

# Yeni ipek yolu

KONYA TİCARET ODASI DERGİSİ

YIL: 31 • SAYI: 360 • ŞUBAT 2018

MEVKA'DAN PROJE BAŞINA  
**750 BİN TL** DESTEK

TÜRK DİLİ KONUŞAN  
ÜLKELER ENTEGRASYONU  
**VE EKONOMİK ETKİLERİ**

SAVUNMA SANAYİNDE  
**YERLİ ÜRETİM**

**T Ü R K**  
**SAVUNMA SANAYİ**  
Dünü, Bugünü, Yarını





1882  
KONYA TİCARET ODASI  
KONYA CHAMBER OF COMMERCE

**DÜNYA TİCARETİNE  
AÇILAN KAPINIZ**



**listofcompany**



Siz de bu adreste yerinizi alın  
[www.listofcompany.com](http://www.listofcompany.com)

# İHRACATÇI FİRMA REHBERİ

*"dünya ticaretine açılan pencere"*



1882  
KONYA TİCARET ODASI  
KONYA CHAMBER OF COMMERCE  
DIŞ TİCARET SERVİSİ



[www.kto.org.tr/disticaret](http://www.kto.org.tr/disticaret)



[/konyato](https://www.facebook.com/konyato)



[#konyato](https://twitter.com/konyato)



1882  
KONYA TİCARET ODASI  
KONYA CHAMBER OF COMMERCE

## BAŞLARKEN



2018 yılında, dünya ekonomisinde genele yayılan toparlanma eğiliminin devam ettiğini görüyoruz.

Gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerin eşzamanlı ve beklentilerden daha hızlı büyümesi, dünya ekonomisinin ılıman bir iklimde olduğuna işaret ediyor. Fakat bu durum gelişmiş ülkelerin para sıkılaştırma ve korumacı politikalarını da beraberinde getirmektedir. Küresel jeopolitik riskler de eklenince gelişmekte olan ülkelerde kur – faiz dengesinin bozulduğunu görmekteyiz.

Türkiye’de yüksek faiz ve kurlarda dalgalanma reel sektörümüz için sorun oluşturmaya devam etmektedir. Bunun yanında, önce kredi derecelendirme kuruluşlarının not indirimleri, sonrasında da kurları suni şişirme çabalarıyla küresel ekonomi terörünün ekonomimiz üzerinde oyunlara devam ettiği de bir gerçektir. Tabi ki ekonomimiz üzerindeki bu oyunlar 2013 yılında başlayan bir provokasyon zincirinin devamıdır.

Tüm bunlara rağmen özel sektörünün büyük katkısıyla, üçüncü çeyrekte yüzde 11.1 büyüyen Türkiye ekonomisi yıllık yüzde 7’nin üzerinde büyüyerek adeta tüm dünyaya bir ekonomi dersi vermiştir. Bu büyümede asıl kazancımız ise; Anadolu ekonomisinin ağırlığını her geçen yıl artırması ve dengeli büyümeye katkı sağlamasıdır.

Büyümenin sürdürülebilirliği için; Anadolu ekonomisi olarak sürekli dile getirdiğimiz iki beklentimiz var. Birincisi, her ne şartta olursa olsun faizleri düşürmeliyiz. Tüm dünya, Türkiye’den faiz artırımını beklerken; şimdi biz faiz indirimi bekliyoruz. Faiz düşerse, kur artar kriz olur algısını yenelim. Yüksek faiz mi, yüksek kur mu ikilemiyle iş âlemimizin moralini bozmayalım. Yüksek faiz de yüksek kur da zararlıdır; ancak yüksek kurun zararları kısa vade de görülür, yüksek faizin zararları ise orta ve uzun vadede görülür ve yıkıcı etkisinin telafisi uzun sürer.

İkinci beklentimiz ise sanayileşmenin Anadolu’ya yayılmasıdır. Özellikle şunu belirtmemiz gerekir ki, Türkiye’de nüfus ve iktisadi faaliyetlerin başta İstanbul ve Marmara Bölgesi olmak üzere ülkenin batı kesiminde yoğunlaştığı görülmektedir. İstanbul ve Marmara Bölgesi merkezli yapılanmış ülke ekonomisi; fiziki olarak sıkışmış, olası risklerden daha şid-

detli etkilenir hale gelmiştir. Bu noktada alternatiflerin oluşturulması ülkemiz açısından hayati derecede önem taşımaktadır. Anadolu şehirlerinin hızlı yükselmesine imkân sağlayacak bu talebimiz, ülke ekonomisinin gelecek hedefleri için bir zorunluluktur. Anadolu ekonomisinin lokomotif şehirlerinden biri de haklı olarak ifade ediyoruz ki Konya’dır. Ekonomisi Türkiye ortalamasının üzerinde büyümeye devam eden Konya, beşeri gücü, üniversiteleri, organize sanayi bölgeleri, üretim yapısı ile Türkiye’nin önde gelen küresel ticaret merkezlerinden biri olarak kabul edilmektedir.

... KTO Karatay Üniversitesi’nin yapıcılığını üstlendiği Direniş Karatay filmi vizyona girdi. 1000 yıllık devletimiz, Devlet Ebed Müddet’in, bu en değerli devlet adamlarından olan Emir Celalettin Karatay’ın hayatını canlandıran bir filme imza atmaktan dolayı KTO Karatay Üniversitesi Mütevelli Heyeti adına onur ve mutluluk duyuyorum. Türkiye ile birlikte, Almanya, Avusturya, Belçika, Danimarka, Fransa, Hollanda, İsveç ve İsviçre olmak üzere 9 ülkede aynı anda gösterime giren Direniş Karatay’a emeği geçen herkese şükranlarımı sunuyorum.

KTO Karatay Üniversitesi olarak film yaparken aldığımız referans noktası sinemanın kitlelere ulaşmadaki etkisi olmuştur. 900 yıllık bir medeniyeti yeniden diriltmek, medeniyetimizin ruhunu gelecek nesillere aktarmak gayemizde çok çeşitli kültür alternatiflerini kullanıyor olsak da ortaya bir sinema eserinin konulması fikrinden elde edeceğimiz faydayı çok daha değerli görmekteyiz. Film yapımında, senaristinden oyuncusuna, yönetmeninden teknik ekibine tüm arkadaşlarımızın da aynı düşünceye sahip olması projenin hedefine ulaşmasındaki en büyük kazanımdır.

Tarihi ve bir dönem filmi olarak, dünyada uygulanan sinema teknolojisinin kullanıldığı Direniş Karatay filmi sinematografik olarak da örnek gösterilecek bir yapımdır. Savaş sahnelerinde 1.000’e yakın özel tasarım ok, yay, kılıç, mızrak ve kalkan kullanılan çekimler toplam 66 bin metrekare alanda gerçekleşti. 35 bin metrekare kapalı alanda yapılan stüdyo çekimleri esnasında ise savaş sahneleri için uluslararası standartta 45 kişilik dublör ekibi

özel koreografileri ile görev aldı. Bu esnada sette 500 kişinin aynı anda görev alması ile de farklı bir rekora da imza atılmış oldu.

Tüm bu özellikleri ile filmimiz sinema sektörümüzde yeni bir sayfa açacaktır. Bunun yanında, uluslararası alanda üniversitemizin, şehrimizin ve ülkemizin tanıtımına büyük katkı sağlayacak Direniş Karatay filminin uzun yıllar kazanımları olacağını düşünmekteyiz. KTO Karatay Üniversitesi’nin temel görevlerinden biri de Konya’nın sahip olduğu kültürel birikimi yeniden gün yüzüne çıkarmaktır. Direniş Karatay filmi Konya’nın bu tarihi zenginliğini tüm dünyaya hatırlatacaktır. Bu da turizm sektörümüzü harekete geçirecek dolayısıyla şehrimiz hizmetler sektörünü tetikleyecektir. Bilindiği gibi tarihi filmlerin konu edindiği ve çekildiği filmler o şehirde turizmi canlandırmaktadır. Bunun yanında sinema sektörü açısından değerlendirdiğimizde Konya’nın yeni bir sinema endüstrisi merkezi olarak alternatif olabileceğini görmekteyiz. Tüm dünyada sinema endüstrisinin merkezleri, film çekim tekniği olarak yıl içinde güneşli gün sayısı fazla olan şehirlerdir. Konya güneşli gün sayısı bakımından Türkiye’de ilk sıralarda yer almaktadır. Uygun arazi yapısı, ulaşım imkânları, konaklama, destekleyici hizmetler sektörünün gelişmişliği gibi etkenler de Konya’nın sektörde farklı yapımlarda değerlendirilmesini sağlayacaktır.

Aynı zamanda Direniş Karatay filmi için kurduğumuz platonun da farklı yapımlar için kullanılabileceğini düşünmekteyiz. Direniş Karatay film platosu, aynı zamanda kurulan ilk Selçuklu platosu özelliğindedir. Kılıçarslan Köşkü, Sultan Kapısı, Ertaş Kapısı gibi tarihi yerlerin gerçeğe yakın prototiplerinin bulunduğu platonun sokaklarında ise döneme ait kasap, manav, fırıncı, kumaşçı ve benzeri meslek sahiplerinin dükkânları bulunmaktadır. Platomuzun turistik amaca hizmet etmesi için çalışmaktayız. Turizm firmaları ile bu yönde görüşmelerimiz bulunmaktadır. Ayrıca her yıl gerçekleştirilen Ahilik Kültür Haftası etkinliklerinin de platomuzda yapılması için çalışıyoruz.

Bu vesile ile Direniş Karatay filminin yapımında emeği geçen herkese en kalbi duygularıyla şükranlarımı sunuyorum, tüm hemşerilerimizi filmimizi izlemeye davet ediyorum.

**Selçuk ÖZTÜRK**

KTO Yönetim Kurulu Başkanı  
TOBB Başkan Yardımcısı

## İÇİNDEKİLER

### İMTİYAZ SAHİBİ

Konya Ticaret Odası Adına Yönetim Kurulu Başkanı  
Selçuk ÖZTÜRK

### GENEL YAYIN YÖNETMENİ

Özhan SAY

### YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

Mustafa AKGÖL

### GÖRSEL SANAT YÖNETMENİ

M.Fatih ÖZSOY

### GRAFİK-TASARIM

ÇİZGİ MEDYA

Mehmet ÇAKIR

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

### BASKI-CİLT

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

### DAĞITIM

ZIP Postalama Servisleri  
Nişantaşı Mah. Mızraklı Sk. 30/A Selçuklu/KONYA  
Tel: 0332 350 43 08  
www.zip.com.tr

### YAYIN TÜRÜ

Yerel, Süreli, Aylık  
Ayda bir yayınlanır.

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

Basım Tarihi: Mart/2018

### YAYIN KURULU

Fehmi ADAM  
Murat KOYUNCU  
Mustafa ÇALIŞ  
Ahmet ŞANLI

### İLETİŞİM ADRESİ

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

### BASIN VE HALKLA İLİŞKİLER MÜDÜRLÜĞÜ

Tel: 0332 221 52 94-221 52 67

### BİLİM KURULU

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



## TÜRK SAVUNMA SANAYİ DÜNÜ, BUGÜNÜ, YARINI



**KONYA YENİ HEDEFLERE  
KOŞMAYA HAZIR**



**KONYA BAŞKÖYLÜ  
ŞEHİDİNİ UĞURLADI**



**ZEYTİN DALI HAREKATINA  
TAM DESTEK**



**ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞBİRLİĞİ  
PROTOKOLÜ İMZALANDI**



**SAVUNMA SANAYİNDE  
YERLİ ÜRETİM**



**TÜRK DİLİ KONUŞAN ÜLKELER ENTEGRASYONU**



**MAKİNE GİDERLERİ İÇİN  
5.000.000 TL'YE KADAR DESTEK**



**BAZI AHŞAP SANAT VE ZANAATLAR**



**TÜRKİYE EKONOMİSİ  
YABANCI YATIRIMLAR**



**MEVKA PROJE BAŞINA  
750 BİN TL DESTEK**



**MEVKA PROJE BAŞINA  
750 BİN TL DESTEK**



**MEVKA PROJE BAŞINA  
750 BİN TL DESTEK**



**ENERJİ SEKTÖRÜNÜN 2017 DEĞERLENDİRMESİ,  
2018 BEKLENTİLERİ**



**PERAKENDE SEKTÖRÜNÜN 2017  
DEĞERLENDİRMESİ, 2018 BEKLENTİLERİ**



**BANKACILIK SEKTÖRÜNÜN 2017  
DEĞERLENDİRMESİ, 2018 BEKLENTİLERİ**

## KONYA YENİ HEDEFLERE KOŞMAYA HAZIR

## KONYA EKONOMİ ZİRVESİ

Konya Ticaret Odası ve KTO Karatay Üniversitesi ile DÜNYA Gazetesi işbirliğinde "Konya Ekonomi Zirvesi" gerçekleştirildi. Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Türkiye ekonomisinin Marmara Bölgesine sıkıştığının altını çizerek, sanayinin Anadolu'ya yayılması gerektiğini söyledi. Öztürk, büyümenin sürdürülebilir olması için, ilk şartın faizlerin düşürülmesi, ikincisinin ise sanayinin devlet politikasıyla Anadolu'ya yayılmasının sağlanması olduğunu altını çizdi.



