafi işaretlerin tüm prosedürlerini yerine getirerek üretmek zorundalar. Zaten birde denetleme kurulu oluşturuldu. Üretim sürecinde de KTO denetimini gerçekleştirecek. Türk patent Enstitüsü'nden gerekli onayı aldıktan sonra bu ürünü üretmek isteyenler KTO'ya müracaat etmek zorunda olacak" dedi.



KTO'DA "İŞ SAĞLIĞI VE GÜVENLİĞİ EĞİTİM PROGRAMI YAPILDI"



Konya Ticaret Odası (KTO) üyelerine yönelik eğitim programlarına devam ediyor. İş ve ticaret hayatını yakından ilgilendiren konularda başlatılan üye danışmanlığı hizmetine paralel olarak gerçekleştirilen dördüncü eğitim programı tamamlandı.



Konya Ticaret Odası üyelerine yönelik iş ve ticaret hayatını yakından ilgilendiren konularda başlattığı üye danışmanlığı hizmetine paralel olarak "İş Sağlığı ve Güvenliği" eğitim programı düzenledi. KTO Danışman Kurulu'ndan Yrd. Doç. Dr. Yalçın Bostancı tarafından verilen 6 saat süren eğitim programına 80 üye katıldı. Eğitim programının açılışında konuşan Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, "Son bir yıl içerisinde ticaret ve iş hayatını yakından ilgilendiren yeni kanunlar yürürlüğe girdi. Bu kanunlarda yapılan değişikliklerle ilgili üyelerimizi hızlı bir şekilde bilgilendirmek ve kanunlarda yaşanacak sıkıntıları ilgili kişi ve kurumlara iletmek amacıyla Odamızda vermeye başladığımız üye danışmanlığı hizmetine paralel olarak eğitim programları düzenliyoruz. Danışman Kurulumuzun verdiği eğitimler yoğun bir katılımı ile devam ediyor. Bu çerçevede düzenlediğimiz dört ayrı eğitim programına 300 üyemiz katıldı. Yeni İş Sağlığı ve Güvenliği Kanunu 1 Ocak 2013 tarihinde yürürlüğe girdi. Şirketlerimize yeni bir sorumluluk getiren bu ya-

saya üyelerimizin hazır hale gelmeleri için eğitim programı düzenledik. Önümüzdeki dönemde danışmanlık hizmetimiz aracılığıyla üyelerimizden gelecek talep doğrultusunda eğitim programlarımıza devam edeceğiz" dedi.

İş sağlığı ve güvenliğinin önemine dikkat çeken Başkan Öztürk, "Uluslararası rekabetimiz açısında her bir şirketimizin verimliliğini en iyi şe-

kilde artırmalıyız. Yüksek katma değerli üretime geçişin yoğun teknolojiyle sağlanacağı günümüzde iş yerlerimizdeki verimliliğin daha da önemi artmaktadır. Bu açıdan iş güvenliği konusu şirketlerimizde çalışan personelin verimliliğini artıracaktır. Diğer taraftan işyerlerimizde güvenli çalışma ortamını sağlamak hepimizin sosyal bir görevidir" şeklinde konuştu.



KTO BAŞKANI SELÇUK ÖZTÜRK “İŞTE YORUM”DA KONYA SEKTÖRÜNÜ VE REKLAMCILIĞINI DEĞERLENDİRDİ

Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk Doç. Dr. Hüseyin Altunbaş ve İlker Poçan'ın sunduğu “İşte Yorum” programına konuk oldu. Başladığı günden itibaren Konya gündeminin nabzını tutan ve fenomen haline gelen Selçuk Üniversitesi Reklamcılık Bölüm Başkanı Doç. Dr. Hüseyin Altunbaş ve Radyo Programcısı İlker Poçan'ın hazırlayıp sunduğu “İşte Yorum” programının on ikinci konuğu Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk oldu. Selçuk Öztürk'ün Konya iş dünyası ve gündemi yorumladığı programda Konya Ticaret Odası'nın faaliyetleri ve Konya firmalarının nasıl bir marka yolculuğuna dahil olması gerektiği konuşuldu.

FİRMALAR AVRUPA MODELİNE ENTEGRE OLMALI

Konya iş dünyasındaki iş adamlarını girişimcilğe davet eden, Selçuk Öztürk; “Konya şuan dış ticarete bir zirve dönemini yaşamaktadır. Konya Ticaret Odası olarak Konya'nın dış ticarete etkin olması için birçok girişimde bulunduk. Ekonomi Bakanlığı ile görüşerek sektörleri incelemeleri için yurt dışına komiteler gönderdik, aynı şekilde yurt dışından komiteleri Konya'ya incelemeleri için şehrimize davet ettik. Şu an geldiğimiz nokta ise Konya'nın dış ticaretteki etkisini ortaya koymaktadır. Gelecekte, kendi sektöründe etkinliğini sürdürmek isteyen firmalar, Avrupa'da sektörün nasıl işlediğini, hangi dinamiklere sahip olduğunu iyi takip ve analiz etmelidir. Sadece bununla da kalmayıp firmasını yurt dışındaki dinamiklere en hızlı nasıl adapte edebileceğinin yollarını aramalıdır. Aksi takdirde firmaların yaşamlarını sürdürmesi mümkün değildir. Bugün bir tekstil firması yurt dışındaki moda dinamiklerini takip edemiyorsa, yeniliklere firmasını adapte edemiyorsa üzülmeye sözlemeliyim ki sonunu kendi elleriyle hazırlıyor demektir. 2023 yılı için beklentiler “Ekonomi Liderliği” projesinde firmaların yok olup gitmemesi için “Avrupa Modeli”ni iyi analiz etmeli ve firmasını bu modele entegre etmelidir.” dedi. Son zamanlarda kriz söylentilerinin yayıldığını dile getiren Selçuk Öztürk; “Ülkemiz açısından değerlendirdiğimizde bir iç kriz yaşadığımızı söyleyemeyiz. Fakat ticaret hacminde bir daralma yaşıyoruz. %55 ihracat yaptığımız Avrupa'da bir kriz yaşanmakta ve bu da dolaylı olarak bizim ticaret hacmimize etki etmektedir. Ülkemiz aslında bu süreçte ciddi bir şanssızlık yaşadı.



Avrupa'daki krizden dolayı birçok firma Arap ülkelerine yöneldi. Fakat o bölgede patlak veren “Arap Baharı” ise maalesef firmalarımızın ihracat oranlarında düşüşe neden oldu.” dedi.

REKLAM SEKTÖRÜ DAHA DA GELİŞMELİ

Son olarak reklam sektörünü de değerlendiren Selçuk Öztürk; “Konya reklamcılıkta bir aşama kaydettiği kesindir fakat tam anlamıyla istenilen düzeye ulaştığını söyleyemeyiz. Tabi ki bunun tek faturasını reklam ajanslarına kesmek de yanlış olur. Ortada bir gelişme durumu varsa bunun yarısı reklamveren diğer yarısı ise reklam ajanslarından kaynaklanmaktadır. Konya'da sivil toplum kuruluşları, kamu kuruluşları

ve özel teşebbüsler dahilinde bir birlik sağlanır ve sektörün gelişimi için zaman ve enerji harcanırsa istenilen düzeye gelmesinin önünde bir engel yoktur.” dedi.

Program sonunda değerlendirme yapan Doç. Dr. Hüseyin Altunbaş; “Bugün yine Konya için çok değerli bir isimle programımızı gerçekleştirdik. Hem bilgilendirme hem de gündeme dair söylenmesi gerekenleri dile getirilmesi açısından çok özel bir program olduğunu söyleyebilirim. Başkanımız Sayın Selçuk Öztürk'e programımıza katıldığı için teşekkürlerimi iletiyorum. “İşte Yorum” programı özel konukları ve gündemi belirleyen konuları ile Konya'da bir fenomen program olmaya devam edecektir.” diyerek sözlerini tamamladı.

İL ÖZEL İDARESİ ELEKTRİKLİ ARAÇ KULLANACAK



Konya Valiliği, Renault Fluence Z.E. kullanarak temiz dünya için katkıda bulunacak. Renault Mais Genel Müdürü İbrahim Aybar, Konya Valisi Aydın Nezir Doğan'a 12 adet elektrik motorlu Fluence Z.E. teslimini gerçekleştirdi. İl Özel İdaresindeki araç teslim törenine; Konya Valisi Aydın Nezir Doğan, Renault Mais Genel Müdürü İbrahim Aybar, KTO Başkanı Selçuk Öztürk, KTB Başkanı Uğur Kaleli, İl Özel İdare Genel Sekreteri Mehmet KAÇMAZ, vali yardımcılar ve idari personel katıldı. Fluence Z.E. elektrik motorlu araçların Konya Valiliği hizmetinde kullanılacak. Başbakanlık, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Kayseri Melikgazi Belediyesi, Kocaeli, Antalya ve Ankara Büyükşehir Belediyesi elektrik motorlu araç kullanan diğer kamu kuruluşları olmuştur. Konya Valisi Aydın Nezir Doğan, 'Dünyada olası bir çevre felaketine biz de otomobil sektörü olarak duyarlı olmak ve katkıda bulunmak zorundayız. Renault markasının elektrik motorlu otomobiller devrimsel nitelikte yeni bir teknoloji. Fluence Z.E. kullanarak valiliğin sağlık ve çevreyi korumaya destek olmasından dolayı mutluluk duyuyoruz' dedi. Konuşmaların ardından kurdele kesilerek araçların teslimi yapıldı. Protokol üyeleri araçları test etti.

KADIN VE GENÇ GİRİŞİMCİLER İCRA KURULUNU SEÇTİ

Konya Ticaret Odası koordinatörlüğünde faaliyetlerini sürdüren TOBB Kadın ve Genç Girişimciler Kurulları İcra Komiteleri seçimleri gerçekleştirildi.

Seçim sonucunda, Kadın Girişimciler Kurulunda İcra Kurulu Başkanlığına Hatice Mendi, Başkan Yardımcılıklarına Bilge Afşar, Şeyma Ayhan ve Aysun Çınar seçilirken Genç Girişimciler Kurulu'nda İcra Kurulu Başkanlığına Bekir Aydoğan, Başkan Yardımcılıklarına Yakup Barınlı ve Sıtkı Korkmaz seçildi.



BAŞKAN ÖZTÜRK'TEN KANAL A'YA ZİYARET

Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Kanal A Genel Müdürü Alper TAN'ı ziyaret etti. Karşılıklı sohbet havasında geçen ziyarette ülke gündemindeki ekonomik konular konuşuldu. Ziyaretin ardından Başkan Öztürk, Kanal A televizyonu canlı yayınına katıldı. İşte Haber programında Konya ekonomisini değerlendiren Öztürk, Konya Ticaret Odası'nın faaliyetleri hakkında bilgi verdi.



Poçan

"Küçük Paylaşımlar Büyük Mutluluklar"

www.pocankuyumculuk.com.tr

Elmas ve Pirlanta
Koleksiyonu



KOÇAK GOLD
Kent Plaza AVM'de Tel: 0332 501 03 03-04



Mevlana Cad. No: 28 Meram/Konya
Tel: 0.332 350 49 27 - 0.332 353 79 11

KONYA İŞGÜCÜ PİYASASI TALEP ARAŞTIRMASI

Ramazan YILDIZ/ramazan.yildiz@iskur.gov.tr • Hasan ÇOPUR/hasan.copur@iskur.gov.tr • Ömer SELEŞ/omer.seles@iskur.gov.tr

İş Kur İl Müdürlüğü Konya ili genelinde, 10 Eylül-31 Ekim 2012 döneminde, 2.150 işyerinde işverenler/işveren temsilcileri ile yüz yüze gerçekleştirilen görüşmeler sonucunda derlenen verilere dayanılarak işgücü piyasası ile ilgili bir araştırma hazırlandı. Bu verilerin daha kapsamlı ve ayrıntılı sonuçlarının da kapsandığı "Konya İşgücü Piyasası Analizi Raporu" Ocak ayı içerisinde yayınlanacaktır. Bu Rapor kapsamında ilin işgücü arzı ve talebine ilişkin temel veriler derlenecektir.

Konya İşgücü Piyasası Talep Araştırması Tamamlandı

İstihdamın artırılması ve işsizliğin azaltılması; eğitimin işgücü talebine duyarlılığının artırılmasına, işgücü arz ve talebinin doğru olarak tespit edilmesine ve buna uygun politikaların geliştirilmesine bağlıdır. Bu hedef doğrultusunda Konya ilinde işgücü piyasası talep boyutunu tespit edebilmek amacı ile 2012 yılında işgücü piyasası talep araştırması yapılmıştır.

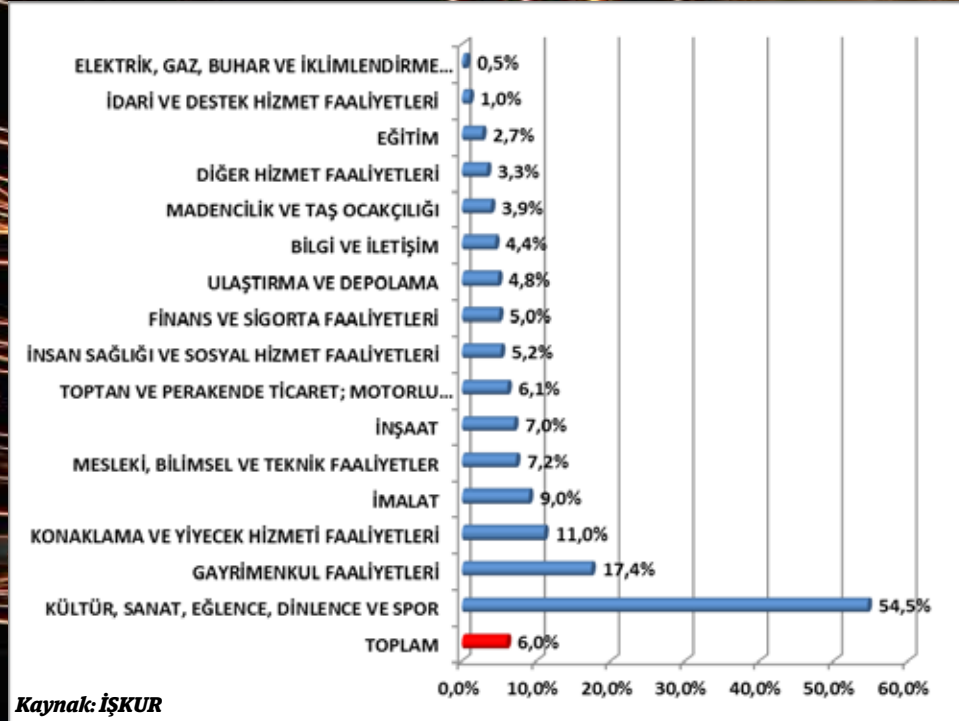
Saha çalışmasından elde edilen veriler doğrultusunda Konya genelinde açık iş oranı yüzde 6,0 olarak hesaplanmıştır. Sektörler itibarıyla bakıldığında en yüksek açık iş oranının yüzde 54,5 ile Kültür, Sanat, Eğlence, Dinlence ve Spor sektöründe olduğu görülmektedir. Kültür, Sanat, Eğlence, Dinlence ve Spor sektörünü yüzde 17,4'lük açık iş oranı ile Gayrimenkul Faaliyetleri sektörü ve yüzde 11,0'lık açık iş oranı ile Konaklama ve Yiyecek Hizmet Faaliyetleri sektörü izlemektedir.

Ancak bu oranlar değerlendirilirken ilgili sektörlerdeki işyeri ve çalışan sayılarının göz ardı edilmemesi gerekmektedir¹.

Meslek grupları itibarıyla en yüksek açık iş oranı; yüzde 11,33 ile Sanatçılar ve İlgili İşlerde Çalışanlar, Açık iş oranının yüksek olduğu diğer ana meslek grupları ise yüzde 7,92 ile Tesis ve Makine Operatörleri ve Montajcılar ve yüzde 5,62 ile Hizmet ve Satış Elemanlarıdır.

¹ Örneğin Kültür, Sanat, Eğlence, Dinlence ve Spor sektöründeki açık işlerin toplam açık işler içerisindeki payı yüzde 0,46'dır. Ayrıca Kültür, Sanat, Eğlence, Dinlence ve Spor sektöründeki çalışanların toplam çalışanlar içerisindeki payı yüzde 0,02'dir. Diğer taraftan Gayrimenkul Faaliyetleri sektöründeki açık işlerin toplam açık işler içerisindeki payı yüzde 1,58 ve Gayrimenkul Faaliyetleri sektöründe çalışanların Konya genelindeki çalışanlar içerisindeki payı yüzde 0,48'dir.

Grafik 1: Sektörler İtibarıyla Açık İş Oranları (%)



Kaynak: İŞKUR

İl genelinde açık işlerin en fazla olduğu ilk beş meslek şu şekilde sıralanmaktadır: Beden İşçisi (Genel), CNC Torna Tezgâhı Operatörü, Gaz Altı Kaynakçısı, Beden İşçisi (İnşaat), Garson (Servis Elemanı). Konya İli İşgücü Piyasası Talep Araştırması sonuçlarına göre 2012 yılının Aralık ayı sonu itibarıyla net istihdam artışı beklentisi yüzde 2,6 iken bu beklenti 2013 yılı Haziran ayı sonunda 6,5 puan artış göstererek yüzde 9,1'e yükselmiştir.

Tablo 1: 2012 Yılı Aralık Ayı ve 2013 Yılı Haziran Ayı İtibarıyla Net İstihdam Değişim Oranı (%)

| SEKTÖRLER | ARALIK 2012 BEKLENTİSİ | HAZİRAN 2013 BEKLENTİSİ |
|--|------------------------|-------------------------|
| Bilgi ve İletişim | 5,1% | 6,9% |
| Diğer Hizmet Faaliyetleri | 2,2% | 4,8% |
| Elektrik, Gaz, Buhar ve İklimlendirme Üretim ve Dağıtım | 0,5% | 0,0% |
| Eğitim | 1,3% | 1,6% |
| Finans ve Sigorta Faaliyetleri | 4,7% | 3,9% |
| Gayrimenkul Faaliyetleri | 17,4% | 15,1% |
| Konaklama ve Yiyecek Hizmeti Faaliyetleri | 1,0% | 9,3% |
| Kültür, Sanat, Eğlence, Dinlenme ve Spor | 40,0% | 140,0% |
| Madencilik ve Taş Ocakçılığı | -5,4% | 14,7% |
| Mesleki, Bilimsel ve Teknik Faaliyetler | 5,1% | 16,7% |
| Su Temini; Kanalizasyon, Atık Yönetimi ve İyileştirme Faaliyetleri | -86,1% | 0,0% |
| Toptan ve Perakende Ticaret | 4,3% | 6,8% |
| Ulaştırma ve Depolama | -0,6% | 0,6% |
| İdari ve Destek Hizmet Faaliyetleri | 5,7% | 12,5% |
| İmalat | 5,8% | 9,6% |
| İnsan Sağlığı ve Sosyal Hizmet Faaliyetleri | 3,7% | 4,5% |
| İnşaat | -12,8% | 14,3% |
| Toplam | 2,6% | 9,1% |

Kaynak: İŞKUR

Sektörler içerisinde istihdam değişimine oransal olarak bakılacak olursa, sektör içerisinde oransal olarak en yüksek istihdam artışı beklenen üç sektörün; yüzde 40,0 ile Kültür, Sanat, Eğlence, Dinlenme ve Spor, yüzde 17,4 ile Gayrimenkul Faaliyetleri ve yüzde 5,8 ile İmalat sektörü olduğu görülecektir². Ayrıca değişimin negatif yönde olduğunu gördüğümüz Madencilik ve Taş Ocakçılığı, Su Temini; Kanalizasyon, Atık Yönetimi ve İyileştirme Faaliyetleri, Ulaştırma ve Depolama, İnşaat sektörlerinde istihdamın değişiminde bir azalış söz konusudur.

2012 Yılı Aralık ayı sonu itibarıyla en fazla net istihdam artış beklentisi olan ilk beş meslek şu şekilde sıralanmaktadır: Temizlik Görevlisi, Veri Giriş Kontrol İşletmeni, Beden İşçisi (Genel), CNC Torna Tezgâhı Operatörü, Güvenlik Görevlisidir. Aynı dönem itibarıyla en fazla net istihdam azalışı beklenen meslekler ise Beden İşçisi (Temizlik), Dikim işçisi (Bahçecilik), İnşaat Kalfası (Genel), Güvenlik Görevlisi (Silahsız) ve Beden İşçisi (İnşaat) şeklinde sıralanmaktadır. Sektörler içerisinde istihdam değişimine oransal olarak bakılacak olursa, sektör içerisinde oransal olarak en yüksek istihdam artışı beklenen üç sektörün; yüzde 140,0 ile Kültür, sanat, Eğlence Dinlenme, ve Spor, yüzde 16,7 ile Mesleki Bilimsel ve Teknik Faaliyetler ve yüzde 15,1 ile Gayrimenkul Faaliyetleri sektörü olduğu görülecektir. Temizlik Görevlisi, Beden İşçisi (İnşaat), Beden İşçisi (Genel), Güvenlik Görevlisi, Plastik Mamuller İmal İşçisi meslekleri 2013 Yılı Haziran ayı sonu itibarıyla en fazla net istihdam artış beklentisinin olduğu ilk beş meslektir. Buna karşılık; Hamal, Futbolcu, İnşaat Elemanları Kalıpcısı (Makineyle), Meydancı ve Elektrik Teknikeri meslekleri ise 2013 Yılı Haziran ayı sonu itibarıyla en fazla net istihdam azalış beklentisinin olduğu mesleklerdir.

Araştırma kapsamında işyeri ziyaretleri sırasında görüşülen işverenlere hangi mesleklerde eleman temininde güçlük çektikleri ve hangi nedenlerden dolayı eleman temininde güçlük çektikleri sorulmuştur. Eleman temininde en fazla güçlük çekilen ilk beş meslek; Beden İşçisi (Genel), Güvenlik Görevlisi, Gaz Altı Kaynakçısı, CNC Torna Tezgâhı Operatörü, Kaynakçı (Oksijen-Elektrik)' dir. Diğer taraftan, bu kapsamda görüşülen işverenlerin; yüzde 52,7' si ilgili meslekte yeterli beceriye/niteliğe sahip eleman olmamasından, yüzde 42,6'sı ilgili meslekte çalışacak eleman olmamasından, yüzde 39,3'ü ilgili meslekte yeterli iş tecrübesine sahip eleman olmamasından, yüzde 21,9'u önerilen ücretin az bulunmasından ve yüzde 20,7'si çalışma ortamı ve koşullarının beğenilmemesinden dolayı eleman temininde güçlük çektiklerini belirtmişlerdir.

² Burada oranlar değerlendirilirken Kültür, Sanat, Eğlence, Dinlenme ve Spor sektöründe bulunan işyerlerinin toplam işyerleri içerisindeki payının yüzde 0,09 ve Gayrimenkul Faaliyetleri sektöründe faaliyetlerde bulunan işyerlerinin toplam işyerleri içerisindeki payının yüzde 0,88 olduğu göz ardı edilmemelidir.

Konya İşgücü Piyasası Talep Araştırmasının Yöntemi

Amaç: Talep araştırmasının amacı işsizliğin azaltılması ve iller bazında sektörlere göre istihdam politikalarının oluşturulması için işverenlerin talep boyutunu tespit etmek, işgücü piyasasında mevcut, geçmiş ve gelecek dönemde meydana gelen veya gelmesi beklenen mesleki değişim ve gelişimleri izlemektir.

Coğrafi kapsam: Tüm ilçe ve köyleri de kapsayacak şekilde tüm Konya ilidir.

Birim: Konya ilindeki 10 ve daha fazla kişi çalışmanı olan yerel birim işyerleridir.

Yerel birim coğrafi olarak tanımlanan bir yerdeki mal ve hizmetlere ilişkin faaliyetleri ya da bunların bir kısmını yürüten bir girişim ya da girişimin bir parçasıdır. Yerel birim girişimin; merkez, büro, mağaza, büfe, fabrika, atölye, maden ocağı, şantiye, otel, lokanta, kafe, okul, hastane, depo gibi adresi coğrafi olarak tanımlanabilen bir yerdeki yerleşik olan bölümdür. Bu yerde ekonomik faaliyet tek bir girişim için bir ya da daha çok kişinin tam gün ya da kısmi olarak çalışmasıyla yürütülür. Girişim merkezinin bulunduğu yer de bir yerel birimdir.

Çerçeve: Maliye Bakanlığı kayıtları kullanılarak TÜİK tarafından hazırlanan "Türkiye İşyeri Kayıt Sistemi" üzerinden en güncel veri olan 2011 yılı kayıtlarıdır. Talep araştırması kapsamında çeşitli nedenlerle görüşülemeyen işyerleri için "işyeri cevapsızlık formu" doldurulmuştur.

Sektörel kapsam: İktisadi faaliyetlerin sınıflamasında Avrupa Birliği Ekonomik Faaliyetler Sınıflaması NACE Rev.2 kullanılmış ve sınıflamada yer alan 21 ana sektörden 17'si kapsama dâhil edilmiştir.

Meslek sınıflaması: Mesleklerin tespitinde kullanılan sınıflama ISCO 2008'in Türkiye uyarlaması olan Türk Meslekler Sözlüğüdür.

Veri derleme yöntemi: Konya ili talep araştırması alan uygulaması yüz yüze görüşme yöntemi ile 10 Eylül - 31 Ekim 2012 tarihleri arasında uygulanmıştır.

Bilgi formu: Form işyeri faaliyeti, mevcut istihdam, açık işler, işe giriş-çıkışlar ve eleman temininde güçlük çekilen meslekler olmak üzere 5 bölümden oluşmuştur.

Açık İş Oranı: Açık işlerin, açık işler ile mevcut çalışanların sayısının toplamına bölünmesi ile elde edilen bir orandır. Temel olarak, işyerleri tarafından fiilen doldurulmak istenen ve bu doğrultuda gerekli girişimlerin yapıldığı pozisyonları göstermektedir. İşyerinde çalışanlar yardımıyla doldurulmayı bekleyen pozisyonlar ise açık iş kavramı kapsamında yer almamaktadır. İşgücü arzına ilişkin işsizlik oranına kıyasla işgücü talebinin bir göstergesi olarak ekonominin konjonktürel hareketlerine dair daha kullanışlı bir göstergedir. Örneğin ekonominin büyüme dönemlerinde açık iş oranında nispi olarak yükseliş görülürken, açık iş oranının gerilediği dönemler ekonomide yavaşlama işareti olarak değerlendirilmektedir.

Net İstihdam Değişim Oranı: Beklenen istihdam artışından, beklenen istihdam azalışının çıkarılması ile elde edilen sayının mevcut çalışan sayısına bölünmesi ile elde edilen orandır.



KONYA İŞGÜCÜ PİYASASI TALEP ARAŞTIRMASI İŞGÜCÜ ARZ VE TALEBİNİN DOĞRU OLARAK TESPİT EDİLMESİNE VE BUNA UYGUN POLİTİKALARIN GELİŞTİRİLMESİNE YARDIMCI OLACAKTIR

Lokman CEYLAN/Çalışma ve İş Kurumu İl Müdürü

Tüm dünyada ve ülkemizde büyük bir sorun olan istihdamın artırılması ve işsizliğin azaltılması; eğitimin işgücü talebine duyarlılığının artırılmasına, işgücü arz ve talebinin doğru olarak tespit edilmesine ve buna uygun politikaların geliştirilmesine bağlıdır. Bu hedef doğrultusunda Konya ilinde işgücü piyasası talep boyutunu tespit edebilmek amacıyla 10 Eylül - 31 Ekim 2012 tarihleri arasında tüm ilçe ve köylerini de kapsayacak şekilde 10 ve daha fazla kişi çalışmanı olan 2150 yerel birim işyerlerinde Konya İşgücü Piyasası Talep Araştırması yapılmıştır.



İŞSİZLİĞİN AZALTILMASI VE İLLER BAZINDA SEKTÖRLERE GÖRE İSTİHDAM POLİTİKALARININ OLUŞTURULMASI İÇİN İŞVERENLERİN TALEP BOYUTUNU TESPİT ETMEK, İŞGÜCÜ PİYASASINDA MEVCUT, GEÇMİŞ VE GELECEK DÖNEMDE MEYDANA GELEN VEYA GELMESİ BEKLENEN MESLEKİ DEĞİŞİM VE GELİŞİMLERİ İZLEMEK AMACIYLA GERÇEKLEŞTİRİLEN ARAŞTIRMA SONUÇLARINA GÖRE;



Konya genelinde açık iş oranı yüzde 6,0 olarak hesaplanmıştır. Sektörler itibariyle bakıldığında en yüksek açık iş oranının yüzde 54,5 ile Kültür, Sanat, Eğlence, Dinlence ve Spor sektöründe olduğu görülmektedir. Kültür, Sanat, Eğlence, Dinlence ve Spor sektörünü yüzde 17,4'lük açık iş oranı ile Gayrimenkul Faaliyetleri sektörü ve yüzde 11,0'lık açık iş oranı ile Konaklama ve Yiyecek Hizmet Faaliyetleri sektörü izlemektedir. Meslek grupları itibariyle en yüksek açık iş oranı; yüzde 11,33 ile Sanatkarlar ve İlgili İşlerde Çalışanlar, Açık iş oranının yüksek olduğu diğer ana meslek grupları ise yüzde 7,92 ile Tesis ve Makine Operatörleri ve Montajcılar ve yüzde 5,62 ile Hizmet ve Satış Elemanlarıdır. 2012 yılının Aralık ayı sonu itibarıyla net istihdam artışı beklentisi yüzde 2,6 iken 2013 yılı Haziran ayı sonunda bu beklenti 6,5 puan artış göstererek yüzde 9,1'e yükselmiştir. Araştırma kapsamında işyeri ziyaretleri sırasında görüşülen işverenlere hangi mesleklerde eleman temininde güçlük çektikleri ve hangi nedenlerden dolayı eleman temininde güçlük çektikleri sorulmuştur. Eleman temininde en fazla güçlük çekilen ilk beş meslek; Beden İşçisi (Genel), Güvenlik Görevlisi, Gaz Altı Kaynakçısı, CNC Torna Tezgâh Operatörü, Kaynakçı (Oksijen-Elektrik)'dir. Türkiye İş Kurumu Genel Müdürlüğüne işsizlikle mücadelede etkin bir politika izlenmesi amacıyla istihdam

edilen iş ve meslek danışmanlarının yıl içinde il merkezi ve ilçelerimizde yerleşik işyerlerine gerçekleştirdikleri işyeri ziyaretleri ve talep çalışmaları sonucunda sistemimizdeki açık iş ilanlarında ve ilimizde açılan kurslar ile Toplum Yararına Çalışma Programları (TYÇP) sayesinde kuruma kayıt yaptıran işgücü sayısında net bir artış gözlenmiştir. Önümüzdeki dönemde uygun işe uygun kişilerin yerleştirilmesiyle net istihdam artış oranlarının gerçekleşmesi beklenmektedir.



TEMEL SEKTÖRLERDE 2012 YILI DEĞERLENDİRMESİ 2013 YILI BEKLENTİLERİ



BANKACILIK SEKTÖRÜ

"2012 Değerlendirmesi, 2013 Beklentileri"

Nazlı ÜSTÜN

2008 yılında başlayan küresel finansal krizde, dünyada devlet desteği almadan ayakta kalabilen sayılı ülkelerden biri olan Türkiye, bankacılık sektörü ekonomik aktivitelerin tekrar hızlanmasında kilit rol oynamıştır. Dünya ekonomik krizi döneminde ilk yıl sert şekilde daralsa da sağlam yapısını koruyan Türkiye ekonomisinin bu başarısında sağlam bankacılık sisteminin rolü büyüktür.

2012 yılında, Avrupa'da devam eden borç krizi ve sıkı maliye politikaları nedeniyle Türk Bankacılık Sektörü 2011 yılına kıyasla daha yavaş bir büyüme gerçekleştirmiştir. Ancak yılın ikinci yarısında Türkiye'nin kredi notunun artırılmasıyla fonlama maliyetlerinde görülen düşüşün desteği ile ibre olumluya dönmüştür. Türk Bankacılık Sektörünün aktif büyüklüğü Kasım 2012 itibarıyla 1.335.794 milyon TL'dir. Sektörün aktif toplamı 2011 yılsonuna göre 118.099 milyon TL (%9,7) artış göstermiştir. Sektörün büyüme hızındaki yavaşlamanın temel nedeni, cari açığın azaltılması amacıyla ekonominin hızlı büyüme sürecinden yumuşak inişe geçmesi için

başta Merkez Bankası olmak üzere ekonomi yönetimi tarafından uygulanan politikalar. Küresel ekonomide yavaşlama eğiliminin devam etmesi, ülkemizde uygulanan esnek para politikası ve otoritelerce zamanında alınan kredi maliyetlerini yükseltici tedbirlerin etkisiyle, kredilerin artış hızında 2011 yılı üçüncü çeyreğinden itibaren başlayan yavaşlama eğilimi 2012 yılında da devam etmiştir. Kasım 2012 itibarıyla en büyük gelir getirici kalemlerden olan krediler 774.679 milyon TL ve menkul değerler 273.617 milyon TL bakiye arz etmektedir. 2011 yılsonuna göre krediler %13,4 artarken, menkul değerler %4 oranında azalmıştır.

Bu dönemde takipteki alacaklar (brüt) hesabının %25,2 (4.787 milyon TL) oranında arttığı görülmektedir. Sektörün Kasım 2012 itibarıyla dönem net kârı ise 21.786 milyon TL düzeyinde olup, önceki yılın aynı dönemine göre 3.529 milyon TL (%19,3) artış göstermiştir.

Ülkemiz 2012 yılı Temmuz ayı başından itibaren Basel II uygulamasına geçmiştir. Basel II'ye geçiş sonrasında sektörün sermaye yeterliliği oranları yüksek seyirini sürdürmektedir. Temmuz 2012'den itibaren Basel-II kriterleri esas alınarak hesaplanmaya başlanan sektörün sermaye yeterliliği standart oranı Kasım 2012 itibarıyla %17,4 düzeyinde gerçekleşmiştir. Sermaye yeterliliğinin yanı sıra, likidite ve kaldıraç düzenlemelerini de içerecek şekilde ülkemizde Basel III süreci hazırlık çalışmaları başlatılmıştır.