Dünya Gazetesi, KTO ve KTO Karatay Üniversitesi işbirliğinde "Konya Ekonomi Zirvesi" gerçekleştirildi. Dünya ve Türkiye ekonomisindeki gelişmeler iş dünyasını nasıl etkileyeceği, ihracatçılar için riskli artan ülkeler, Korumacılık eğilimleri, ABD, Çin ve Rusya politikalarının dünya ticaretine etkisi ve Konya'da yeni yatırım alanlarına ilişkin konular ele alındı.

Konya Ticaret Odası ev sahipliğinde KTO Toplantı Salonu'nda gerçekleştirilen zirveye Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kütükcü, Konya Ticaret Borsası Başkanı Hüseyin Çevik, Konya Büyükşehir Belediyesi Başkan Vekili Mahmut Sami Şahin, Konya Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreter Yardımcısı Abdülmelik Ötegen, KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Bayram Sade KOMUT Başkanı Şaban Topal, Konya Tesisat ve İnşaat Malzemecileri Derneği (KONTİMDER) Yönetim Kurulu Başkanı Osman Başaran ve iş dünyasının temsilcileri katıldı.

DÜNYA Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Hakan Güldağın Moderatörlüğünü yaptığı toplantıda Dünya Gazetesi Yazarı Dr. Rüştu Bozkurt ve Bloomberg HT Genel Yayın Yönetmeni Cüneyt Başaran da iş dünyasına sunum yaptı.

Toplantının açılışında konuşan KTO Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Öztürk, "Büyümenin sürdürülebilirliği için; Anadolu ekonomisi olarak sürekli dile getirdiğimiz iki beklentimiz var" diyerek şunları kaydetti: "Birincisi, her ne şartta olursa olsun faizleri düşürmeliyiz. Tüm dünya, Türkiye'den faiz artırımını beklerken; şimdi biz faiz indirimi bekliyoruz. Faiz düşerse, kur artar, kriz olur algısını yenelim. Yüksek faiz mi, yüksek kur mu ikilemiyle iş âleminizin moralini bozmayalım. Yüksek faiz de yüksek kur da zararlıdır; ancak yüksek kurun zararları kısa vade de görülür, yüksek faizin zararları ise orta ve uzun vadede görülür ve yıkıcı etkisinin telafisi uzun sürer. İkinci beklentimiz ise sanayileşmenin Anadolu'ya yayılmasıdır. Türkiye'de nüfus ve iktisadi faaliyetlerin başta İstanbul ve Marmara Bölgesi olmak üzere ülkenin batı kesiminde yoğunlaştığı görülüyor. İstanbul ve Marmara merkezli yapılanmış ülke ekonomisi; fiziki olarak sıkışmış, olası risklerden daha şiddetli etkilenir hale gelmiş durumda. Bu noktada alternatiflerin oluşturulması ülkemiz açısından hayati derecede önem taşıyor. Anadolu şehirlerinin hızlı yükselmesine imkân sağlayacak bu talebimiz, ülke



ekonomisinin gelecek hedefleri için bir zorunluluk."

Konya'nın Anadolu ekonomisinin lokomotif şehirlerinden birisi olduğuna dikkat çeken Başkan Öztürk, şehrin, 2017'de, 1 milyar 565 milyon dolar ihracat, 3 milyar dolara yakın dış ticaret hacmi, 168 ülke ile kurduğu ticaret köprüsü, yabancı yatırımcıları ile dünya ekonomisi içindeki önemini giderek arttığını ifade etti.

Konya'nın son 15 yılda; Türkiye ortalaması üzerinde büyüdüğünün altını çizen Öztürk, "Bu dönemde Türkiye ihracatını 5 kat artırırken, Konya 15 kat yükselterek, dünya çapında bir başarı öyküsü yazdı. Konya için önemli bir göstergesi de işsizlik." KTO Başkanı Selçuk Öztürk, "Oynanan oyunlara rağmen Türkiye, özel sektörünün büyük katkısıyla, üçüncü çeyrekte yüzde 11.1 ilk 9 ayda da yüzde 7.4 büyüyerek adeta tüm dünyaya bir ekonomi dersi verdi. Bu büyümede asıl kazancımız; Anadolu ekonomisinin ağırlığını her geçen yıl artırması ve dengeli büyümeye katkı sağlamasıdır" dedi. 2016'da Türkiye'de işsizlik yüzde 10.9'a çıkarken kalkınmada TR52 bölgesi olarak adlandırılan Konya - Karaman'da yüzde 6.1'e düştü. Cumhurbaşkanımızın başlattığı Milli İstihdam Seferberliğinden gelecek katkılarla birlikte bu oranın yüzde 5'ler civarında olmasını bekliyoruz. Bunlarla birlikte; beşeri gücü, üniversiteleri, organize sanayi bölgeleri, üretim yapısı ile Konya, Türkiye'nin önde gelen küresel ticaret merkezlerinden biri olarak kabul edilmektedir" açıklamasında bulundu.



"Konya'nın yeni yatırım gündemi ne olmalı" başlıklı bir sunum gerçekleştiren ve kentin modernizasyon ve dijital dönüşüm yatırımlarına yoğunlaşması gerektiğine dikkat çeken Dünya Gazetesi Yazarı Dr. Rüştu Bozkurt, "KOBİ'lerimiz çok küçük oldukları için katma değer üretmiyorlar. KOBİ'lerin bugünkü yapısı ile geleceğe gidemeyiz. Alışkanlıkla üretim yerine analizle üretime geçmeliyiz. Konya'da artık yeni şeyler düşünme vakti gelmiştir. Konya, mevcut yaptığı işler ile beş yıl daha ilerleyemez. Yeni teknolojiler, tüm dünyayı aynı başlangıç çizgisinde bir araya getirdi. Hazır olanlar için fırsatlar eşit. Konya başlangıç çizgisindeki en iyi hazırlanan yerlerden biri. Fırsatı iyi değerlendirirse önümüzdeki yıllarda çok daha iyi yerlerde olur."

Sunumunda, karma OSB'ler ile Türkiye'nin önümüzdeki yıllarda ilerleme kaydedemeyeceğini anlatan Bozkurt "Karma OSB'ler artık kümelenmeye uygun değildir. Yeni nesil OSB'ler yapma düşüncesi oluşmalı. Rekabet edebilir ölçüğe ihtiyacımız var. Konya yan sanayi

ile tam sanayiye birleştirmelidir ve yoluna tam gaz devam etmelidir" açıklamasında bulundu.

Konya'nın önemli gündemlerinden birinin katma değeri artıran modernizasyon yatırımları olduğunu ifade eden Rüştu Bozkurt, "Üretimin artık sayısalardan çok niteliksel olarak anlatılması gerekiyor. Firmalar geleneksel üretim ile fiyat maliyet dengem nereye geldi diye sorgulamalı. Rekabet edilebilir teknoloji, ölçek iletişim anlayışına dikkat etmeli" dedi. Bozkurt, Konya'nın 'Endüstri 4.0' yatırımlarına yoğunlaşması gerektiğine de dikkat çekti. Dünya ve Türkiye ekonomisinin içinde bulunduğu durumu değerlendiren Bloomberg HT Genel Yayın Yönetmeni Cüneyt Başaran da şunları söyledi: "2018 yılı geçen yıldan da iyi bir yıl olacak. 2017'yi iyi bitirdik. 2018'de son 7 yılın en iyi büyümesi yaşanacak. Dünya genelinde gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin ortalamasına bakıldığında yüzde 3,9'luk bir büyüme bekleniyor. Bizde 2017 büyüme rakamının yüzde 7 olması bekleniyor. 2018'de piyasalar yüzde 5.5-6 civarında büyüme bekliyor. ABD dolarının maliyeti yıl boyunca artacak. Avrupada bir toparlanma var. İki görüş mevcut. Amerika ile Avrupa arasındaki faiz farkının dolara göre çalışacağını düşünüyorum. Türkiye'ye döndüğümüz zaman bu sene faizler genel anlamda siyasi baskıya rağmen yüksek tutulacaktır. Dolar-Türk Lirasının yerini bir miktar Fed belirleyecek. Bu sene 70 milyar civarında KGF desteği bekleniyor."



# ÜNLÜ EKONOMİSTLER KTO KARATAY ÜNİVERSİTESİNDE



Konya Ticaret Odası'nda düzenlenen Ekonomi Zirvesi kapsamında Konya'ya gelen Dünya Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Hakan Gültaş, Dünya Gazetesi Ekonomi Yazarı Dr. Rüştü Bozkurt ve Bloomberg HT Genel Yayın Yönetmeni Cüneyt Başaran KTO Karatay Üniversitesini ziyaret etti. Üniversite kampüsünü gezen, bölümler ve fakülteler hakkında bilgi edinen ünlü ekonomistler, Rektör Prof. Dr. Bayram Sade eşliğinde, İşletme bölümünden Prof. Dr. Osman Okka'nın dersine katıldı.

Alanının duayen ismi Dr. Rüştü Bozkurt, 75 senelik ömrüne ilişkin edindiği deneyimleri Karataylılarla paylaştı. Her gencin günde en az iki saat özel bir alana odaklanarak çalışması gerektiğine vurgu yapan Bozkurt, günümüzde yaşanan küresel dönüşümle birlikte, zamanı yakalamanın artık mecburi bir hâl aldığını ifade etti. Dünyada özellikle son on yıllık süreçte nüfusu fazla olan ülkelerin gelişim gösterdiğini ifade eden Bozkurt, gelecek on yıl içerisinde ise nüfusu az olan ancak nitelikli nüfusa sahip olan ülkelerin gelişim trendini yakalayarak büyüyeceğini aktardı. Ayrıca Bozkurt, KTO Karatay Üniversitesinin modern kampüs alanına sahip olması ve Prof. Dr. Osman Okka gibi değerli isimleri bünyesinde barındırması sebebiyle, KTO Karatay'da öğrenim gören öğrencilerin çok şanslı olduklarını vurguladı.

Dünya Gazetesi Genel Yayın Yönetmeni Hakan Gültaş ise günümüz iş hayatında rekabetin keskin hâle geldiğini, öğ-

rencilerin nitelikli ve özel çalışmalarıyla rakiplerinden sıyrılabileceğini ifade etti. Bu anlamda Karataylılara kendilerini geliştirmeleri yönünde önerilerde bulundu. KTO Karatay Üniversitesinde öğrencilerle birlikte olmaktan mutluluk duyduğunu söyleyerek sözlerine başlayan Bloomberg HT Genel Yayın Yönetmeni Cüneyt Başaran ise son zamanların gözde konularından kripto paraya ilişkin soruları yanıtladı. Cüneyt Başaran, öncelikle kripto paranın son zamanlarda bir yatırım aracı gibi algılandığını ancak bu algının yanlış olduğunu belirtti. Özellikle yeni neslin

kripto paraya büyük ilgi göstermesine karşın ülkelerin tedbir aldığını aktaran Başaran, Rusya ve Çin gibi ülkelerde kripto paranın yasaklanması hususunun da önemli olduğunu söyledi. Yükselen Bitcoin değerlerinin son zamanlarda aşağı yönlü hareketlendiğini belirten Başaran, ayrıca Bitcoin madenciliği vesilesiyle dünyada elektrik tüketiminin arttığını, bu artışla birçok ülkenin kendi enerji ihtiyacını karşılamakta zorluklar yaşayacağını belirtti. Ekonomistlerin KTO Karatay Üniversitesi ziyareti, toplu fotoğraf çekiminin ardından sona erdi.



## ZEYTİN DALI HAREKATINA TAM DESTEK

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ve ona bağlı 365 oda ve borsa, ortak bir açıklama ile Türk Silahlı Kuvvetleri'nin yürüttüğü Zeytin Dalı Harekatına tam destek verdi.

Konya Ticaret Odası Başkanı TOBB Başkan Yardımcısı Selçuk Öztürk'ün de katıldığı ve TOBB ev sahipliğinde gerçekleşen Oda-Borsa Yönetim Kurulu Başkanları İstişare toplantısında bir araya gelen oda ve borsaların Zeytin Dalı Harekatına ilişkin ortak açıklaması şöyle:

"Türkiye'de iş alemini temsil eden Oda ve Borsa camiası olarak bu ortak açıklamayı yapıyoruz. Bizler ulusal güvenliğini korumak amacıyla devletimizin başlattığı Zeytin Dalı harekâtının, haklı ve meşru olduğuna inanıyor ve destekliyoruz.

Bu harekâtın, ülkemizin sınır güvenliğini sağlamak, hem kendisi hem de bölge ülkeleri için tehdit oluşturan terör koridorunu ortadan kaldırmak için olduğunu görüyoruz.

Masum insanları katleden ve ülkemizin güvenliğine de açık tehdit oluşturan terör gruplarına sessiz kalmamızı kimse beklemesin.

Bölge, terör örgütlerinden temizlenerek, huzur, güven ve barış ortamı yeniden tesis edilmelidir.

Fırat Kalkanı ile başlayan ve Zeytin Dalı Harekâtıyla devam eden operasyonlarıyla Türkiye, terör örgütlerine ve destekçilerine gereken cevabı en güçlü şekilde vermektedir.

Yurt dışında muhataplarımızı ve tüm küresel iş örgütlerini de teröre karşı or-

tak duruş sergileme yönünde niyetlerini açık bir şekilde göstererek, ülkemize destek vermeye davet ediyoruz.

TOBB ve 365 Oda-Borsa olarak milletimizin, devletimizin yanındayız. Ülkemizin birliğini, bütünlüğünü, huzurunu bozma niyetinde olanların da karşısındayız.

Bizler ülkemiz ve milletimiz için daha büyük bir azimle çalışacak ve Türkiye'yi büyük hedeflerine taşıyacağız.

Yeter ki birlik ve beraberliğimizin kıy-

metini aklımızdan çıkarmayarak omuz omuza verelim.

Yeter ki birbirimizi sevelim, birbirimizi inanıp, güvenelim.

Türkiye iş dünyası olarak dualarımızla ve bütün gönülümüzle devletimizin ve kahraman askerlerimizin yanındayız.

Hayatını kaybeden bütün şehitlerimize Allah'tan rahmet, yaralılarına acil şifalar diliyoruz. Allah, Mehmetçimizi korusun, Ordumuzu muzaffer kılsın. Yar ve yardımcımız olsun."





## TÜRK VE KAZAK KADIN GİRİŞİMCİLERDEN İŞBİRLİĞİ



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Kadın Girişimciler Kurulu ile Kazakistan Ulusal Girişimciler Odası ve Kadın Girişimciler Konseyi arasında ticari ve ekonomik iş birliğini geliştirmek için anlaşma imzalandı.

TOBB İkiz Kuleler'de Türkiye-Kazakistan Kadın Girişimciler İş Forumu düzenlendi. Forumun açılışında konuşan TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Selçuk Öztürk, Türkiye ile Kazakistan ilişkilerinin son 25 yılda hızlı geliştiğini belirterek, "Özel sektör olarak biz de bu ilişkilerin güçlenmesine her zaman destek verdik, veriyoruz. 2017 itibarıyla dış ticaret hacmimiz 2 milyar doları aştı. Hedefimiz 10 milyar dolar, inşallah bunu da kısa zamanda yapacağız" diye konuştu.

Türk firmalarının Kazakistan'da çok önemli yatırımlar yaptığını anlatan Öztürk, şunları kaydetti: "Bu şirketler gıdanan sağlık sektörüne, savunma sanayisinden kimya sektörüne kadar pek çok alanda yatırım yaparak 15 binden fazla kişiye istihdam sağlıyorlar. Yine müteahhitlik firmalarımız Kazakistan'da 20 milyar dolarlık projeye imza attılar. Firmalarımız bu yatırımları yapıyor çünkü hem Türkiye-Kazakistan ilişkilerine hem de Kazakistan'ın geleceğine inanıyorlar. Biz özel-

likle Kazakistan'ın Sayın Nazarbayev'in liderliğinde yürüttüğü '2050 Stratejisi' ve 'Nurlu Yol' programlarını çok önemsiyoruz. Kazakistan'ın sanayileşmesi ve özel sektörün daha da gelişmesi için bu çok önemli. Bunu biliyoruz çünkü geçmişte bunu biz de yaşadık. Türkiye son 35 yılda müthiş bir dönüşüm yaşadı. 35 yıl önce 3 milyar dolar ihracat yapan bir tarım ülkesi iken, şimdi 160 milyar dolar ihracat yapan dev bir sanayi ülkesi haline geldik. Türkiye'de kadın girişimci oranı yüzde 6 idi. Şimdi bu rakam yüzde 9'a ulaştı. Şuna bizzat şahit olduk ki kadınlarımız pek çok işte olduğu gibi iş hayatında da erkeklerden daha rekabetçi ve başarılı. Yeter ki doğru fırsatları sunalım. İşte biz Kazakistan'da da bu anlayışı görmekten son derece memnunuz. TOBB ve Kazakistan Ticaret ve Sanayi Odası olarak güçlü ilişkilerimiz var. Pek çok alanda iş birliği yapıyoruz ama kadın girişimciler arasındaki bu iş forumu emin olun pek çok ülkeye de örnek olacak."

Başbakan Yardımcısı Hakan Çavuşoğlu ise, "Türkiye'de yatırımcılar, dünyanın en cazip teşviklerinden faydalanmaktadır. İnanıyorum ki Kazakistanlı kardeşlerimiz de bu teşvik ve fırsatlardan her geçen gün daha fazla yararlanacaktır." dedi. Baş-

bakan Yardımcısı Çavuşoğlu, Türkiye'nin Kazakistan'ın bağımsızlığını tanıyan ilk ülke olduğunu belirterek, Türkiye-Kazakistan arasındaki ilişkilerin herhangi iki ülke arasındaki ilişkilerin çok ötesinde olduğunu ifade etti. Devletin iş hayatında kadınların çektiği zorlukları aşmak için haklarını genişlettiklerini belirten Çavuşoğlu, kadın girişimceye özel hibe ve kredi desteklerini getirdiklerini bildirdi. Çavuşoğlu, iş hayatında kadının daha iyi noktalara gelmesi için herkese sorumluluk düştüğünü, kadınların da sonraki nesillere cesaretlerini aktarmalarının çok büyük önem arz ettiğini ifade etti.

Türkiye ile Kazakistan arasındaki ticaret hacminin 2017 sonunda, bir önceki yıla göre yüzde 23,8 artarak 2,4 milyar dolar olarak gerçekleştiğini vurgulayan Çavuşoğlu, "Bunun 747 milyon doları Türkiye'nin ihracatıyken, 1 milyar 678 milyon doları da Kazakistan'dan ithalatımızdan oluşmaktadır. Böylelikle 2013 ve sonrasında sürekli düşüş eğiliminde olan dış ticaretimiz, yeniden yükselişe geçerek bizleri hedeflerimizi yakalama adına sevindirmiştir." dedi. Kazakistan'daki Türk yatırımlarının, 3,2 milyar dolara ulaşmasından, bu yatırımlarla da binlerce kişiye istihdam sağlanmasından büyük



memnuniyet duyduklarını kaydeden Çavuşoğlu, Kazakistan'ın da Türkiye'de yaklaşık 712 milyon dolarlık yatırımı bulunduğunu aktardı.

Kazakistan Devlet Sekreteri Gulshara Abdykalikova ise konuşmasında, Kazakistan Cumhurbaşkanı Nursultan Nazarbayev'in kardeş iki ülke arasındaki ilişkilerin gelişmesine her zaman özel ilgi gösterdiğini söyledi. Kadınların birçok ülkede ekonomik gelişmenin en önemli faktörü olduğunu işaret eden Abdykalikova, iş forumu ve anlaşmanın birinci amacının

iki ülkedeki girişimci kadınlar arasında ticari, ekonomik ve yatırım alanlarında iş birliğini geliştirmek olduğunu aktardı. Kazakistan Ulusal Girişimciler Odası ve Kadın Girişimciler Konseyi Başkanı Lazzat Ramazanova da organizasyonun iki ülke arasında yatırım olanaklarının tanıtımını ve iş birliğinin geliştirilmesini teşvik edeceğini ifade etti.

Foruma katılan Başbakan Yardımcısı Hakan Çavuşoğlu'nun huzurunda iş birliği anlaşması imzalandı. Çavuşoğlu'na çini tablo hediye edildi.





# KONYA BAŞKÖYLÜ ŞEHİDİNİ UĞURLADI



Şanlıurfa'nın Akçakale ilçesinde Suriye sınır hat-  
tında nöbet değişimine giderken şiddetli sağa-  
nak sonucu taşan dereye devrilen Zırhlı Personel  
Taşıyıcıda (ZPT) bulunan ve sele kapılarak şehit  
olan Piyade Sözleşmeli Er Esat Ertaş, memleketi  
Konya'nın Doğanhisar ilçesine bağlı Başköy Ma-  
hallesinde son yolculuğuna uğurlandı.

Şehit Piyade Sözleşmeli Er Esat Ertaş'ın (24) naaşı  
ilk olarak Başköy Mahallesiindeki evine getiril-  
di. Şehit Ertaş'ın annesi Durmuşe, babası Aydın  
Ertaş ve kardeşleri Türk Bayrağına sarılı tabuta  
sarılıp gözyaşı döktü. Evinin önünde helallik alın-  
masının ardından şehidin naaşı cenaze namazı-  
nın kılınacağı mahalle meydanına getirildi. Ulu  
Camide ikindi namazını müteakip kılınan cenaze  
namazının ardından Başköy Mahallesi Mezarlığı-  
na dualarla defnedildi.

Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk'ün de  
katıldığı Şehit Esat Ertaş'ın cenaze törenine; aile-  
si, yakınları, Konya Valisi Yakup Canbolat, AK Parti  
Genel Başkan Yardımcısı Ahmet Sorgun, AK Parti  
Konya Milletvekili Ziya Altunyaldız, Büyükşehir  
Belediye Başkanı Tahir Akyürek, protokol men-  
supları, askeri erkan, binlerce vatandaş katıldı.  
Cenaze namazının ardından Şehit'in ailesine ta-  
ziyede bulunan Başkan Öztürk Başköylülülerle bir  
süre sohbet etti.



## ÖZTÜRK MECLİSTE REFORMLARI DEĞERLENDİRDİ

Konya Ticaret Odası'nda Şubat ayı Meclis toplantısı gerçekleştirildi. KTO Başkanı Selçuk Öztürk toplantıda gündemdeki ekonomik ve sosyal konuları değerlendirdi.

Konya Ticaret Odası (KTO) Şubat Ayı Meclis Toplantısı, KTO Meclis Toplantı Salonu'nda gerçekleştirildi. Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk toplantıda ekonomik ve sosyal konuları değerlendirdi.

Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu'nun "Dünya'da İş Yapma Kolaylığı Endeksi"ni değerlendiren Başkan Öztürk, "Türkiye 2008 yılında dünyada iş yapma kolaylığı sıralamasında 57. sırada iken son on yılda hayata geçen reformların etkisiyle sıralamada yükselmiş hayata geçirilemeyen bazı reformlar sonucunda zaman zaman da aşağı sıralara inmiştir. Bu süreçte oda olarak reformların hayata geçirilmesi noktasında talep ve önerilerimizi Hükümetimizle paylaştık. 2018 yılı itibarıyla Türkiye dünyada iş yapma kolaylığı listesinde 60. sırada yer almaktadır. Hedefimiz dünyada en kolay iş yapılabilen ilk 20 ülke arasına girmektir. Bunun için Hükümetimizin gündeminde ciddi reform paketleri bulunmaktadır. Şirket Kuruluş İşlemleri, İcra-İflas Mevzuatı, Ticari Uyuşmazlıklarda Arabuluculuk, Dış Ticaret, Finansmana Erişim, İstihdam,

Sanayi Yatırımlarının Teşviki gibi iş ve ticaret hayatını ilgilendiren birçok konuda talep, görüş ve önerilerimiz doğrultusunda bazı reformlar hayata geçirilmiş olup bazı reformlar da yakın zamanda hayata geçirilecektir. Reform paketinde yer alan Tek Durak Ofis uygulaması ile tüm şirket kuruluş işlemleri Odamızdaki Ticaret Sicil Müdürlüklerinde gerçekleştirilecek ve 7 başlık halinde yer alan prosedür tek maddeye inecek. Böylelikle şirket kuruluşları çok kısa bir sürede gerçekleştirilecek. İstihdam konusunda da taleplerimiz doğrultusunda düzenlemeler yapıldı. Firmalara aylık 100 TL asgari ücret desteği 2017 sonunda bitmişti, 2018 için de sürdürülmesini sağladık. Bu reform ile 3 yıl boyunca her +1 istihdam için 1 yıl süreyle tüm vergiler ve SGK primleri ödenmeyecek, imalat ve bilişim sektöründe faaliyet gösteren işyerleri için teşvik miktarı daha da yüksek olacak. Taleplerimiz doğrultusunda işletmelerimize zaman ve maddi kazanç sağlayacak tüm reformların uygulanmasıyla Türkiye iş yapma kolaylığı endeksinde ilk 20 ülke içinde yer alacaktır" dedi.