2013 yılında da Bankacılık sektörünün Türkiye ekonomisinin artan büyümesine paralel olarak hız kazanması beklenmektedir. 2012 yılının ikinci çeyreğinde ön plana çıkan TCMB'nin ekonomik aktiviteyi destekleyici politikalarının etkisi ile 2013 yılında faiz oranlarının 2012 yılının altında seyredeceği öngörülmektedir. Bu çerçevede 2013 yılında bankacılık sektöründe kredi piyasasında rekabetin artarak devam edeceği söylenebilir. Bireysel bankacılıkta rekabetin özellikle konut kredileri alanında yoğunlaşması, ticari bankacılıkta ise KOBİ kredilerinin ön plana çıkması beklenmektedir. Bu çerçevede 2013 yılında %16-18 aralığında bir kredi büyümesi öngörülmektedir.

2013 yılında bankacılık sektörünün büyümeye devam etmesi beklenmekte ancak kârlılığının bu seneki kadar olmayacağı belirtilmektedir. Faizlerdeki gerileme kâr marjları üzerinde bir miktar baskı oluşturacaktır.

2012 yılında Fitch'in not artırımının ardından 2013 yılında diğer derecelendirme kuruluşlarının da notlarını yükseltmesi beklenmektedir.

Böylece hem bankacılık hem de finans dışı kesim daha uzun vadeyle, daha uygun maliyetle dış borçlanma imkânına kavuşacaktır.

Türkiye ekonomisi ve bankacılık sektörü açısından risklere bakıldığında Euro alanında yaşanması muhtemel olumsuz gelişmeler ve Suriye ile devam eden sorunların derinleşmesi ihtimali en önemli dış risk faktörlerini oluşturmaktadır. İçeride ise yurtiçi tasarruf oranlarının düşük seviyesi bankacılık sektörü açısından en önemli sorun olarak görülmektedir. Yetersiz yurtiçi tasarruflara bağlı olarak bankalar, aradaki farkın önemli bir bölümünü yurtdışı piyasalardan sağlanan krediler ve son aylarda yoğunlaşan yurtdışı tahvil ihtiyaçları ile karşılamaktadır. Bu durum Türk bankacılık sektörünün dolayısıyla da Türkiye ekonomisinin uluslararası sermaye akımlarında yön değişikliklerine karşı kırılganlığını artırmaktadır. Bu çerçevede bankacılık sektörünün önümüzdeki dönemde tasarrufları özendirici ürünlere yönelmesi beklenmektedir.



BANKACILIK SEKTÖRÜNDE MEVCUT DURUM (Kasım 2011- Kasım 2012)

| | Kasım 2011 | Kasım 2012 | DEĞİŞİM | |
|--|------------|------------|-------------------------|------|
| | | | Kasım 2011 - Kasım 2012 | |
| (milyon TL) | | | Tutar | (%) |
| AKTİF TOPLAMI | 1.212.374 | 1.335.794 | 123.420 | 10,2 |
| KREDİLER | 675.575 | 774.679 | 99.104 | 14,7 |
| TAKİPTEKİ ALACAKLAR (BTÜT) | 18.701 | 23.760 | 5.059 | 27,1 |
| MENKUL DEĞERLER | 287.212 | 273.617 | -13.595 | -4,7 |
| MEVDUAT | 687.458 | 751.327 | 63.869 | 9,3 |
| ÖZKAYNAKLAR | 143.310 | 176.868 | 33.558 | 23,4 |
| DÖNEM KAR / ZARARI | 18.257 | 21.786 | 3.529 | 19,3 |
| SERMAYE YETERLİLİĞİ STANDART ORANI * (%) | 16,4 | 17,4 | 1,0 | - |

Kaynak: BDDK, 8 Ocak 2013

* Sermaye Yeterliliği Standart Oranındaki değişim "puan değişimi" ifade etmektedir. Temmuz 2012'den itibaren Basel - II'ye göre hesaplanan oran kullanılmaktadır.

İNŞAAT SEKTÖRÜ

"2012 Değerlendirmesi, 2013 Beklentileri"

Fezullah ALTAY

2011 ortalarına kadar yükselen inşaat sektörü, 2011 Mayıs'tan sonra artan faiz oranları ve dönemsel etkilerle beraber ciddi oranda küçülmeye başlamıştır. Yüzde 8'lerden yüzde 1'in altına kadar gerilemiştir. 2012'ye gelindiğinde durum biraz daha kötüleşmiştir. Satışa çıkacak bazı projeler ertelenmiş, satışa çıkmış alanlarda da satış kolaylığı ve performans oluşturmak adına karlılıklar düşmüş ve birçok projede satış problemleri ile karşılaşmıştır.

2012 yılının ilk 6 ayında ekonomiyi yavaşlatma çabaları ve diğer etkenler inşaat sektörünü olumsuz yönde etkilemiş, ikinci çeyrekte ise tamamen yavaşlayan sektör, ekonomik yavaşlama önlemlerinden en fazla etkilenen sektör olmuştur. İlk 6 ayda sektör %1,5 oranında büyümüştür. Ekonomik yavaşlama ve beraberinde hem kamu hem de özel sektör yatırımlarındaki gerileme ile yakından ilişkili olan inşaat sektörü bu olumsuz gelişmelerle düşüş yaşamıştır.

Üçüncü çeyrekte inşaat sektörü %0,4 büyümüştür. İkinci ve üçüncü çeyrekte büyüme durağanlaşmıştır. İlk dokuz aylık büyüme %1 olmuştur.



İNŞAAT SEKTÖRÜ VE GSMH BÜYÜME

Yılın ilk çeyreğinde 22,1, ikinci çeyreğinde ise 22,8 milyar TL olan özel sektör inşaat harcamaları üçüncü çeyrekte 18,1 milyar TL'ye düşmüştür. Kamu inşaat harcamaları ise artış eğilimindedir ve üçüncü çeyrekte 13,1 milyar TL olmuştur. Toplam inşaat harcamaları buna rağmen üçüncü çeyrekte bir önceki döneme göre gerilemiştir.

| Dönemler | İnşaat Sektörü Büyüme (%) | GSMH Büyüme (%) |
|----------|---------------------------|-----------------|
| 2010 4.Ç | 18,7 | 9,3 |
| 2011 1.Ç | 15,5 | 12,1 |
| 2011 2.Ç | 13,1 | 9,1 |
| 2011 3.Ç | 10,3 | 8,4 |
| 2011 4.Ç | 7,0 | 5,0 |
| 2012 1.Ç | 2,7 | 3,4 |
| 2012 2.Ç | 0,3 | 3,0 |
| 2012 3.Ç | 0,4 | 1,6 |

Kaynak: TUIK

İNŞAAT HARCAMALARI (KAMU VE ÖZEL SEKTÖR CARİ FİYATLARLA/MİLYON TL)

İnşaat sektöründe istihdam mevsimsellik etkisi ile Ağustos ayında 1,89 milyona yükselmiştir. Böylece son sekiz çeyrek dönemin en yüksek istihdam seviyesine ulaşmıştır. Genel istihdam içindeki pay ise artarak %7,5'e yükselmiştir.

| Dönemler | Kamu | Özel | Toplam |
|----------|--------|--------|--------|
| 2010 4.Ç | 10.158 | 14.478 | 24.636 |
| 2011 1.Ç | 7.701 | 18.088 | 25.789 |
| 2011 2.Ç | 10.826 | 22.088 | 30.914 |
| 2011 3.Ç | 12.089 | 18.080 | 30.169 |
| 2011 4.Ç | 10.846 | 19.503 | 30.349 |
| 2012 1.Ç | 8.613 | 22.086 | 30.699 |
| 2012 2.Ç | 10.815 | 22.812 | 33.625 |
| 2012 3.Ç | 13.106 | 18.076 | 31.182 |

Kaynak: TUIK

İNŞAAT SEKTÖRÜNDE İSTİHDAM

İnşaat sektöründe özellikle ikinci çeyrekte özel sektör harcamaları zayıflamıştır. Talep tarafındaki yavaşlamanın yanı sıra, konutlarda KDV düzenlemesi belirsizliği, konut inşaatları açısından yavaşlama yaratmıştır. Konut sektöründe yılın ikinci çeyreğinde özellikle konut satışları ve konut kredisi kullanımı yavaşlamaya işaret etmiştir. Ticari gayrimenkul sektöründe ise ofis ve otel piyasasında hem arz, hem de talep tarafında hareketlilik devam etmektedir. AVM pazarında sınırlı büyüme, lojistik pazarında ise geleneksel sınırlı faaliyetler gözlemlenmektedir. İnşaat sektöründe, yılın son çeyreğinde mevsimsel bir hareketlenme beklentisi öngörülmektedir. Ayrıca, KDV uygulaması gibi düzenlemelerin hayata geçirilmesi halinde yavaşlamanın kalıcı olacağı endişesi de artmaktadır.

2013'te inşaat sektöründe, yüzde 5-6 arasında bir büyüme oranı öngörülmektedir. 2012 Eylül ayında inşaat sektöründeki istihdam 1 milyon 891 bin kişi ile tarihi zirvesine ulaşarak toplam istihdam içindeki payını yüzde 7,5'e kadar çıkarmıştır. 2013'te ise inşaat sektörü istihdamı, göreceli yüksek kalmaya devam edecektir. Yeni konut fiyat artışı ise enflasyona paralel olarak sınırlı kalmıştır. 2012'de konut fiyatları, alım için uygun seviyelerde seyretmiştir. 2013 yılında beklenen konut talebi ve yeni konut arzları çer-



çevesinde konut fiyatlarında artış yine enflasyona paralel olarak sınırlı kalacaktır. 2013 yılında KDV düzenlemesi gerçekleştirilmesi halinde, vergi artışı kadar konut fiyatlarında artışa yol açacak ve dolayısıyla tüketiciye ilave yük getirecektir. 2013'te Türkiye'ye yabancı sermaye girişinde önemli oranda artış beklenmekte ve yabancı sermayenin gözde sektörlerinin başında inşaat ve gayrimenkul kiralama olacağı tahmin edilmektedir. Yerel seçimlerden sonra sektör biraz daha hareketlenecektir, 2014 de inşaat sektörü açısından önemli ve belirleyici olacaktır.

| Dönemler | Toplam İstihdam (Bin kişi) | İnşaat İstihdam (Bin kişi) | İnşaat İstihdam Pay (%) |
|----------|----------------------------|----------------------------|-------------------------|
| 2010 4.Ç | 22.665 | 1.442 | 6,4 |
| 2011 1.Ç | 23.286 | 1.440 | 6,2 |
| 2011 2.Ç | 24.901 | 1.836 | 7,5 |
| 2011 3.Ç | 24.749 | 1.888 | 7,6 |
| 2011 4.Ç | 23.678 | 1.582 | 6,4 |
| 2012 1.Ç | 23.817 | 1.400 | 5,9 |
| 2012 2.Ç | 25.282 | 1.828 | 7,2 |
| 2012 3.Ç | 25.367 | 1.891 | 7,5 |

Kaynak: TUIK

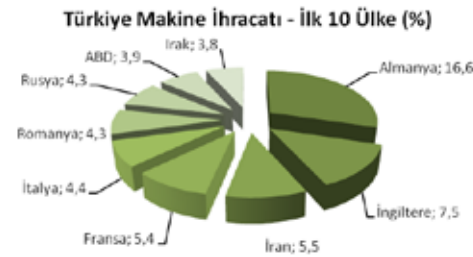
MAKİNE SEKTÖRÜ

"2012 Değerlendirmesi, 2013 Beklentileri"

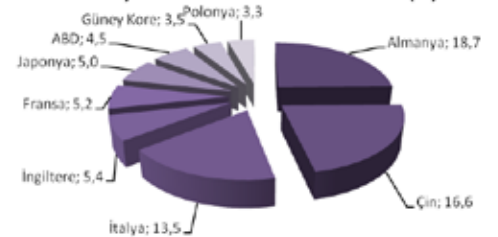
Hacı Dede Hakan KARAGÖZ

Türk Makine İmalat Sanayi, 1990 yılından bu yana ortalama yıllık %20'lik büyümesiyle gelişimini sürdürmektedir. Türk makine sanayinde üretilen başlıca ürün grupları; kazan, türbinler, pompalar, vanalar, klimalar, fırınlar, döküm makineleri, gıda sanayi makineleri, tarıma yönelik makineleri, yük makineleri, inşaat makineleri, matbaa makineleri, yıkama makineleri, tekstil makineleri, plastik işleme makineleri, metal işleme makineleri, yedek parçalar, büro makineleri, silahlar ve ambalajlama makineleri olarak sıralanabilir. Sektördeki imalatçıların çoğunluğunu küçük ve orta ölçekli işletme niteliğindeki KOBİ'ler oluşturmaktadır. Bu yapı da sektöre, ucuz işgücü, gelişmiş mühendislik becerileri gibi avantajlar sağlamaktadır. Ayrıca, sektörde yerli girdi oranı %85'lere kadar çıkmaktadır. Dünya Ticaret Merkezinin 2011 yılı verilerine göre Türkiye'nin makine ihracatında ilk 10 ülke içe-

risinde ilk sırada %16,6'lık toplam içindeki payı ile Almanya gelmektedir. Almanya'nın ardından ise sırasıyla; İngiltere (%7,5), İran (%5,5) ve Fransa (%5,4) gelmektedir. Türkiye makine ihracatında ilk 10'da yer alan ülkelerin toplam makine ihracatındaki oranı %55,7'dir.



Türkiye'nin makine ithalatına bakıldığında ise ilk sırada %18,7'lik payı ile Almanya gelmektedir. Almanya'nın ardından ise sırasıyla; Çin (%16,6), İtalya (%13,5) ve İngiltere (%5,4) gelmektedir. İlk 10 ülkenin toplam makine ithalatındaki payı ise %75,7'dir.

Türkiye Makine İthalatı - İlk 10 Ülke (%)

Uluslararası Ticaret Merkezi istatistiklerine göre Türkiye'nin 2011 yılındaki ihracatı 11,5 milyar dolardır. Bu ihracat düzeyi ile Türkiye, Dünya makine ihracatı liginde 27. Sırada yer almaktadır. Aynı veri tabanında Dünya ithalatında Türkiye'nin yerine bakıldığında ise 27,1 milyar dolarlık ithalat hacmi ile Dünya makine ithalatı liginde 22. Sırada yer almaktadır. Türkiye 2011 yılında dünya makine ihracatında %0,5'lik paya sahipken dünya makine ithalatında %1,3'lük bir paya sahiptir. Sektör olarak öncelikli yapılması gereken ihracatın artırılarak dünya makine sektörü ihracatındaki payını %2'lere çıkarmak zorundadır.

2012 yılı Ocak-Kasım döneminde makina ihracatı ise bir önceki yıla göre yüzde 5,4 artış göstererek 16,2 milyar dolara ulaşmıştır. 2012 yılının ilk 11 ayındaki seyirine bakıldığında 2012 yılı sonunda toplam ihracatın 19 milyar \$ olarak gerçekleşmesi beklenmektedir.

Son dönemde Türk Makine Sektörü ihracatında, genel olarak alt grup bazında artış görülmektedir. 2012 yılının ilk 11 ayında en çok artan kalemler 2011'e göre sırası ile yüzde 40,3 artış ile Silah ve Mühimmat'ta, yüzde 39,7 artış ile Tarım ve Orman Makineleri'nde ve yüzde 25,6 ile Kaldırma ve Taşıma Teçhizatı'nda gerçekleşmiştir. 2011 yılına göre ihracatı azalan alt gruplar ise; yüzde 16,3 ile Başka Yerde Sınıflandırılmamış Elektrikli Teçhizat, yüzde 14,2 ile Tekstil, Giyim Eşyası ve Deriş İşleme Makineleri, yüzde 6,5 ile Diğer Genel Amaçlı Makineler ve yüzde 2,3 ile Maden, Taşocakçılığı ve İnşaat Makineler olarak sıralanmaktadır. Avrupa'da bazı ülkelerde yaşanan daralmanın ve Orta Doğu'daki istikrarsızlığında elbette ki sektöre yönelik olumsuz etkileri olmuştur. Ancak, alternatif Pazar olarak Kuzey Afrika ve Amerika'ya yönelik ihracat artışımızın etkisi daha belirgindir.

| Yıl | Türkiye makine ihracatı | Dünya makine ihracatı | Türkiye'nin payı (%) |
|------|-------------------------|-----------------------|----------------------|
| 2013 | 11,6 | 1.650 | 0,70 |
| 2018 | 35,2 | 2.550 | 1,38 |
| 2023 | 100 | 3.800 | 2,63 |

Kaynak: Türkiye'yi 2023'e Taşıyacak Sektörler Kitabı, Dünya Gazetesi

Makine sektörüne yönelik olarak Sanayi ve Ticaret Bakanlığı bünyesinde "Türkiye Makine Sektörü Strateji Belgesi ve Eylem Planı 2011-2014" belgesi hazırlanmıştır. Bu belge çerçevesinde 2013, 2018 ve 2023 yıllarına yönelik olarak projeksiyonlar hazırlanmıştır. 2013 yılında dünya ihracatının 1,65 trilyon dolar, Türkiye ihracatının ise 11,6 milyar dolar olarak gerçekleşmesi beklenmektedir. Türkiye'nin toplam dünya makine ihracatındaki payı 2008 yılında 0,53 iken 2013 yılında bu oranının 0,70'e yükselmesi beklenmektedir. Bugünkü koşullar altında makine sektörü ihracatında önümüzdeki dönemde olumsuz bir gelişme yaşanmayacağı öngörülmektedir. Sektörün 2012 yılsonunda geçen yıla göre yaklaşık yüzde 17 büyüme göstermesi beklenmektedir. Sektörün 2023 yılı için hedefi Türkiye'nin toplam

ihracatı içinde yüzde 8 olan makine payını yüzde 20'ye çıkartmaktır. Ayrıca makine sektöründe daha çok katma değeri yüksek ürün üretilmesi ve bunların ihraç edilmesi sektör için kaçınılmazdır.



TARIM SEKTÖRÜ

"2012 Değerlendirmesi, 2013 Beklentileri"

Burçin KABAKCI

Tarım sektörü şiddetli kuraklık ve küresel finans krizlerine rağmen son 8 yılın 7'sinde büyüme göstererek son 50 yılın en istikrarlı dönemini yaşamaktadır. Ülkemiz 62 milyar dolarlık tarımsal hasılası ile dünyanın yedinci büyük tarım ülkesidir. Türkiye, fındık, kayısı, incir, kiraz, vişne, ayva ve haşhaş tohumu üretiminde dünyada birinci sırada yer alırken, 6 üründe ikinci, 8 üründe üçüncü sırada yer almaktadır. Türkiye'de tarım sektörü, son 14 çeyrekte kesintisiz büyümüştür. 2012 yılında Türkiye ekonomisi yılın ilk çeyreğinde yüzde 3,3 ikinci çeyreğinde yüzde 2,9 olmak üzere yılın ilk altı ayında yüzde 3,1 büyürken, tarım sektörünün ilk 6 aydaki büyümesi ise yüzde 4,2 olarak gerçekleşmiştir. Bu çerçevede, 2012 yılı içerisinde ekonominin büyüme oranında düşüş yaşanırken, tarım sektörünün bu düşüşten etkilenmediği ve ekonominin geneli üzerinde bir büyüme oranı gerçekleştirdiği görülmektedir.

Türkiye, 2012 yılı itibarıyla 24 milyon hektar tarım arazisi bulunmakta ve 6 milyon 200 bin kişi, yani her 4 kişiden biri, tarım sektöründe çalışmaktadır. 2002 yılında 23 milyar dolar olarak gerçekleşen tarımsal hâsıla 2012 yılında 62 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2012 yılında Türkiye'nin milli geliri 774 milyar dolar iken, tarımsal hasıla 62 milyar dolar olmuştur. 2012 yılında çalışan sayısı azalmasına rağmen tarımsal hasılanın artmasının sebebi ise verimliliğin artmasıdır. Türkiye'de nüfusun yüzde 25'inin tarım sektöründe çalışırken, Avrupa'da bu oranın yüzde 4 düzeyindedir. Bu durumda da tarımsal istihdamın giderek azalması gayet doğaldır.

Tarım ürünleri ihracat rakamları değerlendirildiğinde, 2012 yılının Aralık ayındaki ihracat rakamları bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 1,19 oranında azalışla 1 milyar 845 milyon dolara gerilemiştir.

Tarımın ihracat içerisindeki payı ise yüzde 15,53 olmuştur. Tarım ihracatı 2012 yılında bir önceki yıla göre yüzde 7,19 oranında artışla 19 milyar 158 milyon dolara yükselmiştir. Tarım sektörü içerisinde kullanılmamasına rağmen bazı hammaddeler tarım sektörü içerisinde yer almaktadır. Örneğin, kauçuk, dokuma elyafı, selüloz gibi ürünler sanayi hammaddesi olarak kullanılmaktadır. Bu durum da tarım sektörünün ithalat kalemlerinde 6-7 milyar dolarlık artış görülmektedir.



2012 yılında buğday ve arpa üretiminin yaklaşık yüzde 40'ını sağlayan Doğu Anadolu ve İç Anadolu bölgelerinde, ilkbahar yağışlarının yetersiz olması nedeniyle saman veriminde azalma yaşanmıştır. Yaşanan bu azalma neticesinde, samana dayalı beslenme alışkanlığı uygulayan hayvan yetiştiricileri saman bulmakta zorlanmışlardır. Piyasada yeterli ürünün bulunmaması, saman fiyatlarının yüzde 400'e

varan artış yaşamasına ve samanın 2012 yılında zam şampiyonu olmasına neden olmuştur. Ülkemizde tarım sektörüne yatırım gün geçtikçe artmaktadır. 2002 yılı içerisinde tarım sektörüne yabancı sermaye girişi 14 milyon dolar iken, 2012 yılının ilk 10 ayında 2.1 milyar dolar sermaye girişi gerçekleşmiştir.

2012 yılında çiftçilere 7 milyar 431 milyon lira nakit karşılıksız destek verilmiştir. Bakanlık, yapılan desteklemelerin 2013 yılı içerisinde 9 milyar liraya çıkacağını açıklamıştır. Hükümet'in tarım desteği için 2013 bütçesinde %17'lik bir artışa gitmesi, tarım sektörünün gelişmesi ve düşük faiz ortamında tarım sektörünün kredibilitesinin artması sektör için çok önemlidir.

Tarımdaki büyüme aynı zamanda yüksek oranda borçlanmayı da beraberinde getirmiştir. Tarım işletmeleri açısından bakıldığında banka kredi borçları, enerji borçları, tarım kredi borçları ve kredi kartı borçları artmaya devam etmektedir. 2011 yılı içerisinde gerçekleştirilen yeniden yapılandırılmalar çiftçilerimizi rahatlatmış olsa da borç sorunlarının çözülmediği görülmektedir. Bu nedenle de, çiftçilerimiz, borçlarını büyük oranda borçla ödemeye devam etmektedir. 2012 yılı içerisinde küçükbaş hayvan sayısı Cumhuriyet tarihinde ilk defa artışa geçip 32.3 milyon olmuştur. Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığının sadece 25 milyon anaç koyun kaydettiği, bunun da en az 35 milyon koyun anlamına geldiği ifade edilirken, bu rakamın 10 sene önce 29 milyon olduğu belirtilmiştir. Büyükbaş hayvan varlığı da gerçekleşen yüzde 25'lik artışla, 9,8 milyondan 12,4 milyona yükselmiştir.

2013 yılının Ocak ayında uygulanan zamlar ve artan vergiler nedeniyle enflasyonun yükselişe geçme ihtimali mevcuttur. Olumsuz hava koşulları ve artan tarım ürünleri fiyatlarının 2013 yılının ilk çeyrek aylık rakamlarına olumsuz yansımaları beklense de, orta vadede dengelenmenin sağlanacağı öngörülmektedir.

PERAKENDE SEKTÖRÜ

"2012 Değerlendirmesi, 2013 Beklentileri"

Yusuf TURANÇIFTÇI

Türkiye perakende sektörü, sermaye başına düşen alım gücünün artmasıyla birlikte sürdürülebilir büyümesine modern ve örgütlü bir şekilde devam etmektedir. 2011 yılında sermaye başına düşen kişi başı harcama 7.350 \$ olarak gerçekleşirken, 2012 yılında tahmini gerçekleşmesi beklenen kişi başı harcama 7.640 \$'dır ve 2015 yılında bu harcama eğiliminin 10.000\$ geçmesi tahmin edilmektedir. Genç nüfusun sermaye başına düşen tüketim eğiliminin artırması ülkenin güçlü ekonomik performansını da desteklemektedir. Hane halkının güçlü talep artışından dolayı Türk perakende sektörü son yıllarda büyük yatırımların adresi olmuştur.

Türkiye'nin ekonomik büyümesini körükleyen birçok faktörden dolayı Türk perakendecilik sektörü farklı sermaye yapılarına sahip birçok dış yatırımcıyı ülkemize çekmektedir. Bunların özellikleri kısaca özel sermaye şirketleri, uluslararası market zincirleri, moda perakendecileri ve çeşitli perakende konseptleridir. Türkiye'de kişi başı tüketimin 2012 - 2016 yılları arasında yüzde 43,84 büyüyeceği öngörülmektedir. Perakende sektörünün ise, organize kanal (zincir mağazalar vb.) ve geleneksel kanal (bakkal, okul kantinleri vb.) olarak 2012 yılı sonunda 313 milyar dolarlık bir satış hacmine ulaşması beklenmektedir. Sektörün 2016 yılına kadar yıllık ortalama yüzde 10'un üzerinde büyümesi öngörülmektedir.

2007-2016 YILLARI ARASINDA GERÇEKLEŞEN VE TAHMİNİ KİŞİ BAŞI TÜKETİM EĞİMLERİ

Türkiye'de güçlü tüketici talebi ve hızlı şehirleşmeyle birlikte perakendecilik sektör yatırımları 3 katına ulaşmıştır. Türkiye'de 2012 ilk 11 ayı itibarıyla faal AVM sayısı 332 olmuş, AVM'lerdeki kiralanabilir metrekare 8,34 milyon metrekareye ulaşmıştır.

2011 yılında organize perakende sektörünün satış alanı genişlemesi %14 olarak gerçekleşmişken 2012 yılında AC Nielsen verilerine göre %7 artış gerçekleşmiştir. Organize perakende sektöründe mağaza sayısı bazında da %7 artış sağlamıştır.

Türkiye'de perakende sektörünün yapısına bakıldığında ikili bir yapı öne çıkmaktadır. Bu ikili yapıdan birincisi organize (zincir mağazalar vb.) ve organize olmayan (bakkal, okul kantinleri vb.) perakendecilerdir. Perakende sektöründe pazar payının yüzde 40'ını organize yapı oluştururken, geri kalan yüzde 60'lık kısmı ise organize olmayan perakendeciler oluşturmaktadır.

İkinci olarak sektör, gıda ve gıda dışı olarak satış yapısına göre değerlendirilebilir. Perakende sektörünün satışlarının yüzde 52'sini gıda satışları oluştururken yüzde 48'ini gıda dışı satışları oluşturmaktadır. Organize perakende sektöründe gıda dışı satışları 2012 yılında %12 artış yaşamıştır. 2011 yılında gıda- dışı perakende sektöründe yıllık büyüme %14 büyüme gerçekleşmişti.

Kategorilere Göre Perakende Sektöründe 2012 Yılı Şu Şekilde Değerlendirilebilir.

1. GIDA VE İÇECEK BÖLÜMÜ:

2011 yılı verilerine göre, Türkiye perakende sektörünün %52 ile en büyük paya sahip bölümüdür. Önümüzdeki beş yıl boyunca yıllık ortalama %9 büyümesi beklenmektedir. Organize gıda perakendesi 2012 yılında %2 artış sağlamıştır. 2016 yılı için satış tahminlerine göre 223 milyar \$ satışa ulaşması öngörülmektedir.

2. EV EŞYASI PERAKENDE BÖLÜMÜ:

Türkiye'de ev perakende sektörü mobilya ve tekstil ürünlerini kapsamaktadır. Sektörün 2011 yılı gerçekleşen satışı 48 milyar dolardır. Pazarın önümüzdeki 5 yıllık süreçte yıllık olarak %10 büyümesi beklenmektedir. 2016 yılına kadar sektörün toplam perakende sektörü içerisindeki payının 70 milyar \$'a ulaşması beklenmektedir.

3. GİYİM PERAKENDE BÖLÜMÜ:

Giyim perakende bölümünde 2011 yılında % 14 olarak gerçekleşen artış oranı 2012 yılında yıllık %12 olarak gerçekleşmiştir. Giyim perakende sektörünün 2012 yılından başlayarak 2016 yılına kadar 41 milyar dolarlık büyümesi öngörülmektedir.

4. TÜKETİCİ ELEKTRONİĞİ BÖLÜMÜ:

Tüketici elektroniği Türkiye perakende sektörü içerisinde %4'lük bir paya sahiptir. Önümüzdeki beş yıllık süreçte yüzde 65 büyümesi öngörülmektedir. Tüketici elektroniği için ayrılan kişi başı harcamada da aynı dönem içerisinde yüzde 50'nin üzerinde artışın gerçekleşmesi beklenmektedir.

5. İNTERNET PERAKENDE BÖLÜMÜ:

Bankalar Arası Kart Merkezi verilerine göre, internet üzerinden yapılan toplam ticaretin değeri 2011 yılında 13,6 milyar Amerikan dolarına ulaşmıştır. 2011 yılı gerçekleşen internet satış hacmini 2010 yılı satış verileri ile kıyasladığımız zaman 2010 yılına göre yüzde 50 artış sağladığı görülmüştür. İnternet tüketici ürünler satış hacmine baktığımızda ise 1,3 milyar \$ satışın gerçekleştiği görülmektedir. 2012-2016 yılları arasında Economic Intelligence Unit'in tahminine göre ortalama yıllık olarak yüzde 12 artarak 2016 yılına kadar 2,3 milyar \$ ulaşması öngörülmektedir.

TÜRKİYE PERAKENDE SEKTÖRÜ PAZAR YAPISI VE SATIŞ MİKTARLARI

2012 yılında perakende sektörün yüzde 6 oranında büyüme gerçekleştirmiştir. Türkiye ekonomisinin 2012 yılı büyüme beklentisinin ortalama yüzde 3 olduğu düşünüldüğünde sektörün ne kadar önemli bir büyümenin gerçekleştirdiği görülecektir. 2012 yılı ile 2013 yılı satış tahminlerini kıyasladığımızda perakende sektöründe yüzde 13,4 oranında büyüme gerçekleşmesi beklenmektedir. 2011 yılı temel alınmak kaydıyla 2013 yılı kıyaslamasında ise, 2011-2013 yılları arasında sektörün yüzde 20 civarında bir büyüme gerçekleştirmesi öngörülmektedir.

Sektörün önde gelen firmaların 2012 yılı içerisindeki performansından memnun değildir. 2011 yılı sonunda kendini gösteren ancak 2012 yılı içerisinde şiddetini artıran uluslararası ekonomik krizin etkisiyle perakende sektörü tüketicinin önünü görmek açısından 2012 yılı içerisinde beklemede kalarak tüketimini kısmıştır. Sektörün durumunu daha net ifade etmek açısından "yere çarpan top" gibi 2013 yılında hızlı bir büyüme ve genişleme içerisine girmesi beklenmektedir.



| Yıl | 2007A | 2008A | 2009A | 2010A | 2011A | 2012F | 2013F | 2014F | 2015F | 2016F |
|----------------------------------|--------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|-------|
| SATIŞ (MİLYAR \$) | 264 | 288 | 248 | 295 | 302 | 313 | 355 | 389 | 421 | 457 |
| GIDA DIŞI (MİLYAR \$) | 121 | 133 | 115 | 139 | 144 | 149 | 170 | 187 | 204 | 224 |
| GIDA (MİLYAR \$) | 143 | 155 | 133 | 156 | 158 | 164 | 185 | 202 | 217 | 233 |
| ORTALAMA YILLIK BÜYÜME ORANI (%) | +3,40% | | | | | +9,90% | | | | |

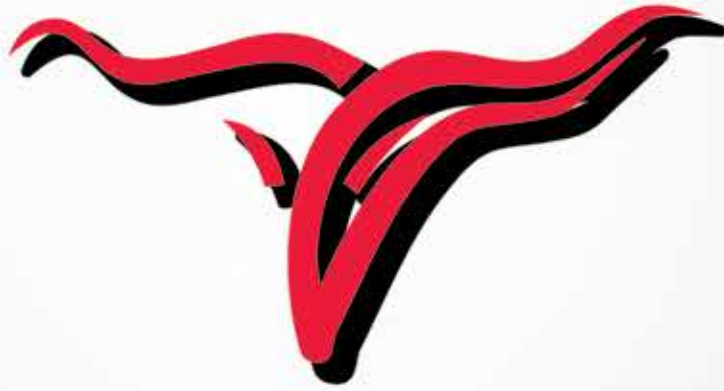
Kaynak: Gerçekleşen(A); Türk İstatistik Enstitüsü - Tahmin(F); EconomicIntelligenceUnit



| Yıl | 2007A | 2008A | 2009A | 2010A | 2011A | 2012F | 2013F | 2014F | 2015F | 2016F |
|------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|
| KİŞİ BAŞI TÜKETİM (\$) | 6480 | 7090 | 6040 | 7140 | 7350 | 7640 | 8470 | 9330 | 10.210 | 10.990 |

Kaynak: Gerçekleşen(A); Türk İstatistik Enstitüsü - Tahmin(F); EconomicIntelligenceUnit

Konet



www.konet.com.tr



AVRUPA KOMİSYONU'NUN TÜRKİYE'YE SINIRLI KAPSAMDA VİZELERİN KALDIRILMASINA İLİŞKİN SON KARARININ ARKASINDA NELER VAR?

Nilgün ARISAN ERALP/Direktör, TEPAV AB Enstitüsü

AB BAKANLAR KONSEYİ, ÇOK UZUN BİR SÜRE DİĞER ADAY VE HATTA POTANSİYEL ADAY ÜLKELER İÇİN ÇOK RAHAT ADIM ATTIĞI BİR ALANDA, TÜRKİYE İLE VİZELERİN KALDIRILMASI KONUSUNDA, AVRUPA KOMİSYONU'NA YETKİ VERMEKTEN KAÇINDI. HATTA BU YETKİNİN TÜRKİYE CUMHURİYETİ VATANDAŞLARININ AB ÜYE DEVLETLERİNE GİRİŞTE ALMAK ZORUNDA OLDUKLARI "VİZELERİN KOLAYLAŞTIRILMASI" İÇİN VERİLMESİNE BİLE KARŞI ÇIKTI. ANCAK GEÇTİĞİMİZ MAYIS AYI ORTALARINDA, TÜRKİYE VE AB'NİN, BİR ÇIKMAZA GİRMİŞ BULUNAN TÜRKİYE-AB İLİŞKİLERİNE KATILIM PERSPEKTİFİNİ GÖZ ARDI ETMEDEN BELİRLİ BİR İVME VERMEYİ, İLİŞKİLERDEKİ DURGUNLUĞU GİDERMEYİ AMAÇLAYAN "POZİTİF GÜNDEM" İ KABUL ETMELERİNDEN SONRA, HAZİRAN AYINDA AB BAKANLAR KONSEYİ, AVRUPA KOMİSYONU'NA VİZELERİN KALDIRILMASI İÇİN "YOL HARİTASI" HAZIRLAMASI KONUSUNDA YETKİ VERDİ. BUNDA, "VİZELERİN KALDIRILMASINA İLİŞKİN DİYALOG" KONUSUNUN "POZİTİF GÜNDEM" KAPSAMINDA YER ALMASININ DA ETKİLİ OLDUĞU SÖYLENİYOR. YOL HARİTASININ KABULÜNDEN SONRA, İLKESEL OLARAK TÜRKİYE DE VİZELERİN KALDIRILMASI İÇİN BİR TÜR "ÖNKOŞUL" NİTELİĞİ KAZANAN "GERİ KABUL ANLAŞMASI"NI İMZALAYACAK, VİZELERİN KALDIRILMASI İLE EŞANLI OLARAK DA UYGULAMAYA BAŞLAYACAK.

Avrupa Komisyonu vizelerin kaldırılmasına yönelik "yol haritası"nı tamamlamak üzereyken ve bu süreçte Türkiye'nin yerine getirmesi gereken koşulların (Türkiye belgelerin güvenliği, göç ve sınır kontrolü, kamu düzeni ve güvenliği ile temel haklar konusunda ilerleme kaydetmek zorunda) "teknik, saydam ve ölçülebilir" olup, olmadığı ve bu konuda Komisyon tarafından adil bir şekilde tamamlanması için çaba gösterilen çalışmalara siyasi müdahaleler bulunduğu yönünde şüpheler basına sızmaya başladığında beklenmeyen bir gelişme oldu.



Avrupa Komisyonu, Aralık ayı sonunda *"Schengen El Kitapçığı"* nın yenilenmesiyle ilgili olarak üye devletlere gönderdiği yazıda Almanya, Danimarka ve Hollanda'nın hizmet sunmak üzere bu ülkelere gelen Türkiye vatandaşlarına vize uygulamaması gerektiğini belirtti. Doğal olarak herkesin aklına, bu kararın nereden çıktığı geliyor. Bu kararın arkasında Avrupa Komisyonu'nun öncelikle hukuka ve özellikle AB hukukuna saygısının yer aldığı söylenebilir.

Avrupa Komisyonu'nun AB'deki işlevlerinin arasında en önemli olanlarından biri de *"AB hukukunun uygulanmasının denetimi"* zaten. Vize muafiyeti konusunda Türkiye'nin hukukun eli güçlü. AB müktesebatının bir parçası olan Ortaklık Anlaşmalarımız böyle bir adım için gerekli yasal çerçeveyi sağlıyor. Özellikle 1973 tarihli Katma Protokol'ün 41. Maddesi *"Akit Taraflar, aralarında, yerleşme hakkı ve hizmetlerin serbest edimine yeni kısıtlamalar koymaktan sakınırlar"* hukumunu getiriyor. AB Adalet Divanı da Türkiye vatandaşlarına AB üye ülkeleri tarafından uygulanan vizenin yasallığını sorgulayan kararlarında sık sık bu maddeye atıfta bulunuyor.

Zaten Avrupa Komisyonu da, yukarıda belirtilen yazısında hukuki kararlara atıfta bulunuyor. AB Adalet Divanı'nın 19 Şubat 2009 tarihli Soysal kararıyla, hizmet sağlayan Türk vatandaşlarından vize istenmeyeceği yönünde aldığı karara ve Hollanda Danıştay'ının 14 Mart 2012'de bu kararın kabul ettiği gerçeğine değiniyor.

Avrupa Komisyonu, aynı zamanda AB içindeki 22 Schengen ülkesinden neden üçünün hizmet sunmak üzere ülkelerine gelen Türkiye vatandaşlarına vizeleri kaldırması gerektiğini de gene hukuki gerekçelere dayandırıyor ve 41. maddesi bu işlemin yasal temeli olan Katma Protokol 1973 yılında yürürlüğe girdiğinde sadece bu üç ülkenin Türk vatandaşlarına vize uygulamamasını gösteriyor. Avrupa Komisyonu yaşanan tüm olumsuzluklara karşın Türkiye-AB ilişkilerini istem üzerinde tutmaya çalışıyor ve *"Pozitif Gündem"* örneğinde olduğu gibi bu amaca yönelik olarak kendi yetkisi dahilinde olan konularda

Türkiye vatandaşları hizmet sunmak için vizersiz girmeleri öngörülen Almanya'da en fazla 2 ay, Hollanda ve Danimarka'da ise 3 ay kalabilecekler.

inisiyatif almaya çalışıyor. Vizeler konusunda atılacak her olumlu adımın da Türkiye vatandaşlarının AB'ye karşı yitirdikleri güvenin biraz olsun artırılmasına katkı sağlayacağını farkında. Bu nedenle Komisyon'un üç AB ülkesinin, sınırlı kapsamda da olsa, Türkiye vatandaşlarına vizeleri kaldırması konusuna bu açıdan da baktığına yönelik bir değerlendirme de yanlış olmaz.

Komisyonun hazırlıklarını tamamlamak üzere olduğu ve Türkiye'ye vizelerin tamamen kaldırılması amacını taşıyan *"yol haritası"* nın hedefine ulaşması konusunda çok umutlu olmaması da atmakta olduğu bu sınırlı adımda etken olmuş olabilir. Yukarıda da değinildiği gibi, söz konusu *"yol haritası"* nda yer alan koşulların oluşturulması sürecine siyasi müdahaleler olduğu duyulan gitgide yaygınlaşıyor ve Türkiye'nin muğlak, saydam ve ölçülebilir olmayan koşulları kabul ederek *"vizelerin kaldırılması"* için uygulanması önkoşul olan "Geri Kabul Anlaşması" nı imzalaması da mümkün gözüküyor. Türkiye koşulları kabul edip Anlaşma'yı imzalarsa bile Geri Kabul Anlaşması'nın kısa bir sürede uygulanması pek olası değil. Uygulama için Türkiye'ye 3 yıllık bir geçiş süreci hakkı tanınıyor. AB ise vizelerin kaldırılması konusunda nihai kararını vermeden önce uygulama sürecini 2-2.5 yıllık bir süre izleyecek. Dolayısıyla, Türkiye vatandaşlarına vizelerin kaldırılması kısa bir sürede gerçekleşmeyecek. Gerçekleşene kadar geçecek sürede, üç önemli AB ülkesinin, hizmet sunmak koşulu ile de olsa AB vatandaşlarına vizeleri kaldırması, Avrupa Komisyonu'nun istediği gibi ilişkilerin canlı tutulmasına katkı sağlayacak. En azından Komisyon'un beklentisinin bu yönde olduğu düşünülüyor.

O zaman bu aşamada en azından Komisyon'un bu sınırlı adımının olumlu sonuç vermesi önemli. Ancak geçmişte, AB Adalet Divanı'nın Türkiye'ye karşı uygulanan vizelerin kaldırılmasına ilişkin kararlarını uygulamayan üye ülke makamları hatırladığımızda, Avrupa Komisyonu'nun bu konudaki yazısında yer alan önerilerin dikkate alınıp alınmayacağı da çok belli değil. Ayrıca, bu konudaki uygulamanın da belirli koşulları var: *"Türkiye vatandaşları hizmet sunmak için vizersiz girmeleri öngörülen Almanya'da en fazla 2 ay, Hollanda ve Danimarka'da ise 3 ay kalabilecekler. Ayrıca bu amaçla, söz konusu 3 ülkeye seyahat edenlerin vize muafiyeti şartlarını taşıyıp taşımadıklarının sınır güvenliği tarafından denetlenmesi gerekiyor."* Bu koşullardan en önemlisi, Türkiye vatandaşlarının "vize muafiyeti" şartlarını yerine getirmeleri. Avrupa Komisyonu'nun önerisi söz konusu üç AB ülkesi tarafından kabul edilse bile *"vize muafiyeti"* alabilmenin çok kolay olacağı beklenmiyor. Sonuçta Avrupa Komisyonu'nun Schengen El Kitapçığı'nın yenilenmesiyle ilgili olarak üye devletlere gönderdiği yazıda Almanya, Danimarka ve Hollanda'nın hizmet sunmak üzere bu ülkelere gelen Türkiye vatandaşlarına vize uygulamaması yönünde attığı adımın, ilişkilerin çıkmazda olduğu bir dönemde, yok olan güveni tesis edebilme potansiyeline sahip olan *"vizelerin kaldırılması"* da en iyimser bakış açısıyla 5-6 yıl süreceğinden, geleceğe yönelik umudu taze tutmaya yönelik bir iyi niyet göstergesi olduğu söylenebilir. Ancak atılmaya çalışılan bu sınırlı adımın bile başarısız olma olasılığı vardır ve bu olasılığın gerçekleşmesi Türkiye-AB ilişkilerini olumsuz etkileyen çok sayıda unsurdan biri olacaktır.



İŞLETMELERDE STRATEJİK YÖNETİM (1)

Mustafa ATIKER/KTO-Oda Sicil Servisi Müdürü

Giriş

Çok hızlı bir şekilde gelişen teknoloji ile birlikte oldukça kolaylaşan iletişim ve ulaşım olanakları, serbest mal dolaşımı ve henüz mal dolaşımı kadar olmasa da artmaya başlayan emek dolaşımı vb. nedenlerden dolayı bir köy haline gelen dünya sistemini oluşturan tüm faktörler bu hızlı gelişim ve değişim sürecine ayak uydurmaya çalışmaktadır. Bu baş döndürücü değişim sürecinde, ticari hayatın vazgeçilmez bir parçası olan işletmeler ayakta kalabilmek için son gelişmeler ile güncellenmiş bir yönetim anlayışı ile donatılmalıdırlar. Aksi durumda işletmeler ve işletmelerin etkilediği çevresel unsurlar açısından sonuçlar beklendiği gibi olmayabilir.

1 - İşletme Algısı

Türk Ticaret Kanunu'na göre Ticaret Sicil Müdürlüğü'ne tescil edilmiş olan tüm tüzel kişiler ve gerçek kişiler (şahıslar) bir ticari işletmedir. Gerçek kişi ticari işletmeler için faaliyet gösterebilecekleri alanlar için herhangi bir sınırlama olmadığı için her türlü işle uğraşabilmektedirler. Tüzel kişi ticari işletmeler ise eski Türk Ticaret Kanuna göre sadece ana sözleş-

melerinde yazılı alanlarda faaliyet gösterebilirken, yeni Türk Ticaret Kanunu ile artık ana sözleşmelerinde yazmasa da bir insanın sahip olduğu cins, yaş, hısımlık gibi yaradılış gereği insana özgü niteliklere bağlı olanlar dışındaki bütün haklara ve borçlara ehil hale gelmişlerdir. Yani şirketler açısından da herhangi bir faaliyet alanı sınırlaması kalmamış, bir insanın içinde olmak istediği her alanda faaliyet gösterme ser-

bestisi getirilmiştir. Bu tespitten hareketle artık işletme sahiplerinde, hangi kademedede olursa olsun tüm işletme yöneticilerinde ve tüm girişimcilerde ticari işletmelerin sahiplerinden, ortaklarından ve yöneticilerinden ayrı bir kişilik olduğu, karşılanması gereken ihtiyaçları, geleceğe dair beklentileri ve hedefleri olan ayrı bir "kimlik" olduğu algısının oluşması ve bunun yerleşmesi gerekmektedir.



Öyle ki 1981 yılında Fransa'da kurulmuş olan ve 200 yaşından büyük olan aile şirketlerinin çatısı altında toplandığı Les Henokiens Derneği kurucusu ve başkanı olan Pina Amarelli kendisiyle yapılan bir röportajda "Aile şirketleri hayat gibidir. Doğarlar ve ölürler, fakat arada geçen zamanın ne kadar süreceğini kimse bilemez" ifadesini kullanmıştır. Bu ifadeden açıkça anlaşılmalıdır ki her şirketin bir ömrü vardır. Önemli olan bu ömrün ne kadar uzatılabileceğidir. Yapılacak bir genellemeyle kaliteli bir yaşama sahip olan insanın yaşam süresi söz konusu yaşam standartlarıyla bağıntılı olarak ne denli uzarsa, günümüzün zorlu koşullarında ticari bir aktör olarak var olan veya olacak olan ticari işletmelerinde var olma süresi yaşam şartlarının ne denli iyileştirilebildiği ile alakalıdır.

Bu yaklaşım ilgililerce yeterince kabul görüp kanıksanabildiği takdirde artık Türkiye'de de asırlardır varlığını sürdüren şirketlerden bahsedilebilecek ve dünyada Türk şirketleri parmakla gösterilebilir hale gelebilecektir.

Çünkü Türkiye'de şirket ömürleri, dünya ortalamalarıyla karşılaştırıldığında oldukça kısadır. Türkiye'de kurulmuş olup halen hayatta olan en eski işletmelerden birincisi 1777 yılında kurulmuş olan **Hacı Bekir Lokumları**'dır ve 235 yıldır hayattadır. İkincisi ise 1860 yılında kurulan **Vefa Bozacısı**'dır ve 152 yıldır varlığını sürdürmektedir. Aslında Türkiye'de kurulan en eski şirket 1623 yılında İstanbul'da kurulan **Zilciyan** şirketidir. Ancak şirket kurucuları 1929 yılında ABD'ye göç etmiştir ve ticari faaliyetlerini ABD'de devam ettirmektedir.

Dünya genelinde bakıldığında ise dünyanın en yaşlı şirketi olarak bilinen ve inşaat sektöründe faaliyet göstermiş olan Japon Kongo Gumi şirketi 578 yılında kurulmuş 1428 yıl yaşamış ve 2006 yılında iflas etmiştir.

Kongo Gumi şirketinden sonra dünyanın en uzun ömürlü ikinci şirketi olup halen faaliyetlerine devam etmekte olan Nisiyama Onsen Keiumkan şirketi yine Japonya'dadır. 705 yılında kurulmuş olan şirket otelcilik sektöründe faaliyet göstermekte olup 1307 yıldır hayattadır. Bank of Korea tarafından yapılan bir başka araştırma da ise elde edilen verilere göre

Japonya'da 200 yaşının üstünde 3.146 firma, Almanya'da 837 firma, Hollanda'da 222 firma, Fransa'da ise 196 firma bulunmaktadır.

Türkiye'de ise 200 yaşına ulaşmış sadece bir firma bulunmaktadır.

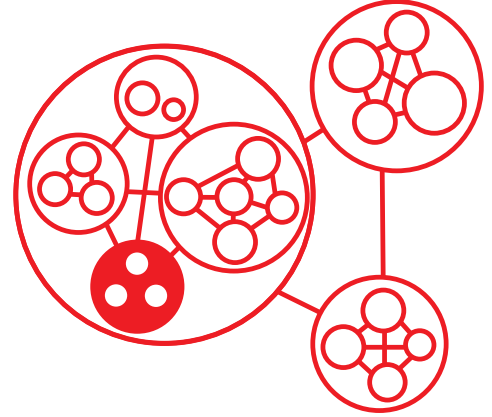
Bu veriler Türkiye'de şirketlere yönetsel açıdan yaklaşımın dünyanın diğer gelişmiş ülkelerinde olan yaklaşımdan nedenli farklı olduğunu ortaya koymaktadır. Temelde hiçbir firma, hiçbir şirket kısa vadeli kazançlar, kısa süreli faaliyetlerde bulunmak amacı güdülerek kurulmaz. Fakat bu düşüncenin gerçekliği yönetim aşamasında sergilenecek anlayışla test edilir. Amaç hep çok kazanmak, hep en çok kazanmak, hep en büyük olmak olduğunda ve yönetim anlayışı sadece bu bencil hedefler etrafında dolaştığında sonuç genelde beklendiği gibi olmamaktadır. 1999 yılında General Motor(GM) ve Ford'dan sonra dünyanın üçüncü büyük şirketi olarak kayıtlara geçmiş olan Toyota'nın Başkanı Hiroshi Okuda ile yapılan bir röportajda GM ile Ford'un büyüklüğü karşısında Toyota'nın ne düşündüğü sorulmuş. Başkan Okuda'nın cevabı "**Bizim büyük olmak gibi bir hedefimiz yok. Biz en iyi olmayı hedefliyoruz**" şeklinde olmuş. En iyi olmayı hedeflemek, şirket denilen organizasyonun sürekli olarak kendisini güncellemesi, sürekli olarak kendisini yenilemek zorunda olması, hatta öylesi bir devinim içinde olmasını gerektirmekte ki, bir organizasyon olmaktan çıkıp canlı bir organizmaya dönüşmesi demektir. Bu nedenlerden dolayı şirketler, firmalar adını ne koyarsanız koyun tüm ticari işletmelerin ayrı bir birey olarak kabul edilmesi ve bu bireyin uzun yıllar kalabilmesi için en rasyonel yol haritaları ile geleceklerinin şekillendirilmesi gerekmektedir. Çünkü bütün işletmelerin mutlaka böyle bir iradeye ihtiyacı vardır.

II - Sistem Yaklaşımı

İşletmelerin geleceklerinin şekillendirilmesine duyulan ihtiyacın temel nedeni sürekli olarak entropi denilen bir gerçekle yaşamak zorunda olmalardan kaynaklanmaktadır. Çünkü her işletme olumsuz etkenlerin çoğunlukta olduğu bir sistemin içerisinde başka bir alt sistem olarak varlığını sürdürmeye çalışır.

Entropi ise her sistemin genetik olarak düzensizliğe, bozulmaya eğilimli olmasıdır. Örneğin keyifle içilebilecek sıcak bir bardak çay sürekli olarak soğumaya eğilimlidir, ısınmaya eğilimli değildir. Bu çayın sıcak kalabilmesi dışardan bir iradenin müdahalesini gerektirir.

Bir başka örnek olarak, büyük bir ormanda doluştığımızı düşünelim, ağaçlar arasındaki uzaklıkların eşit olduğu bir orman. Bunun büyük ihtimalle insanlar tarafından yapıldığını düşünür ve bu sonucu çıkarırız. Çünkü genelde ormanlarda bulunan ağaçlar arasındaki mesafeler eşit olmaz. İşletmeler böylesi bir sistem gerçeği ile işleyişlerini sürdürmek zorundadır.



Kökü Yunanca'dan gelen sistem kavramının birçok alan için geçerli olması nedeniyle birçok tanımla birlikte işletmeler açısından yapılmış en uygun tanımlar; "**Sistem, birbiriyle ilişkili ve ortak amaçlara sahip elemanların, girişimci bir anlayış tarafından bir araya getirilmesiyle oluşturulmuş anlamlı bir bütündür**" şeklindedir. Bu tanımdan yola çıkıldığında temelde sistem olarak adlandırılan örgütlenmelerin, belirli bir amacı gerçekleştirmek için bir araya gelmiş olmaları, içsel bir sinerjiye sahip olmaları ve çevre ile sürekli iletişim ve etkileşim halinde olmaları gerekmektedir. Böylece her sistem bir parçalar bütünü iken aynı zamanda daha büyük bir sistemin parçası olma niteliğini taşır. Burada önemli olan bütünü oluşturan parçaların her birinin kendine has işleyiş özelliği varken birbirlerine de bağımlı olmalarıdır. Bu sebeple parçalar arasında çok sıkı bir etkileşim söz konusudur.



Bu parçalardan herhangi birinde meydana gelecek olumlu ya da olumsuz bir değişme diğerlerini de etkileyecektir. Bu yaklaşıma göre insan bir sistem olarak düşünülebilir. Bu durumda insan vücudundaki sinir sistemi, sindirim sistemi, dolaşım sistemi vs. alt sistem olarak ele alınabilir. Dolayısıyla insan vücudunu anlayabilmek bu alt sistemleri anlamaya bağlıdır. Bu alt sistemlerden birinde meydana gelecek bir bozulma diğer alt sistemleri ve giderek tüm vücudu olumsuz yönde etkileyecektir. Örneğin, ılık iklimde yaşamaya alışan bir insan çok sıcak bir iklimde yaşamak zorunda kalırsa; bu çok sıcak iklim (çevre) insan vücudu (sistem) üzerinde çeşitli şekillerde etkili olacaktır. Bu sistemin başarılı olabilmesi (amaçlarını gerçekleştirebilmesi) için çevresi ve çevresini oluşturan faktörler hakkında bilgi sahibi olması gerekir. Bir sistem anlayışıyla işleyen ve varlığını sürdüren her işletmenin günümüz koşullarında çevresiyle enerji, bilgi ve materyal alışverişinde bulunan açık sistemler şeklinde çalışması gerekmektedir. Çünkü 1983 öncesine kadar ithal ikame kalkınma modeli ve sabit kur anlayışıyla dışarıya kapalı olan Türkiye, 1983 yılından itibaren ihracata dayalı bir kalkınma modeli ile serbest piyasa ekonomisini tercih eden bir anlayış ile açık bir ekonomi haline gelmiştir. Bahse konu dönemde geçiş öncesi ülke ekonomisine hakim olan yapı nedeniyle işletmelerin fazla gelecek endişesi, uzağı görmeye çalışmak gibi bir ihtiyacı yoktu. Genelde işletme politikası adı altında çokta değişikliğine ihtiyaç duyulmayan genel hedefler belirleniyordu.

Zaman geçtikçe;

- Kapalı ekonomilerin açık ekonomi haline gelmesi,
 - Ürün ve para dolaşımının oldukça kolay hale gelmesi,
 - Teknolojinin, iletişimin ve ulaşımın oldukça gelişmiş olması,
 - Her sektörde faaliyet gösteren firma sayısının artması,
 - Sürekli artış içerisinde olan rekabet kavramının işletmelerin üzerinde olmak ya da olmamak derecesinde yaşamsal bir öneme sahip olmaya başlaması,
 - Küreselleşen ve küçülen dünyanın söz konusu faktörlere çarpan etkisi yapması,
- gibi nedenlerden dolayı artık işletmeler;**
- Ulusal ve uluslararası aktörlerden oluşan zorlu rekabet ortamıyla,
 - Güçlü tüketicilerden oluşan bir pazarla,
 - Ayrıntılandırılmış ulusal ve uluslararası hukuki düzenlemelerle,
 - Müşteri odaklı üretim ya da satışla,
 - Satışın ürünün müşteriye ulaşmasından

- sonra devam etmesiyle,
- Daha fazla kayıt altında olan finansal işlemlerle,
- Daha fazla vergiyle,
- Düşük enflasyon ortamıyla,
- Düşük maliyet kavramıyla, tanışmıştır.

Bütün bu faktörler nedeniyle artık işletmeler uzun vadeli olarak belirlenen işletme politikalarından vazgeçerek, anlık takibe, analize, değişikliğe ihtiyaç duyar hale gelmiş, işletme politikalarının belirlenmesiyle birlikte bir anlamda belirlenen işletme politikalarının yönetimini konu alan stratejik yönetim kavramıyla tanışmıştır.

III - Stratejik Yönetim Süreci

1983'lü yılların öncesinde stratejik yönetim daha ziyade özel sektör alanında sadece çok uluslu şirketler, büyük holdingler tarafından bilinir ve uygulanırken, bugün çok sayıda organizasyon artık stratejik yönetimi bir araç olarak kullanmaktadır. Stratejik yönetim, özel sektör, kamu sektörü ve üçüncü sektörde (kar amacı gütmeyen gönüllü sektörde) faaliyet gösteren tüm organizasyonlarda geleceğe yönelik amaç ve hedeflerin belirlenmesine ve bu hedeflere ulaşılabilmesi için yapılması gerekli işlemlerin tespit edilmesine imkan sağlayan bir yönetim tekniğidir. Stratejik yönetim işletmeler açısından, günlük ve olağan işlerin yönetimi ile değil uzun dönemde yaşamını sürdürmesini mümkün kılacak ve ona rekabet üstünlüğü ile ortalama üzerinde bir getiri sağlayabilecek işlerin yönetimi ile ilgilidir. Artık oldukça önemli hale gelen stratejik yönetim sürecinin aşamaları bilgi toplama, çevre analizi, strateji oluşturma, strateji



seçimi uygulama ve kontrol şeklinde olmalıdır. Bu aşamalardan çevre analizi süreci ise uygulanması gereken yöntemin belirlenebilmesi açısından diğer aşamalara göre daha önemlidir. Bu nedenle işletmenin için bulunduğu ve etkilendiği ortamın her yönüyle ele alınarak, işletmenin üstün ve zayıf yönleri belirlenmeli, sonrasında dış çevre faktörlerinin işletmeye sunduğu fırsatlar ve olası tehditler birleşiminde işletme için en rasyonel yol haritasının oluşturulması gerekmektedir.



STRATEJİK YÖNETİM SÜRECİ





IV - İç Çevre Analizi

İç çevre analizi, örgütün elinde bulunan kaynaklar, süreçler, var olan uygulama ve başarı durumunun değerlendirilmesidir. Kaynaklar, çalışanları, örgüt içi sosyo-ekonomik yapıyı, iletişim ve diğer öğeleri; süreçler, tüm örgüt ve örgüt içi birimlerin her biri için yapılan uygulamaları; başarı ise, geçmişteki performans ve sonuçların bugünle karşılaştırılmasını ifade eder. Strateji oluştururken iç çevre analiz sonuçlarını kullanmak oldukça önemlidir. Örgütün iç çevre analizinin yapılması, örgütün niteliğinin ve performansının artırılması ile maliyetleri azaltma yoluna gidilmesine yardımcı olur. Bunun yanında, örgütte takım anlayışının geliştirilmesine ve başarı oranlarının artırılmasına katkı sağlar. İç çevre olarak analize tabi tutulan işletme yapısına daha ayrıntılı bir şekilde bakıldığında aşağıda sıralanmış unsurların öne çıktığı görülmektedir.

Bu unsurlar;

- İşletme geçmişi, varsa mevzuatı ve görevleri,
- Genel bürokrasi içinde yeri ve yönetim yapısı,
- İşletme insan kaynakları/çalışanlarının sayı, nitelik, etkinlik ve motivasyon açısından düzeyleri,
- İşletme yöneticilerinin liderlik ve yönetim becerileri,
- Çalışanların tatmini ve memnuniyeti açısından düzeyi,
- İşletme içi iletişim süreci, karar alma ve raporlama sistemi,
- İşletme dışı hizmet verilen kesim ve diğer paydaşlarla iletişim ve tatmin düzeylerinin ölçme ve değerlendirme sistemi,
- İşletmenin planlama ve teknoloji kullanımını açısından düzeyi,
- Bürokratik ve kırtasiyecilikler açısından İşletmenin düzeyi,
- İşletmenin küresel, ulusal ve yerel gelişmeleri izleme, değerlendirme ve uyum düzeyi,
- İşletmenin maddi varlık yapısı (bina, araçlar, makineler, v.s.),
- İşletmenin teknolojik alt yapısı,
- İşletmenin finansal kaynak yapısı (bütçe, döner ser., v.s.) ve gücü,
- İşletmenin yatırım ve masraf yönetimlerinde etkinliği,
- İşletme faaliyetlerinin izlenme, kontrol ve değerlendirme sistemi açısından düzeyi,
- Gerçekleştirilen faaliyetlerde kritik başarı

noktaları ve/veya sorunların belirlenmesi açısından etkinliği,

• İşlevsel faaliyetlerde (üretim, lojistik, pazarlama, ar-ge, halkla ilişkiler, v.s.) üstünlük ve zayıflıklardır. Temel olarak iç çevre analizinde işletmenin varlıklarını ve yeteneklerinin analizi yapılır güçlü ve zayıf yönler belirlenir. Yapılan bu tespitler ışığında işletme için belirlenmiş güçlü yönlerin ne gibi fırsatlar sunabileceği, zayıf yönlerin ise ne gibi tehditlere neden olabileceği üzerinde durularak elde edilen bilgiler strateji oluşturma aşamasına aktarılır.

IV - Dış Çevre Analizi

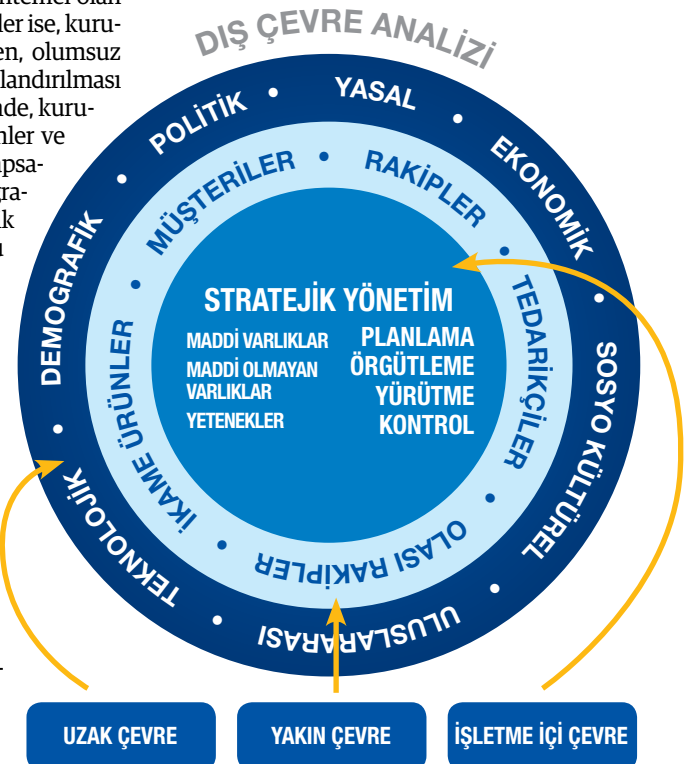
Çevre, bir kişi veya topluluğu etkileyen, fiziksel ve sosyal şartların toplamı olarak ifade edilmektedir. İşletme çevresi ise, işletmeleri ve onların faaliyetlerini etkileyen işletme dışı her türlü şartların toplamıdır. Çevre analizi, kuruluşun kontrolü dışındaki koşulların ve eğilimlerin incelenerek, kuruluş için kritik olan fırsat ve tehditlerin belirlenmesidir. Fırsatlar, kuruluşun kontrolü dışında gerçekleşen ve kuruluşa avantaj sağlaması muhtemel olan etkenler ya da durumlardır. Tehditler ise, kuruluşun kontrolü dışında gerçekleşen, olumsuz etkilerinin engellenmesi veya sınırlandırılması gereken unsurlardır. Çevre analizinde, kuruluşu etkileyebilecek dışsal değişimler ve eğilimler değerlendirilir. Analiz kapsamında, ekonomik, sosyal, demografik, kültürel, politik ve teknolojik etkenlerin belirlenmesi gerekir. Bu çerçevede geleceğe dair alternatif senaryolar üretilerek hazırlık yapılır. Gelecekte her an beklenmedik bir gelişmenin olabileceği varsayımından hareketle, bu tür durumlara hazır bir tutum içinde sürekli olarak gelişmelerin izlenmesi gerekir. Bu yaklaşımın doğal bir sonucu olarak planlar esnek bir yapıya dayanmak ve gelişmelerin seyrine göre sürekli revize edilmek durumundadır. Burada genellikle kabul edilen ve uygulanan yaklaşım, işletmenin çevreye uyum göstererek kendisini değiştirmesidir. Bazı düşüncüler ise, daha proaktif yaklaşımla, stratejik yönetimi işletmenin faaliyette bulunduğu

çevreyi değiştirmesiyle ilgili faaliyetler, kararlar ve uygulamalar olarak görmek ve esas olanın işletmenin değil, çevrenin işletmenin amaçlarına uygun olarak hazırlanması ve hatta değiştirilmesi olduğunu ileri sürmektedirler.



işletme yöneticileri tarafından stratejik süreç planlanırken söz konusu çevre faktörleri oldukça dikkatli bir şekilde analiz edilmelidir. Gereki analizler yapılırken adına strateji oluşturulan işletmenin mevcut durumu ve geleceği önemsenmelidir. Çünkü herhangi bir işletmenin çevresel faktörleri tehdit ve fırsat bağlamında farklı şekillerde algılanabilir. Bir yönetici için fırsat olarak algılanan çevresel faktör başka bir yönetici için tehdit olarak algılanabilir.

Örneğin bir hava yolu işletmesinin çevresel faktörleri şunlar olabilir. Havaalanı işletmesi, meteorolojik koşullar, petrol üretimi (ithali), yedek parça üretimi, ulaşım faaliyetleri ile ilgili yasalar, teknolojik gelişmeler.





İhracat 2012 yılını da tarihi rekorla tamamladı: **151.9 Milyar Dolar**

TÜRKİYE'NİN 2012 YILI TOPLAM İHRACATI 151 MİLYAR 860 MİLYON DOLARLA YENİ BİR REKORA İMZA ATTI. YILIN TAMAMINDA GEÇEN YILA GÖRE YÜZDE 12,57 ARTAN İHRACAT ARALIK AYINDA, GEÇEN YILIN AYNI AYINA GÖRE YÜZDE 1,38 DÜŞÜŞLE 11 MİLYAR 877 MİLYON DOLAR OLDU.

Türkiye İhracatçılar Meclisi verilerine göre 2012 yılının sektörler bazında ihracat şampiyonu 19 milyar dolar ile Otomotiv oldu. Otomotiv sektörünün ihracatı geçen yıla göre yüzde 5.5 azalmasına rağmen birinciliği kaybetmedi. Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından açıklanan rakamlara göre 2012 yılında 17,5 milyar dolar ihracat yapan kimyevi maddeler sektörü ikinci sırada yer alırken üçüncü sırayı ise 16,1 milyar dolarla hazır giyim ve konfeksiyon aldı. Yıllık bazda ihracatını en fazla artıran sektör yüzde 43 ile savunma ve havacılık şansı oldu. Bu sektörü yüzde 42 artışla mücevher, yüzde 25 artışla tütün sektörü takip etti. 2012 yılında ülke bazında en fazla ihracat yaptığımız 3 ülke Almanya, Irak ve İngiltere oldu. Bu 3 ülkeyi sırasıyla, Rusya, İtalya, Fransa, ABD, Suudi Arabistan ve İspanya takip etti.