## MEHMET ASLANTUĞ

# MECLİSE KONUK OLDU

Direniş Karatay filminin başrol oyuncusu Mehmet Aslantuğ Konya Ticaret Odası'nda Şubat ayı Meclis toplantısına konuk olarak katıldı.

Meclis toplantısında KTO Karatay Üniversitesi'nin yapımını üstlendiği ve 9 Mart'ta gösterime girecek olan Direniş Karatay filminin fragmanı Meclis üyelerine izletildi. Filmin başrol oyuncusu Mehmet Aslantuğ da konuk olarak katıldığı toplantıda fragmanı üyelerle birlikte izledi.

Sonrasında Meclise hitaben bir konuşma yapan Aslantuğ, film projesinin KTO Karatay Üniversitesi ve Konya'nın tanıtımına büyük katkı sağlamanın yanında Türkiye'nin 1000 yıllık Anadolu tarihinde Anadolu Selçuklu ile devlet olma sürecini işlemesi açısından ilk örnek olmasının da filmin değerini artırdığını söyledi. Yapımın, tarihi ve savaş sahnelerinde kulla-

nılan sinema tekniği ile yurt dışında da büyük ses getireceğini söyleyen Aslantuğ dönem projesi olarak sinemasal anlamda çok büyük bir projeye imza attıklarını belirtti. KTO Karatay Üniversitesi'nin bizzat yapımını üstlenmesinin film projesini kabul etmesinde en büyük etken olduğunu ifade eden Aslantuğ film projesinin Konya'ya ve Türkiye'ye katma değer kazandıran bir yapım olduğunu vurguladı. KTO Başkanı Selçuk Öztürk de Aslantuğ'a ve filmin yapımında emeği geçenlere teşekkür etti. 9 Mart'ta gösterime girecek Direniş Karatay filminin bir gün önce Konya'da galasının yapılacağını belirterek tüm Meclis üyelerini galaya davet etti.



## KONYA'DAKİ ÜNİVERSİTELER İLE ÜNİVERSİTE-SANAYİ İŞBİRLİĞİ PROTOKOLÜ İMZALANDI

Konya ve çevresinde üniversite-sanayi işbirliğinin geliştirilmesi, Ar-Ge ve İnovasyona dayalı akademik çalışmalarla desteklenen büyüme anlayışının hakim kılınması amacıyla Selçuk Üniversitesi, Necmettin Erbakan Üniversitesi, KTO Karatay Üniversitesi, Konya Gıda ve Tarım Üniversitesi ve Ar-Ge Merkezi olan Çelikel Tarım Makineleri San. Tic. Ltd. Şti. ve Üniversite Sanayi İşbirliğinde arayüz görevini üstlenen Konya Teknokent/ Selçuk TTO arasında protokol imzalandı.

Protokol ile Çelikel Tarım Makinelerinin rekabet yeteneklerinin akademik bilgi birikimiyle geliştirilerek global piyasalara taşınmasının sağlanması, üniversitelerde üretilen bilginin ve Çelikel Tarım Makinelerinin yeteneklerinin birleştirilerek Konya/Teknokent Selçuk TTO aracılığıyla ticarileştirilmesi ve ülke ekonomisine katkı sağlanması, Çelikel Tarım Makineleri ile üniversitelerin ortak staj programları düzenlenmesi ve tarafların karşılıklı olarak birbirlerinin teknik imkanlarından faydalanması amaçlanıyor.

Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, üretimin önemine dikkat çekerek, bu tür çalışma ve işbirliklerin artarak devam edeceğine inandığını dile getirdi. Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Kü-



tükcü, üretilen bilginin ürüne dönüştürülmesinin son derece önemli olduğunu ifade etti. Ar-Ge merkezlerinin sayısının artırılması gerektiğini aktaran Küçük, bu tür işbirliklerin Türkiye ve Konya adına hayırlı olmasını diledi.

Çelikel Tarım Makineleri San. Tic. Ltd. Şti. Genel Müdürü adına konuşan Adnan Karaer, Çelikel Tarım Makineleri San. Tic. Ltd. Şti'nin köklü bir geçmişe sahip olduğunu belirterek, "Bugün 200'ü aşkın çalışanıyla 65'e yakın ülkeye ihracat yapan bir fir-

mayız. Bilimi ve teknolojiyi kullanmamız lazım. Verimli ve akılcı çalışmak gerekir. Biz bunları uygulayabilmek için bir taraftan kendi tecrübelerimizi kullanırken bir taraftan da üniversitelerimizin geliştirmiş olduğu bilgileri almak istiyoruz. Bu açıları bakıldığında Ar-Ge merkezi olmamızın getirdiği avantajı, bu protokolle daha da büyük avantaj haline getirme düşüncesindeyiz. Hem firma olarak biz kazanalım, hem de okullarımızdaki öğrencilerimiz bizdeki imkanları kullanarak bir adım daha ileriye gitsin. Hem de bizim vasıtamızla ülkemiz daha da ileriye gitsin diye düşünüyoruz" şeklinde konuştu.

İmza törenine Selçuk Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Mustafa Şahin, KTO Karatay Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Bayram Sade, Necmettin Erbakan Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Muzaffer Şeker, Konya Gıda ve Tarım Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Cumhuri Çökmüş, Selçuk Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Hüseyin Kara, Konya Sanayi Odası Başkanı Memiş Küçük, Konya Ticaret Odası Başkanı Selçuk Öztürk, Konya Teknokent Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Birol Dağ, Çelikel Tarım Makineleri San. Tic. Ltd. Şti. Genel Müdürü adına Adnan Karaer ile basın temsilcileri katıldı.



## OCAK AYINDA İHRACAT YÜZDE 18,78 ARTTI

Konya'nın ihracatı 2018'e de hızlı artış ile başladı. TİM'in açıkladığı verilere göre Ocak ayında Konya yüzde 18,78 artışla 135 milyon 658 bin dolar ihracat yaptı. KTO Başkanı Selçuk Öztürk, "2017 yılındaki rakamların da üzerinde hızlı artış 2018'de yeni rekorlara imza atacağımızı göstermektedir. Hedefimiz 2018 yılında 1,8 milyar dolar ihracat rakamına ulaşmaktır" dedi.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre, Ocak ayında Türkiye'nin ihracatı geçen yılın aynı ayına göre yüzde 16,3 arttı.

Konya'nın Ocak ayında ihracatı ise yüzde yüzde 18,78 artış gerçekleştirdi. İhracat verilerini değerlendiren Konya Ticaret



Odası Başkanı, TOBB Başkan Yardımcısı Selçuk Öztürk, "Türkiye'nin Ocak ayı ihracatı yüzde 16,3 artışla 12 milyar 198 milyon dolar olup, ilimizin Ocak ayı ihracat rakamı yüzde 18,78 oranında artışla 135 milyon 658 bin dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu rakama göre Konya, Ocak ayında il bazında Türkiye'nin ihracatının yüzde 1,11'ini gerçekleştirmiştir. 2017 yılında 1.564 milyar dolar ihracat yaparak yüzde 17,40 oranında artış sağlayan Konya'nın 2018'in ilk ayında yüzde 18,78 artış kaydetmesi memnuniyet vericidir. Cumhuriyet

tarihimizin en yüksek ihracatını gerçekleştirdiğimiz 2017 yılındaki rakamların da üzerinde hızlı artış 2018'de yeni

rekorlara imza atacağımızı göstermektedir. Hedefimiz 2018 yılında 1,8 milyar dolar ihracat rakamına ulaşmaktır. Dünya ekonomisinin büyümesine bağlı olarak küresel ticaretteki artış, en büyük ihracat pazarımız Avrupa Birliği'ndeki büyüme 2018 ihracatımız için olumlu gelişmelerdir. Türkiye'nin Ocak ayında AB'ye ihracatı yüzde 22,6 artış gösterdi. AB'nin ihracattaki payı yüzde 52,6 olarak gerçekleşti. Bununla birlikte Euro-Dolar paritesinin Euro lehinde ilerlemesi de ihracatımız için pozitif etkiye sahip. Konya olarak tüm bu avantajları kullanarak ilerleyen aylarda daha hızlı artış yakalayacağımıza ve hedeflerimize ilerleyeceğimize inanıyoruz. En büyük avantajımız olan tüccar ve sanayicimizin çalışkan ve üretkenliği ile 2018'de Konya yeni rekorlara imza atacaktır. Bu başarıları imza atan tüm müteşebbislerimizi, ihracatçılarımızı ve emeği geçenleri kutluyorum"

# AİLE İŞLETMELERİNDE KURUMSALLAŞMA SEMİNERLERİ-2

Aile işletmelerinde kurumsallaşma seminerlerinin ikincisi olan "Aile İşletmesi Benimdir, Benim Kalacak. Kimseye Devredemem!" semineri KTO Konferans Salonunda gerçekleştirildi.

Selçuk Üniversitesi Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. Mehmet Akif ÇİNI tarafından verilen konferansın açılış konuşmasını KTO Yönetim Kurulu Üyesi metin Sağlam yaptı. Sağlam, aile şirketlerinin önemine değinerek şunları söyledi: "Aile şirketleri serbest ekonomilerde çok önemli roller üstlenirler. Aile şirketlerinin yapısında olup rekabet avantajı yaratan birçok özelliği mevcuttur. Bu özellikler doğru kullanıldığı takdirde aile şirketleri uzun ömürlü olabilmektedir. Zira her olumlu özelliğin olumsuz yan etkileri de mevcuttur. Önemli olan olumlu özellikleri benimserken olumsuz etkileri ortadan kaldıracak iyi yönetim mekanizmalarını işler hale getirmektir.

Yeni aile şirketi girişimlerinin yüzde 85'i ilk beş yılda yok olmaktadır. Yaşayan aile şirketlerinin yüzde 30'u başarılı bir şekilde kurucu ailenin ikinci neslinin yönetimine kalmaktadır. Bu yüksek başarısızlık oranı birçok toplumun iş fırsatlarının ve zenginleşmesinin israf edilmesi anlamına gelmektedir.

Konya Ticaret Odası olarak şehrimizde aile şirketlerinin devamlılığının sağlanmasına, bu şirketlerimizin Konya ve ülke ekonomisine katkısının artırılmasına yö-



nelik çalışmalara önem vermekteyiz. Aile şirketlerinin başarısızlığının belli başlı nedenlerini tespit etmek sorunlara çözüm önerileri getirmek amacıyla yaptığımız çalışmalar içerisinde Selçuk Üniversitesi Öğretim Üyesi Yardımcı Doçent Doktor Mehmet Akif Çini'nin hazırladığı kitapçıkları tüm üyelerimize ulaştırdık. Bununla birlikte Aile İşletmelerinde Kurumsallaşma Seminerinin ilkini Ekim ayında Odamızda yoğun bir katılımı gerçekleştirirdik.

Büyük kısmı aile şirketi olan üyelerimize faydalı olması amacıyla bugün de seminerimizin ikincisini gerçekleştiriyoruz. Mehmet Akif Çini Hocamıza ve seminerin düzenlenmesinde emeği geçenlere teşekkür ediyor ve seminerimizin hayırlara vesile olmasını diliyorum"

Daha sonra kürsüye gelen Selçuk Üniversitesi Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. Mehmet Akif ÇİNI'de Aile İşletmesi daha uzun ömürlü olabilir mi? Sürdürülebilirlik için

devir planı gerekli mi? Devir süreci nasıl işler ve yeni lider nasıl seçilir? gibi sorulara sorulara cevap arandığını konferansın ana temasının da bunun üzerine oluşturulduğunu söyledi.

Çini şöyle devam etti "Bir aile işletmesi üç temada kendini geliştirir ve evrim geçirir. Bunlarda 1. İşletme eksenidir. 2. Aile eksenini 3 mülkiyet eksenidir. Bir aile işletmesi ve 3 temel paydaş vardır. Yani aile işletmesi esasında 3 tane sahibi vardır. Bunlar kimlerdir; ailedir, görmüş olduğunuz işletmedir ve hissedarlardır. Yönetim ise yanlı paydaştır. Mesela 3 temel paydaş olan aile işletmesi bu 3 temel paydaş çerçevesinde hayatına başlar, büyür, olgunlaşır, eğer başarısız olursa ölür. Dolayısıyla biz olgunlaştığı aşamada bu aile işletmesinin nasıl sürdürülebilir kılınabilmesi gerektiğini ne yapacağız sizlerle ifade etmeye çalışacağız 1. Eksenimiz İşletme Eksenini görmüş olduğumuz gibi her işletmenin bir başlangıç aşaması vardır, ardından büyüme ve normalleşme aşaması gelir, akabinde ise işletmenin olgunluk aşaması vardır. Kısaca değinmek gerekirse başlangıç bir işletmenin yatırım yaptığı ilk girişimin yapıldığı anı ifade etmektedir. Büyüme ve formelleşme evresi ise artık işletmenin pazarları küçükte olsa bir pay aldığı ve gelir giderlerin olmaya başladığı aşamayı ifade eder. Olgunluk ise artık bir işletmenin pazar payının gelirinin standart olduğu belki de kurumsallaştığı en zirveye çıktığı noktayı ifade eder. İşletme ekseninde bir aile işletmesi 3 aşamada ne yapar sürekliliğine devam eder.