Alternatif pazarlar ihracatçıyı krizden korudu

2012 yılında ihracatımızın önemli oranda arttığı ülkeler başında; yüzde 188 artış oranı ile Libya, yüzde 80 ile Venezuela, yüzde 76 ile Yemen geliyor. Bölgesel olarak baktığımızda AB yine en fazla ihracat yaptığımız bölge oldu. Ancak AB'ye ihracatımız 2012 yılında yüzde 7 gerileyerek 58 milyar dolara indi. AB'nin ihracatımızdaki payı da yüzde 46'dan yüzde 38,2'ye düştü. Ancak 7 sektörümüz AB'ye ihracatını artırdı. Elektrik-elektronik, kimya ve fındık ihracatını en fazla artıran ilk 3 sektör oldu. Ortadoğu'ya ihracatımız 2012 yılında yüzde 12 arttı ve 27 milyar dolar oldu. 20 sektörümüz Ortadoğu'ya ihracatını artırdı. En fazla ihracat artışını tütün, mücevher ve savunma ve havacılık sektörleri yaptı. 2012 yılında Afrika'ya ihracatımızda yüzde 27 artış gerçekleşti. 24 sektörümüzün Afrika'ya ihracatı arttı. En çok ihracatı kimya sektörü, en fazla artışı da savunma ve havacılık sektörü gerçekleştirdi.

İhracatını en fazla artıran il Gaziantep

2012 yılında en fazla ihracat yapan ilimiz 61 milyar dolarla İstanbul oldu. İstanbul'u 13 milyar dolar ihracat ile Kocaeli, 11,9 milyar dolar ihracat gerçekleştiren Bursa takip etti. En fazla ihracat yapan ilk 10 ilimiz arasında ihracatını en fazla artıran ilimiz Gaziantep oldu. Gaziantep ihracatını geçtiğimiz yıla göre yüzde 19 artırdı. Gaziantep'i 10 ihracat artışı ile Ankara, yüzde 8 ile Adana, yüzde 5 ile İzmir, yüzde 4 ile Kocaeli, yüzde 3 ile İstanbul takip etti.

| Konya İhracatı (milyon \$) | | | | | | | | | | | | |
|----------------------------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | OCAK | ŞUBAT | MART | NİSAN | MAYIS | HAZİRAN | TEMMUZ | AĞUSTOS | EYLÜL | EKİM | KASIM | ARALIK |
| 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 | 119.301 | 111.686 | 95.283 | 102.403 | 114.828 | 107.159 | 111.143 |

| İllere Göre İhracat (Ocak-Aralık 2012) (1000\$) | |
|---|------------------------|
| 1 | İSTANBUL 60.999.030 |
| 2 | KOCAELİ 13.080.861 |
| 3 | BURSA 11.916.551 |
| 4 | İZMİR 8.484.258 |
| 5 | ANKARA 6.550.267 |
| 6 | GAZİANTEP 5.879.414 |
| 7 | MANİSA 4.314.900 |
| 8 | DENİZLİ 2.739.107 |
| 9 | HATAY 2.083.842 |
| 10 | ADANA 1.802.802 |
| 11 | SAKARYA 1.784.795 |
| 12 | KAYSERİ 1.611.749 |
| 13 | KONYA 1.295.469 |
| 14 | MERSİN 1.277.215 |
| 15 | TRABZON 1.169.863 |
| 16 | ŞIRNAK 1.106.390 |
| 17 | ANTALYA 1.057.553 |
| 18 | MARDİN 971.677 |
| 19 | ESKİŞEHİR 831.363 |
| 20 | K.MARAŞ 765.637 |
| 21 | TEKİRDAĞ 656.117 |
| 22 | AYDIN 558.744 |
| 23 | BALIKESİR 480.131 |
| 24 | SAMSUN 426.552 |
| 25 | RİZE 383.675 |
| 26 | MALATYA 356.361 |
| 27 | HAKKARİ 355.341 |
| 28 | AFYON 308.648 |
| 29 | ZONGULDAK 273.401 |
| 30 | KARAMAN 270.977 |
| 31 | MUĞLA 236.215 |
| 32 | ORDU 227.993 |
| 33 | DİYARBAKIR 203.328 |
| 34 | KİRŞEHİR 199.812 |
| 35 | GİRESUN 181.126 |
| 36 | UŞAK 181.053 |
| 37 | KARABÜK 180.728 |
| 38 | ISPARTA 179.015 |
| 39 | KÜTAHYA 154.048 |
| 40 | ÇORUM 143.027 |
| 41 | ŞANLIURFA 140.828 |
| 42 | BURDUR 129.550 |
| 43 | KIRKLARELİ 126.820 |
| 44 | OSMANIYE 117.876 |
| 45 | YALOVA 108.326 |
| 46 | DÜZCE 101.669 |
| 47 | BOLU 99.355 |
| 48 | SİVAS 88.740 |
| 49 | ARTVİN 87.501 |
| 50 | İGDIR 87.192 |
| 51 | ADYAMAN 69.973 |
| 52 | ÇANAKKALE 68.795 |
| 53 | AKSARAY 67.829 |
| 54 | NİĞDE 64.756 |
| 55 | BİLEÇİK 63.911 |
| 56 | ELAZIĞ 53.882 |
| 57 | ÇANKIRI 51.923 |
| 58 | NEVŞEHİR 49.014 |
| 59 | KASTAMONU 48.312 |
| 60 | AĞRI 45.213 |
| 61 | ERZURUM 44.858 |
| 62 | BATMAN 42.924 |
| 63 | TOKAT 37.446 |
| 64 | EDİRNE 35.146 |
| 65 | SİNOP 29.807 |
| 66 | AMASYA 26.366 |
| 67 | KİLİS 22.512 |
| 68 | VAN 21.443 |
| 69 | YOZGAT 16.405 |
| 70 | BARTIN 15.061 |
| 71 | MUŞ 14.277 |
| 72 | ŞİRT 14.210 |
| 73 | BİTLİS 14.043 |
| 74 | KIRIKKALE 8.084 |
| 75 | BİNGÖL 6.037 |
| 76 | GÜMÜŞHANE 5.487 |
| 77 | ERZİNCAN 3.130 |
| 78 | ARDAHAN 965 |
| 79 | KARS 873 |
| 80 | BAYBURT 353 |
| TOPLAM | 151.900 |

| Sektörlere Göre Konya İhracatı (Ocak-Aralık 2012/İlk 10 sektör/milyon \$) | | |
|---|--|---------|
| 1 | Taşıt Araçları ve Yan Sanayi | 272.341 |
| 2 | Makine ve Aksamları | 259.229 |
| 3 | Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri | 183.693 |
| 4 | Demir ve Demir Dışı Metaller | 141.208 |
| 5 | Kimyevi Maddeler ve Mamulleri | 98.979 |
| 6 | Su Ürünleri ve Hayvancılık Mamulleri | 79.475 |
| 7 | İklimlendirme Sanayii | 64.122 |
| 8 | Maden ve Metaller | 32.611 |
| 9 | Savunma ve Havaçılık Sanayii | 29.209 |
| 10 | Ağaç Mamülleri ve Orman Ürünleri | 23.804 |

| Ülkelere Göre Konya İhracatı (Ocak-Aralık/İlk 10 ülke/milyon \$) | | | |
|--|--------------------|---------|---------|
| S | ÜLKELER | 2011 | 2012 |
| 1 | IRAK | 155.881 | 244.131 |
| 2 | ALMANYA | 68.666 | 76.273 |
| 3 | İTALYA | 89.114 | 52.373 |
| 4 | İRAN (İSLAM CUM.) | 77.616 | 51.856 |
| 5 | RUSYA FEDERASYONU | 36.966 | 47.174 |
| 6 | BULGARİSTAN | 36.735 | 45.971 |
| 7 | SUUDİ ARABİSTAN | 28.163 | 44.061 |
| 8 | LİBYA | 55.589 | 41.689 |
| 9 | BİRLEŞİK DEVLETLER | 30.911 | 41.581 |
| 10 | MISIR | 31.776 | 40.925 |

"İhracatçılara güvenin, Türk malı damgasını dünyaya vuralım"

2013 Türkiye'nin tüm kurum ve kuruluşları ile, ihracatçılarına daha çok güvendiği ve kulak verdiği bir yıl olsun. Biz de Türk malı damgasını tüm dünyaya yayalım. 2012 yılında 237 gümrük bölgesinde dalgalanan Türk malı bayrağını, Afrika'dan Ortadoğu'ya, Asya'dan Avrupa'ya her bölgede dalgalandırmaya devam edelim. Bu çerçevede 2013 yılında tüm ekonomi aktörlerinden ihracata destek bekliyoruz. Ancak finans kesiminin de daha fazla yanımızda olmasını bekliyoruz. İhracatçılara pozitif ayrımcılık istiyoruz. İhracatçıya daha rekabetçi şartlarla kaynak kullanılmasını arzuluyoruz.

Biz Merkez Bankamızın öngörülerine güveniyoruz. Diğer yandan Merkez Bankası'nın ihracatçımızı, sanayicimizi ilgilendiren konularda daha cesur adımlar atmasını, yolumuzu aydınlatmasını bekliyoruz. Önümüzü açmasını, daha fazla yatırım ve ihracatı teşvik etmesini istiyoruz. Bizi 2023 hedeflerimize götürecek yeni perspektiflere ihtiyacımız var. Konjonktüre uyma kaygımız bizi uzun vadeli hedeflerimizden uzaklaştırmamalı. **Kısa vadeli konjonktürde uzun vadeli perspektifi kaybetmemeliyiz.** Şimdi 2023 stratejisinin üzerine daha fazla eğilme vaktidir.

| Ocak-Aralık 2012 | İhracat (milyar \$) | Konya'nın Türkiye İhracatındaki Payı (%) |
|------------------|---------------------|--|
| Türkiye | 151.860 | 0,8 |
| Konya | 1.302 | |

"2013 ihracat hedefimiz de OVP'nin üzerinde"

Sonuç olarak dünya ticareti için 2013 yılı daha olumlu koşulları barındırıyor. Biz de bundan Türkiye olarak en iyi şekilde yararlanacağız. Alternatif pazar adını verdiğimiz pazarlardaki genişlememiz sürecektir. Ortadoğu, Afrika ve BDT ülkelerinde yeni açılımlar yapacağız. Avrupa ekonomileri beklentilerimiz dahilinde toparlanmaya başlarsa, bundan da fayda sağlayacağız. Bu da bizim ihracat hedeflerimize olumlu yansımalar. Geçen yıl OVP'ye göre 2012 yılında ihracat hedefimiz 148,5 milyar dolardı. Daha sonra bu rakam 149,5 milyar dolar olarak revize edilmişti. Biz bu yıl bu hedefi de aştık. Orta Vadeli Program'da 2013 ihracat hedefi ise 158 milyar dolar olarak belirlendi. Biz 2013 yılında bu rakamı geçerek 160 milyar dolar ihracat yapmayı hedefliyoruz.

Kaynak: <http://www.tim.org.tr>

TİM Başkanı Büyükeşçi "İhracatta başarılı bir yıl geçirdik"

TİM Başkanı Büyükeşçi ihracat açısından çok başarılı bir yılın geride kaldığını ve bu gurur ile yeni bir yıla başladıklarını belirterek, bu yıl 20. Yılı kutlayacak TİM'in bu süreye birçok başarıyı sığdırdığını ifade etti. Büyükeşçi şunları söyledi: "2013 yılının tüm Türkiye'ye, tüm ihracat camiamıza ve tüm dünyaya hayırlı olmasını; sağlık, mutluluk ve barış getirmesini diliyorum. 2012 yılı Türkiye açısından başarılı geçti. Olması gereken oldu. İhracat, büyüme, istihdam ve diğer pek çok alanda Türkiye ekonomisi bir adım daha ileriye gitti. Dünyanın lider ekonomilerinin krizle sarsıldığı dönemde Türkiye'nin ortaya koyduğu bu başarılar takdire şayandır. Türkiye ilk 9 ayda yüzde 2,6 büyüdü. İhracatımız ise 2012 yılında 151 milyar 860 milyon dolara ulaştı. Bu rakam Cumhuriyet tarihinde yeni bir ihracat rekorudur. Ancak ihracatta rekorlar kendiliğinden kırılmaz. Türkiye ihracatçılarına güvendi. Biz de bu güveni boşa çıkarmadık. Ekonomiyi sırtlamaya devam ettik. Yatırım yaptık, istihdam ürettik. Büyümeye net katkı verdik. Cari açıkla mücadelede en ön saflarda yer aldık. Ekonomideki kırılmalıklık ihracat sayesinde azaltıldı. Bu, büyük bir başarıdır. Bu, ihracatçılarımızın başarısıdır. Bu, ihracatçılarımıza her platformda büyük destek veren hükümetimizin başarısıdır. Bu, kenetlenen Türkiye'nin başarısıdır."

| Ülke Gruplarına Göre İhracat (Ocak-Aralık 2012) (1000 \$) | |
|---|------------|
| Avrupa Birliği Ülkeleri | 68.001.634 |
| Ortadoğu Ülkeleri | 31.169.782 |
| Bağımsız Devletler Topluluğu | 16.425.969 |
| Afrika Ülkeleri | 13.387.236 |
| Kuzey Amerika Serbest Ticaret | 6.511.049 |
| Diğer Asya Ülkeleri | 4.469.861 |
| Diğer Avrupa Ülkeleri | 4.055.729 |
| Diğer Amerikan Ülkeleri | 2.727.113 |
| Uzakdoğu Ülkeleri | 2.360.473 |
| Serbest Bölgeler | 2.170.441 |
| Okyanusya Ülkeleri | 559.304 |
| Diğer Ülkeler | 22.338 |

İhracatta 2013 öngörülleri

Şimdi biraz da 2013 yılında bizi nasıl bir tablo bekliyor ona değinmek istiyorum: Yeni yılda küresel ekonominin daha ılımlı bir seyir izleyeceğine inanıyoruz. Avrupa bölgesinde kısmi bir toparlanma olasılığını yüksek görüyoruz. 2012 yılında yüzde 0,4 küçülmesi beklenen AB'nin 2013 yılında yüzde 0,2 büyüyeceği tahmin ediliyor. Biz bu durumun ihracatımıza olumlu yansımaları bekliyoruz. Amerika tarafında da ılımlı büyüme temposunun devam etmesi bekleniyor. Gelişen ülkelerin büyüme temposu hız kesmeden devam ediyor. 2012 yılında gelişen ülkelerin büyüme beklentisi yüzde 5,1. Bu rakamın 2013 yılında yüzde 5,6'a yükseleceği tahmin ediliyor.



TÜRKİYE'NİN SERBEST TİCARET ANLAŞMALARI

TÜRKİYE'NİN, AVRUPA BİRLİĞİ (AB) İLE ARASINDAKİ GÜMRÜK BİRLİĞİ İLİŞKİSİ UYARINCA, AB'NİN ORTAK TİCARET POLİTİKASINI ÜSTLENME YÜKÜMLÜLÜĞÜ BULUNMAKTA OLUP, ÜÇÜNCÜ ÜLKELERE YÖNELİK OLARAK AB'NİN TERCİHLİ TİCARET SİSTEMİ ÜSTLENİLMEKTEDİR. BU KAPSAMDA, TÜRKİYE, AB'NİN SERBEST TİCARET ANLAŞMALARI AKDETTİĞİ ÜLKELERLE KARŞILIKLI YARAR ESASINA DAYALI BENZER ANLAŞMALAR AKDETMEKTEDİR.

Başka bir ifadeyle Türkiye, sadece Avrupa Birliği'nin STA müzakereleri yürüttüğü ülkelerle STA imzalayabilmektedir.

Gümrük Birliği taraflar arasındaki ticarete mevcut gümrük vergileri, eş etkili vergiler ve miktar kısıtlamalarıyla, her türlü eş etkili tedbirin kaldırıldığı ve ayrıca birlik dışında kalan üçüncü ülkelere yönelik olarak da, ortak gümrük tarifelerinin uygulandığı bir ekonomik entegrasyon modelidir. Gümrük birliğinde malların serbest dolaşımı esastır. Bu çerçevede, taraflarca ortak ticaret politikaları ile ortak rekabet kurallarının geliştirilmesi ve uygulanması gerekmektedir. Serbest ticaret anlaşmalarında ise taraflar arasındaki ticarete malların rekabet edebilmesinin temini; karşılıklı yatırımların artırılması ve müşterek teşebbüslerle ülkemizin uluslararası rekabet gücünün artırılması bakımından önem taşımaktadır. Bu kapsamda, ülkemizin AB tarafından imzalanmış STA'ların içeriğini aynen kabul etme yükümlülüğü bulunmamakta olup, gerçekleştirilen müzakerelerde sanayi ve ticaret politikası önceliklerimiz ile ülkemiz hassasiyetleri göz önüne alınmaktadır.



Bugüne kadar, AB üyelikleri nedeniyle STA'ları feshedilen 10 adet Merkezi ve Doğu Avrupa ülkesi hariç, 19 ülke ile STA imzalanmıştır (EFTA, İsrail, Makedonya, Hırvatistan, Bosna ve Hersek, Filistin, Tunus, Fas, Suriye*, Mısır, Arnavutluk, Gürcistan, Karadağ, Sırbistan, Şili, Ürdün, Lübnan, Morityus ve Güney Kore). Söz konusu STA'lardan, Lübnan, Morityus ve Güney Kore ile imzalanan Anlaşmalar dışındaki STA'lar halihazırda yürürlükte bulunmakta olup, Lübnan, Morityus ve Güney Kore Anlaşmaları taraflarca iç onay sürecinin tamamlanmasının ardından yürürlüğe girecektir. STA müzakeresi yürütülen veya müzakerelere başlanması yönünde girişim yapılan 21 ülke (Ukrayna, Libya, Seyşeller, Kamerun, Kongo Demokratik Cumhuriyeti, Cezayir, Meksika, Malezya, Ekvator, Moldova, Güney Afrika Cumhuriyeti, Kolombiya, Faroe Adaları, Endonezya, Peru, Hindistan, Japonya, Vietnam, Kosova, Kanada ve Gana) ve 5 ülke grubu (Körfez İşbirliği Konseyi, MERCOSUR, ASEAN, Orta Amerika Topluluğu, CARIFORUM) bulunmaktadır.

STA'LARIN SAĞ-LADIĞI PAZARA GİRİŞ İMKÂNLANI DEĞERLENDİRİLDİĞİNDE, İSTATİSTİKLER, STA ÜLKELERİ İLE DİŞ TİCARET HACMİ ARTIŞ ORANIMIZIN GENEL DİŞ TİCARETİMİZİN HACMİNİN ARTIŞ ORANINDAN DAHA YÜKSEK OLDUĞUNU GÖSTERMEKTEDİR. 2000-2011 DÖNEMİNDE, GENEL TİCARET HACMİMİZDEKİ ARTIŞ ORANI %357 OLURKEN, STA ÜLKELERİ İLE TİCARET HACMİMİZİN ARTIŞ ORANI %413 OLARAK GERÇEKLEŞTİRİLMİŞTİR. BÖYLECE, STA ÜLKELERİYLE TİCARET HACMİMİZ 2000 YILINDA 4,9 MİLYAR DOLAR OLARAK GERÇEKLEŞİRKEN, 2011 YILINDA 25,8 MİLYAR DOLAR SEVİYESİNE YÜKSELMIŞTİR.

Ülkemiz, AB'nin tercihli rejimlerini üstlenme konusunda büyük gayret sarf etmektedir. Bu süreç, Türkiye-AB Gümrük Birliği kapsamındaki yükümlülüğün yerine getirilmesi açısından önem arz ettiği gibi, yüksek koruma oranları ile kendi pazarlarını koruyan ülkelere ülkemizin düşük seviyelerde olan Topluluk Ortak Gümrük Tarifesi uygulaması nedeniyle sağladığı tek yanlı avantajı, STA'lar kapsamında pazar açılımı suretiyle karşılıklı hale getirmek açısından da son derece önemlidir. AB ile STA'sı olup da halen Türkiye ile STA imzalamamış başlıca ülkeler Meksika, Güney Afrika Cumhuriyeti, Cezayir'dir. Konuya dair ısrarlı girişimlerimiz devam etmektedir.



STA'ların sağladığı pazara giriş imkânları değerlendirildiğinde, istatistikler, STA ülkeleri ile dış ticaret hacmi artış oranımızın genel dış ticaretimizin hacminin artış oranından daha yüksek olduğunu göstermektedir. 2000-2011 döneminde, genel ticaret hacmimizdeki artış oranı %357 olurken, STA ülkeleri ile ticaret hacmimizin artış oranı %413 olarak gerçekleştirilmiştir. Böylece, STA ülkeleriyle ticaret hacmimiz 2000 yılında 4,9 milyar dolar olarak gerçekleşirken, 2011 yılında 25,8 milyar dolar seviyesine yükselmiştir.

STA'ların ihracat ve ithalat rakamlarındaki sonuçları incelendiğinde, 2000-2011 döneminde, genel ihracat artış oranımız %386 iken STA ülkelerine ihracatımızın artış oranının %508 olduğunu görmekteyiz. Böylece, anılan ülkelere ihracatımız 2000 yılındaki 2,1 milyar dolar seviyesinden, 2011 yılında 13,6 milyar dolar seviyesine yükselmiştir. Diğer taraftan, aynı dönem için, genel ithalat artış oranımız %342 olarak gerçekleşirken, STA ülkelerinden ithalatımızın artış oranı %338 olmuştur.

Böylece, anılan ülkelere ithalatımız 2000 yılındaki 2,7 milyar dolar seviyesinden, 2011 yılında 12,2 milyar dolar seviyesine yükselmiştir.**

Ülkemizin yürürlükte bulunan 16 STA ortağı ile ticareti incelendiğinde 13,6 milyar Dolarlık ihracatımıza karşılık 12,2 milyar Dolarlık ithalatımızla ticaret fazlası verdiğimiz saptanmaktadır. STA ülkeleri ile ticaretimiz, ihracatımızın %10,1'ini, ithalatımızın ise %5,1'ini teşkil etmektedir.

Diğer taraftan, 2010-2011 verileri incelendiğinde, en fazla ihracat artışının Şili, Fas ve Gürcistan ile kaydedildiği görülmektedir. 2011 yılı ihracatımızdaki ilk kırk ülke içerisinde STA imzaladığımız 6 ülke (Mısır, EFTA, Suriye, Fas, İsrail ve Gürcistan) bulunmaktadır.

Son olarak, genel siyaset perspektifinden bakıldığında;

ülkemin STA akdettiği ülkeler ile sadece ticari ve ekonomik ilişkilerinin değil, aynı zamanda siyasi ilişkilerinin de daha istikrarlı bir yapıya kavuştuğu dikkat çekicidir. STA akdedilmesi sonrasında, STA'ya taraf ülkeler arasında oluşturulan Ortaklık Konseyi ve Ortaklık Komitesinin, en üst seviyede siyasi ve bürokratik temsilcileri bir araya getirerek karşılıklı olarak yeni işbirliği imkanlarının gözden geçirilmesine fırsat verdiği, STA'lar sayesinde ülkelerin birbirlerinin ekonomik ve ticari potansiyelleri konusundaki farkındalıklarının arttığı ve iş adamları arasındaki karşılıklı anlayışın geliştiği bunun sonucunda da ilgili ülkelerle dostluk bağlarının daha da pekiştiği izlenmektedir.

Özetle STA'lar:

- *İhracatçılarımızın başta çevre ve komşu ülkeler olmak üzere, hedef pazarlara giriş imkanlarının artırılmasını; Batı Avrupa pazarlarına olan bağımlılığının azaltılmasını;*
- *İhracatçılarımızın üçüncü ülke pazarlarında, başta AB ülkelerinin müteşebbisleri olmak üzere, rakipleri ile eşit şartlara sahip olmasını;*
- *İhracatımızın, tarife ve tarife dışı engellerin kaldırılması suretiyle, ürün bazında çeşitlendirilmesini ve miktar bazında artırılmasını;*
- *Tanınan tercihler sayesinde, STA ülkelerinin ara malı ve nihai mamullerini ülkemizden tedarik etmelerinin temin edilmesini;*
- *Dışa açık rekabetçi bir altyapının tesis ile ülke ekonomisinin uluslararası rekabet gücünün artmasını;*
- *İç pazarda durgunluk yaşandığında söz konusu durgunluğun ekonomi üzerindeki etkilerinin azaltılmasını;*
- *Mal ticaretinin yanı sıra hizmet ticaretinde de pazara giriş imkânlarının sağlanmasını;*
- *Sanayicimize ucuz girdi teminini;*
- *Türkiye'nin tercihli ticaret imkânlarından yararlanmak isteyen doğrudan yabancı sermayeli yatırımların artmasını;* sağlamaktadır.

* Türkiye ile Suriye Arasında Serbest Ticaret Alanı Tesis Eden Ortaklık Anlaşması 6 Aralık 2011 tarihinde askya alınmıştır.

** İsviçre'den altın ithalatımız 2,83 milyar \$'dır. Altın hariç tutulduğunda, ithalatımız İsviçre'den 2,18 milyar \$, STA ülkelerinden ise 945 milyar \$ olarak kaydedilmiştir.

Kaynak: <http://www.ekonomi.gov.tr/sta/index.cfm>

KOSGEB'DEN SINAİ MÜLKİYET HAKLARI VE BELGELENDİRME DESTEĞİ

ERKAN YILMAZ
KTO-KOSGEB

KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ İŞLETMELERİN PAYINI VE ETKİNLİĞİNİ ARTIRMAK, REKABET GÜÇLERİNİ VE DÜZEYLERİNİ YÜKSELTMEK, ŞANAYİDE ENTEGRASYONU EKONOMİK GELİŞMELERE UYGUN BİÇİMDE GERÇEKLEŞTİRMEK AMACIYLA KOSGEB TARAFINDAN SAĞLANAN DESTEKLERDİR.

SINAİ MÜLKİYET HAKLARI DESTEĞİ

Destek Unsurları

1. İşletmelerin Türk Patent Enstitüsü (TPE) veya muadili yurt dışı kurum/kuruluşlardan;

- Patent Belgesi,
- Faydalı Model Belgesi,
- Endüstriyel Tasarım Tescilli Belgesi,
- Entegre Devre Topografyaları Tescil Belgesi, almak için başvuru yapılan kurum/kuruluşlara yaptığı ödemeler ve patent vekili giderleri ile;
- Türk Patent Enstitüsü (TPE) muadili yurt dışı kurum/kuruluşlardan alacakları Marka Tescil Belgeleri için başvuru yapılan kurum/kuruluşlara yaptığı ödemeler ile marka vekili giderlerine destek verilir.

2. Yurt Dışı Marka Tescil Belgesi Desteğine, Yurt İçi Marka Tescil Belgesi sahibi işletmeler başvurabilir.

3. Program süresince desteğin üst limiti 20.000 (yirmi bin) TL'dir. (Destek oranı % 50)

Destek Başvurusu, Değerlendirme ve Onay

- 1- İşletme, ekte yer alan Sınai Mülkiyet Hakları Desteği Ödeme Talep Formu ve Tablo 2'de belirtilen belgeleri Hizmet Merkezine sunar.
- 2- İşletme, destek unsurlarında yer alan ödeme ve giderler için; başvuru ve/veya tescil aşamasında ödeme talebinde bulunabilir.
- 3- Hizmet Merkezi, söz konusu belgeleri inceleyerek Destek Ödeme Oluru hazırlar. Destek Ödeme Oluru, işletmeden sorumlu personel tarafından hazırlanarak Hizmet Merkezi Müdürünün olurlarına sunulur.
- 4- Destek ödemeleri, KOSGEB Ön Mali Kontrol İşlemleri Yönergesinde belirtilen ödeme belgeleri ile birlikte Ödeme Emri Belgesinin eki olarak, ön mali kontrole tabi tutulanlar Strateji Geliştirme ve Mali Hizmetler Dairesi Başkanlığı İç Kontrol Müdürlüğüne, tabi tutulmayanlar ise ilgili Muhasebe Müdürlüklerine gönderilir. İlgili Muhasebe Müdürlüğü tarafından işletmenin banka hesabına destek ödemesi aktarılır.
- 5- İlgili mevzuatında belirtilen limitlerin üzerinde vergi ve/veya SGK borcu bulunan işletmenin destek ödemesi yapılmaz. Ancak işletme tarafından mahsup dilekçesi verilmesi halinde, söz konusu borç destek tutarından mahsup edilerek



ilgili kurum/kuruluşun banka hesabına, varsa kalan tutar işletmenin banka hesabına destek ödemesi olarak aktarılır.

BELGELENDİRME DESTEĞİ

Destek Unsurları

1. İşletmelerin, Türk Akreditasyon Kurumu (TÜRKAK) ile TÜRKAK tarafından akredite edilmiş kurum/kuruluşlardan akredite oldukları konularda alacakları ürün, sistem, personel, laboratuvar akreditasyon belgeleri ve TÜRKAK tarafından herhangi bir konuda akredite edilen belgelendirme kuruluşlarından alacakları İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi (OHSAS) belgesine ilişkin giderlere destek verilir. Bu destek belge için ödenen ücreti (müracaat ve dosya inceleme, tetkik, denetim, belge ücreti) kapsar.
2. Daha önce herhangi bir konuda belge almış olan işletmelere aynı belge konusunda destek sağlanmaz. Ayrıca belge yenilemeye de destek verilmez.
3. Her bir belge için destek üst limiti 2.500 (iki bin beş yüz) TL'yi aşamaz.
4. Program süresince desteğin üst limiti 10.000 (on bin) TL'dir. (Destek oranı % 50)

Destek Başvurusu, Değerlendirme ve Onay

- 1- Destekten yararlanmak isteyen işletme, www.kosgeb.gov.tr internet adresinden elektronik ortamda doldurarak çıktısını aldığı Belgelendirme Desteği Başvuru Formu ve Tablo 2'de belirtilen belgeler ile ilgili Hizmet Merkezine başvuru yapar.
- 2- Hizmet Merkezine Program ve destek başvurusu yapmadan önce ilgili kurum/kuruluşlara başvuru ve ödeme yapmış olan işletmeler Program süresi içinde belge almaları kaydıyla başvuru yapabilirler. Bu durumda yapılan ödemelerin tarihlerine bakılmaksızın bu ödemeler destek kapsamında değerlendirilir.
- 3- Hizmet Merkezi, başvuru sonucunu işletmeye yazı ile bildirir.

Ödeme

1. İşletme, www.kosgeb.gov.tr adresinde yer alan Belgelendirme Desteği Ödeme Talep Formu ve Tablo 2'de belirtilen belgeleri Hizmet Merkezine sunar.
2. Hizmet Merkezi, söz konusu belgeleri inceleyerek Destek Ödeme Oluru hazırlar. Destek Ödeme Oluru, işletmeden sorumlu personel tarafından hazırlanarak Hizmet Merkezi Müdürünün olurlarına sunulur.
3. Destek ödemeleri, KOSGEB Ön Mali Kontrol İşlemleri Yönergesinde belirtilen ödeme belgeleri ile birlikte Ödeme Emri Belgesinin eki olarak, ön mali kontrole tabi tutulanlar Strateji Geliştirme ve Mali Hizmetler Dairesi Başkanlığı İç Kontrol Müdürlüğüne, tabi tutulmayanlar ise ilgili Muhasebe Müdürlüklerine gönderilir. İlgili Muhasebe Müdürlüğü tarafından işletmenin banka hesabına destek ödemesi aktarılır.
4. İlgili mevzuatında belirtilen limitlerin üzerinde vergi ve/veya SGK borcu bulunan işletmenin destek ödemesi yapılmaz. Ancak işletme tarafından mahsup dilekçesi verilmesi halinde, söz konusu borç destek tutarından mahsup edilerek ilgili kurum/kuruluşun banka hesabına, varsa kalan tutar işletmenin banka hesabına destek ödemesi olarak aktarılır.



studio prestij

studioprestijkonya.com

Konforlu, Modern Yaşam Alanları

1+1 Stüdyo
Daireler



2+1 Dublex
Stüdyo Daireler



Güvensan
Gıda Tarım İnşaat San. ve Tic. A.Ş.

Barış Caddesi Prestij Residences Satış Ofisi
Selçuklu/KONYA | Tel: +90 (332) 265 43 43

DÜNYA İŞ KONSEYLERİ

Türk - Moritanya İş Konseyi



Kuruluş Yılı: 2011

Türk Tarafı Başkanı: Sami Özdağ

Firma ve Ünvanı: Saray Holding A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı



754 km'lik Atlantik kıyısı boyunca dünyadaki en zengin balıkçılık sahalardan birine sahip olan Moritanya'da 860 milyon ton demir cevheri rezervi bulunmaktadır. Demire dayalı önemli bir madencilik potansiyeline sahip olmakla birlikte altın, elmas, bakır, alçı ve petrol gibi henüz fazla yararlanılmayan pek çok doğal kaynağa da sahip olan ülke halihazırda Batı Afrika bölgesinde önemli bir cazibe merkezi haline gelmiş bulunmaktadır. 240 bin m² tarıma elverişli ve sulama imkanı bulunan araziye sahip olan ve tarım makineleri, traktör, sondaj ekipmanı ve su basan motorlara önemli ihtiyaç bulunan ülke, inşaat malzemeleri, her türlü beyaz ve elektronik eşya, tekstil ve mobilya alanlarında Türk firmalarına ihracat imkanları sunmaktadır.

Moritanya'nın Ankara'da Büyükelçiliğinin açılması Türkiye'nin de Nuakşot Büyükelçiliğinin faaliyete geçmesiyle birlikte önümüzdeki dönemde artması beklenen ikili ilişkilerin ticari ve ekonomik boyutta geliştirilmesine katkıda bulunmak, mevcut işbirliği potansiyelinin değerlendirilmesine yönelik bir platform oluşturmak amacıyla Türk-Moritanya İş Konseyi Ocak 2011'de kurulmuştur.

İş Konseyi olarak Moritanya'daki karşı kanatın tesis edilerek İş Konseyi Kuruluş Anlaşmasının imzalanmasını müteakip karşılıklı heyet ziyaretleri düzenlenmesi ve ülkedeki iş olanaklarına ilişkin bilgi merkezi olunması hedeflenmektedir.