# YABANCI SERMAYELİ FİRMALAR BİR ARAYA GELDİ

Mevlana Kalkınma Ajansı Konya Yatırım Destek Ofisi tarafından Konya'da faaliyet gösteren yabancı sermayeli veya ortaklı firmalarla tanışmak, firmaların faaliyetlerini yürütmeye karşılaştığı sorunları ve bu sorunlara ilişkin taleplerini öğrenmek ve bu doğrultuda birlikte neler yapılabileceğini istişare etmek amacıyla "Konya Yabancı Sermayeli / Ortaklı Firmalar Buluşması" başlıklı bir toplantı düzenlendi. Programa MEVKA Genel Sekreter Vekili Savaş Ülger'in yanı sıra Konya Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Ramazan Erkuş, Konya Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi Hüsamettin Sönmez, Konya Mütteahhitler Birliği Başkanı Şaban Topal, Ekonomi Bakanlığı Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü Dış Ticaret Uzmanı Betül Buke Karaçin ve çok sayıda firma temsilcisi katılım sağladı. Toplantının açılışında konuşan MEVKA Genel Sekreter Vekili Savaş Ülger, "Konya'da faaliyet gösteren yabancı sermayeli veya ortaklı firmaların faaliyetlerini



yürütmeye karşılaştığı sorunları ve bu sorunlara ilişkin taleplerini öğrenmek ve bu doğrultuda birlikte neler yapılabileceğini istişare etmek istedik. Ekonomi Bakanlığının 2016 yılı sonu verilerine göre yabancı sermayeli / ortaklı firmaların ülkemizdeki durumuna bakacak olursak; Türkiye'de toplam 54.038 yabancı sermayeli firmanın bulunduğu görürüz. Şehrimizde ise, ekonomi bakanlığının 30.06.2017 tarihi itibarıyla yayınladığı verilere göre 47 ülkeden 12 ana sektörde faaliyet gösteren 256 firma mevcut olup, Konya bu firma sayısı ile iller sıralamasında 15. sırada yer almaktadır. Şehrimizdeki yabancı sermayeli

firmaların sıralamasında ise ilk 3 sırada 49 firma ile Suriye, 27 firma ile Almanya ve 23 firma ile Irak yer almaktadır. Arzumuz şehrimizde yatırım yapan firma sayısının daha da artmasıdır. Ajans olarak, şehrimizde ve bölgemizde yatırım yapmak isteyen firmalara her türlü desteği vermeye hazır olduğumuzu bu toplantı vesilesi ile özellikle belirtmek istiyorum" ifadelerini kullandı.

Açılış konuşmasının ardından programda, Konya YDO Koordinatörü İsmail Ünver katılımcılara Konya ekonomisi ve yatırım ortamı, uluslararası doğrudan yatırımlar ve yabancı sermayeli firmalar konusunda bir bilgilendirme sunumu yaptı.

Başak Kuyumculuk'un "Mücevher ve Altın Fırsat Günleri"ne katılan Konya Ticaret Odası Başkan Yardımcısı **Hasan Hüseyin Karapınar**;

## "KONYA'NIN ALTIN İHRACATI YAPABİLECEK POTANSİYELİ VAR"

Başak Kuyumculuğun ev sahipliğinde "MÜCEVHER VE ALTIN FIRSAT GÜNLERİ" Konya'da gerçekleştirildi. Dünya'nın en seçkin mücevher ve alan üreticilerinin koleksiyonları üretici fiyatlarıyla Sarraf Başak Kuyumculuk ve Mücevherat firması tarafından Konyalıların beğenisine sunuldu.

Fuarın açılışında konuşan Başak Kuyumculuk ve Mücevherat Firma sahiplerinden Hasan Atar, "Başak Kuyumculuk ve mücevherat olarak, 1977 yılından bu yana, vizyon ve misyonumuz doğrultusunda, ihtiyaçlarına yönelik doğru çözümler üretmeye odaklandık. Güven ve memnuniyeti ilke edinmiş firmamızın kuruluşunun 41. Yılına özel, tüm Konyalı hemşeri, müşteri ve dostlarımızın, beğenisine sunacağımız, her bütçeye hitap eden, çok geniş ürün yelpazesine sahip, Uluslararası sertifika güvencesi ile mü-



cevher ve altın takı ürünlerini, üreticiden tüketiciye, fiyat avantajlarıyla hemşerilerimizin beğenisine sunuyoruz" dedi.

Konya Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Hasan Hüseyin Karapınar da Türkiye altın, mücevherat pazar büyüklüğü açısından Hindistan, Çin, ABD ve Rusya ile birlikte dünyanın en büyük beş arasında, mücevherat üretiminde de ilk on ülke arasında yer aldığını, Konya'nın da altın ihracatı yapabilecek

potansiyeli bulunduğu dikkati çekti. Konya Sarraflar ve Kuyumcular Derneği Başkanı Mehmet Kuşdemir de, "Türkiye ve Konya ekonomisinin kalkınması ve güçlendirilmesi adına mücevher ve altın fırsat günleri fuarının yararlı olacağı kanısında olduğunu belirterek, Dernek Yönetim Kurulu üyesi olan Hasan ve Adem Atar kardeşlere, sahibi oldukları Başak Kuyumculuk'a bu etkinliklerinden dolayı teşekkür ettiklerini sözlerine ekledi. Konuşmaların ardından 4 gün boyunca açık kalan "Mücevher Ve Altın Fırsat Günleri'nin açılışı gerçekleştirildi.

# TÜRK SAVUNMA SANAYİ

## Dünü, Bugünü, Yarını

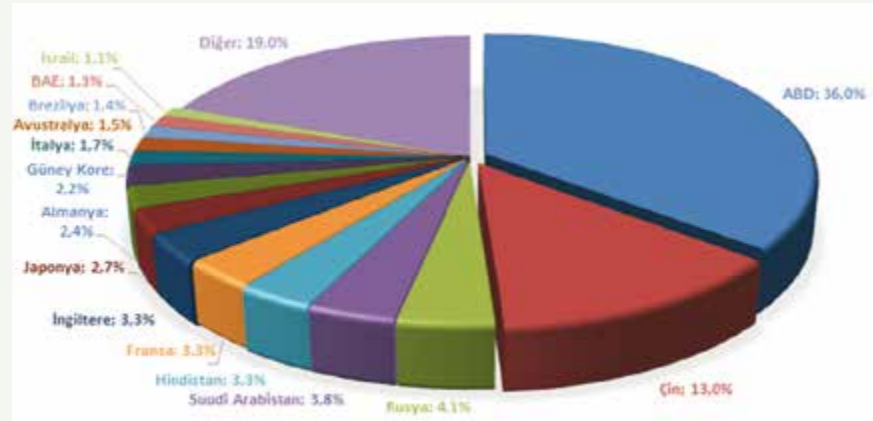
### 1. GİRİŞ

Ülkelerin uluslararası camiada saygınlığını belirleyen en önemli faktörlerden birisi o ülkenin savunma sanayisinin gücüdür. Dünya ekonomisine genel bir perspektifle bakıldığında, savunma sanayisinin dünya ekonomik konjonktüründeki yeri, büyüklüğü ve önemi dikkat çekicidir. Soğuk savaş sonrasında dünya siyasetinde yaşanan gelişmeler, kurulan ortaklıklar ve uluslararası siyasette yaşanan çekişmeler ile dünya genelinde yaşanan terör olayları nedeniyle savunma sanayisinin gelişimi hız kazanmıştır.

Ülkemizin jeopolitik konumu gereği önem arz eden ve ekonominin gelişimine önemli ölçüde katkı sağlayan Türk Savunma Sanayisi de Türk Silahlı Kuvvetleri'nin ihtiyaçlarını karşılamaya ve rekabetin had safhaya ulaştığı uluslararası pazarda ağırlığını hissettirmeye



En Fazla Askeri Harcama Yapan 15 Ülke (2016)



Kaynak: SIPRI Military Expenditure Database (2017)

başlamıştır.

Bu çalışmada dünyada savunma sanayinin durumu, dününden bugüne Türk savunma sanayinin geldiği nokta ve önümüzdeki dönemde yapılması gerekenler ele alınmıştır.

### 2. DÜNYADA SAVUNMA SANAYİ

#### 2.1. SAVUNMA HARCAMALARI

Stockholm Uluslararası Barış Araştırmaları Enstitüsü'nün (SIPRI) raporuna göre; küresel savunma harcamaları 2016 yılında 1 milyar 688 milyon dolar civarında gerçekleşmiştir. On yıl öncesinin (2006) savunma harcamaları (1.422 milyar dolar) dikkate alındığında, bir rakam %19'luk bir artışa karşılık gelmektedir. Son on yılda (2006-2016) kaydedilen savunma harcamaları artışı, bir önceki on yılın (1996-2005) değerleri ile mukayese edildiğinde (%37,2) küresel savunma harcamalarının %18 oranında arttığı görülmektedir.

2016'da dünyada yapılan toplam 1 trilyon 686 milyar dolar askeri, 611 milyar doları

ABD tarafından gerçekleştirilmiştir. ABD, kendisini

takip eden 8 ülkenin toplamını geçerek 2016'da 611 milyar dolar askeri harcama yapmıştır. Böylece ABD toplam askeri harcamanın üçte birinden fazlasını tek başına gerçekleştirmiştir. 2016'da bir önceki yıla göre yüzde 1,7 daha fazla askeri harcama yapan Washington, bu alandaki harcamalarını 2010'dan bu yana kısıyordu. Afganistan ve Irak'tan asker çeken ABD, 2008 ekonomik krizinin de etkisiyle askeri harcamalarını azaltıyordu. SIPRI raporunda, ABD'de değişen siyasi ortamın askeri harcama konusunda öngörüde bulunmayı çok zorlaştırdığı ifade edilmiştir.

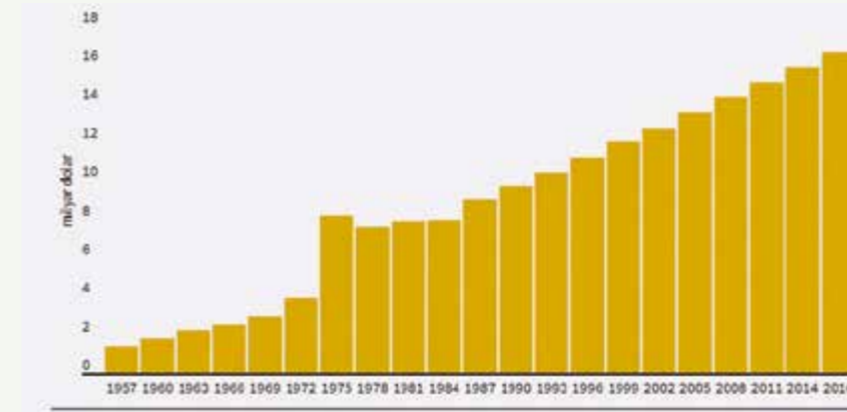
ABD'yi takip eden Çin ve Rusya da askeri harcamalarını artırmıştır. Pekin yönetimi, harcamasını bir önceki yıla göre yüzde 5,4 artırarak 215 milyar dolara çıkarmıştır. Rusya da 2015'e göre yüzde 5,9 artışla geçen yıl 69,2 milyar dolar tutarında askeri harcamada bulunmuştur. Moskova, petrol fiyatlarındaki düşüşe ve Rusya'nın Kırım'ı işgal ettiği 2014'ten bu yana uygulanan ekonomik yaptırımlara rağmen, Sovyetler Birliği'nin dağılmasının ardından gayrisafi yurt içi hasılasına oranla en fazla askeri harcamayı geçen sene yapmıştır.

2015'te en yüksek harcamayı yapan üçüncü ülke olan Suudi Arabistan ise, harcamasını yüzde 30 kısarak 63,7 milyar dolara düşürmüştür. SIPRI, Riyad'ın Ortadoğu'daki askeri varlığına rağmen harcamasını düşürmesini, düşen petrol fiyatlarına bağlamıştır.

Türkiye ise 14,8 milyar dolarlık harcamayla listenin 17. sırasında yer almıştır. Ülkemiz, 2015'te 15,9 milyar dolara yakın harcama yapmıştı. 2016 yılında ise 16,6 milyar dolar harcama yapmıştır.

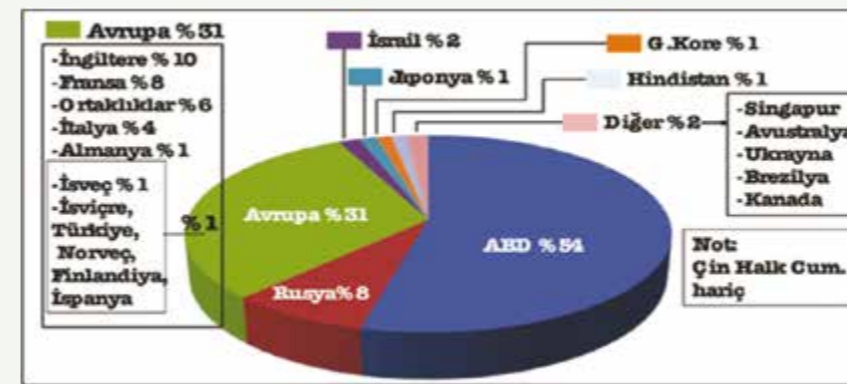
Küresel, bölgesel ya da devletler bazında savunma bütçelerine ilişkin veriler, silahlanma harcamalarına ilişkin eğilimler hakkında sadece genel bir fikir verebilmektedir. Önemli olan savunma har-

Türkiye'nin Askeri Harcaması (1957 - 2016)



Kaynak: SIPRI Military Expenditure Database (2017)

İlk 100 Savunma Sanayii Şirketinin Devletlere Göre Dağılımı (2017)



Savunma Sanayii Sektöründe Hiyerarşik Konumlanma



camalarından sanayiinin payına düşen miktardır. Bu ise kabaca, ülkelere göre değişiklik göstermekle beraber, savunma bütçelerinin %20-30'una karşılık gelmektedir.

### 2.2. SAVUNMA SANAYİ SEKTÖRÜNDE KÜRESEL PAZAR

Savunma Sanayinde dünya bazında ABD, Rusya, İngiltere, Almanya ve Fransa sektörün ipini göğüsleyen devletlerdir. Piyasadaki ortalama payları ise 75'lik bir dilimdir. Hal böyle olunca diğer ülkeler geriye kalan yüzde 25'lik bir dilimde mücadele etmek zorundadır.

Amerika Birleşik Devletleri merkezli askeri yayıncılık kuruluşu Defense News dergisi dünyanın en büyük savunma sanayi

şirketlerini açıklamaktadır. 2017 yılında açıklanan 'Dünyanın En Büyük Savunma Sanayi Kuruluşları' listesinde birinci sırada 43 milyar 468 milyon dolarlık ciro ile Lockheed Martin yer almıştır. Listedeki ilk 10 şirketin 6'sının Amerika Birleşik Devletlerinden olması dikkati çekerken, diğer 4 şirket sırada ise Birleşik Krallık, Hollanda, İtalya ve Fransa yer almıştır.

Şirketlerin sadece savunma sanayii yıllık gelirlerine göre sıralandığı ilk 100 büyük şirketler içerisinde ülkemizi temsilen 3 şirket yer almaktadır. 2016 yılında 58. sırada yer alan ASELSAN 2017 için hazırlanan listede 57.sıraya yükselmiştir. Listedeki en büyük Türk şirketi ASELSAN olurken, ASELSAN'ı TUSAŞ takip etmiştir.

TUSAŞ 2016 yılında 72. sıradayken 2017 listesinde 61. sırada yer bulmuştur. Bir diğer Türk savunma sanayii şirketi ROKET-SAN ise ilk defa girdiği listede 98. sırada yer almıştır.

Küresel sistemde savunma sanayii sektöründe hiyerarşik bir yapılanma söz konusudur. Bu hiyerarşik yapı ülkelerin politik ve askeri güç yapısı ve konumlanmasıyla doğrudan ilişkilidir. Başat devletlerin oluşturduğu merkez; politik, askeri ve ekonomik güç vasıtalarıyla pazarı şekillendirmektedir. Merkeze eklenen yarı-çevre ülkeleri ise başat devletlerin yarattığı kısıtlı serbest piyasa ortamında faaliyet göstermek, pazarda pay sahibi olabilmenin bedelini; bizzat pazar olmak veya yeni pazarları büyük ortaklarla paylaşarak ödemek durumunda kalmaktadır. Merkez ve yarı-çevre ilişkisi dışında kalan silah üreticisi ülkeler ise kısıtlı nüfuz alanlarında faaliyet gösterebilmektedir.

Yakın gelecekte (1-2 yıl), bu pazarın işleyiş ve yapısında herhangi bir köklü değişiklik olmayacağı, rekabet koşullarının daha da zorlaşacağı, nitelik ve ürün farklılaşması yaratabilen devletlerin rekabet gücünü artırabileceği; şirketler mimarisini uluslararası rekabet koşullarına göre yapılandırılmış devletlerin ürün ve pazar seçeneklerini artırabileceği; güvenlik alanında ekol-model olan başat devletlerin silah alıcıların karar ve tercihleri üzerindeki etkilerini artırabileceği; coğrafi olarak Asya ve Pasifik, Afrika ve Orta Doğu'nun yükselen rekabetçiler için yeni imkanlar yaratacağı değerlendirilmektedir.

### 2.3. DÜNYADA SAVUNMA SANAYİ HARCAMASI ARTAN BÖLGELER

Gelişmiş olarak nitelendirilen ABD, Kanada, Fransa, Almanya, Birleşik Krallık, Rusya, Çin gibi ülkelerin bazılarında milli savunma sanayi bütçelerinde kısıntıya gidilmesi, ülkelerin yerli oyuncularını dış pazarlara daha çok açılma durumuna getirmiştir.

Körfez ülkeleri, Uzakdoğu, Sahra Altı ve Güney Afrika bölgesinin savunma sanayi harcamalarını artırması ihracat yapmak isteyen oyuncuları bu bölgelere yoğunlaştırmıştır. Mevcut bölgelerdeki siyasi gelişmeler ve ülke ilişkileri ihracat potansiyelini etkilemektedir.

Endonezya, savunma sanayi harcamalarını 3 katına çıkararak ihracatçılar için daha önemli bir pazar haline gelmiştir. Örneğin Türk firması olan FNSS, kara araçları konusunda bölgede önemli çar-

lışmalar yürütmektedir.

Kuzey Afrika'da geleneksel tedarikçi yön-temi sıklıkla uygulanmaktadır. Fransa ile Rusya bu bölgedeki geleneksel tedarik-çiler arasında görülmektedir. Afrika böl-gesinde ise barter uygulamaları sıklıkla devam etmektedir.

### 3. TÜRK SAVUNMA SANAYİ

#### 3.1. ÜLKEMİZDE SAVUNMA SANAYİİNİN TARİHÇESİ

Türk savunma sanayiinin temeli Osmanlı İmparatorluğu'nun yükselme devrine kadar uzanmakta olup, top ve savaş gemileri gibi çağın en önemli harp araç ve gereçleri tamamen yerli imkanlarla üre-tilmiştir. Bununla birlikte, Türk savunma sanayii 18. yüzyıldan itibaren Avrupa'daki teknolojik gelişmelerin dışında kalmaya başlamış ve Birinci Dünya Savaşı sırasın-da etkinliğini büyük ölçüde yitirmiştir. Bu nedenle, Cumhuriyetin ilk yıllarında savunma sanayiine ilişkin ciddi bir altyapı devralınmamış, bu alandaki faaliyetler Kurtuluş Savaşı sırasında kurulan birkaç üretim tesisi ile sınırlı kalmıştır.

Türkiye'nin ilke ve en büyük özel sektör savunma sanayi fabrikasının temelleri 1925 yılında Şakir Zümre tarafından tamamı yerli sermaye ile İstanbul Haliç'te atılmıştır.

Cumhuriyet döneminde savunma sanayii, topyekûn sanayileşme ve kalkınma hareketinin önemli bir parçası olarak kabul edilmiş ve bu doğrultuda, ilk planlı dönemde savunma sanayiinin devlet eli ve yönlendirmesiyle geliştirilmesi ön-görölmüştür. Karşılaşılan tüm iktisadi ve teknolojik olumsuzluklara rağmen, Cum-huriyet'in ilk yıllarında ulusal savunma sanayimizin temelini oluşturacak nite-likte bazı yatırımlar yapılmış, başta Askeri Fabrikalar Genel Müdürlüğü'nün kurulu-şu olmak üzere, özellikle silah-mühim-mat ve havacılık sektörlerinde önemli girişimlerde bulunulmuştur.

1940 yılında Nuri Demirağ uçak fabrikası tarafından NUD36 eğitim uçağı 24 adet imal edilmiş, 1944 yılında ise NUD-38 altı (6) kişilik yolcu uçağı üretilmiştir.

Cumhuriyet döneminde milli bir savunma sanayiinin tesisi hedefi istikametinde gerçekleştirilen girişimlere rağmen, İkinci Dünya Savaşında ve sonrasında İngil-tere ve Amerika Birleşik Devletleri (ABD) tarafından sağlanan hibe ve yardımlar ile Türkiye'nin Kuzey Atlantik Antlaşması Örgütü'ne (NATO) girişile artış gösteren askeri yardımlar, henüz kuruluş aşama-

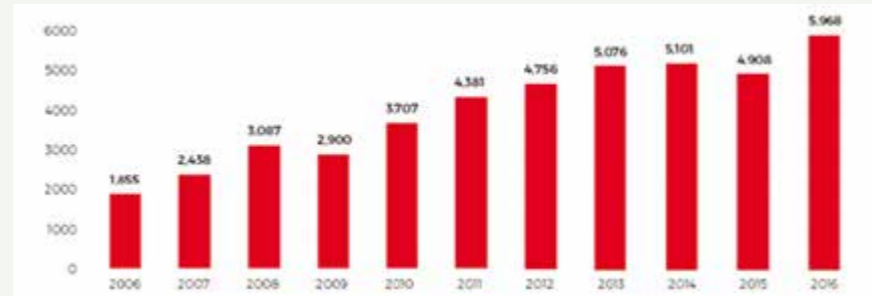
sında bulunan savunma sanayiinin geliş-mesini durdurmuştur.

Bu kapsamda, 1941-1944 döneminde Ödünç Verme ve Kiralama (Lend and Le-ase) Kanunu çerçevesinde ABD tarafın-dan Türkiye'ye 95 milyon dolarlık savaş malzemesi verilmiş, ayrıca 1945 yılında Türkiye ve ABD arasında yapılan Askeri Yardım Antlaşması ile İkinci Dünya Sava-şı sırasında sağlanacak askeri yardım bir anlaşma ile taahhüt altına alınmıştır.

Savaş sonrası dönemde ise Truman Doktrini ve Marshall Planı çerçevesinde ABD tarafından sağlanan yardımlar ile, bir yandan Türk ordusunu modern silah-larla donatarak Türkiye'nin savunma gü-cünü arttırmak, diğer yandan ise askeri harcamaların ekonomi üzerinde yarattığı olumsuz etkinin azaltılması amaçlan-mıştır. Sonuç olarak sağlanan yardımlar, Sovyet tehdidi karşısında Türk Silahlı Kuvvetleri'nin caydırıcı gücünün artırıl-masına önemli ölçüde katkı sağlamış, fa-kat ABD'den gönderilen malzemelere bir bedel ödenmemesine rağmen bu malzemelerin bakımı için her yıl bütçede ayrılan 400 milyon TL'lik kaynak, savun-ma harcamalarının ekonomi üzerinde yarattığı olumsuz etkiyi artırmıştır.

Bu ortamda, 1920'li ve 1930'lu yıllarda büyük fedakarlıklar pahasına elde edilen savunma sanayii imkan ve kabiliyetleri kaybedilmeye başlanmış, Silahlı Kuv-vetlerin yurt içi siparişleri azalmış ve bu nedenlerle askeri fabrikalar verimlilikleri-ni yitirerek Milli Bütçeye önemli bir yük olmuşlardır. Tüm bu sebeplerle askeri fabrikalar, 15 Mart 1950 yılında çıkarılan 5591 sayılı yasa ile Kamu İktisadi Devlet Teşekkülü şeklinde kurulan Makine ve Kimya Endüstrisi Kurumu (MKEK) Genel Müdürlüğü bünyesine alınmıştır. Örne-ğin, THK-5A hafif nakliye uçağı üretimi gerçekleştirerek, söz konusu uçağın ambülans versiyonunu Danimarka'ya ih-raç eden Türk Hava Kurumu (THK) uçak fabrikası MKEK'ye devredilmiş, ancak söz

#### Türkiye'nin Toplam Savunma ve Havacılık Cirosu (Milyon Dolar)



Kaynak: Savunma Sanayi Müsteşarlığı

konusu fabrika 1968 yılında tekstil fabri-kasına dönüştürülmüştür.