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

TÜRKİYE'YE VİZE UYGULAMAYAN ÜLKELER

HONG KONG



Ülke Adı: Hong Kong Özerk Yönetim Devleti • **Başkenti:** Hong Kong • **Hükümet:** Otonom Özel Yönetim Bölgesi
Resmi Dili: Çince, İngilizce • **Yüzölçümü (km²):** 1.104 • **Nüfusu:** 7.055.071 • **Para Birimi:** Hong Kong Doları

TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER

| Yıl | GSYİH (Milyar \$) | Kişi Başına Gelir (\$) | Büyüme Oranı (%) | Enflasyon Oranı (%) | İhracat (Milyar\$) | İthalat (Milyar\$) |
|------|-------------------|------------------------|------------------|---------------------|--------------------|--------------------|
| 2003 | 158,5 | 23.350 | 3,2 | -2,6 | 224,6 | 230,4 |
| 2004 | 165,9 | 24.178 | 8,5 | 0,3 | 260,3 | 269,6 |
| 2005 | 177,8 | 25.753 | 7,1 | 1,4 | 289,5 | 297,2 |
| 2006 | 190 | 28.096 | 7 | 2,3 | 317,6 | 331,7 |
| 2007 | 207,2 | 29.128 | 6,4 | 3,8 | 345,9 | 365,6 |
| 2008 | 230,5 | 32.900 | 3,1 | 2,2 | 364 | 388 |

TÜRKİYE-HONG KONG TİCARİ VE EKONOMİK İLİŞKİLERİ

| Yıl | İhracat | İthalat | Hacim | Denge |
|------|---------|---------|---------|---------|
| 2002 | 149.595 | 114.225 | 263.820 | 35.370 |
| 2003 | 94.698 | 113.605 | 208.303 | -18.907 |
| 2004 | 144.769 | 128.516 | 273.285 | 16.253 |
| 2005 | 115.192 | 120.309 | 235.501 | -5.117 |
| 2006 | 148.113 | 142.305 | 290.418 | 5.808 |
| 2007 | 179.903 | 164.134 | 344.037 | 15.769 |
| 2008 | 189.172 | 193.180 | 382.352 | -4.008 |

İkili Ticarete Başlıca Maddeler

İhracat: Köseli çubuklar, pamuk, altın, demir/alaşimsız çelik, giyim eşyası, bakır hurda ve döküntüler, ilaçlar.
İthalat: Altın, mücevher, kâğıt-kartondan etiketler, ses kayıt cihazları.

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

Dış Ticaretindeki Başlıca Ürünler ve Ülkeler

Başlıca İhraç Ürünleri:

Elektrikli makineler, tekstil, giyim, ayakkabı, saat, oyuncak, plastik, kıymetli taşlar.

İhracatında Başlıca Ülkeler (2008):

Çin % 48,5
ABD % 12,8
Japonya % 4,3.

Başlıca İthal Ürünleri:

Hammadde ve yarı mamul, gıda maddeleri.

İthalatında Başlıca Ülkeler (2008):

Çin % 46,6
Japonya % 9,8
Singapur % 6,4
Tayvan % 6,4
ABD % 5

Türkiye, Konya'nın lezzetini
Cemo'yla tadıyor.



2012 KONYA VİZYON ÖDÜLLERİ
YILIN LEZZET MARKASI



CEMO NALÇACI



CEMO MERAM



CEMO SELÇUKLU

medya F



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

www.cemoetliekmek.com

Cemo[®]



MORİTANYA



| | |
|--------------------------------------|---|
| Nüfus | 3,359,185 (2012 tahmini) |
| Yüzölçümü | 1.030.700 km2 |
| Başkent | Nauakchott |
| Kişi Başına Düşen Milli Gelir | 2200 Dolar |
| Büyüme Oranı | %4,4(2011) |
| Döviz Kuru | 281,1 (1ABD Doları=UM) |
| Başlıca Şehirler | Kiffa Nüfus:84.092 Nauadhibou Nüfus:83.995 |
| Telefon Kodu | 222 |

DÜNYA'NIN EN FAKİR ÜLKELERİNDEN BİRİSİ OLAN MORİTANYADA HALKIN % 70'İNİ ARAP - BERBERİ ASILDAN GELEN MORLAR (MORİTANYALILAR) İLE MOR SİYAH MELEZLERİ OLUŞTURMAKTADIR. MORİTANYA DEMOKRASİ İLE YÖNETİLEN VE ÇOK PARTİLİ YARI BAŞKANLIK SİSTEMİNİN UYGULANDIĞI BİR ÜLKEDİR. ÇOĞULCU LIBERAL VE ANAYASAL DÜZENDE İDARE EDİLEN BİR ÜLKEDİR. ÜLKE 2 TEMMUZ 1991'DE YÜRÜRLÜĞE GİRMİŞ OLAN BİR ANAYASAYLA YÖNETİLMEKTEDİR.

GENEL EKONOMİK DURUM

1970'li ve 1980'li yıllarda hüküm süren büyük kuraklıklara rağmen tarım sektörü, nüfusun yansının geçim kaynağını temin ettiği sektör olarak Moritanya ekonomisindeki önemini halen sürdürmektedir. Moritanya zengin demir yataklarına sahip olup, demir minerali ihracatı toplam ihracatının %40'ına ulaşmaktadır.

2006 yılında Moritanya hükümeti ile IMF arasında üç yıllık Fakirliği Azaltma ve Gelişiminin Tesisi Anlaşması (PRGF) imzalanmıştır. Moritanya bu anlaşma kapsamında önemli mesafeler katetmiş olmasına rağmen, IMF ve Dünya Bankası Ağustos 2008 darbesinden sonra yardımlarını ertelemiştir. Temmuz 2009'da yapılan başkanlık seçimlerinden sonra ise yardımlar tekrar serbest bırakılmıştır.



Ülkede petrol konusunda başlangıçta çok olumlu beklentiler olmasına rağmen bugün beklentiler doğrultusunda somut sonuçlar tam olarak alınamamıştır. Moritanya hükümeti özel sektör yatırımlarını ülkenin gelişmesi için zorunlu görmekte, bu yüzden özel sektör yatırımlarını teşvik etme gayreti içerisine girmiş bulunmaktadır. Hükümet aynı zamanda fakirliğin azaltılması hususuna büyük önem vermekte, sağlık ve eğitim sisteminin gelişmesi ve ülkedeki özelleştirmeler için çaba sarfetmektedir.

Moritanya'da ekonomik gelişme 2010-2011 döneminde uluslararası piyasalarda altın, demir, bakır ve petrol fiyatlarının yüksek seyretmesi nedeniyle %5'in üzerinde gerçekleşmiştir.

Moritanya'da GSYİH 2010 yılında 3,3 Milyar dolar olarak gerçekleşmiş olup, 2011 yılında ise 3,8 Milyar dolara yükseldiği tahmin edilmektedir. Kişi başına GSYİH ise 2010 ve 2011 yıllarında 2200 Dolar civarındadır. 2011 yılı tahminlerine göre GSYİH'nin %19,2'si tarım sektöründen, %36,6'sı sanayi sektöründen %44,1'i de hizmetler sektöründen karşılanmıştır. Sanayi sektörü içerisinde yer alan madencilik sektörünün tek başına GSYİH'daki payı %17 civarındadır. Petrol ve doğal gazın GSYİH'daki payı ise bugün için %7'ler civarında olup, gelecekte bu payın artması beklenmektedir.

Moritanya'nın toplam işgücü varlığı 1,4 milyon civarında olup, toplam işgücünün %50'si tarım sektöründe, %40'ı hizmetler sektöründe %10'u da sanayi sektöründe istihdam edilmektedir. Ülkede işsizlik oranı yıllar itibarıyla değişmekte olup, %20-30 arasındadır.

Ülkede nüfusun %40'ı açlık sınırının altında yaşamaktadır. En fakir %10'luk nüfus toplam gelirin %2,5'ine sahip iken en varlıklı %10'luk kesim toplam gelirden %29,5 pay almaktadır.

2011 yılı verilerine göre yatırım harcamalarının GSYİH'daki payı %27,4'dür. 2011 yılı bütçesi 1,409 milyar dolar olarak belirlenmiş olup, harcamalar 1,464 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

Moritanya'da enflasyon oranı tek haneli rakamlarda gerçekleşmekte olup, 2010 yılında %6,3 oranında gerçekleşmiş, 2011 yılında ise %7,5 oranında gerçekleştiği tahmin edilmektedir.

Temel Ekonomik Göstergeler

| | 2009 ^a | 2010 ^a | 2011 ^b | 2012 ^c | 2013 ^c |
|--|-------------------|-------------------|--------------------|-------------------|-------------------|
| GSYİH (Milyar Dolar) | 3,0 | 3,3 | 3,8 | ? | ? |
| GSYİH (Milyar UM) | 793,0 | 920,6 | 1,065,0 | ? | ? |
| Kişi Başına GSYİH (Dolar) ^d | 2100 | 2200 | 2200 | ? | ? |
| Reel Büyüme (%) | -1,1 | 5,0 | 4,4 | 4,7 | 5,6 |
| Enflasyon Oranı(%) | 2,2 | 6,3 | 7,5 | 7,0 | 5,5 |
| Döviz Kuru IABD Dolar=UM | 262,4 | 275,9 | 281,1 ^a | 267,8 | 270,8 |
| İhracat (Milyon Dolar-fob) | 1370,1 | 2041,1 | 2798,9 | 2877,7 | 3077,3 |
| İthalat (Milyon Dolar-fob) | 1450,0 | 2038,2 | 2853,8 | 3151,7 | 3294,3 |
| Cari İşlemler Dengesi(Milyon Dolar) | -412,7 | -471,4 | -549,4 | -659,8 | -487,2 |

Kaynak: Economist Intelligence Unit(EIU), CIA-The World Factbook

Dış Ticaret

Dünyanın en fakir ülkelerinden birisi olan Moritanya'nın dış ticaret verileri de oldukça düşük düzeylerde seyretmektedir. Ülkede bugüne kadar ihracatın artırılması yönünde gösterilen çabalar ihracatta belirli miktarlarda artışları beraberinde getirmiş olsa da ülkenin ihracat kapasitesinin oldukça düşük olması ve birkaç temel ürün dışında özellikle ihracata yönelik sanayinin gelişme göstermemiş olması nedeniyle de ihracat artış hızı sınırlı kalmaktadır. Economist Intelligence Unit (EIU)'in verilerine göre Moritanya'nın 2010 yılı ihracatı 2,041 Milyar dolar, İthalatı ise 2,038 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Denge 2,9 milyon dolar ihracat lehine olup dış ticaret hacmi ise 4,079 milyar dolardır. 2011 yılında ise ihracatın 2,799 milyar dolar, ithalatın ise 2,854 milyar dolar olarak gerçekleştiği tahmin edilmektedir. 2011 yılında dış ticaretin ilk kez 54,9 milyon dolar açık verdiği tahmin edilmektedir.

Dış Ticaret Göstergeleri (Milyon Dolar)

| | 2009 ^a | 2010 ^a | 2011 ^b | 2012 ^c | 2013 ^c |
|----------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| İhracat (Milyon Dolar-fob) | 1370 | 2041,1 | 2798,9 | 2878 | 3077,3 |
| İthalat (Milyon Dolar-fob) | 1450 | 2038,2 | 2853,8 | 3152 | 3294,3 |
| Denge | 79,9 | 2,9 | -54,9 | -274 | -217 |
| Hacim | 2820 | 4079,3 | 5652,7 | 6029 | 6371,6 |

a: Gerçekleşme b:EIU tahmini c:EIU öngörüsü Kaynak: Economist Intelligence Unit(EIU)



İhracatında Başlıca Ürünler

Uluslararası Ticaret Merkezi'nin Moritanya'nın ihracatına ilişkin veriler Moritanya'dan kaynaklanan nedenlerle eksik ve yetersizdir. ITC'de Moritanya ihracat verileri sadece 2010 yılı için yayınlanmış olup, bir çok ihracat kalemi de ihracat verilerinde gözükmemektedir. Economist Intelligence Unit (EIU) verilerine göre Moritanya'nın 2010 yılı toplam ihracatı 725 milyon dolar olup, geçici veriler olarak yayımlanmıştır. Bu veriler içerisinde ülkenin en büyük ihracat kalemi olan demir ihracatı istatistiklere henüz yansıtılmamıştır. Moritanya'nın yıllık ortalama 500 milyon dolar civarında demir minerali ve işlenmiş demir ihracatının olduğu bilinmektedir. Bunun gibi diğer bir çok ürünün ihracatının da henüz istatistiklere işlenmemiş olduğu görülmektedir. ITC'nin geçici verilerine göre 2010 yılında 725 milyon dolar olarak gözükken Moritanya ihracatı dörtlü bazda 33 farklı üründe gerçekleşmiştir. Bu ihracatın da yaklaşık %37'sini ham ve işlenmiş su ürünleri ihracatı, %34'ünü altın ihracatı ve %17'sini de bakır ihracatı oluşturmaktadır.

İthalatında Başlıca Ürünler

ITC verilerine göre Moritanya'nın 2010 yılı ithalatı 1,727 milyon dolardır. İthalatta petrol(ham olmayan) yaklaşık %25'lik bir paya sahiptir. Petrolden sonra makine aksam ve parçaları, buğday, gemiler, otomobiller, şeker, inşaat makineleri ve pirinç ithalatta önemli yer tutan diğer ürünlerdir.

Başlıca Ülkeler İtibarı ile Dış Ticareti

Moritanya'nın ülkeler itibarıyla ihracatında en önemli ülke Çin halk Cumhuriyeti olup, Çin'in Moritanya'nın ihracatındaki payı %19'un üzerindedir. Çin'i İsviçre, Japonya, İspanya, Svaziland ve Rusya takip etmektedir. Türkiye'nin ise Moritanya'nın ihracatındaki payı %1'in altında olup, 28. sırada yer almaktadır.

Türkiye ile Ticaret

Türkiye Moritanya dış ticareti sürekli ülkemiz lehine fazlalık vermektedir. Ülkemizden Moritanya'ya olan ihracat 2006 yılından itibaren önemli ölçüde gelişme göstermiştir. 2006 yılında 8,9 milyon dolar olan ihracatımız sürekli artış göstererek 2011 yılında 46,9 milyon dolara yükselmiştir. Moritanya'dan ithalatımız ise oldukça düşük düzeylerdeydi. 2007 ve 2008 yıllarında 7 milyon dolann üzerinde gerçekleşen ithalatımız 2010 yılı itibarıyla 1,4 milyon dolar olarak gerçekleşmiş, 2011 yılında ise 15,1 milyon dolar ile maksimum düzeyine ulaşmıştır. 2011 yılı dış ticaret hacmi 90,5 milyon dolar olup, dış ticaret dengesi ise 60,4 milyon dolar ülkemiz lehinedir.

Türkiye-Moritanya Dış Ticaret Değerleri (Dolar)

| Yıllar | İhracat | İthalat | Hacim | Denge |
|-----------------|------------|------------|-------------|------------|
| 2000 | 2.627.309 | - | 2.627.309 | 2.627.309 |
| 2001 | 4.354.982 | 23.558 | 4.378.540 | 4.331.424 |
| 2002 | 11.636.191 | 770.953 | 12.407.144 | 10.865.238 |
| 2003 | 4.293.539 | 1.895.298 | 6.188.837 | 2.398.241 |
| 2004 | 5.528.871 | 4.135.795 | 9.664.666 | 1.393.076 |
| 2005 | 10.065.147 | 982.834 | 11.047.981 | 9.082.313 |
| 2006 | 8.910.489 | 213.974 | 9.124.463 | 8.696.515 |
| 2007 | 10.989.675 | 7.576.795 | 18.566.470 | 3.412.880 |
| 2008 | 15.173.373 | 7.861.414 | 23.034.787 | 7.311.959 |
| 2009 | 22.920.026 | 661.649 | 23.581.675 | 22.258.377 |
| 2010 | 37.443.613 | 1.440.560 | 38.884.173 | 36.003.053 |
| 2011 | 75.443.613 | 15.062.461 | 90.506.074 | 60.381.152 |
| 2011 Ocak-Kasım | 65.219.520 | 14.908.482 | 80.120.002 | 50.311.038 |
| 2012 Ocak-Kasım | 99.621.793 | 4.183.643 | 103.805.436 | 95.438.150 |

Kaynak: TÜİK



Türkiye'nin Moritanya'ya İhracatında Başlıca Ürünler (Dolar)

| GTİP No. | Ürün Adı | 2009 ABD \$ | 2010 ABD \$ | 2011 ABD \$ |
|----------|--|---------------|---------------|---------------|
| | Toplam | 22.920.026,00 | 37.443.613,00 | 75.554.682,00 |
| 7214 | Demir Veya Alaşımız Çelikten Çubuklar (Dövülmüş, Sıcak Haddelenmiş, Haddelenme İşleminde Sonra Buru) | 77.255,00 | 454.457,00 | 20.494.788,00 |
| 2402 | Tütün/Tütün Yerine Geçen Maddelerden Purolar, Sigarillolar ve Sigaralar | 1.349.976,00 | 7.992.961,00 | 10.328.602,00 |
| 3917 | Plastikten Hortumlar, Borular ve Bağlantı Elemanları (Manşon, Nipel, Dirsek, Flanşlar, Vb.) | 17.933,00 | 132 | 6.145.861,00 |
| 7215 | Demir veya Alaşımız Çelikten Diğer Çubuklar | 531.120,00 | - | 4.404.908,00 |
| 9406 | Prefabrik Yapılar | - | - | 3.809.255,00 |
| 5702 | Dokunmuş Hahlar ve Dokumaya Elverişli Maddelerden Diğer Yer Kaplamaları | 1.240.562,00 | 1.250.842,00 | 2.909.231,00 |
| 1902 | Makarnalar ve Kuskus | 1.047.830,00 | 3.625.526,00 | 2.507.769,00 |
| 7213 | Demir Veya Alaşımız Çelikten Filmaşın (Sıcak Haddelenmiş, Kangal Halinde) | - | - | 2.095.612,00 |
| 2102 | Mayalar ve Cansız Diğer Tek Hücreli Mikroorganizmalar | 2.184.893,00 | 2.701.560,00 | 1.841.846,00 |
| 1103 | Bulgur, İrmik, Topak Halinde Hububat Ve Pelletler | - | 404 | 1.537.618,00 |
| 8544 | İzole Edilmiş Teller, Kablolar Ve Diğer Elektrik İletkenler; Tek Tek Kaplanmış Liflerden Oluşan Fibe | 190.283,00 | 394 | 1.289.383,00 |
| 2522 | Kireç | 1.925.827,00 | 1.515.863,00 | 1.253.252,00 |
| 7216 | Demir Veya Alaşımız Çelikten Profiller | 396.153,00 | 753.944,00 | 1.202.525,00 |
| 1905 | Ekmek, Pasta, Kek, Bisküvi Ve Diğer Ekmekçi Mamülleri, Hosti, Boş İlaç Kapsülü Mühür Güllacı, Pirinç | 551.415,00 | 690.092,00 | 1.195.199,00 |
| 1806 | Çikolata Ve Kakao İçeren Diğer Gıda Müstahzarları | 489.092,00 | 1.130.920,00 | 1.169.802,00 |
| 4818 | Tuvalet Kağıtları, Kağıt Havlu, Mendil, Kumaş, Masa Örtüsü, Kağıt Mendiller Vb. | 261.800,00 | 672.206,00 | 994.233,00 |
| 5801 | Dokunmuş Kadife, Pelüş Ve Tırtıl Mensucat | 317.454,00 | 555.526,00 | 818.612,00 |
| 7321 | Demir Veya Çelikten Sobalar, Mutfak Soba Ve Ocakları, Barbekü, Mangal, Gaz Ocakları Vb İle Bunlann | 762.483,00 | 468.877,00 | 783.586,00 |
| 8507 | Elektrik Akümülatörleri (Bunların Separatörleri Dahil) | 421.397,00 | 671.508,00 | 666.762,00 |
| 2710 | Petrol Yağları Ve Bitümenli Minerallerden Elde Edilen Yağlar | 124.163,00 | 199.866,00 | 578.024,00 |
| 3307 | Tıraş Müstahzarları, Vücut Deodorantları, Banyo Müstahzarları, Tüy Dökücüler, Vb. | 269.572,00 | 938.548,00 | 561.244,00 |
| 8415 | Klima Cihazları (Motorlu Bir Ventilator İle Nem Ve Isıyı Değiştirmeye Mahsus Tertibat Olanlar) | 3.984,00 | 5.570,00 | 494.571,00 |
| 7308 | Demir Veya Çelikten İnşaat Ve İnşaat Aksamı, İnşaatta Kullanılmak Üzere Hazırlanmış Demir Veya Çelik | 2.278,00 | 617.271,00 | 386.716,00 |
| 9403 | Diğer Mobilyalar Ve Bunların Aksam Ve Parçaları | 201.847,00 | 87.307,00 | 355.867,00 |

Kaynak: TÜİK

Sanayi Ürünleri ve Hizmetler İhrac Potansiyelimiz

Moritanya'ya sanayi ürünleri ihracatımızda başlıca demir çelik ürünleri, plastik hortum ve borular, çimento, tıbbi ilaçlar, izole tel ve kablolar, prefabrik yapılar, otomobil lastikleri, pamuklu mensucat, sentetik liflerden dokunmuş mensucat, ayakkabı, maden işleme eleme ve tasnif makineleri ve motorlu taşıtlar gibi ürünlerde pazar potansiyelimizin yüksek olduğu görülmektedir.

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



hich
hotel konya

*Bir gerçeği keşfetmek için aramızdan her zaman iki kişiye iş düşer;
Birimiz dile getirir o gerçeği, birimizde anlar onu.*



Aziziye Mh. Celal Sk. No: 6
(Mevlana Türbesi Yanı) 42030 Karatay/KONYA

Tel: 0332 353 44 24



20. MESLEK KOMİTESİ

“Ayakkabı ve Terlik İmalatı”



AHMET ÖZKAĞNICI
Komite Başkanı



BEKİR ÇOLAK
Komite Başkanı Yrd. Meclis Üyesi



ALİ İHTİYAR
Meclis Üyesi



ALİ ÇETİNTAŞ
Komite Üyesi



MEHMET KABAK
Komite Üyesi



Ahmet ÖZKAĞNICI kimdir?

1973 Konya doğumluyum. Evli 2 çocuk babasıyım. Selçuk Üniversitesi Harita ve Kadastro Bölümü mezunuyum. Üniversite sonrası; babamız MEHMET ÖZKAĞNICI'nın kurmuş olduğu aile şirketi Pekmezci Deri Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş bünyesinde ayakkabı malzemeleri satışı ve 1997 yılında kurduğumuz merdane ayakkabı imalatı ile sektörümüzde faaliyetimize devam etmekteyiz. 2009 yılı KTO seçimlerinde 20. meslek komitesinden (ayakkabı ve terlik imalatı) seçilerek komite başkanı olarak görevlendirildim.

KTO Meclis Üyesi ve 20. Meslek Komitesi Başkanı Ahmet ÖZKAĞNICI

“ÇEK KANUNU SEKTÖRÜMÜZDE FİNANSAL SIKINTILARA NEDEN OLDU”

Değerli okuyucularımız, dergimizin bu sayısında Konya Ticaret Odası 20. Meslek Komitesi'nin yer aldığı “Ayakkabı ve Terlik İmalatı” sektörünü tanıtacağız.

KTO 20. Meslek Komitesi Başkanı Ahmet Özkağnıcı Konya'nın ayakkabı sektöründe iddialı bir şehir olduğunu belirterek, Türkiye'de İstanbul'dan sonra en fazla makineleşmeyle üretim yapan imalathane sayısına sahip olduğunu söyledi. Konya'nın Azerbaycan, Rusya, Libya, Suudi Arabistan, Kazakistan, Ukrayna, Bulgaristan gibi pek çok ülkeye ayakkabı ihracatı gerçekleştirdiğini belirten Özkağnıcı, son yıllarda Ortadoğu ve Türk cumhuriyetlerine olan ihracatta da önemli artış sağlandığını ifade etti. Özkağnıcı sektörlerinin nitelikli işgücü, hammadde yetersizliği, finansal sıkıntılar olduğunu ifade etti. Özkağnıcı son çıkan çek yasasındaki hatalar ve bunun beraberinde oluşan sıkıntıların sektörde önemli problemlere yol açtığını ve çaresizliğe sürüklendiğini belirterek sorularımızı şu şekilde cevaplandırdı.



SEKTÖRÜNÜZÜ ANLATIR MISINIZ?

Konya Ayakkabı Sektörü olarak geçmiş uzun yıllara dayanan, tecrübesi ve kalite anlayışı sayesinde Türkiye'de erkek ayakkabısında söz sahibi olmuştur. Konya ayakkabı sektörünü sadece ayakkabı imalatı olarak değil, atölyelerin ihtiyacı olan malzeme ve makine imalatının yapıldığı bir sektör olarak düşündüğümüzde, kendi ihtiyaçlarını karşılayabilecek bir yapıya sahip olma yolunda hızla ilerlemektedir. Sektörümüz yaklaşık 15.000 kişiyi istihdam etmekte ve sürekli olarak artış göstermekte olan bir yapıya sahiptir. Ayrıca Türkiye'de İstanbul'dan sonra en fazla makineleşmeyle üretim yapan imalathane sayısına sahiptir. Teknolojik gelişmelerin yakından takip edilmesi ve nitelikli işgücü sayısının artmasıyla birlikte üretilen ürünlerin kalitesi artmakta, bunun sonucunda da Konya sektörü öncelikli olarak tercih edilmektedir.

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

Firmamızın son yıllarda katılmış oldukları fuar ve tanıtımlar sayesinde kendi markalarının aranan marka olmasını sağlayarak satışlarını arttırmış ve ürünlerini dış piyasalara daha iyi tanıtabilmiştir. Bunun neticesinde devamlı olarak artış gösteren satış rakamları ile birlikte ekonomik olarak daha güçlü yapıya sahip olunmakta ve kapasite artışı sağlanmaktadır. Ancak son yıllarda dünyada oluşan global krizin etkileri, orta doğu ülkelerini içine alan Arap baharı olarak belirtilen politik durum ve Türk insanındaki alım gücü ve marka tutkusunun da içinde bulunduğu nedenlerden ister istemez sektörümüz etkilenmiştir.

**SEKTÖRÜNÜZÜN İSTİHDAMA KATKISI NEDİR?**

Sektör olarak şu anda üretimimizin büyük bir kısmı makine parkı ile yapmakta olup nitelikli iş gücüne ihtiyaç duyulmaktadır. Her ne kadar makineler yardımıyla güçlendirilse de ayakkabı üretiminin bir sanat olduğunu unutmamak gerekir. Bu sanatın icrası içinde nitelikli elemanlara ihtiyaç duyulmaktadır. Eğitim alanında Konya da Çıraklık Okulu, Ayakkabıcılık Meslek Lisesi ve Selçuk Üniversitesi bünyesinde ayakkabı ve tasarım bölümünde örgün öğretim verilmektedir. Bu kurumların sayesinde nitelikli iş gücüne sahip elemanlar yetiştirilmektedir. Firmamızın her geçen gün sektördeki paylarını arttırmaları sayesinde istihdama olan katkımız da artmaktadır. İşveren ve işçi arasındaki güvenin tam anlamıyla sağlanması sayesinde güçlü bir yapıya sahip olunmakta ve işgücü olarak tercih edilir bir sektör haline gelmiştir.

SEKTÖRÜNÜZÜN İHRACATI VAR MIDIR? VARSAM HANGİ ÜLKELERE İHRACAT YAPILMAKTADIR?

Sektör olarak son yıllarda ihracatımız artmış bulunmaktadır. Özellikle ülkemizin politik olarak popüleritesinin artması ile birlikte Ortadoğu ve Türk cumhuriyetlerine olan ihracatımızda önemli bir artış gözükmektedir. Dünyanın çeşitli ülkelerine ihracat yapılmakta olup bunlardan bazıları Azerbaycan, Rusya, Libya, Suudi Arabistan, Kazakistan, Ukrayna, Bulgaristan gibi ülkelerdir.

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

Bunları sırası ile nitelikli işgücü, hammadde yetersizliği, finansal sıkıntılar olarak söyleyebiliriz. Öncelikli olarak yukarıda belirtilen sorunlarımızla bağlantılı olarak nitelikli işçi sıkıntısı başlıca sorunlarımızdan birisidir. 4+4+4 eğitim sisteminin başlamasıyla mesleğe yetiştirilmek üzere çırağın gelmemesi her geçen gün büyüyen bir eleman sıkıntısını beraberinde getirmiştir. Hammaddenin ülkemizde yeterince üretilmemesi, büyük bir kısmının yurtdışından sağlandığı ve imalatta kullanılan metaryelerin petrol, hayvancılık, kimya, tekstil, demir vb.. gibi sektörlerin sıkıntılarını da taşıdığı ve bunların maliyetlere yansıtıldığı görülmektedir. Satışlarımızda karşılıklı güvene dayalı olarak vadeli çek ve senetler oluşturmaktadır. Son çıkan çek ya-

sasındaki hatalar ve bunun beraberinde oluşan sıkıntılar esnafımızı çaresizliğe sürüklemekte, finansal sıkıntımızı zirve yaptırmaktadır.

SEKTÖRÜN SORUNLARININ SİZCE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ NELERDİR?

Sanayimizin gelişmesini sağlamak amacıyla devlet tarafından kurulmuş olan kurumlarla firmamızın çeşitli işbirliklerine giderek güçlenmesini ve dış piyasalarda kendi pazar payını arttırmasını sağlamalıyız. Hammaddenin teşvik edilmesiyle hem istihdam artışı sağlanmış olacak hem de ürünlerin maliyetinde düşüş sağlanacaktır. Devlet tarafından uygulanacak ithalat kotaları sayesinde yerli üretici koruma altına alınacak aynı zamanda dışarıdan ucuz yolla ithal edilen ve insan sağlığını tehdit eden ürünlerden tüketicilerde korunmuş olacak. Devlet tarafından kalkınma ajansları aracılığı ile üreticilere sağlanan teşvikler artırılmalı ve düşük faizli yada faizsiz olarak geri ödemeli krediler sağlanarak finansal açıdan rahatlaması sağlanmalı ve yapılacak olan yatırımlarda bilinçli bir şekilde hareket edilmesine yardımcı olmalıdır.

Son olarak sektörümüzün eğitim noktasında dünyada ayakkabı üretimini ve teknolojilerinde söz sahibi durumda olan İtalya'daki seviyeye ulaşabilmesi için, çıraklık okullarında, ayakkabıcılık meslek liselerinde, üniversitelerin bünyesindeki ayakkabı ve tasarım bölümlerinde eğitmen, öğretmen ve öğretim görevlisi olarak hizmet verecek, kendi insanımızı anlayacak, ayakkabı üretiminin sanat ve insan sağlığındaki en temel faktörlerden biri olduğu algısını verebilecek kişilerden yetiştirilmesi yönünde hükümet ve üniversitelerden mutlak girişimler beklemekteyiz. Ayakkabının ülkemizde sanat, teknoloji, işlevsel tasarımıyla birleştiği günleri hep beraber yaşamamız temennisi ile saygılarımı sunarım.





21. MESLEK KOMİTESİ

“Ayakkabı Toptan ve Perakende Ticareti”



DERVİŞ OĞUZ
Komite Başkanı



ZAFER HİKMET ARAZİ
Komite Başkanı Yrd.



OĞUZ BÜLBÜL
Meclis Üyesi



MUSTAFA BULMAZ
Meclis Üyesi



MUSTAFA BULUT
Komite Üyesi



KTO 21. Meslek Komitesi Başkanı Derviş OĞUZ;

“KONYA AYAKKABI SEKTÖRÜ YILDA 15 MİLYON ÇİFT AYAKKABI ÜRETİYOR”

Değerli okuyucularımız, yine aynı sektörde ancak farklı alanlarda üretim yapan Konya Ticaret Odası 21. Meslek Komitesi'nin yer aldığı “Ayakkabı Toptan ve Perakende Ticareti” sektörünü de tanıtacağız.

KTO 21. Meslek Komitesi Başkanı Derviş Oğuz Türkiye'deki ayakkabı sektöründe Konya'nın üçüncü sırada olduğunu söyledi. Oğuz Konya'nın yıllık 30 milyon çift ayakkabı üretim kapasitesine sahip olduğunu ancak 15 milyon çift ayakkabı ürettiğini söyledi. “Ayakkabı sektörünün Markalaşma konusunda sıkıntılı olduğunu vurgulayan Oğuz Sektörün gelişmesi için markalaşmaya önem vermeliyiz.” diyerek sorularımızı şu şekilde cevaplandırdı.



SEKTÖRÜNÜZÜ ANLATIR MISINIZ?

Ayakkabı eski çağlardan beri kullanılan bir giyim eşyasıdır. İlk ayakkabılar deriden yada tahtadan olup sandalet tarzında açık ayakkabılardı. Eski Yunanlıların avlanırken uzun çizme giydikleri görülmüştür. Orta çağda ise sivri burunlu ayakkabılar yapılmaya başlandı. 16. yüzyılda ayakkabılara mantar topuklar monte edildi. 17. yüzyılda yüksek topuklu çizmeler moda oldu. 19. yüzyıldan itibaren ise kadife, saten, fiyonk gibi malzemeler de kullanılarak özellikle kadın ayakkabıları gittikçe çeşitlenmeye başladı. Günümüzde ayakkabılar insanların imajlarını da etkileyen görünümünü tamamlayan moda sektörünün önemli faktörlerinden birisi durumundadır. Ayakkabıcılık sektörü ayakkabı üreticileri, üretime girdi sağlayan yan sanayi işletmeleri ve ayakkabı imalat makineleri üreticilerinden oluşmaktadır. Kaynaklarda sektöre ait farklı sınıflandırmalara rastlanmaktadır. DPT sektör raporları incelendiğinde ayakkabı sektörünün imalat sanayi deri ve deri ürünleri sanayinin altında incelendiği görülmektedir. DPT tarafından hazırlanan 2007-2013 dönemini kapsayan 9. kalkınma planında; ayakkabıcılık sektörü Tekstil, Deri ve Giyim Sanayi Özel İhtisas komisyonu Deri ve Deri Ürünleri Alt komisyonu raporunda ele alınmıştır. Bu raporda ayakkabıcılık sektörü ve ilgili sektörler şu şekilde yer almaktadır:

Ayakkabı sanayi lastik, plastik, tekstil ve deriden her türlü ayakkabı ve terlikler ile ayakkabı yan sanayi kapsamında her tip malzemeden iç dış tabanlar, ökçe, saya, ve diğer ayakkabı aksamlarından oluşmaktadır. Ayakkabı yan sanayinde ise Tabanlar, topuklar, sayalar, astar gibi 64 no.'lu fasılda ayakkabı sanayi içinde yer alan aksam ve parçaların yanı sıra bağ, toka, fermuar, vardola, yapıstıncı, ökçe, çivi, kesici aletler, kalıplar gibi çok sayıda ayakkabı sanayi girdi sağlayan diğer sanayilerin ürünleri bulunmaktadır. Ayrıca Deri İşletme ve Ayakkabı Makineleri Sanayi: Deri İşletme ve ayakkabı makineleri, diğer malkine ve cihazları, aksam ve parçalarından oluşmaktadır.



KONYA AYAKKABI SEKTÖRÜ

Türkiye'de Konya Ayakkabı sektörü ilk üç içindedir. Bunda Konya'nın sanayi yerleşimi ve düzeni öne çıkmaktadır. Konya Ayakkabıcılar sanayisi 1970'li yıllarda Eski İstanbul yolu üzerinde faaliyete başlamıştır. 1100 civarında işyeri mevcuttur. Daha sonra ilave olarak pabuç sarayı ve ek bloklar yaptırılmıştır. Ancak 1990'lı yılların başında, gelişen teknolojiye ayak uydurmak, ve üretim artması neticesinde işyeri sıkıntısı doğmuştur. Bu nedenlerden dolayı yeni işyerleri ve fabrika alanları arayışı başlamış ve 1993'te yeni kooperatifler kurularak; 1343 adet yeni işyeri ve 1500 m2 lik 100 adet fabrika arsası üzerine müstakil olarak 100 adet fabrika binası yaptırılmıştır. Konya Ayakkabı Sektöründe halihazırda ayakkabı ve yan sanayi ile ilgili 1800 civarında Esnaf



mevcuttur. Bunlardan 1000 tanesi imalatçı, bu imalatçıların 100 tanesi fabrika, 300 tanesi yan makinalaşmış orta boy işletme, 200 tanesi küçük boy işletme 400 tanesi saya atelyesi diğerleri ise toptan satış, tamir ve perakende faaliyet göstermektedir. Ayakkabıcılık sektörü yaklaşık 12000-15000 kişi arasında istihdam sağlamaktadır.

GÜNLÜK VE YILLIK ÜRETİM KAPASİTESİ

Sanayide bulunan işyerleri yan makineleşmiş durumdadır. Kurulu kapasite günlük ortalama 100.000 çift yıllık ortalama ise 30 milyon çift kapasitedir. Kullanılan kapasite ise yaklaşık %50-55 kapasiteyle günlük ortalama 50000 çift. Yıllık ise 15 milyon çifttir. Gelişen çağa ayak uydurmak için yeni yeni çok ortaklı fabrikalar kurulmaya devam etmektedir. Bu fabrikalar içerisinde halen üretim yapanlar ve kurulma aşamasında olanlar mevcuttur. Aynı oranda bu üretim kapasitesi artmaktadır.

ÜRETİM ÇEŞİTLERİ

Sanayimizde üretim çeşitleri ortalama olarak: %65 merdane, %15 garson filet, %15 zenne, %5 mest şeklindedir. Ayrıca Konya'da son yıllarda ayakkabı yan sanayi alanında da büyük ilerleme kaydedilmiştir. Ayakkabıcı esnafı ile sıkı diyalogu olan özellikle tornacı esnafı, Avrupa modelleri ile eşdeğer otomatik makinelerin imalatını



Konya'da yapmaktadır. Bu sayede birçok yan iş kolu da aktif şekilde çalışmaktadır.

SİZCE SEKTÖRÜN EN ÖNEMLİ SORUNLARI NELER?

Markalaşma konusunda sorunlarımız var. Sektörün gelişmesi için markalaşmaya önem vermeliyiz. Bir diğer sorunumuzda kalifiye eleman sıkıntısı. Artık eskisi gibi eleman yetiştiremiyoruz. Sektörde fabrikalaşma hızla ilerliyor. Fabrikalar yetişmiş, hazır elemanı alınca sektörde eleman sıkıntısı had safhaya çıkıyor. Ayrıca ihracat konusunda da yeterli olmadığımızı düşünüyorum. Daha çok ihracat için daha çok çalışmalı ve gayret göstermeliyiz. Çek kanunu konusunda da sıkıntılarımız var.

SEKTÖRÜN SORUNLARININ SİZCE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ NELERDİR?

Konya'nın ayakkabı sektöründe daha güçlü ve daha çok ihracat yapabilmesi için sektörel birleşmeye gitmesi lazım. Yatırım sermayesini güçlendirmesi lazım. O zaman 30 milyon çift ayakkabı üretim kapasitesine sahip Konya kısa vadede bu üretimi 20-25 milyon çiftte çıkarabilir. Ayrıca Ayakkabı Tasarım ve Üretimi Meslek Yüksekokulu ve ayakkabıcılık meslek lisesi'nin açılması sektörün gelişmesine ve eleman sıkıntısı noktasında çözümüne faydalı olacağını düşünüyorum.

1900'den sonraki yıllarda Konya'da kurulan şirketler ve bankalar (2)

KONYA OSMANLI ŞİRKET-İ SARRAFİYESİ

Yrd. Doç. Dr. Ahmet ATALAY/Artvin Çoruh Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi Tarih Bölümü Öğretim Üyesi/ahmetatalay@artvin.edu.tr

Şirketin İsmi: Şirket kurulurken ilk ismi "*Konya'da Osmanlı İktisat Şirketi Sarrafiyesi*"ydi. Daha sonra hissedar olanlar aldıkları kararla "*İktisat*" kelimesinin çıkarılmasını istemişler ve şirketin adı, "*Konya Osmanlı Şirket-i Sarrafiyesi*" olmuştur¹⁵.

Şirketin Merkezi: Şirketin merkezi Konya'dır. Başka yerde şubesi yoktur.

Şirketin Kurucuları: Şirket ortaklarından Kellecizâde Hacı Hasan Efendi birinci müdür, Baltaoğlu Hacı Yunus Efendi ikinci müdür, Yuvanaki Oramidis Efendi müfettiştir. Şirketin azaları ise İbaoglu Hacı Mustafa Bey, Taşbaşı Hacı Hüseyin Efendi, Rızkullah Hayat, Dimetokalı Nomidis Efendi ve Kırkor Sarafiyân Efendi'dir¹⁶.

Kuruluş Amacı: Şirketin kuruluş amacı şirket tüzüğünün 1. maddesinde belirtildiği gibi kısa sürede memleket içinde güçlü bir sermaye meydana getirmek, akabinde sarraflık, bankacılık ve bankerlikle uğraşmaktır. Ayrıca şirketin faaliyet alanı içinde ticaretle memleket ekonomisine canlılık getirerek katkıda bulunmak da vardır¹⁷.

Kuruluş Tarihi: Şirket, 26 Şubat 1324 (11 Mart 1909) tarihinden bir kaç gün önce kurulmuştur. Resmî olarak 1 Mart 1325 (14 Mart 1909) salı günü işe başlamıştır¹⁸.

İmtiyaz Müddeti: Resmî tüzüğünde imtiyaz süresi belirtilmemiştir.

İdare Meclisi: 1 Mart 1325 (14 Mart 1909) salı günü resmî açılış yapıldığında idare meclisi şöyle kurulmuştur: 1. Müdür Kellecizâde Hacı Hasan Efendi, 2. Müdür Taşbaşızâde Hacı Hüseyin Efendi, muhasip Muncizâde Hüseyin Efendi ve katip Şems Gazetesi başyazarı Hacı İlyas Efendi'dir¹⁹.

Şirketin Sermayesi: Şirketin sermayesi üyelerin vereceği aidatlardan oluşacaktır. Şirkete, önce bir lira peşin para verilerek üye olunabilecektir. Daha az katkıda bulunanlar üye kaydedilmeyecektir. Üyeler, daha sonraki aylarda kendilerine hiçbir ihbar yapılmadan şirket sandığına her ay birer sim meci diye vermeye mükelleftirler²⁰. Üyeler, şayet her ay vermeleri gereken sim meci diyeyi veremezlerse her geçen ay için 10 para komisyon ödeyeceklerdir. Mesela bir hissedar birkaç ay yahut birkaç sene her ay vermeye mecbur olduğu üyelik aidatını düzenli bir şekilde verip de daha sonra birkaç ay veya birkaç sene veremez duruma gelirse, veremediği taksitler üzerine şirket yönetmeliği gereği her bir meci diye üzerine onar para komisyon hesap edilerek yatırması gereken miktara eşit hâle geldiğinde, o para o kimsenin şirket defterindeki hesabı kapatılarak, hissesi şirketin gelir hanesine kaydedilecektir. Ola ki abone, memleketine gittiyse veya hastalandıysa bu durum aidatını ödememek için bir bahane değildir. Ancak bir üye ölmüşse o zaman geçen aylar için komisyon uygulanmayacak ve varislerinin talebi hâlinde, yatırılan miktarın temettüatı hesap edilerek ana parayla birlikte veresellere şirket sandığından ödenecektir²¹.

Şirketle İlgili Değerlendirmeler: Eskiden şirket tüzükleri mahallî gazetelerde yayınlanarak şirket tesisi yan resmî gerçekleştirilmiş olurdu. Tam resmîyet ise ondan sonra başlatılabildi. 18 maddelik Konya Osmanlı Şirket-i Sarrafiyesi'nin mukavelenamesi mahallî gazetelerde 26 Şubat 1324 (11 Mart 1909)'de yayımlandı²².

Tüzüğünün basında ilanı ile birlikte şirket, Konya Hükümet Meydanı civarındaki Uzunbedesten'de 16 numaralı dükkânda faaliyete geçmiştir. Şirketin resmî hüviyetini kazanacağı süre bir yıl olarak düşünülmüştü. Şirket, bir yıl -yani 1 Mart 1325 (14



Mart 1909) tarihine kadar hiçbir faaliyette bulunmayacak, sadece üye aidatlarını tahsil edecektir¹²³. Ayrıca şirkete faizle para vermek isteyenler olursa, hükümetin % 6 olarak resmen belirlediği oran üzerinden bu paralar değerlendirmek üzere alınabilecek ve şirket sandığına yatırılacaktır. Ayrıca üye aidatını ödeyen her üyeye bunun karşılığında, müdür, müdür yardımcısı ve veznedarın (muhasibeci) imzaladığı bir belge (senet) verilecektir¹²⁴.

Nizamnamesine göre azami 500 üye kaydetmeyi planlayan şirket, sermayesini önce 3000 liraya, sonra 30.000 liraya çıkarmayı hedeflemiş, bu hedefe ulaşıncaya kadar da bir müdür ve 5 memurdan oluşan "seçici yönetimde faaliyetini sürdürmeyi yeğlemiştir¹²⁵.

Fakat durum beklenildiğinden farklı gelişip kısa sürede 1000 kişi üye olunca, yapılan toplantıda her üyenin yılda 5 lira ödemesi karar alınmıştır. 30.000 lira sermayeyi tamamlanana kadar, hissedarına vereceği temettüyü ana paraya üye adına kaydeden şirket, sermaye tamamlandıktan sonra her üyeye vereceği temettünün % 20'sini ana paraya aktarmış, % 80'ini de üyelerine dağıtma kararını almıştır¹²⁶. 1 Mart 1325 (11 Mart 1909) pazar gününe kadar nizamnamesine son şeklini veren şirket, aynı gün saat altıda, binlerce ahalinin katılımı, vali ve Çelebi Efendi'nin iştirakiyle şirketin resmi açılışı kendi dükkânında gerçekleştirilmiş ve valiyi şirket ana tüzüğü takdim edilmiştir.

İlk yönetim kurulunda birinci müdür Kellecizâde Hacı Hasan Efendi, ikinci müdür Taşbaşlızâde Hüseyin Efendi, şirket muhasibecisi Müncizâde Hüseyin Efendi, katip Şems Gazetesi başyazarı Hacı İlyas Efendi de vardı. Bunlardan şirketin faaliyete başlama törenine katılanlardan Unkapanı Medresesi Müdürü Abdullah Efendi, şirket adına bir konuşma yapmıştır. Abdullah Efendi, dua ederek başladığı konuşmasında, şirketle ilgili bilgi vermeden fakirlik, fukaralık, sefaletle refahtan ve mutluluktan bahsetmiş, mutlu yaşamının tesadüfle bağlı miras, piyangodan çıkacak para ve sair yollarla edinilmedikçe olamayacağını, bunun yolunun tasarruf etmekten geçtiğini belirtmiştir. Küçük tasarrufların tek başına işe yaramadığını, bunların dış ülkelerde olduğu gibi belirlenen çerçevelerde ortak menfaatler üzerine kurulu birliklikler oluşturularsa bir mana ifade edeceğini söyleyen Abdullah Hoca, güçlü şirketlerin büyük işler yaparak çok faydalı olduklarını, bundan dolayı şirket kurucularının hayır işlediklerini vurgulamış idarecilerine basan temennisinde bulunmuştur¹²⁷.

Her türlü muamelenin yolunda gidip gitmediğinden, her çeşit kayıt ve işlem, kanunlara ve tüzüklere göre hareket edilmesinden şirket müdürünün sorumlu olduğu şirkette¹²⁸ yazışmalar da Türkçe yapılmıştır¹²⁹.

250 kuruşa kadar harcama yetkisi bulunan şirket müdürü, bu rakamın dışında yapacağı harcamalar için, şirket genel kurulundan onay almak zorundadır. Genel kurulca seçilen müfettiş ise, her üç ayda bir şirketin tüm faaliyetlerini denetlemekle yükümlüdür¹³⁰.

Şirket idare meclisi, 1 Mart 1325 (14 Mart 1909)'de resmi açılışın yapıldığı gün, yine Konya'da yeni kurulan "Konya Osmanlı İktisad-i Millî Şirketi" ile isim benzerliği sebebiyle, karıştınlmasın diye isimdeki "iktisat"

21. Ek, Belge 1: Konya Osmanlı Şirket-i Sarrafiyesi Nizamname-i Dahilisi

Muayene edilmiş ve tasdik edilmiş olan bu belge, Konya Osmanlı Şirket-i Sarrafiyesi Nizamname-i Dahilisi'nin 21. Ek, Belge 1'dir. Belgenin baş kısmında, şirketin kuruluşu ve amaçları belirtilmektedir. Belgenin devamında, şirketin sermayesi, yönetim kurumu, muhasibecisi ve diğer konular hakkında detaylı bilgiler yer almaktadır. Belgenin son kısmında, şirketin kuruluşunun 250 kuruşa kadar harcama yetkisi bulunan şirket müdürü tarafından onaylanması ve genel kurulca seçilen müfettişin her üç ayda bir şirketin tüm faaliyetlerini denetlemekle yükümlü olması belirtilmektedir.

21. Ek, Belge 1: Konya Osmanlı Şirket-i Sarrafiyesi Nizamname-i Dahilisi

Muayene edilmiş ve tasdik edilmiş olan bu belge, Konya Osmanlı Şirket-i Sarrafiyesi Nizamname-i Dahilisi'nin 21. Ek, Belge 1'dir. Belgenin baş kısmında, şirketin kuruluşu ve amaçları belirtilmektedir. Belgenin devamında, şirketin sermayesi, yönetim kurumu, muhasibecisi ve diğer konular hakkında detaylı bilgiler yer almaktadır. Belgenin son kısmında, şirketin kuruluşunun 250 kuruşa kadar harcama yetkisi bulunan şirket müdürü tarafından onaylanması ve genel kurulca seçilen müfettişin her üç ayda bir şirketin tüm faaliyetlerini denetlemekle yükümlü olması belirtilmektedir.

sözcüğünü olağanüstü genel kurul kararıyla çıkararak adını "Konya Şirket-i Sarrafiyesine dönüştürmüştür. Mukavelesini de tekrar düzenleyip alakadarlarına duyurmuştur¹³¹.

Üç dört ay zarfında Konya ahalsinin tasvip ve desteğini gören Şirket-i Sarrafiye, Konya'nın en ünlü bürokratı ve Konya Maarif Sandık Eminliği görevini yürüten Mustafa Efendi'yi kadrosuna katmıştır. Kadrosuna aldığı bu yeni şahsı halka "şirketimiz bu hatırlı Türk'ün katılımıyla isabetli bir karar almış, nizam açısından olduğu kadar, iktisadi açıdan da daha büyük hâle geleceğini göstermiştir"¹³² şeklinde duyurmuştur.

Konya Osmanlı Şirket-i Sarrafiyesi, gazeteye verdiği ilanda "Şirketimize kayıt yaptırıp da taksitlerini kısmen veya tamamen vermeyenler, kesinlikle içinde bulunduğumuz ayın sonuna kadar taksitlerini ödemezlerse, mukaveleye göre icraya verileceklerdir. Üye olarak devam etmek isteyenler ise, paralarının bakiyesini almak için şirket idarehanesine başvursun"¹³³ demiştir.

Şirketin çalışmaları ve akibeti hakkında bilgi sahibi değiliz. Kanaatimizce şirketin yöneticileri ve üyeleri siyasi olarak İttihat ve Terakki Fırkası'ndan yana olanlarla, Hürriyet ve İtilaf Fırkası taraftarlarından oluşuyordu. Gayrimüslim kurucu ve üyelerin ayrılıkçı hareketleri sebebiyle şirketin akıbeti belirsiz olmuştur.

KAYNAKÇA

¹¹⁵ Meşrik-i İrfan, 11 Mart 1325 (24 Mart 1909), nr. 4, s. 4.

¹¹⁶ Konya Osmanlı Şirket-i Sarrafiyesi Nizamname-i Dahilisi, m. 8; Meşrik-i İrfan, 26 Şubat 1324 (11 Mart 1909), nr. 2, s. 3.

¹¹⁷ Konya Osmanlı Şirket-i Sarrafiyesi Nizamname-i Dahilisi, m. 1; Meşrik-i İrfan, 26 Şubat 1324 (11 Mart 1909), nr. 2, s. 3.

¹¹⁸ Şems, 5 Mart 1325 (18 Mart 1909), nr. 7, s. 1.

¹¹⁹ Şems, 5 Mart 1325 (18 Mart 1909), nr. 7, s. 1.

¹²⁰ Sim mecidiyye: 20 kuruş değerinde gümüş para. Ferit Devellioğlu, Osmanlıca-Türkçe Ansiklopedik Lügat, Ankara 1970, s. 710.

¹²¹ Meşrik-i İrfan, 26 Şubat 1324 (11 Mart 1909), nr. 2, s. 3; Konya Osmanlı Şirket-i Sarrafiyesi Nizamname-i Dahilisi, m. 2-3.

¹²² Meşrik-i İrfan, 26 Şubat 1324 (11 Mart 1909), nr. 2, s. 2-3-4.

¹²³ Aynı gazete, s. 4.

¹²⁴ Konya Osmanlı Şirket-i Sarrafiyesi Nizamname-i Dahilisi, m. 4-5-6; Meşrik-i İrfan, 26 Şubat 1324 (11 Mart 1909), nr. 2, s. 3;

¹²⁵ Konya Osmanlı Şirket-i Sarrafiyesi Nizamname-i Dahilisi, m. 8.

¹²⁶ Meşrik-i İrfan, 26 Şubat 1324 (11 Mart 1909), nr. 2, s. 3; Konya Osmanlı Şirket-i Sarrafiyesi Nizamname-i Dahilisi, m. 10-11.

¹²⁷ Şems, 5 Mart 1325 (18 Mart 1909), nr. 7, s. 1.

¹²⁸ Konya Osmanlı Şirket-i Sarrafiyesi Nizamname-i Dahilisi, m. 13.

¹²⁹ Şems, 5 Mart 1325 (18 Mart 1909), nr. 7, s. 1.

¹³⁰ Konya Osmanlı Şirket-i Sarrafiyesi Nizamname-i Dahilisi, m. 14-15.

¹³¹ Meşrik-i İrfan, 11 Mart 1325 (24 Mart 1909), nr. 4, s. 4.

¹³² Meşrik-i İrfan, 18 Haziran 1325 (1 Temmuz 1909), nr. 30, s. 2.

¹³³ Meşrik-i İrfan, 4 Kânûn-ı Sâni 1325 (17 Ocak 1910), nr. 83, s. 3.

Başarılı bir girişimcilik öyküsü

**“Ürettiği makinaları
Türkiye’nin tüm illerine ve
dünyanın 29 ülkesine
ihraç ediyor”**



RÖPORTAJ İBRAHİM ÇAKIR

Melikşah Makina 2005 yılında Enver ŞİNİK tarafından Konya’da kuruldu. Yillardır birçok makina tasarımına imza atan Enver Şinik, Melikşah Makina markasıyla Geri Dönüşüm sektöründe kısa sürede adından söz ettirmeye başladı. Melikşah Makine Konya Büsan Organize Sanayi Bölgesinde bulunan üretim tesislerinde kablo kırma ve kablo soyma makinaları imalatı yapıyor. Hurda kabloların çevreye zarar vermeden geri dönüşümünü sağlayan Melikşah Makina 29 ülkeye ihracat yapıyor. Avrupa’dan Ortadoğu’ya Balkanlar’dan Afrika’ya kadar genişleyen pazar payıyla Melikşah Makina bir dünya markası olma yolunda hızla ilerliyor.

Melikşah Makine Sahibi Enver Şinik firmaları ile ilgili bilgi verdi. Şinik firmaları hakkında şunları söyledi; “Yaptığı AR-GE faaliyetleri ile birlikte sürekli gelişim ve toplam kalite felsefesini değişmez ilke edinen Melikşah Makine, tüm çalışmalarını bu doğrultuda yürütmektedir. Ayrıca küreselleşen ve artık evrensel bir köy haline gelen dünya düzeyinde müşterilerine maksimum kaliteyi en uygun fiyatla sunmayı kendine hedefleyen Melikşah Makine toplam 1.500 m2 alanda faaliyetlerini yürütmektedir. Kurduğumuz ilk günden beri sürdürdüğümüz çalışmalarımızda Çağdaş Teknolojik Gelişmeleri yakından izliyor; yenilikleri ürünlerimize ve sistemlerimize uyarlıyor; müşterilerine maksimum kalite

ve yenilikte üstün ürünler sunuyoruz. Biz müşterilerimize en yeni teknolojileri kullanarak Uluslararası Standartlarda verimli ve kalite üretim ortamları sunarak rekabet güçlerini sürekli kılmayı kendimize misyon edindik. Tesislerimizde üretilen tüm makinelerde güçlü gövde yapısı, sorunsuz ve seri çalışma, en son teknolojik donanım, vasıflı işçilik, uzun ömür ve teknik servis desteği ile müşteri memnuniyeti değişmez koşul olarak benimsenmektedir. İhtiyaç duyulan her düzeyde Geri Dönüşüm Makineleri imal etme yeteneğine sahip Melikşah Makine, bundan sonrada hedefini dünya pazarlarına göre belirleyecek müşterilerimizin memnuniyeti ile gelişimini çok daha hızlı bir biçimde sürdürecektir.



Enver ŞİNİK Kimdir?

1961 Konya doğumluyum. Ailemiz Erzurum'dan gelmiş. Konya'ya yerleşmiş bizde burada doğduk. Çocukluğumdan beri sanayinin içindeyim. Bisiklet ve motor tamirciliği yaptım. 12 yıl uzun yol şoförlüğü yaptım. Suudi Arabistan, Yemen ve Mısır'da çalıştım. O işi bıraktıktan sonra Belediye çay bahçeleri ihalesine girerek çay bahçesi çalıştırmaya başladım. Bir iki üç derken 8-10 tane çay bahçesini oldu. 2004'e kadar çalıştırdım çay bahçelerini belki 200 kişiye iş verdim. Sonra baktım bu iş olmayacak kışın 8 ay yatıyor yazın 4 ay çalışıyoruz parada kazanmıyoruz, çalıştırmadık çay bahçelerini bırakmak zorunda kaldık.

Konya Belediyesi'ne 22 günde yol şerit çizme makinesini yaptım

Bir gün dönemin Konya Büyükşehir Belediye Başkanı benden yol şerit çizgi makinesi yapıp yapamayacağımı sordu. 'Senin kafan mucitliğe çalışır böyle bir şey yapabilir misin?' dedi. 'Nasıl bir şey olacak biraz tarif edebilir misiniz?' dedim. Tarif etti. 'Başkanım yaparım ama benim ne maddi ne de manevi imkanım var' dedim. Türkiye'de bunu yapan yok dedi. İmkan dahilinde Türkiye'de ilk defa 22 günde yol şerit çizme makinesini yaptım. O zaman çağrıldılar gazeteleri dediler makineyi kendi bünyemizde ürettik, yaptık dediler. Mucidi ve ustası Enver Şinik diye gazetelerde isimimiz çıktı. Yol çizme makinesi halen çalışıyor.

Park ve çocuk bahçelerine oyuncaklar yapıp, sattım

Bu iş beni kamçılıdı. Sonra ne yapıyım diye düşünürken park ve çocuk bahçelerine oyuncaklar yapıp satayım diye düşündüm. Meram sanayide 30 metre bir dükkan tuttum bu işe başladım birkaç tane oyuncak yaptım sattım.

İstek üzerine kablo soyma makinası yaptım

Bu işe devam ederken sanayide bir hurdacı komşum vardı. Bir gün gelip 'Bana bir kablo soyma makinesi yaparsan benim kafan çalışıyor' dedi. 'Nasıl bir şey bana biraz tarif et ne yapacak bu makine' dedim. Anlattı. Bana kolay geldi, 'Yaparım ama benim param yok bunu yapacak' dedim. 'Ben maddi boyutunu karşılayayım, bize birer tane yap' dediler. Karşı komşu ile beraber birleştiler, bana o zaman finansmanını sağladılar. Tarif üzerine gittim hurdadan demirden sağdan soldan tarifine göre yapacağım makinelerin parçalarını topladım. Tariflerine göre iki tane hurda soyma makinesi yaptım. Çok hoşlarına gitti, çok faydalı oldu, diğer hurdacılar da görünce onlarda istedikler, derken ben bunu kendim yapmaya başladım. 30 metrelik dükkanda bu makinadan üç tane

yaptım ve sattım. 5 tane, 10 tane derken bu beni teşvik etti. Hurdacıya bende kablo soyma makinesi var dediğim zaman 'Hani nerede nasıl bir makine' dedikleri zaman o da teşvik etti.

Yaptığım işi geliştirmek için İnternetten tarama yaptım. Çinlilerin bu kabloları su ile ayırdıklarını gördüm. İtalya'da bir makine gördüm. Bunlardan esinlenerek kablo karma makinası yaptım.

Ben o makineleri daha da geliştirip güzelleştirdim derken dükkan küçük gelmeye başladı. Karatay sanayiye geldim. Sanayide bir dükkan tuttum, makinenin bazı parçalarını fason yapıtıyordum. Sonra kendimi Türkiye'nin 81 vilayetine kablo soyma makinesi satan biri olarak gördüm. 81 vilayetteki 300'e yakın hurdacıya makine sattım sonra adamlar kendi isteklerini sıralamaya başladı. Şurasını şöyle yapsan, burasını böyle yapsan olur mu? derken makine devasa bir makine oldu. Sonra dediler ki; 'Biz bu yer altı kablolarını soyuyoruz, işimiz kolaylaş-

tı, güzel oldu. Ama araba tesisatından çıkanlar ince kablo, bunları ne yapacağız?' dediler. Düşündüm düşündüm ne yapmam lazım ona nasıl bir makine yapmam lazım derken internete girdim. Çinlilerin bu kabloları su ile ayırdıklarını gördüm. Su ile ayırıyorlar. Sonra İtalya'da bir makine gördüm internetten ama çözemedim içini. Baktım bir taraftan bakır geliyor bir taraftan plastik geliyor. Ne ile olur derken ufak bir kirma makinesi yaptım kendime.



O makinede kırmaya başladım. Baktım ki kırıldıktan sonra bakır ile plastik birbirinden ayrılıyor. Bu makinayı da yapmayı başardım. Önce derme çatma makine, daha sonra daha iyisini yaptım.



Ürettiğimiz makinaları önce ihracatçı firmalar aracılığı ile ihracata başladık, daha sonra kendimiz ihraç ettik

Bu makinaların ihracatını biz yapamıyorduk. Çok küçük bir firma olmamızdan dolayı cesaret edemiyorduk. Bir firma aracılığı ile ihracat yapmaya başladık. İlk ihracatı İngiltere'ye yaptık. Daha sonra Moldova, Ukrayna, İtalya, Suudi Arabistan derken ülke sayısını artırdık. Sonra bir arkadaş sen niye kendin ihracat yapmıyorsun dedi. Git Ticaret Odasına kayıt ol dedi. KTO'ya kayıt olduk. Sonra ihracatı kendimiz yapmaya başladık. Sonra yer dar gelmeye başladı işler büyümeye başladı. 10 kişi çalıştırıyordum, 20 işçiye çıktı. Fason iş yaptırırken kendim yapmaya başladım. Torna tezgahlar almaya başladım para kazanmaya başladık. Kazandıklarımızla Büsan Sanayiden yer aldık. 800 m²'lik. Burada üretime başladık. Ürettiğimiz makineler Türkiye'de tek olmaya başladı.



Makinalarımıza MELİKŞAH ismi verdik, markalaşmaya başladık.

Makinalarımıza Melikşah ismini vermeye başladık. Biz bunun patentini aldık. İSO belgesi aldık ve diğer belgelerini aldık. Hepsini öğrendik. Sonra dış ülkelere çok talep gelmeye başladı. Fuarlara katıldık. 3-4 senedir fuarlara katılıyoruz. Bir fuara katıldığımızda İtalyanlar getirdi karşımıza makineyi koydular. O fuarda İtalyan firması bir tane satamadı. Ben 7 tane sattım. Çünkü İtalyanların 100 bin Avro istediği makinaları biz 30 bin avroya sattık. Onların makinesi saatte 300 kilo çıkarıyordu, bizim makinemiz 700 kilo çıkarıyordu. Sonra tercih edilmeye başladık. Avrupa bizi tercih etmeye başladı. Şu ana kadar 29 ülke ile çalışıyoruz. Bu dönemde elimizde Almanya'nın Mısır'ın ve İtalya'nın sipariş ettiği makinaları yapıyoruz, bitmek üzere.

Türkiye'nin 81 ilinde makinalarımız var

Türkiye'nin 81 ilinde 300'e yakın makine satışı yaptık. Bütün kablo fabrikalarında fabrikaların geri dönüşüm makinalarını biz veriyoruz. Mesela önceden geri dönüşüm diye bir şey yoktu. Direk

hurdacıya ucuza veriyorlardı bakır, hurdayı bunların geri dönüşümünü ben sağladım. Sonra lastik kırma makinesi yapmaya başladık pet kırma makinesi yapmaya başladık. Derken kablo kırma makinesi Türkiye'de ilk makine olmaya özelliğine sahip. Şükürler olsun biz bu işten eklemek yiyoruz Ayrıca makinalarımızda bakım garantisi var. 1 yıl garanti veriyoruz. Biz sattığımız malın arkasındayız. Kimin makinesi akşam bozuldu ise sabah oradayız. Şu ana kadar 29 ülkeye ihracat yapıyoruz. En son Irak'a makina gönderdik. İhracatımızı da artık kendimiz yapıyoruz.

5 alanda makine üretiyoruz. Bunlar;
Kablo soyma makinesi
Kablo kırma makinesi
Tel çekme makinesi
Oto lastik geri dönüşümü
Shredder Modelleri
Pet şişe geri dönüşüm tesisi

Bu üretimleri yaparken destek ve teşviklerden yararlandınız mı?

Bu üretimleri yaparken bir destek almadık. Ne devletten ne diğer kurum ve kuruluşlardan.

7 yıllık zamanda önemli bir başarıya imza atmışsınız. Bunun sırrını birkaç cümle ile özetler misiniz?

Bu işte azim çok önemli. Yokluğu görmekte tabi. Bir şey üretmek ve bu ürettiğinizi geliştirmeniz gerekir. Yenilikleri iyi takip etmek gerekir.

Genç girişimcilere neler tavsiye edersiniz?

Azmetinler. Ben bunu yapamam demesinler. Yapsınlar, bozsunlar, tekrar yapsınlar. Bir gün en iyisini yapacaklardır. Buna emin olun. Ben yaparım elimde kalır diye düşünmemeli. Ben şu anda stok çalışıyorum. Ama bir gün gelir o makine satılır. Sakın genç girişimciler iyi bildikleri işten vazgeçmesinler, ümitlerini yitirmesinler. Bir gün mutlaka bunu karşılığını alacaklardır.

Firmanızın güçlü olması için ne yapıyorsunuz?

Ekipmanlarımı sık sık yeniliyorum. Fuarlara katılıyorum. Yenilikleri takip ediyorum. Daha önce 2 metrelik tornam vardı. Şu anda en son modeli var. Konya'da hiç kimsede olmayan frezeler var. Ve bu makinaları kendimiz çalıştırıyoruz.



Ayrıca müşteri ziyaretleri yaparız. Satış yaptığımız firmalarla sürekli iletişim halindeyiz. Dolayısıyla da satış yaptığımız firmalar bizi hep güler yüze karşılamışlardır. Satış yaptığımız malın her zaman 7/24 arkasındayız, teknik desteğimiz hiçbir zaman eksik etmeyiz.

Son olarak eklemek istediğiniz bir şey var mı?

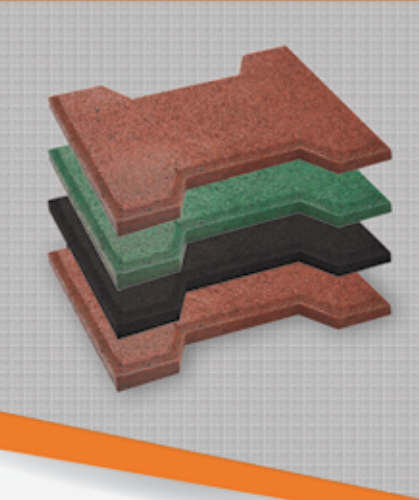
Konya Ticaret Odası'na ve Yeni İpek Yolu Der-gisi olarak sizlere gösterdiğiniz ilgiden dolayı çok teşekkür ederim. Bizim gibi girişimcilere ilginizin devam etmesini dilerim.



Anahtar Teslimi
Uygun Fiyatlarımızla
Hizmetinizdeyiz.