1974 yılındaki Kıbrıs Bunalımı sırasında müttefik ülkelerden alınan savunma teç-hizatının Türkiye'nin ulusal çıkarları doğ-rultusunda kullanmasının engellenmesi ve başta ABD olmak üzere bazı müttefik ülkelerin ülkemize ambargo uygulama-sı, savunma gereçlerinde diğer ülkelere mutlak bağımlı hale gelinmesinin sakın-calarını çarpıcı bir biçimde ortaya koy-muştur. 1974 Kıbrıs Barış Harekati'ndan alınan bu derslerle, "Kendi tankını, kendi silahını kendin yap." sloganı başlatılmış ve toplanan yardımlarla Ağustos 1974'te Türk Kara Kuvvetlerini Güçlendirme Vakfı kurulmuştur.

Bu tarihten sonra ASELSAN, HAVELSAN, ASPİLSAN gibi devlet sermayesine dayalı yatırımlar gerçekleştirilmişse de mevcut kaynaklar ve uygulanmakta olan tedarik politikalarıyla TSK'nın 1950'lerden itiba-ren biriken ve giderek büyüyen savunma teçhizatı açığının kapatılmasının müm-kün olamayacağı anlaşılmıştır.

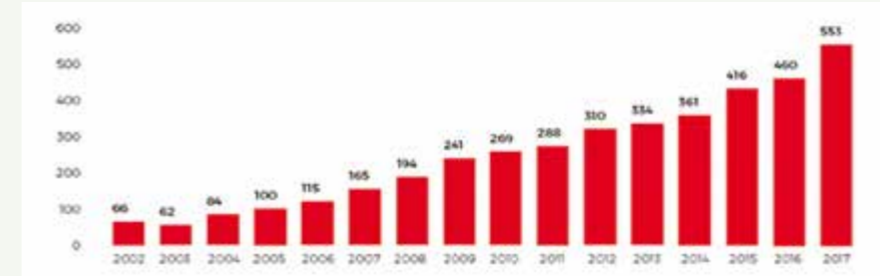
1980'li yıllarda Türkiye yapısal bir dö-nüşüm sürecine girerken, birçok sektör gelişen koşullar çerçevesinde yeniden örgütlenmiştir. Türk Silahlı Kuvvetleri'nin mali boyutu büyüyen ve teknolojik gereksinimi artan taleplerine çözüm bul-mak için yeni bir model geliştirilmiştir.

Bu kapsamda mali kaynağın sağlanması için bir Savunma Sanayii Fonu oluşturu-lmuş, Savunma Sanayii projelerini yür-ütmek için de 1985 yılında 3238 sayılı Kanun'la "Savunma Sanayii Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı" (SAGEB) kurulmuştur. SAGEB, 1989 yılında 390 sa-yılı Kanun Hükmünde Kararname ile Sa-vunma Sanayii Müsteşarlığı (SSM) olarak yeniden yapılandırılmıştır.

#### 3.2. TÜRKİYE BUGÜN SAVUNMA SANAYİİNDE NEREDE?

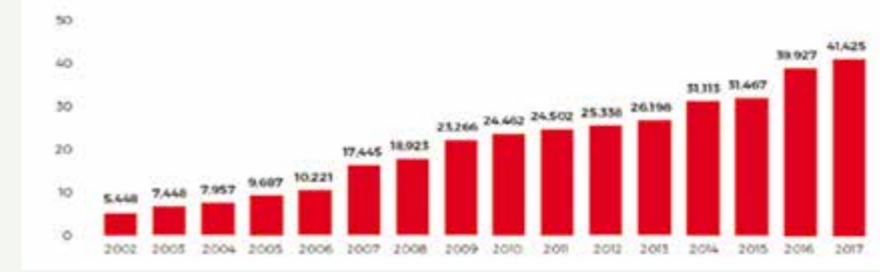
Savunma Sanayii Müsteşarlığı'nın kuru-luşunun ardından gerçekleştirilen yatırımlarla kara, hava ve deniz sistemleri ve

#### Savunma Projeleri Toplam Sayısı



Kaynak: Savunma Sanayi Müsteşarlığı

#### Savunma Projeleri Toplam Sözleşme Bedeli (Milyar Dolar)



Kaynak: Savunma Sanayi Müsteşarlığı

platform bazında çeşitli alanlarda yurtçi imkân ve kabiliyet kazanılmıştır. Bu kap-samda sistem entegrasyonu, komuta, kontrol, haberleşme, elektronik harp ve ateş gücü gibi alt sistemlerde de ciddi bir altyapı oluşmaya başlamıştır. Türk Silahlı Kuvvetleri'nin modernizasyonuyla başlatılan projeler, yerli savunma sanayimizin geliştirilmesi bakımından bir fırsat olarak değerlendirile-rek, SSM tarafından gerçekleştirilen proje faaliyetlerinin katkısıyla mevcut duru-mda Türk savunma sanayiinin gelişimi ivme kazanmıştır.

Türk Savunma Sanayi 2000'li yılların başından itibaren Savunma Sanayi Müsteşarlığı ile birlikte yeni bir konsepti ortaya koymuştur. TSK ihtiyaçlarının mümkün olduğunca özgün ve yerel kaynaklar-dan karşılanması planlanmıştır. Konsept değişiminin ardından geçen yaklaşık 15 yıllık sürede sipariş edilen ürünler envan-tere girmeye başladı. Aynı zamanda Türk Savunma Sanayi ihracatında da değişimler yaşanmıştır.

Bugün itibarıyla, kamu üreticilerinin ağır-lıkta olduğu savunma sektöründe, özel-likle kara ve deniz araçları ile elektronik ve yazılım alanlarında özel sektör yatırımları da faaliyet göstermektedir. SSM tara-fından yürütülen projeler kapsamında tamamlanan ortak üretim projelerinde ortalama %40 oranında yerli katkı ger-çekleştirilmiş ve bugüne kadar imzalan-mış bulunan 60 adet offset sözleşmesi kapsamında firmalardan toplam 4,5 milyar ABD Doları tutarında offset taahhüdü

almış, böylece yurt dışına kaynak çıkışı-nın en aza indirilmesi konusunda somut adımlar atılmıştır.

Savunma sanayisinin hiç kuşkusuz son dönemde büyüme gösteren sektörler-in başında gelmektedir. 2018 yılı devlet bütçesinden de en büyük artış savunma kaleminde olmuştur. 672 milyar liralık ödeneğin 88 milyarı savunmaya ayrıl-mıştır. Bu kapsamda Milli Savunma Ba-kanlığı bütçesi yüzde 41, İçişleri Bakan-lığı bütçesi yüzde 25, Jandarma Genel Komutanlığı bütçesi yüzde 42 ve Emni-yet Genel Müdürlüğü bütçesi yüzde 18 artırılmıştır. Diğer yandan devletin gerek proje kaynakları ve teşviklerle destekle-nen harcamalara, gerekse ürün ve tek-noloji çalışmaları üzerine sağlamış oldu-ğu katkı, 2016 yılında 741 milyon dolar düzeyine ulaşmıştır. 2012'de bu rakam 523 milyon dolar seviyesindeydi. 4 sene-lik periyot içerisinde oraya çıkan fark ha-liyle bizlere, verilen katkının gün be gün artış kaydettiğini ifade etmektedir.

2016 yılı sonu itibarıyla, savunma firma-larımızın tüm savunma ve havacılık sat-ışlarını içeren ve sektörün büyüklüğünü gösteren Toplam Savunma ve Havacılık Sektör Cirosu 5,968 milyar \$'a ulaşmıştır. Sektörün 2017 için ise daha da iyiye git-tiği görülmektedir. Geçmiş veriler hem günümüz hem de geleceğimiz için olumlu referanslar teşkil etmektedir.

Ayrıca Türkiye'nin savunma anlamında dışa bağıllığının azalıyor olması

oldukça sevindirici bir gelişmedir.

2002 yılında yalnızca 66 savunma pro-jesini yaklaşık %80 dışa bağımlılık oranı ile yürütürken; geldiğimiz noktada %65 in üzerinde yerlilik oranı ile proje sayı-mız yaklaşık 9 kat artarak 553'e ulaşmış-tır. Projelerden 50'si 2017'de başlamıştır, yaklaşık 40 proje de imza aşamasındadır. Uzun menzilli karadan karaya füze tesli-matları sürerken, Bora ve Kasırga füzeleri-nin imalatları da devam etmektedir.

2002 yılında yaklaşık 5,5 milyar \$ bütçeli savunma projeleri yürütülürken geldiği-miz noktada yaklaşık 8 katlık bir artış ile 41,4 milyar \$'lık proje hacmine ulaşılmış-tır. İhale süreci devam eden projeler de göz önüne alındığında, bu miktarın 60 milyar \$'ın üzerinde olacağı öngörülmektedir.

#### 3.2.1. Savunma Sanayinde Yerli Üretim

Türkiye'de savunma sanayi silah, araç -gereç, mühimmat alımları ile bunların yurt içinde üretimini 1985 yılından bu yana Savunma Sanayi Müsteşarlığı koo-rdine etmektedir. Silahlı kuvvetlerimizin araç ve gereçleri, silah ve mühimmatı-nı yurt içinde üretmek için yoğun çaba gösterilmektedir. Araç ve gereçlerde, silah ve mühimmatta, yabancı firmala-rın teknolojilerine ve lisanslarına bağlı olmamak için araştırma ve geliştirme ile özgün üretime yöneliyoruz.

Bu çerçevede yapılan çalışmalar neti-cesinde Türk Silahlı Kuvvetleri'nin ihti-yaçlarının yurt içinden karşılanma oranı 2003'de yüzde 25 iken şimdilerde yüzde 68'e ulaşmıştır. Silah ve mühimmatta, araç ve gereçlerde özgün üretim, Türk Silahlı Kuvvetleri'nin bağımsızlığını ve gücünü artırmaktadır.

Türk Silahlı Kuvvetleri Güçlendirme Vak-fı'na bağlı şirketler 2016 yılında savun-ma sanayinde gerçekleşen iş hacminde yüzde 43 pay sahibi olmuştur. Toplam savunma sanayi ihracatının yüzde 41'ini, toplam araştırma geliştirme harcamala-rının yüzde 60'ını vakıf şirketleri gerçek-leştirmiştir. Bu şirketler şunlardır: Aselsan Elektronik Sanayi Ve Ticaret A.Ş., Tusaş - Türk Havacılık Ve Uzay Sanayi A.Ş., Roketsan Roket Sanayi Ve Tic. A.Ş., Havelsan - Hava Elektronik Sanayi Ve Tic. A.Ş.,

İşbir Elektrik Sana-yi A.Ş., Aspilsan Enerji Sanayi Ve Ticaret A.Ş. Savunma Sanayi



Müşterilerinden iş alan firmalar, proje bedelinin yüzde 70'ini yurt içinde dağıtmak zorundadır. Proje bedelinin yüzde 30'unun yan sanayi kuruluşlarına dağıtılması, yan sanayi kuruluşlarına dağıtılacak proje bedeli kısmının ise yarısının KOBİ'lere dağıtılması istenmektedir. Bu kapsamda değişik konularda ihtisaslaşan büyük sanayi grupları yanında, 5 bine yakın KOBİ savunma sanayine parça üretmektedir. Ankara'da 730 hektarlık Alana Uzay ve Havacılık İhtisas Organize Sanayi Sitesi kurulmuştur.

### 3.2.2. Türk Savunma Sanayi Ürünleri

Son 15 yılda Türk savunma sanayi ürünlerinin ihracatı yaklaşık 7 kat artarken, Türk Silahlı Kuvvetleri yerli imkanlarla üretilen askeri ürünleri kullanmayı ilk tercih olarak benimsemiştir. Yerli olarak üretilen Türk Savunma Sanayi ürünlerinin özellikleri şu şekildedir:

### 3.2.3. Savunma Sanayi İhracatı

Savunma ve havacılık sanayisinin son yıllarda gösterdiği bu gelişim, çeşitli platform, sistem ve yeteneklerin yurt dışı pazarlarda talep edilmesini sağlamaktadır. Bu alanda faaliyet gösteren firmaların ihracatın yanı sıra ortak üretim, teknoloji transferi, ortak yatırım gibi yöntemleri kullanması uluslararası pazarlarda yeni kapıları açmaktadır.

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin ihracat verilerine göre, savunma ve havacılık sektörünün geçen yılki ihracatı bir önceki yıla göre yüzde 3,72 artmıştır. Böylece 2016'da 1 milyar 677 milyon 116 bin dolar olan sektörün ihracatı, 2017'de 1 milyar 739 milyon 453 bin dolara yükselmiştir. Geçen yıl ulaşılan bu rakam aynı zamanda savunma ve havacılık sanayisi açısından bugüne kadar yakalanan en

yüksek ihracat miktarı olarak kayıtlara geçmiştir. Savunma ve Havacılık sanayi kilo başına en yüksek ihracat geliri sağlayan sektördür. Genelde toplam ihracatımızın kg başı döviz getirisi 1.30 dolar dolayında iken savunma sanayi ürünlerinin kilo başı ihracat geliri geçen seneye göre 12.7 dolar artış göstererek 33 dolara ulaşmıştır.