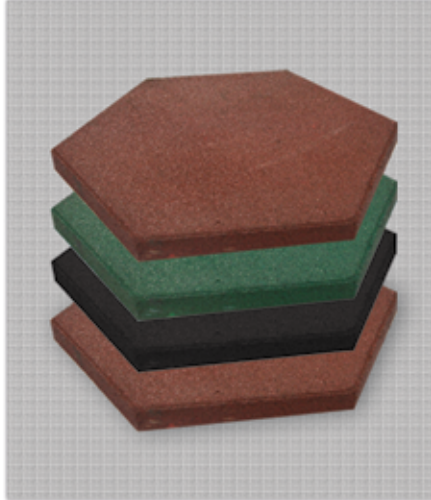
Kolay Temizlik

Kum ve diğer oyun alanları malzemelerine nazaran daha temiz ve hijyeniktir. Yağmur sonrasında veya suyla temizliği yapılabilmektedir.



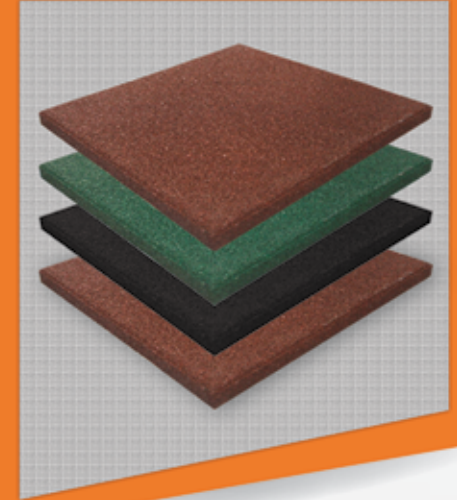
Yürüme Konforu

Yürüyüş alanlarında kullanıldığında yürüme kolaylığı yaratır. Statik özelliği ve oluşturduğu konfor sayesinde yürüyüş alanlarında da kullanılması tavsiye edilen bir üründür.



Kolay Bakım

De-monte olabilme özelliği sayesinde çok kolay bir şekilde tamiri ve bakımı yapılabilmektedir. 40 ve 50 Cm'lik ürünler, 2 - 5 Cm arasındadır.



Sağlığınız için üretiyoruz!

● Neden Kauçuk?

Darbe emici, koruyucu, esnek özellikleri ile çocuk oyun alanları başta olmak üzere toplu kullanım alanlarında çok yaygın olarak kullanılmaya başlanan Kauçuk Zemin Kaplama ürünleri ile birlikte, başta çocuklarımız olmak üzere herkes için ön plana çıkan bir üründür.

● Nerelerde Kullanılmaktadır?

- 1- Çocuk oyun alanları zeminlerinde
- 2- Bisiklet yolları, yürüyüş/koşu yolları
- 3- Hayvan çiftlikleri
- 4- Okul ve site bahçelerinde
- 5- Garaj girişleri ve otoparklarda
- 6- Teras ve balonlarda kullanılmaktadır.

Merkez : K.O.S.B. 7.Sokak No:9 42050 Selçuklu / Konya / TÜRKİYE
Tel: 0.332 239 14 41 (pbx) Faks: 0.332 239 14 42
facebook.com/selkapar http://www.selkapar.com

Showroom: Aymakoop San. Sit. B5 Blok No: 40-41 İkitelli / Başakşehir
Tel/Faks: 0.212 549 08 49 İstanbul / TÜRKİYE



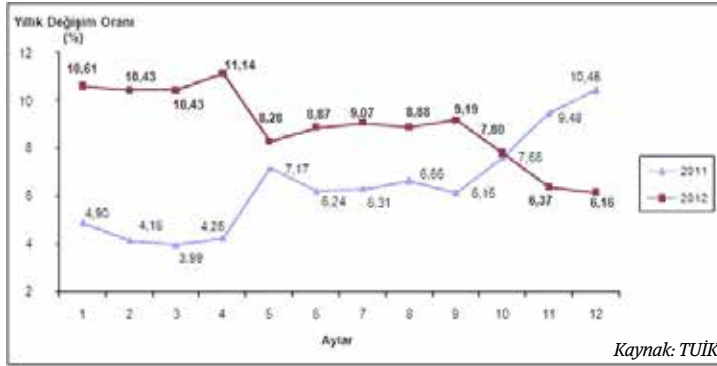
SELÇUK KAUÇUK
PLASTİK SANAYİ TİCARET A.Ş.

TEMEL EKONOMİK GÖSTERGELER

ENFLASYON

Aralık ayında TÜFE'de aylık değişim %0,38 olarak gerçekleşti.

2012 yılı Aralık ayında 2003 Temel Yılı Tüketici Fiyatları Endeksi'nde bir önceki aya göre %0,38, bir önceki yılın Aralık ayına göre %6,16, bir önceki yılın aynı ayına göre %6,16 ve on iki aylık ortalamalara göre %8,89 artış gerçekleşmiştir.



Kaynak: TÜİK

| En Fazla Artan | | | En Fazla Düşen | | |
|----------------|----------------|----------|----------------|----------------|----------|
| Sıra | Ürün Adı | Oran (%) | Sıra | Ürün Adı | Oran (%) |
| 1 | Salatalık | 63,69 | 1 | Portakal | -13,37 |
| 2 | Patlıcan | 58,03 | 2 | Gömlek (Kadın) | -5,63 |
| 3 | Biber Dolmalık | 42,17 | 3 | Tavuk Eti | -5,19 |

Üretici Fiyatlarında aylık %0,12 oranında düşüş gösterdi.

2012 yılı Aralık ayında 2003 Temel Yılı Üretici Fiyatları Endeksi'nde bir önceki aya göre %0,12 düşüş, bir önceki yılın Aralık ayına göre %2,45, bir önceki yılın aynı ayına göre %2,45 ve on iki aylık ortalamalara göre %6,09 artış gösterdi.

| En Fazla Artan | | | En Fazla Düşen | | |
|----------------|--------------------------------------|----------|----------------|--------------------------------|----------|
| Sıra | Ürün Adı | Oran (%) | Sıra | Ürün Adı | Oran (%) |
| 1 | Soğan (kuru) | 8,43 | 1 | Muz | -14,30 |
| 2 | Demir veya alaşımsız çelikten teller | 5,83 | 2 | Deri Çizme ve Bot (Kadın için) | -13,67 |
| 3 | Memba Sulan (şişelenmiş) | 5,83 | 3 | Mandalina | -12,10 |

İSTİHDAM VE İŞSİZLİK

Ekim 2012 döneminde işsizlik oranı %9,1'dir.

Türkiye genelinde işsiz sayısı geçen yılın aynı dönemine göre 87 bin kişi artarak 2 milyon 541 bin kişiye yükselmiştir. İşsizlik oranı ise herhangi bir değişime göstermeyerek %9,1 seviyesinde gerçekleşti. Tarım dışı işsizlik oranı 0,2 puanlık azalış ile %11,4, 15-24 yaş grubunu içeren genç işsizlik oranı ise 0,7 puanlık artış ile %18,1 oldu.

İşgücüne katılma oranı ise %51.

2012 yılı Ekim döneminde, Türkiye genelinde işgücüne katılma oranı, bir önceki yılın aynı dönemine göre 1 puanlık artışla %51 olarak gerçekleşmiştir. Aynı dönemler için yapılan kıyaslamalara göre; erkeklerde işgücüne katılma oranı 0,2 puanlık artışla %71,9, kadınlarda ise 1,7 puanlık artışla %30,7 olarak gerçekleşmiştir.

| | TÜRKİYE | | KENT | | KIR | |
|--|---------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 2011 | 2012 | 2011 | 2012 | 2011 | 2012 |
| Kurumsal olmayan nüfus (000) | 72 724 | 73 871 | 49 731 | 50 527 | 22 994 | 23 344 |
| 15 ve daha yukarı yaşta ki nüfus (000) | 53 928 | 55 001 | 37 156 | 37 764 | 16 772 | 17 237 |
| İşgücü (000) | 26 939 | 28 051 | 17 688 | 18 606 | 9 252 | 9 444 |
| İstihdam (000) | 24 486 | 25 509 | 15 722 | 16 530 | 8 764 | 8 980 |
| İşsiz (000) | 2 454 | 2 541 | 1 966 | 2 077 | 488 | 465 |
| İşgücüne katılma oranı (%) | 50,0 | 51,0 | 47,6 | 49,3 | 55,2 | 54,8 |
| İstihdam oranı (%) | 45,4 | 46,4 | 42,3 | 43,8 | 52,3 | 52,1 |
| İşsizlik oranı (%) | 9,1 | 9,1 | 11,1 | 11,2 | 5,3 | 4,9 |
| Tarım dışı işsizlik oranı (%) | 11,6 | 11,4 | 11,5 | 11,5 | 11,8 | 11,2 |
| Genç nüfusta işsizlik oranı ⁽¹⁾ (%) | 17,4 | 18,1 | 20,3 | 21,5 | 11,8 | 11,3 |
| İşgücüne dahil olmayanlar (000) | 26 989 | 26 950 | 19 469 | 19 157 | 7 520 | 7 793 |

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

DIŞ TİCARET

2012 Kasım ayında ihracat %24,8 arttı.

2012 yılı Kasım ayında, 2011 yılının aynı ayına göre ihracat %24,8 artarak 13.829 milyon dolar, ithalat %12,5 artarak 20.986 milyon dolar olarak gerçekleşti. Aynı dönemde dış ticaret açığı 7.571 milyon dolardan, 7.158 milyona geriledi. 2011 Kasım ayında %59,4 olan ihracatın ithalatı karşılama oranı, 2012 Kasım ayında %65,9'a yükseldi.

Avrupa Birliği'nin ihracatı %17,8 arttı.

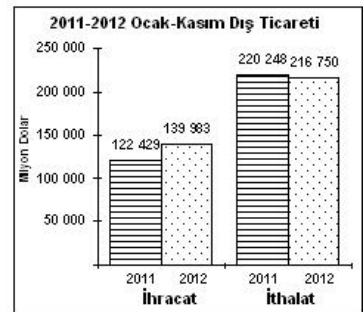
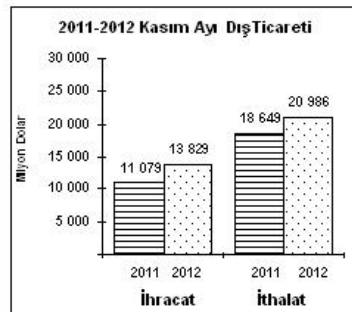
2011 Kasım ayında %44,6 olan Avrupa Birliği'nin (AB) ihracattaki payı, 2012 Kasım ayında %42,1'e geriledi. AB'ye yapılan ihracat, 2011 yılının aynı ayına göre %17,8 artarak 5.816 milyon dolar olarak gerçekleşti.

En çok ihracat Almanya

2012 Kasım ayında en fazla ihracat yapılan ülke Almanya oldu. Bu ülkeye yapılan ihracat 2011 Kasım ayına göre %11,1 artarak 1.219 milyon dolar olurken Almanya'yı sırasıyla Irak (1.094 milyon dolar), İngiltere (939 milyon dolar) ve Birleşik Arap Emirlikleri (813 milyon dolar) takip etti.

En çok ithalat Rusya Federasyonu'ndan

Rusya Federasyonu ithalatta ilk sırada yer aldı. Bu ülkeden yapılan ithalat %4,3 azalarak 2.270 milyon dolar olarak gerçekleşti. Rusya Federasyonu'nu sırasıyla Çin (2.097 milyon dolar), Almanya (2.010 milyon dolar) ve İtalya (1.202 milyon dolar) izledi.



Kaynak: TÜİK

CARİ AÇIK

2012 Ocak-Aralık döneminde cari açık, 45,2 milyar dolar olarak gerçekleşti.

Merkez Bankası tarafından açıklanan 2012 Ocak-Kasım dönemine ilişkin ödemeler dengesi verilerine göre cari açık bir önceki döneme göre 25.135 milyon dolar azalarak 45.242 milyon dolara gerilemiştir.

Cari açığın düşmesinde; dış ticaret açığının 21,6 milyar dolar azalarak 60.688 milyon dolara gerilemesi, hizmetler dengesinden kaynaklanan net gelirlerin 2,7 milyar dolar artarak 20.459 milyon dolara ulaşması ve gelir dengesinde kaynaklanan net giderlerin de 817 milyon dolar azalarak 6.211 milyon dolara gerilemesi etkili olmuştur.

MERKEZİ YÖNETİM BÜTÇESİ

Aralık ayı itibarıyla bütçe açığı 28,8 milyar TL'dir.

2011 yılı Ocak-Aralık döneminde bütçe 17,8 milyar TL açık vermiş iken 2012 yılı Ocak-Aralık döneminde 28,8 milyar TL açık vermiştir.

2012 yılı Ocak-Aralık döneminde 24,4 milyar TL faiz dışı fazla verilmiş iken bu yılın aynı döneminde 19,6 milyar TL faiz dışı fazla verilmiştir.

2012 yılı Ocak-Aralık döneminde bütçe gelirleri geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 11,7 oranında artarak 331,7 milyar TL olmuştur.

Bütçe giderleri ise yüzde 14,6 oranında artarak 360,5 milyar TL olarak gerçekleşmiştir. 2012 yılı Ocak-Aralık döneminde vergi gelirleri geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 9,8 oranında artarak 278,8 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.

Faiz hariç bütçe giderleri ise yüzde 14,6 oranında artarak 312,1 milyar TL olmuştur.

Bütçe Dengesi, 2012 Yılı Gerçekleşmesi (Milyon TL)

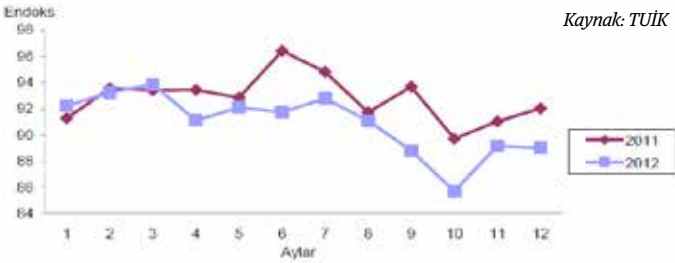
| | 2011 Bütçe | Bütçe | Ocak-Aralık |
|-----------------|------------|---------|-------------|
| Bütçe Geliri | 296.824 | 329.845 | 331.700 |
| Bütçe Gideri | 314.607 | 350.948 | 360.491 |
| Bütçe Dengesi | -17.783 | -21.104 | -28.791 |
| Faiz Dışı Fazla | 24.448 | 29.146 | 19.625 |

TÜKETİCİ GÜVEN ENDEKSİ

2012 Aralık ayında Tüketici güveni azaldı.

2012 Aralık ayında Tüketici Güven Endeksi, bir önceki aya göre %0,2 oranında azaldı; Kasım ayında 89,2 olan endeks Aralık ayında 89,0 değerine düştü.

Tüketici Güven endeksindeki düşüş, tüketicilerin mevcut dönem satın alma gücü, gelecek dönem satın alma gücü ve mevcut dönemin dayanıklı tüketim malı satın almak için uygunluğu durumlarına ait değerlendirmelerinin kötüleşmesinden kaynaklanmaktadır.

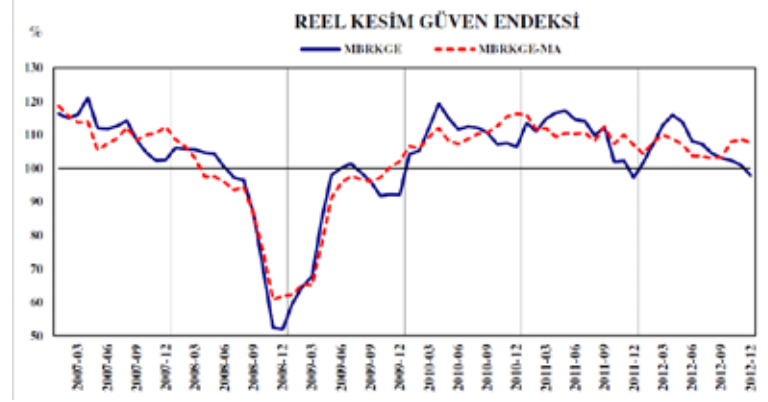


REEL KESİM GÜVEN ENDEKSİ

2012 Aralık ayında endeks, bir önceki aya göre 3,1 puan azalarak 97,9 seviyesinde gerçekleşmiştir.

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

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

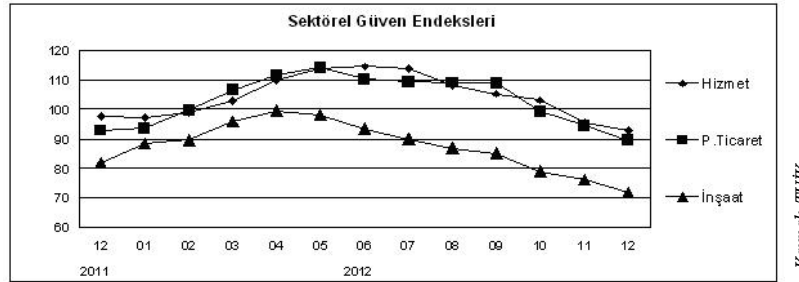


SEKTÖREL GÜVEN ENDEKSLERİ

2012 Aralık ayında hizmet, perakende ticaret ve inşaat sektörü güven endeksleri azaldı.

2012 Aralık ayında bir önceki aya göre, Hizmet Sektörü Güven Endeksi %2,9, Perakende Ticaret Sektörü Güven Endeksi %5,3 ve İnşaat Sektörü Güven Endeksi %5,7 oranında azaldı. 2012 yılı Kasım ayında 95,6 olan Hizmet Sektörü Güven Endeksi 92,9; 94,4 olan Perakende Ticaret Sektörü Güven Endeksi 89,5; 76,2 olan İnşaat Sektörü Güven Endeksi 71,8 değerine düştü.

Hizmet Sektörü Güven Endeksindeki düşüş, son üç aylık dönemde iş durumu, son üç aylık dönemde hizmetlere olan talep ve gelecek üç aylık dönemde hizmetlere olan talep beklentisi değerlendirmelerinin kötüleşmesinden; **Perakende Ticaret Sektörü Güven Endeksindeki düşüş,** son üç aylık dönemde iş hacmi-satışlar, mevcut mal stok seviyesi ve gelecek üç aylık dönemde iş-hacmi-satışlar beklentisi değerlendirmelerinin kötüleşmesinden; **İnşaat Sektörü Güven Endeksindeki düşüş ise,** alınan kayıtlı siparişlerin mevcut düzeyi ve gelecek üç aylık dönemde toplam çalışan sayısı beklentisi değerlendirmelerinin kötüleşmesinden kaynaklanmaktadır.



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

SANAYİ ÜRETİM ENDEKSİ

Kasım ayında sanayi üretimi %11,3 arttı.

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

- Madencilik ve taşocakçılığı sektörü endeksi %7,5,
- İmalat sanayi sektörü endeksi %13,3 artış ve
- Elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi %2,0 azalış göstermiştir.

| Ağustos 2012 (2005=100) | Arındırılmış | | Takvim Etkisinden Arındırılmış | | Mevsim ve Takvim Etkisinden Arındırılmış | |
|--|--------------|------------------|--------------------------------|------------------|--|-----------------|
| | Endeks | Değişim (Yıllık) | Endeks | Değişim (Yıllık) | Endeks | Değişim (Aylık) |
| SEKTÖR | | | | | | |
| Toplam Sanayi | 141,0 | 11,3 | 137,7 | 3,1 | 131,7 | 1,5 |
| Madencilik ve Taşocakçılığı | 144,0 | 7,5 | 141,8 | -0,8 | 136,9 | 2,6 |
| İmalat Sanayi | 141,3 | 13,3 | 137,7 | 4,3 | 130,2 | 1,8 |
| Elektrik, Gaz, Buhar ve İklimlendirme Ürt. ve Dağıtım | 137,8 | -2,0 | 137,8 | -2,0 | 146,3 | 2,9 |

Kaynak: TÜİK

TARIM, BAĞÇIVANLIK,
AVCILIK VE İLGİLİ ÜRÜNLER

201200751 - Alım

BULGARİSTAN

İthalat, ihracat alanında faaliyet gösteren, gülfıdanı üretimi, kömür ticareti, duvar kâğıdı imalatı ve ticareti yapan ve ayrıca kerestecilik yapan ve hızlı büyüyen ağaç yetiştiren firma, Türkiye'den kiremit almak ve Bulgaristan pazarına ilgi duyan sektör temsilcileri ile görüşmek istemektedir. Firma ayrıca Türkiye'den ceviz almak istemektedir.

Kayıt Tarihi: 14.12.2012
Firma Adı: NİVEL IMPORT - EXPORT
Yetkili Kişi: Niyazi Karataban
Tel: +359.2.492 2343
Faks: +359.2.492 2344
E-mail: nivel-ime@hotmai.com

201200693 - Alım

HONG KONG

Firma, Türkiye'den kuru sarı bakla/fasulye (dry yellow beans) ve kuru yeşil bakla/fasulye (dry green beans) almak istiyor. Söz konusu istem Birliğimize, T.C. Hong Kong Konsoloslugu Ticaret Ataşeliği aracılığıyla iletilmiştir.

Kayıt Tarihi: 04.12.2012
Firma Adı: Sunrise Imp.&Exp.(HK) Ltd.
Adres: FLAT 6A 6/F MILTON MANSION 96 NATHAN ROAD KLN TST Hong Kong
Yetkili Kişi: Ms. HO
Tel: +852.2735.2744
Faks: +852.2735.4472
E-mail: tsunrise@biznetvigator.com



201200785 - Alım

KAZAKİSTAN

Et sektöründe faaliyet gösteren, toptan ve perakende et ürünleri ticareti yapan firma; Türkiye'den meyve ve sebze almak istiyor.

Kayıt Tarihi: 21.12.2012
Firma Adı: IP Nurjanov A.Z.
Adres: Anosova 45/38, Almaty - KAZAKHSTAN
Yetkili Kişi: Aydos Nurjanov
Tel: +7.777.366 60 06
E-mail: adkz@mail.ru

201200758 - Alım

RUSYA

Firma, Türkiye'den çiçek tohumları ve kiraz fidanı almak istiyor.

Kayıt Tarihi: 17.12.2012
Firma Adı: MYSAK
Adres: Kafkasya - RUSYA
Yetkili Kişi: Ramazan Urusov
Tel: +7.878.22 030 70
Faks: +7.878.72 356 25
E-mail: urtl@yandex.ru

201200771 - Alım

KIRGIZİSTAN

Balık çiftliği işleten, balık yemi üreten ve balık yemi ticareti yapan şirket; balık, balık unu, balık yağı ve kedi-köpek vb. evcil hayvan yemi hammaddeleri üreticileriyle, meyve ve sebze üreticileriyle, alabalık yemi üretim makineleri ve ambalaj makinesi üreticileri ile bağlantı kurmak istiyor.

Kayıt Tarihi: 20.12.2012
Firma Adı: COMBİFOOD
Adres: Bişkek Serbest Ekonomi Bölgesi, Bişkek - KIRGIZİSTAN
Yetkili Kişi: Bakıt Degenbayev
E-mail: combifood@mail.ru



201200759 - Alım

MAKEDONYA CUMHURİYETİ

Firma, Türkiye'den şeker almak istiyor. Kristal tip ve 50'er Kg.lık ambalajlarda istenen şekerin, haftalık gereksiniminin 3 TIR olacağı ve AB standartlarında olması gerektiği bildirilmiştir.

Kayıt Tarihi: 18.12.2012
Firma Adı: Tempomak International DOO
Adres: Indiatriska Zona bb 1230 Gostivar - Makedonya
Yetkili Kişi: İdris Derviş
E-mail: idrisdervis@gmail.com

201200769 - Alım

YUNANİSTAN

Unlu mamuller ve pasta üretimi yapan firma, kendi sektörüne yönelik malzeme ve donanım üreticileri ile görüşmek istemektedir. Firma ayrıca, şeker almak istemektedir.

Kayıt Tarihi: 19.12.2012
Firma Adı: STANI
Adres: Ayias Anastasias 28, Rodos - Yunanistan
Yetkili Kişi: Gul Sarıhasan
Tel: +30.224.102 22 66
Faks: +30.224.107 05 08
E-mail: gul_sar_has@hotmail.com
Web: www.rodosevents.gr/stani



TEKSTİL VE TEKSTİL MALZEMELERİ

201200793 - Alım

AFGANİSTAN

Bina, okul, hastane vb inşaat yapan, uluslararası taşımacılık alanında faaliyet gösteren, makine halısı ve PVC profil ticareti yapan firma; inşaat ve elektrik malzemeleri üreticileri, PVC profil üreticileri, tekstil ürünleri ve özellikle makine halıları üreten Türk firmaları ile bağlantı kurmak istemektedir.

Kayıt Tarihi: 21.12.2012
Firma Adı: ALTAF ARSALAN CONSTRUCTION BUILDING MATERIAL CO. LTD.
Adres: Kabul - AFGHANİSTAN
Yetkili Kişi: Suaid M. Hanif M.Shrif
Tel: +93.786.91 44 76
E-mail: hanif520@hotmail.com

AĞSAP, AĞSAP ÜRÜNLER, MANTAR ÜRÜNLERİ,
SEPETÇİLİK MALZEMELERİ VE HASIR İŞLERİ

201200762 - Alım

TÜRKMENİSTAN

Petrol sektörü, enerji sektörü ve inşaat sektöründeki büyük şirketlere malzeme, donanım ve servis sağlayıcı olarak faaliyet gösteren firma, inşaat malzemesi (yalıtım ürünleri, radyatör panelleri, kombi, silikon, köpük, kablo çeşitleri, elektrik direkleri, PVC/PPRC boru ve bağlantı malzemeleri, sunta, ağışap vidaları, vb.) üreticileri ile görüşmek istemektedir.

Kayıt Tarihi: 19.12.2012
Firma Adı: YENİDOĞAN NUR Ş.Ş.
Adres: Yimpaş Business Center, No:2003 (2. Kat), Turkmenbaşy 56 Sok. Aşgabat - TÜRKMENİSTAN
Yetkili Kişi: Merdan Abdyrasulov
Tel: +99.364.622000
Faks: +99.312.228847
E-mail: m.yedidogan@gmail.com



201200589 - Alım

KUZEY KIBRIS TÜRK CUMHURİYETİ

PVC ve alüminyum doğrama işleri yapan firma; Türkiye'den ısı yalıtımlı PVC ve alüminyum doğrama, cam, güneş enerjisi, konfor cam ve aksesuarların almak için üreticiler ile bağlantı kurmak istiyor.

Kayıt Tarihi: 13.12.2012
Firma Adı: DOĞPEN Ltd.
Yetkili Kişi: Fikri Özaltn
Tel: +90.392.822 32 42
E-mail: pakpenkibris@hotmail.com

GIDA MADDELERİ VE İÇECEKLER

201200707 - Satım

HİNDİSTAN

Hindistan Büyükelçiliği'nden Birliğimize gönderilen bir yazıda, Hindistan Hayvancılık, Süt Ürünleri ve Balıkçılık Departmanı, Hindistan Tarım Bakanlığı'nun bir yazısına atfen, 2012 yılında beklenenden daha fazla miktarda süt üretimi olduğu ve yerel piyasa tüketimi için gerekmeden, yaklaşık 20.000 Metrik Ton Süt fazlasının "Süt Tozu" olarak dışarıya ihraç edileceği bildirilmiştir. İlgilenen kuruluşların, daha fazla bilgi için Hindistan Büyükelçiliğinden Başkatip Sayın C. Ramachandran ile iletişim kurabilecekleri belirtilmiştir.

Kayıt Tarihi: 06.12.2012**Firma Adı:** HİNDİSTAN BÜYÜKELÇİLİĞİ**Adres:** Ankara, Türkiye**Yetkili Kişi:** C. Ramachandran

Baş Katip (Ticaret) & HOC

Tel: +90.312.438 5371**Faks:** +90.312.440 3429**E-mail:** fspi@indembassy.org.tr

201200698 - Satım

KUZEY KIBRIS TÜRK CUMHURİYETİ

Yıllık keçiyoynuzu üretimini 1000 ton civarında olduğu KKTC'de ürünün Kooperatif Hamur Kıрма Fabrikasında kırılıp, çekirdeğinden ayrıldığı ve sadece pekmez yapımında kullanıldığını ve geriye kalan ürünün de hayvan üreticilerine hayvan yemi olarak pazarlandığını ifade eden firma, kendi tesisinde AB standartlarında keçiyoynuzu unu ve keçiyoynuzu kremi ürettiğini bildirmiştir. Çok değerli bir ürün olan keçiyoynuzunun KKTC'de yeterince değerlendirilmediğini gören keçiyoynuzundan un yapmayı ve ayrıca keçiyoynuzu unundan bilhassa çocuklara, gençlere ve yaşlılara çok yararlı bir gıda olan harup/hamur kremi (çokokrem gibi) de yapmayı başardığını belirten firma, ürünü Türkiye'de pazarlamak istediklerini bildirmiştir.

Kayıt Tarihi: 05.12.2012**Firma Adı:** KIBRIS EKMEK KADAYIFI**Adres:** Şehit İbrahim Ramadan Sk.

No:22 LEFKOŞA - KKTC

Yetkili Kişi: Tanju Müezzinoğlu**Tel:** +90.392.227 3598**Faks:** +90.392.227 2597**E-mail:** tanju2002@kibrisonline.com**Web:** www.kibriskadayif.com

201200781 - Satım

UKRAYNA

Gıda toptan ticareti ve ihracatı alanında faaliyet gösteren, otel ve lokanta işletmecisi yapan, otellere gıda malzemesi temin etmekte ve lokanta zinciri kurmak için proje geliştiren şirket; Ukrayna ve Kırım pazarına ilgi duyan başta gıda üreticileri olmak üzere sektör temsilcileri ile görüşmek istemektedir. Firma, Türkiye'ye ceviz satmak istiyor.

Kayıt Tarihi: 20.12.2012**Firma Adı:** TEMELLİ LLC**Yetkili Kişi:** Usein Egizov**Tel:** +38.652.51 40 71**Faks:** +38.652.51 40 71**E-mail:** usein.egizov@gmail.com

TEKSTİL VE TEKSTİL MALZEMELERİ

201200750 - Satım

TACİKİSTAN

T.C. Düşanbe Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği, Tacik Şaraf-M" Ltd. Şti'nin Türkiye'ye 2011 ve 2012 yılı ürünü 1. ve 2. Sınıf 4. ve 5. tip pamuk elyafı satmak istediğini bildirmiştir. 500 ile 800 ton/ay arası pamuk elyafı gönderme kapasitesine sahip olduğu bildirilen Şirketin, Liverpool Borsası A indeksini taban aldığı ve A indeksinin o günkü fiyatından pamuk elyafı tonu başına 100 ABD Dolan indirim uygulayacağı belirtilmiştir.

Kayıt Tarihi: 14.12.2012**Firma Adı:** Saraf-M Ltd. Şti.**Adres:** Firdevsi Sok. No: 113/57

Düşanbe - Tacikistan

Yetkili Kişi: Donaev Ş.H.**Tel:** +992.918.35 20 03**E-mail:** sharaf-m@bk.uzKİMYASAL MADDELER,
KİMYASAL ÜRÜNLER VE YAPAY ELYAFLAR

201200760 - Satım

BULGARİSTAN

Firma, Türkiye'ye sıvı gübre (yaprak gübresi) satmak istiyor.

Kayıt Tarihi: 18.12.2012**Firma Adı:** FATME YUNUZ**Yetkili Kişi:** Fatme Yunuz**E-mail:** fyunuz@abv.bg

201200699 - Satım

İRAN

Deri, tekstil ve kâğıt fabrikaları ile bakır, çinko, alüminyum ve altın işleme tesislerinde kullanılan sodium sulphide (Na₂S) & sodium sulphidrate (NaHS) üreten firma, ürünlerini Türkiye'ye satmak istediğini bildirmiştir.

Kayıt Tarihi: 05.12.2012**Firma Adı:** RAZZAGHI-İRAN SODIUM SULPHIDE Co**Adres:** No.25, Fifteen Ave, Mirzae Shirazi St,

Tehran-İran

Tel: +98.21.88306785**Faks:** +98.21.88306786**E-mail:** sale@irss-co.com**Web:** www.irss-co.com

ANA METALLER VE İLGİLİ ÜRÜNLER

201200730 - Satım

GÜNEY AFRİKA

Mühendislik ürünleri ve metaller üreticisi olan firma; Türkiye'ye paslanmaz çelik, alüminyum ve bakır alaşımları gibi paslanmaz ve ısıya dayanıklı metaller ve alaşımlar satmak istiyor. Güney Afrika Cumhuriyeti Büyükelçiliği aracılığıyla Birliğimize iletilen ticari işbirliği teklifi hakkında daha ayrıntılı bilginin, Büyükelçilik Ticaret Asistanı Sn. Sultan Onacak'tan edinilebileceği bildirilmiştir (Sultan Onacak - Tel: 90-312-4056863, Faks: 90-312-4466434, E-Mail: onacaks@dirco.gov.za).

Kayıt Tarihi: 11.12.2012**Firma Adı:** Corrotherm Special Metals Africa**Yetkili Kişi:** Owen Maroleni: Managing

Director / Brian Isherwood: Sales Engineer

Tel: +27.13.246 9120**Faks:** +27.13.246 1151**E-mail:** owenm@corrotherm.co.za**Web:** www.corrotherm.co.za

201200703 - İşbirliği

RUSYA

Türkiye'den yaş sebze ve meyve alıp Rusya pazarında pazarlamasını yapan şirket, başta yaş sebze ve meyve üreticileri, tekstil ve halı sektörü temsilcileri olmak üzere, Rusya pazarına ilgi duyan tüm sektör temsilcileri ile işbirliği amaçlı bağlantı kurmak istemektedir. Firma ayrıca Kafkasya'da inşaat gereçleri (tuğla, çimento, vb.) üretimi konusunda yatırım yapmak isteyen firmalarla işbirliği yapmak istediğini bildirmiştir.

Kayıt Tarihi: 05.12.2012**Firma Adı:** VİTAMİN K**Adres:** Moskova, Kafkasya - RUSYA**Yetkili Kişi:** Takhir Khosuev**Tel:** +7.499.325 96 68**Faks:** +7.499.325 96 68**E-mail:** tahahos@mail.ruHAM PETROL, DOĞALGAZ,
YAĞ VE İLGİLİ ÜRÜNLER

201200696 - İşbirliği

ALMANYA

Kendisine ait AXTOR markasıyla motor yağları ve oto yedek parça üreten firma, AXTOR markasıyla tüm dünyada franchise (sım hakka) sistemiyle oto yedek parça zincir mağazaları, oto bakım tamir servisleri, yağ değişim istasyonları, benzin istasyonları, lojistik deposu ve paketlenme tesisi açmak istemektedir. 5.000 kalem ürün çeşidi bulunan firmanın İstanbul'da şubesi ve bayileri bulunduğu, Almanya'daki ana firma tarafından 22 ülkeye ihracat yaptığı bildirilmiştir. Firmanın, Alman, Çin, İran ve Suudi Arabistan firmalarından gelen teklifler olmasına rağmen Türkiye'den ciddi kurumsal ve yatırımcı firmaların ortaklık tekliflerini değerlendirmek istediği ve ilgilenen yatırımcı firmaların, Türkçe olarak tanıtım dosyalarını e-mail yoluyla gönderebilecekleri belirtilmiştir.

Kayıt Tarihi: 05.12.2012**Firma Adı:** AXTOR Lubricants GmbH**Yetkili Kişi:** Hans Heidman**Tel:** +49.221.222 04 640**E-mail:** info@axtor-germanoil.de**Web:** www.axtorlubricants.de

201200798 - İşbirliği

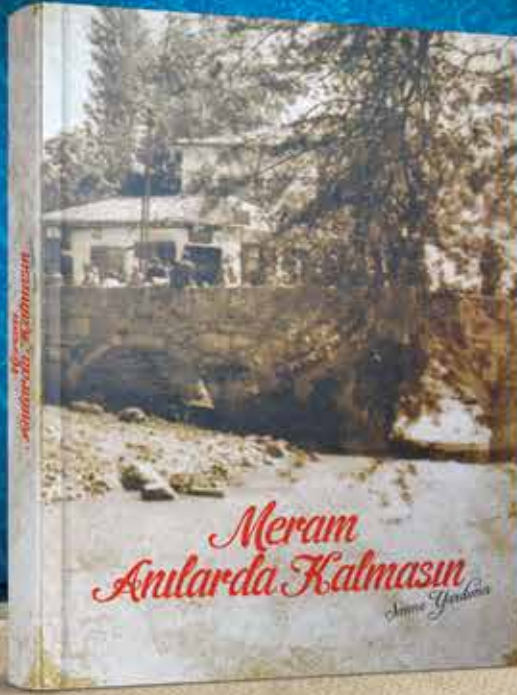
ARNAVUTLUK

Firma, kuyumculuk ve ilaç sektörlerinde üretim yapan şirketlerle görüşmek (doğrudan alım/temsilcilik) istemektedir. Ayrıca, Arnavutluk pazarına ilgi duyan ve AVM'lerde mağaza açmak isteyen, tekstil başta olmak üzere farklı sektörlerde marka sahibi olan şirketlerle işbirliği görüşmesi (doğrudan alım/temsilcilik) yapmak istemektedir.

Kayıt Tarihi: 21.12.2012**Firma Adı:** ALTINBAŞ ALBANIA**Adres:** Tirane - ALBANIA**Yetkili Kişi:** Abdulla Frakulli**Tel:** +355.67.20 215 95**E-mail:** frakulli@hotmail.com

2013 YILI FUAR TAKVİMİ

| BAŞLAMA | BITİŞ | FUARIN ADI | KONUSU | BAŞLICA ÜRÜN HİZMET GRUPLARI | TÜRÜ | YER | ŞEHİR |
|------------|------------|---|--|--|----------------------------|---|-----------|
| 2 Mart 13 | 3 Mart 13 | Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları | Yurtdışı Eğitim Alternatifleri ve İmkanları | Yurtdışında Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yabancı Dil, Yaz Okulu, Lise Eğitimi | İhtisas Fuarı | Hilton Kongre ve Sergi Merkezi | İstanbul |
| 5 Mart 13 | 5 Mart 13 | Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları | Yurtdışı Eğitim Alternatifleri ve İmkanları | Yurtdışında Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yabancı Dil, Yaz Okulu, Lise Eğitimi | İhtisas Fuarı | Sheraton Hotel ve Kongre Merkezi | Ankara |
| 7 Mart 13 | 7 Mart 13 | Akare Yurtdışı Eğitim Fuarları | Yurtdışı Eğitim Alternatifleri ve İmkanları | Yurtdışında Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yabancı Dil, Yaz Okulu, Lise Eğitimi | İhtisas Fuarı | İzmir Hilton Oteli | İzmir |
| 7 Mart 13 | 9 Mart 13 | Avrasya Demiryolu, Hafif Raylı Sistemler, Altyapı ve Lojistik Fuarı | Demiryolu Araç Gereçleri, Hafif Raylı Sistemler, Altyapı ve Lojistik | Demiryolu ve Hafif Raylı Sistem Araç Gereçleri, Demiryolu ve Hafif Raylı Sistemler Altyapısı Araç Gereçleri, Demiryolu Lojistiği ve İnsan Taşımacılığı Araç Gereçleri, Finansal Kuruluşlar | Uluslararası İhtisas Fuarı | İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy | İstanbul |
| 7 Mart 13 | 9 Mart 13 | SİRHA-İSTANBUL 2013 | Otel, Catering ve Gıda Fuarı | Gıda, Otel-Catering Hizmetleri ve Endüstrileri | İhtisas Fuarı | İstanbul Kongre Merkezi | İstanbul |
| 7 Mart 13 | 10 Mart 13 | FOTEG İstanbul 2013 11. Gıda İşleme Teknolojileri Uluslararası İhtisas Fuarı | Gıda İşleme Teknolojileri ve Ekipman, Katkı, Ambalajlama ve Lojistik, Unlu Mamul Teknolojileri, Gıda Güvenliği ve Hijyen | Gıda İşleme Teknolojileri ve Ekipmanları, Katkı Maddeleri, Ambalajlama ve Lojistik, Teknolojileri, Unlu Mamul Teknolojileri, Gıda Güvenliği ve Hijyen | Uluslararası İhtisas Fuarı | İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy | İstanbul |
| 7 Mart 13 | 10 Mart 13 | 3T'2013 11. Uluslararası Metal İşleme, Kalıp, Otomasyon Teknolojileri Fuarı | Metal İşleme, Kalıp, Otomasyon Teknolojileri | Metal İşleme Makineleri, Kalıp ve Kalıp Sistemleri, Otomasyon Teknolojileri | Uluslararası İhtisas Fuarı | Uluslararası İzmir Fuar Alanı | İzmir |
| 7 Mart 13 | 10 Mart 13 | 13. Zemin Fuarı - Zemin Kaplama Malzemeleri Sektör Fuarı | Halı, Parke ve Tüm Zemin Kaplamaları | Halı, Parke, PVC, Seramik, Endüstriyel Zemin Kaplamaları, Zemin Temizlik Bakım Ürünleri, Zemin Aksesuarları | Uluslararası İhtisas Fuarı | OFM Ortadoğu Fuar Merkezi | Gaziantep |
| 7 Mart 13 | 10 Mart 13 | Züccaciye, Mutfak ve Ev Eşyaları, Çeyiz, Elektrikli Ev Aletleri ve Dekoratif Eşya Fuarı - ZCY ANKARA 2013 | Züccaciye 2013 | Züccaciye, Mutfak ve Ev Eşyaları, Çeyiz, Elektrikli Ev Aletleri ve Dekoratif Eşya | İhtisas Fuarı | ATO Kongre ve Sergi Sarayı | Ankara |
| 7 Mart 13 | 10 Mart 13 | Düğün ve Evlilik Fuarı - Düğün Ankara 2013 | Düğün ve Evlilik | Düğün Evlilik | İhtisas Fuarı | ATO Kongre ve Sergi Sarayı | Ankara |
| 7 Mart 13 | 10 Mart 13 | Ankara Ev Tekstil Fuarı | Ev Tekstili | Ev Tekstili | İhtisas Fuarı | ATO Kongre ve Sergi Sarayı | Ankara |
| 9 Mart 13 | 17 Mart 13 | Bursa 11. Kitap Fuarı | Kitap ve Süreli Yayınlar | Kitap ve Süreli Yayınlar | İhtisas Fuarı | Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi | Bursa |
| 10 Mart 13 | 10 Mart 13 | Edufairs Yurtdışı Eğitim Fuarları | Yurtdışında Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yaz Okulu ve Yabancı Dil Eğitimleri | Yurtdışında Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yaz Okulu ve Yabancı Dil Eğitimleri | İhtisas Fuarı | Ankara Hilton Oteli | Ankara |
| 12 Mart 13 | 12 Mart 13 | Edufairs Yurtdışı Eğitim Fuarları | Yurtdışında Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yaz Okulu ve Yabancı Dil Eğitimleri | Yurtdışında Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yaz Okulu ve Yabancı Dil Eğitimleri | İhtisas Fuarı | Bursa Holiday INN | Bursa |
| 12 Mart 13 | 12 Mart 13 | IEFT Yurt Dışı Eğitim Fuarları | Yurt Dışı Eğitim | Yurtdışı Eğitim Seçenekleri, Üniversiteler, Dil Okulları, Kolejler, Eğitim Kurumları, Konsolosluklar, Vakıflar | İhtisas Fuarı | Bursa Almira Otel | Bursa |
| 12 Mart 13 | 17 Mart 13 | Bursa Eğitim Fuarı - 9. Yurt İçi ve Yurt Dışı Eğitim Fuarı | Yurt İçi ve Yurt Dışı Eğitim | Eğitim, Eğitim Ekipmanları | İhtisas Fuarı | Bursa Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi | Bursa |
| 13 Mart 13 | 15 Mart 13 | TEXBRIDGE İstanbul Tekstil ve Aksesuarları Fuarı | Hazır Giyim Yönelik Kumaş, İplik ve Aksesuarlar | Kumaş (Dokuma, Örme, Denim), Aksesuarlar (Askı, Bilgisayar ve Etiketleme Sistemleri, Etiket, Fernuar, Dügme, Çitçit, Transfer Baskı, Vatka Vb.) | İhtisas Fuarı | İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy | İstanbul |
| 13 Mart 13 | 16 Mart 13 | Marex 2013 14. Turistik İşletmeler Donanımı, Tekstil, Servis Ekipmanları ve Gıda İhtisas Fuarı | Turistik İşletmeler Donanımı, Tekstil, Servis Ekipmanları ve Gıda | Mobilya, Güvenlik Sistemleri, Elektrik, Elektronik, Mutfak, Banyo, Sanayi Tipi Çamaşır Makinesi, Çevre, Bahçe Ekipmanları, Jeneratör, Çay ve Kahve Makineleri, | İhtisas Fuarı | Marmaris - Beldibi Kapalı Fuar ve Sergi Alanı | Muğla |
| 13 Mart 13 | 16 Mart 13 | İstanbul Pencere 2013 14. Uluslararası Pencere Fuarı | Pencere, Panjur, Cephe Profil, Üretim Makineleri, Aksesuar, Yalıtım, Tamamlayıcı Ürünler | Pencere, Profil, Panjur ve Cephe Sistemleri, Üretim Teknolojileri ve Makineleri, Aksesuar, Ham Madde ve Tamamlayıcı Ürünler | Uluslararası İhtisas Fuarı | Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi | İstanbul |
| 13 Mart 13 | 16 Mart 13 | İstanbul Cam 2013 3. Cam Ürünleri ve Uygulamaları, Üretim-İşleme Teknolojileri ve Makineleri, Tamamlayıcı Ürün ve Kimyasallar Fuarı | Cam Ürünleri, Uygulamaları, Üretim İşleme Teknolojileri ve Makineleri, Tamamlayıcı Ürün ve Kimyasallar | Yapı, Otomotiv, Endüstriyel Özellikli Camlar, İşleme, Kesme, Kumlama, Yıkama, Temperleme, Isıcama Makineleri, Kimyasallar, Cam Filmleri, İzolasyon, Montaj Ürünleri, Kimyasallar | İhtisas Fuarı | Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi | İstanbul |
| 13 Mart 13 | 16 Mart 13 | İstanbul Kapı 2013 5. Uluslararası Kapı, Kepenk, Kilit, Panel, Pano, Bölme Sistem ve Aksesuarları Fuarı | Kapı, Kepenk, Kilit, Alarm ve Güvenlik, Panel, Pano, Bölme Sistem ve Aksesuarları | Yapı-Endüstriyel Kapı, Bariyer Kilit, Alarm, Güvenlik, Geçiş Kontrol Sistem, Kepenk, Panel, Pano, Bölme Sistem ve Aksesuarları | Uluslararası İhtisas Fuarı | Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi | İstanbul |
| 13 Mart 13 | 16 Mart 13 | İstanbul Moda Fuarı 2013 | Hazır Giyim | Bay Bayan Çocuk Hazır Giyim, Triko, İç Çamaşır, Çorap, Yan Sanayi ve Aksesuar | İhtisas Fuarı | İstanbul Fuar Merkezi Yeşilköy | İstanbul |
| 13 Mart 13 | 17 Mart 13 | Konya Tarım 2013 11. Uluslararası Tarım, Tarımsal Mekanizasyon ve Tarla Teknolojileri Fuarı | Tarım, Tarımsal Mekanizasyon ve Tarla Teknolojileri Fuarı | Tarım, Tarımsal Mekanizasyon ve Tarla Teknolojileri Fuarı | Uluslararası İhtisas Fuarı | KTO Tüyap Konya Uluslararası Fuar Merkezi | Konya |
| 13 Mart 13 | 17 Mart 13 | Konya Hayvancılık 2013 Hayvancılık Ekipmanları ve Süt Endüstrisi Fuarı | Hayvancılık Ekipmanları ve Süt Endüstrisi | Hayvancılık Ekipmanları ve Süt Endüstrisi | İhtisas Fuarı | KTO Tüyap Konya Uluslararası Fuar Merkezi | Konya |
| 14 Mart 13 | 14 Mart 13 | Edufairs Yurtdışı Eğitim Fuarları | Yurtdışında Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yaz Okulu ve Yabancı Dil Eğitimleri | Yurtdışında Lisans, Yüksek Lisans, Doktora, Sertifika, Yaz Okulu ve Yabancı Dil Eğitimleri | İhtisas Fuarı | İzmir Mövenpick Hotel | İzmir |
| 14 Mart 13 | 15 Mart 13 | METEX Orta Doğu Turizm Fuarı | Turizm | Turistik Destinasyonlar, Turistik Hizmetler, Oteller, Seyahat Acenteleri, Yeme İçme Tesisleri, Hava Yolları, Kalkınma Ajansları, Medikal Turizm Yapan Sağlık Kuruluşları, Termal Tesisler, Üniversiteler | İhtisas Fuarı | WOW Kongre Merkezi Yeşilköy | İstanbul |
| 14 Mart 13 | 17 Mart 13 | Biz Evleniyoruz - Evlilik ve Düğün Hazırlıkları | Evlilik ve Düğün Hazırlıkları | Gelinlik Ve Moda Evleri, Organizasyon Firmaları, Düğün Salonları, Ev Tekstili, Mobilya, Beyaz Eşya, Güzellik Salonları, Fotoğraf Sütiydolan, Nikah Şekerleri V.S. | İhtisas Fuarı | Cam Piramit Sabancı Kongre ve Fuar Merkezi | Antalya |
| 14 Mart 13 | 17 Mart 13 | IBATECH Ankara 2013 6. Uluslararası Ekmek, Pasta Makineleri, Dondurma, Çikolata ve Teknolojileri Fuarı | Ekmek, Pasta, Dondurma, Çikolata Teknolojileri | Ekmek, Pasta, Dondurma, Çikolata Teknolojileri | Uluslararası İhtisas Fuarı | ATO Kongre ve Sergi Sarayı | Ankara |
| 14 Mart 13 | 17 Mart 13 | Hotel Restoran Cafe-Bar Ankara, Hotel Restoran Cafe-Bar Ekipmanları, Yiyecek, İçecek, Ürünleri ve Teknolojileri Fuarı, | Otel Ekipmanları 2013 | Hotel Restoran Cafe-Bar Ekipmanları, Yiyecek, İçecek, Ürünleri ve Teknolojileri | İhtisas Fuarı | ATO Kongre ve Sergi Sarayı | Ankara |
| 14 Mart 13 | 17 Mart 13 | Kayırapı 2013 11. Kayseri Yapı, İnşaat Teknolojileri Fuarı | Yapı ve İnşaat Malzemeleri, Tesisat Sistemleri | Yapı ve İnşaat Malzemeleri, Doğalgaz Tesisat Sistemleri, PVC Sistemleri, İç Ve Dış Cephe Yalıtım Malzemeleri, Banyo, Mutfak, Seramik Malzemeler. | İhtisas Fuarı | Kayseri Dünya Ticaret Merkezi | Kayseri |



SAİME YARDIMCI'DAN YENİ BİR ESER DAHA “MERAM ANILARDA KALMASIN”

*Saima Yardımcı'nın “Meram Anılarında Kalmasin”
adlı eseri yayınlandı.*

Meram aşığı olan Saima Yardımcı'nın bu kitabında, Meram'ın kültürel özelliklerinden, doğal güzelliklerinden, birçok evliyanın gezip, görüp yazdığı, Meram bağlarının yemek kültüründen yaşam tarzına kadar bir çok konuyu, resmane olarak bahsederek karşımıza çıkartıyor.

Saima Yardımcı'nın yayınlamış olduğu bu kitap; Modern hayatın getirdiği zorunlulukla betonlaşmaya yüz tutan Meram'ın eşsiz güzelliğini, orada yaşanan hayatın keyifli tadını günümüze ve gelecek nesillere aktaran bir eser olarak okuyucularına farklı bir bakış açısı ile sunuyor.

**Saima Yardımcı'nın bu eseri yayınlamasının
sebebini şu satırlarla anlatıyor.**

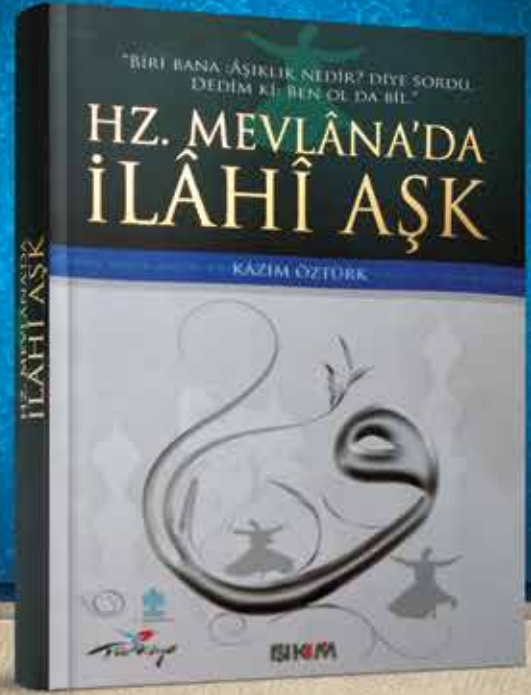
“Yaşamımızda önemli olan anılar; yaşadıklarımız, gördüklerimiz bizim saklı hazinemizdir. Tıpkı kıymetli eşyalarımız gibi bunları da sandığımızda koruduğumuz zannederiz. Ancak bu sandığı bir gün araladığımızda içindekilerin yitip gittiğini fark ederiz. Bunları koruyabilmek için fotoğraflarda saklar yazıya dökeriz... Bende öyle yaptım” diyerek eserini takdim ediyor.



Güğüm

İbrik

İbrik



KAZIM ÖZTÜRK'TEN “HZ. MEVLANA'DAN İLAHİ AŞK” KİTABI

*Gazeteci Yazar Kazım Öztürk'ün
“Hz. Mevlana'nın evrensel mesajları” kitabından
sonraki “Hz. Mevlana'dan ilahi aşk” eseri
okuyucularıyla buluştu.*

Yazarlık alanında Mevlana'ya özel ilgi gösteren Kazım Öztürk'ün “Hz. Mevlana'nın evrensel mesajları” adlı eserinde Mevlana'nın ilahi aşkı, mesnevisinin ilk on sekiz beytine ilahi aşkı nasıl yansıttığı, neyin önemi, mesnevisine neden bişnev (dinle) ile başladığını anlatıyor. Hz. Mevlana'nın ilahi aşkına, Mevlana'nın şu sözleriyle vurgu yapıyor.

*“Biri bana: Aşıklık nedir? Diye sordu.
Dedim ki “ben ol da bil.”*

Mevlana'nın bu dizeleriyle, Mevlana'ya farklı bir bakış açısı getiren Kazım Öztürk'ün önümüzdeki yıllarda da farklı bir görüş açısıyla yeni eserlerini okuyucularına sunmayı hedefliyor.



Dibek ya Dibekeli

Pirinc Havari

Pirinc Kahve Değirmeni

ŞUBAT AYI VERGİ TAKVİMİ

| AY | İLK TARİH | SON TARİH | KONU |
|-------|------------|------------|---|
| ŞUBAT | 01/02/2013 | 11/02/2013 | 16-31 Ocak 2013 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi |
| | 01/02/2013 | 11/02/2013 | 16-31 Ocak 2013 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi |
| | 01/02/2013 | 14/02/2013 | 2012 IV. Geçici Vergi Dönemine (Ekim-Kasım-Aralık) Ait Gelir Geçici Vergisinin Beyanı |
| | 01/02/2013 | 14/02/2013 | 2012 IV. Geçici Vergi Dönemine (Ekim-Kasım-Aralık) Ait Kurum Geçici Vergisinin Beyanı |
| | 01/02/2013 | 15/02/2013 | Ocak 2013 Dönemine Ait Kolalı Gazoz, Alkollü İçecekler ve Tütün Mamullerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi |
| | 01/02/2013 | 15/02/2013 | Ocak 2013 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi |
| | 01/02/2013 | 15/02/2013 | Ocak 2013 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi |
| | 01/02/2013 | 15/02/2013 | Ocak 2013 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi |
| | 01/02/2013 | 15/02/2013 | Ocak 2013 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi |
| | 01/02/2013 | 15/02/2013 | Ocak 2013 Dönemine Ait Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi |
| | 01/02/2013 | 18/02/2013 | 2012 IV. Geçici Vergi Dönemine (Ekim-Kasım-Aralık) Ait Gelir Geçici Vergisinin Ödemesi |
| | 01/02/2013 | 18/02/2013 | 2012 IV. Geçici Vergi Dönemine (Ekim-Kasım-Aralık) Ait Kurum Geçici Vergisinin Ödemesi |
| | 01/02/2013 | 20/02/2013 | Ocak 2013 Dönemine Ait Kolalı Gazozlara İlişkin EK:7 No.lu ÖTV Bildirim Formu |
| | 01/02/2013 | 20/02/2013 | Ocak 2013 Dönemine Ait Alkollü İçeceklerle İlişkin EK:8 No.lu ÖTV Bildirim Formu |
| | 01/02/2013 | 20/02/2013 | Ocak 2013 Dönemine Ait Tütün Mamullerine İlişkin EK:9 No.lu ÖTV Bildirim Formu |
| | 01/02/2013 | 20/02/2013 | Ocak 2013 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin EK:10 No.lu ÖTV Bildirim Formu |
| | 01/02/2013 | 20/02/2013 | Ocak 2013 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı ve Ödemesi |
| | 01/02/2013 | 20/02/2013 | Ocak 2013 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı ve Ödemesi |
| | 01/02/2013 | 20/02/2013 | Ocak 2013 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi |
| | 01/02/2013 | 20/02/2013 | Ocak 2013 Dönemine Ait Müşterek Bahislere İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Ödemesi |
| | 01/02/2013 | 20/02/2013 | Ocak 2013 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi |
| | 01/02/2013 | 20/02/2013 | Ocak 2013 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi |
| | 01/02/2013 | 25/02/2013 | Basit Usulde Vergilendirilen Mükelleflerin 2012 Yılına İlişkin Gelir Vergisi Beyanı |
| | 01/02/2013 | 25/02/2013 | Ocak 2013 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar Beyanname ile Beyanı |
| | 01/02/2013 | 25/02/2013 | Ocak 2013 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı |
| | 18/02/2013 | 25/02/2013 | 1-15 Şubat 2013 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi |
| | 01/02/2013 | 25/02/2013 | Ocak 2013 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı |
| | 01/02/2013 | 26/02/2013 | Ocak 2013 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Ödemesi |
| | 01/02/2013 | 26/02/2013 | Ocak 2013 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Ödemesi |
| | 01/02/2013 | 26/02/2013 | Ocak 2013 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Ödemesi |
| | 18/02/2013 | 26/02/2013 | 1-15 Şubat 2013 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödenmesi |
| | 01/02/2013 | 28/02/2013 | Basit Usulde Vergilendirilen Mükelleflerin Gelir Vergisi 1. Taksit Ödemesi |
| | 01/02/2013 | 28/02/2013 | Diğer Ücretlerin Gelir Vergisi 1. Taksit Ödemesi |
| | 01/02/2013 | 28/02/2013 | Ocak 2013 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba) |
| | 01/02/2013 | 28/02/2013 | Ocak 2013 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs) |
| | 01/02/2013 | 28/02/2013 | Ocak 2013 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi |



DÜĞÜN FEST

EVİLİK HAZIRLIKLARI FESTİVALİ

Evlilik Hazırlık Günleri Başlıyor

Düğün Sektörünün Dev Markaları Bu Festivalde Buluşuyor...

04 - 05 - 06 - 07 NİSAN 2013

DEDEMAN OTEL BALO SALONU

Detaylı bilgi — 0332 320 25 62 - 63

LAZER LİPOSUCTION



■ Estetikte teknolojinin yarattığı mucizeler incelleme konusunda da birçok etkili yeni alternatifler sunuyor. Bir sistemin alanında gerçekten yeni trend belirleyici ve etkin sayılabilemesinin yolu kullandığı teknolojinin daha kısa, acısız şekilde etkin sonuç alabilmesinden geçiyor. Riskin minimize edildiği, artık çok daha kısa sürede yüz güldürücü sonuçlar alacağınız bölgesel incelmede en yeni sistem Plazmalipo, plazma etkisini lazerle birleştirerek ortaya çıkardığı ışık topu ile fazla kilolarınızdan en kısa sürede kurtulmanızı vaad ediyor. Plazmalipo teknolojisi, plazmakinetik etkisinin sağladığı ileri derecede sıkılaştırma avantajı ile cilt sarkmaları ile birlikte ortaya çıkan bölgesel yağlanma tedavisi açısından rakiplerinden birkaç adım önde.

Diğer iğneli ve iğnesiz uygulamalarla plazma etkisi diğer deyişle lazeri plazma ışığına dönüştüren teknoloji yok. Lazerin plazma ışığına dönüşmesi tam olarak ne demektir ve hasta için ne gibi bir faydası vardır?

Bölgesel yağ birikimlerinin Plazma enerjisi kullanılarak etkili biçimde kolayca eritilmesi oldukça gelişmiş yeni bir teknoloji. Bilindiği üzere, Lazer lipoliz uygulamalarında kullanılan lazer ışını yağlı doku içinde doğrusal bir şekilde ilerleyerek sadece önüne gelen yağ hücrelerini eriterek etki etmektedir. Yeni teknoloji ile bu doğrusal olarak tek yönde etki gösteren lazer ışını, 360 derece, yani her yönde ilerleyen ve aynı miktarda yada daha az enerji kullanarak, çok daha fazla yağ dokusunu çok kısa sürede eritebilen plazma ışınına dönüştürülmektedir.

Plazmalipo'nun farkını diğer sistemlerden % 80 daha kısa uygulama imkanı olarak açıklıyorsunuz, bunun hasta için anlamı nedir?

Plazma enerjisi, 360 derecelik bir etki alanına sahip olduğu için her bir uygulamada çok daha fazla yağ dokusu eritilmektedir. Az öncede belirttiğimiz gibi bu özellik, daha az enerji kullanılarak yapılan ve daha kısa süren seanslarda, hastanın maksimum verimi almasını sağlamaktadır. Bir örnek vermek gerekirse yapılan çalışmalar sonucunda gösterildiği gibi, klasik liposuction ile 140 dk. süren bir uygulama sadece PlazmaLipo kullanılarak gerçekleştirildiğinde ortalama 20 dk. civarında sürmektedir. Bu kısa seans süreleri hastalara, hem minimal travma hem güvenli uygulama ve hemde daha düşük maliyet olarak geri dönmektedir.

Plazmalipo hangi bölgelerde kullanılabilir?

PlazmaLipo vücudumuzdaki istenmeyen yağların giderilmesi ve mevcut sarkmaların toparlanmasında güvenle kullanılacak etkin bir teknolojidir. Özellikle göbük bölgesi, bel çevresi, sırt, basenler, diz içi, ayak bileği, kollar ve gıdı en çok talep edilen ve en iyi sonuçların alındığı bölgeler. Ayrıca özellikle erkeklerde görülebilen jinekomasti (göğüs büyümesi) vakalarında sonuçlar son derece yüz güldürücü. Bir diğer avantajı cilt germe özelliğinden dolayı henüz yüz germe adayı olmayan ancak çene altı ve çene kemiği köelerinde sarkmalar başlayan hastalar açısından yüz bölgesinde de başarıyla kullanılmasıdır.

Plazmalipo teknolojisinin diğer sistemlerden farkı nedir? En önemli özellikleri nelerdir?

PlazmaLipo teknolojisinin öne çıkan özellikleri arasında bence en önde geleni uygulamaların son derece güvenli olması. Daha önce karşılaşılan yanık, kanama, dalgali cilt görünümü gibi problemler gerekli önlemler alınarak ve gelişmiş teknoloji kullanılarak çözümlenmiş durumda. İkinci önemli özellik, Plazma enerjisinin etkinliği sayesinde çok kısa seans sürelerine sahip olmamız. Bu özellik hem istenilen sonuçlara daha kolay ulaşılmasını mümkün kılıyor hemde uygulama sonrası iyileşme dönemi gibi bir ihtiyacı ortadan kaldırıyor. Uygulama sonrası hastalarımızı normal yaşamlarına devam edebildikleri için çok mutlu oluyorlar. Tabii bütün bu olumlu özelliklerin sonucunda hastalar açısından, daha düşük maliyet oldukça önemli bir avantaj sağlamaktadır.

Bu sistemin diğer tedavilerle kombinasyon durumu nedir?

Hangi durumlarda ve hangi tip hastalarda bu sistemi kullanmaya başlarız, ne tip tedavilerle birleştirebiliriz?

PlazmaLipo özellikle aşırı yağ birikimleri, ciltte oluşabilecek sarkmalar gibi morfolojik bozuklukların, ameliyat gibi daha agresif uygulamalara başvurmadan, etkili ve kısa sürede düzeltilebilmesine olanak sağlayan ileri bir teknoloji. Tedavi süresince ve tedavi ertesi hastaya ne gibi tavsiyelerde bulunuyorsunuz, neden? PlazmaLipo uygulaması esnasında oldukça hafif bir lokal anestezi yeterli olduğundan, uygulamanın çok kısa sürmesinde katkısıyla, hastalar son derece rahat ve konforlu bir seans geçirmektedirler. Seans sonrası çoğu hastamız normal yaşamlarına devam etmekte. Bazı durumlarda 1 yada 2 gün süreyle çok hafif bir bandaj kullanılması önerilmektedir. Birlikte, bu uygulama kesinlikle dışarıdan bakıldığında farkedilmemekte ve hareket kısıtlamasına yol açmamaktadır.

Kimler Plazmalipo sistemiyle tedavi olamaz?

PlazmaLipo güvenli ve etkili bir teknoloji. Ancak diğer birçok uygulama ve tedavide olduğu gibi ileri derecede kalp, akciğer hastalığı olanlarda, ileri derecede karaciğer ve böbrek fonksiyon bozukluklarında ve ayrıca hamile hanımlarda kullanılması önerilmemektedir.

Kimlerde bu sistem en başarılı sonuçlar verir, neden?

PlazmaLipo, vücudun belli bölgelerinde görülebilen, her türlü diyet, spor vb. çabalara rağmen ortadan kaldırılamayan aşırı yağlanma ve yağ birikimleri ile yüz, kol yada vücuttaki cilt gevsemelerinde ve sarkmalarında başarıyla kullanılan etkili ve güvenli bir teknoloji olup, çok kısa sürede istenilen sonuçların elde edilebilmesi sayesinde bir adım öne çıkmaktadır.

Diğer sistemlerle kıyaslandığında Plazmalipo'nun avantajı var mı?

Klasik lazer lipoliz yönteminde, örneğin göbük yada basen bölgesinde incelleme sağlamak amacıyla 2-3 seans uygulama yapmak gerekebilirken, yeni plazmalipo sistemi ile tek seans uygulamada aynı sonuca ulaşabilmekteyiz. Ayrıca bu tek seansın süresi de oldukça kısa. Benzer amaçla kullanılan, ultrasonic liposuction gibi yöntemlerde de tek seans da emilen yağ miktarı kısıtlı olmakta ayrıca kanama, morarma, ileri nekrozu gibi hem hastaları hem de hekimleri sıkıntıya sokan komplikasyonların görülme sıklığı daha fazla. PlazmaLipo biz hekimlere, adeta bir heykeltraş gibi, hastalarımızın vücutlarını şekillendirebilme fırsatını sunmakta.

Op.Dr Cemil ER
Genel Cerrahi Uzmanı



Özel Konya
Anıt
Hastanesi

Pirebi Mah. Kemha Sk. No: 1 (Anıt Alanı Meram Kaymakamlık Karşısı)
www.anithastanesi.com.tr

0 332 353 04 05

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



MANGALYUM



MANGALYUM

Real Civan Barış Caddesi Girişi
0332 265 09 79 - www.mangalyum.com



ORTOPEDIA®

AYAK SAĞLIĞI MERKEZİ

DIABETICO

Şeker Hastaları için Özel Ayakkabı



- Ortopedik Çocuk Ayakkabıları
- Afort Ayakkabılar
- Anatomik Bayan Ayakkabı ve Botları
- Diabetik Hastaları İçin Özel Ayakkabılar
- Comfortia Terlik
- Hamile ayakkabıları
- Air Comfort Ayakkabılar
- Ortezler Ve Tabanlıklar

Konya'da ilk defa!
Podoscope ile ücretsiz ayak tarama testi

KONYA
KENTPLAZA
ALIŞVERİŞ VE YAŞAM MERKEZİ

☎ 0332 501 03 43
No: 2/116
ortopediarocco.com