Sektörün son 5 yılda gerçekleştirdiği ihracatın ekonomik büyüklüğü ise 8,1 milyar dolara ulaşmıştır. Savunma ve havacılık sektörünün ihracatı geçen yıl en yüksek seviyeyi 203 milyon 246 bin dolarla aralık ayında yakalamıştır. Sektörün ihracatının en az seviyeyi gördüğü temmuz ayında ise miktar 99 milyon 965 bin dolar olmuştur.

Türk lirası bazında sektörün ihracatı 2016'da 5 milyar 70 milyon lira iken, 2017 yılında bu rakam 6 milyar 343 milyon 699 liraya ulaşmıştır. Sektörün Türk lirası bazındaki ihracat artışı yüzde 25 olarak gerçekleşmiştir.

2017'de en fazla ihracatı yapılan ürün uçak ve helikopter aksam ve parçaları olmuştur. Söz konusu ürünlerin ihracatı bir önceki yıla göre yüzde 8,1 artarak 524,4 milyon dolara ulaşmıştır.

Diğer taşıtlar için turbojet ve turbopropeller için aksam ve parça ihracatı aynı dönemde yüzde 7 artarak 276,9 milyon dolara, sivil hava taşıtları için turbojet ihracatı yüzde 201,6 artarak 192,2 milyon dolara, tanklar ve diğer zırhlı savaş taşıtları ihracatı yüzde 17,2 artarak 111,8 milyon dolara çıkmıştır.

Geçen yıl 77,6 milyon dolarlık yivsiz tek namlulu, 41,6 milyon dolarlık tank ve diğer zırhlı savaş taşıtlarının aksam ve parçası, 36,5 milyon dolarlık yivsiz diğer

av veya hedef için av tüfeği, 36,5 milyon dolarlık da harp silahlarına ait mermi ve diğer mühimmat ihracatı yapılmıştır. İhracatta uçak ve helikopter aksam ve parçaları yüzde 30, turbojet ve turbopropeller için aksam ve parçalar yüzde 16, sivil hava taşıtları için turbojetler yüzde 11 pay almıştır.

Ülkeler bazında ihracatımıza baktığımızda, sektörün yaptığı ihracatta geçen yıl ilk sırayı ABD'nin aldığı görülmektedir. ABD'ye ihracat geçen yıl, 2016'ya göre yüzde 18 artarak 692 milyon 312 bin doları bulmuştur. ABD'yi, 208 milyon 641 bin dolarla Almanya, 106 milyon 871 bin dolarla Hindistan izlemiştir.

Sektörün ihracatta 2016'da en dikkati çeken artışlardan birini gerçekleştirdiği Hindistan'a geçen yıl yapılan ihracat da yüzde 125 artmıştır. Hindistan, sektörün en fazla ihracat yaptığı ülkeler arasında üçüncü sıraya yükselmiştir.

Bu ülkeleri sırasıyla Fransa, Polonya, İngiltere, Suudi Arabistan, İtalya, Malezya, Azerbaycan, Türkmenistan, Katar izlemiştir. Savunma ve havacılık sektörünün ihracatında bu ülkelerin dışında Ruanda, Bahreyn, Bangladeş, Umman, Filipinler, İrlanda ve Sudan gibi ülkelerde de kayda değer artışlar yaşanmıştır.

TAI, sektörün 2017'de en fazla ihracat yapan firması olmuştur. TAI'yi sırasıyla TUSAŞ Motor (TEI), Pratt & Whitney THY Teknik, ASELSAN ve Alp Havacılık izlemiştir.

### 3.2.4. Savunma Sanayisinin Geleceği

Savunma Sanayi Müsteşarlığı tarafından hazırlanan "Stratejik Plan 2017-2021"e göre Türkiye'nin stratejik hedefi, 'teknolojik üstünlüğü bulunan küresel oyuncu' olmaktır.

Bu hedef doğrultusunda Türk savunma ve havacılık sanayisinin son 15 yılda göstermiş olduğu gelişim, birçok alanda firmalarımızın platform, sistem ve yeteneklerinin yurt dışı pazarlarda talep edilmesini sağlamıştır. Firmalarımızın sadece ihracata odaklanarak değil, ortak üretim, teknoloji transferi, ortak yatırım gibi kazan-kazan ilişkisine dayalı yöntemleri de dikkate alarak işbirliği faaliyetleri yürütmeleri uluslararası pazarlarda tercih edilir olmalarında önemli rol oynamaktadır.

Savunma sanayi sektörünün yetkinliklerinin sürdürülmesi ve geliştirilmesi açısından dış pazarlar çok önemlidir ve bu pazarları geliştirecek birtakım önlemlerin alınması gerekmektedir. Bu doğrultuda

## TÜRK SAVUNMA SANAYİ ÜRÜNLERİ



Savunma Sanayi Müsteşarlığı tarafından "2017-2021 Uluslararası İşbirliği Ve İhracat Stratejik Planı" hazırlanmış ve 5 stratejik hedef belirlenmiştir. Bu hedefler şunlardır:

• **Stratejik Hedef 1:** Firmalarımızın uluslararası pazarlarda rekabet gücünü artırmak üzere finansman modelleri oluşturulmasına öncülük etmek

Savunma sanayisinin birçok sektörün gelişimine öncülük eden, teknoloji yoğun bir alan olduğu gerçeğinden hareketle dünya genelinde gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere öncelikli sektörler arasında değerlendirildiği bilinmektedir. İhracat, Ar-Ge, sanayileşme ve diğer alanlarda sunulan finansal desteklerde savunma sanayiine özel uygulamalar tasarlanması ve kullanıma alınması ülkelerin ekonomik gelişimleri, yetenek kazanımları ve dış politik hedefleri açısından önem taşımaktadır. Bununla birlikte, kaynak kısıtlılığı nedeniyle savunma sanayisinin uluslararası pazarlardaki ihtiyaçları için tasarlanacak bir finansman destek mekanizmasının net ihracat, oluşturulan istihdam, kazanılacak yetenek, vb. somut kriterler dikkate alınarak uygulamaya alınması önem taşımaktadır. Bu kapsamda öncelikli olarak ihracatın teşviki için finansman desteği modeli önerisi geliştirilecektir.

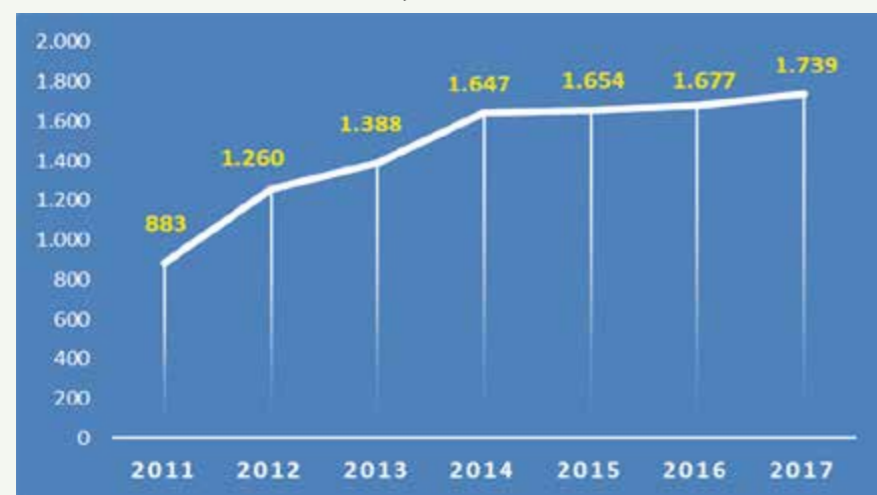
• **Stratejik Hedef 2:** Uluslararası işbirliğinde bütünlük yaklaşımıyla stratejik bakış açısı oluşturmak

Bazı Türk Savunma Sanayii firmaları yakın dönemde birçok kıta ve ülkede stratejik bir yaklaşımla iş geliştirme faaliyetlerini somut ortaklıklara dönüştürme başarısını göstermiştir. Önümüzdeki dönemde söz konusu yaklaşımın güçlendirilmesi ve sanayimizin genelinde yaygınlaştırılması hedeflenmektedir. Bu çerçevede günümüzün hızla değişen koşullarında bütüncül bir yaklaşımla ve dinamik olarak öncelikli ülkeler ve işbirliği fırsatlarının belirlenmesi sağlanacaktır.

• **Stratejik Hedef 3:** Pazarlamanın finansmanında teşviklerden azami şekilde yararlanılmasını sağlayacak çalışmalar gerçekleştirilmelidir

Ekonomi Bakanlığı ve ilgili kuruluşların ihracatı desteklemek amacıyla sunduğu fuar, heyet ziyareti, yurt dışı birim, marka ve tanıtım faaliyetleri vb. ihracat desteklerinin savunma sektörü tarafından daha etkin kullanılmasına yönelik girişimlerde bulunulacaktır

### Savunma Ve Havacılık Sektörü İhracatı (Milyon Dolar)



Kaynak: TİM

• **Stratejik Hedef 4:** Savunma Sanayinin yurt dışı tanıtım, iş geliştirme ve işbirliği faaliyetlerini destekleyecek projeler yürütmek

Günümüzün hızlı konjonktürel değişimlerine paralel olarak Savunma Sanayii Uluslararası Tanıtım ve İşbirliği Ofislerinin yeniden konumlandırılması ve yapılandırılması ihtiyaçları sistematik olarak ele alınacaktır.

• **Stratejik Hedef 5:** NATO-CNAD Faaliyetlerinin Uluslararası İşbirliği ve Sanayileşme Faaliyetlerine Katkısını Artırmak NATO bünyesinde silahlanma işbirliğinin sanayileşme faaliyetlerine katkısının artırılması, NATO'da daha etkin temsil ve tanıtım, SSM proje gruplarının çalışma gruplarına daha etkin katılımı, SSM proje birimlerinin NATO'da edinilen bilgilerden daha etkin bir şekilde faydalanabilmesi, firmaların takip ettiği fırsatlarda firmalarla Türk Delegasyonu arasında koordinasyonun artırılması, Türk savunma sanayinin NATO'da daha etkin görev alması hedeflenmektedir.

Önümüzdeki dönemde özellikle Orta-doğu, Pasifik, Güney ve Merkez Asya ülkeleriyle, Latin Amerika savunma sanayi ihracatı konusunda önemli pazar yerleri olarak öne çıkmaktadır. Siyasi atmosferin yumuşaması ile sektör oyuncularının bu bölgelerde oluşturmuş oldukları güveni yenileyecekleri ve yeniden buralarda platform, sistem ve silah bazlı satışların yapılabileceği öngörülmektedir.

Savunma sanayisinde milli hamlelerini sürdüren Türkiye, kıtalararası füzelerin deneği günümüzde acil ihtiyacı uzun menzilli füze ve hava savunma sistemi olarak belirlemiştir. Ancak yıllarca Türkiye'yi savunmada kendilerine bağımlı kılan başta ABD olmak üzere Batılı ülkeler, Türkiye'nin hava savunma ihtiyacını karşılamak bir yana engel olmak için elinden geleni yapmaktadır. Türkiye'nin savunmada Batı'ya bağımlılığının kurtulmaması için her yol denenmektedir. Suriye sınırına konuşlanan S-400'lere karşı Türkiye'yi yalnız bırakanlar tarafından, Rusya'dan alınacak S-400'leri engellemek için en ağır tehditler savrulmaktadır.

Rus S-400'lerin yanı sıra Fransız- İtalyan ortaklığıyla SAMP-T'nin ileri versiyonunun üretiminde anlaşma imzalayan Türkiye, bu acil ihtiyacı için milli sistem üretimini de hızlandırma kararı almıştır. Bu kapsamda Cumhurbaşkanı Tayyip Erdoğan'ın Fransa ziyareti sırasında Fran-

sa-İtalya ortaklığı Eurosam ile Türk ortakları Aselsan ve Roketsan arasında uzun menzilli hava savunma ve füze projesi için sözleşme imzalanmıştır. Üç ülkenin geliştireceği füze programının 2020'lerin ortasında hazır olması öngörülmektedir. Böylece hayalet uçaklar, insansız hava araçları ve füzelerden kaynaklanan tehditlere karşı savunma imkanları sağlama hedeflenmektedir.

#### 4. SONUÇ

Dünyada savunma sanayi harcamalarında bir durgunluk olduğu görülmektedir. Havaçılık sektörünün yükselen ivmesinin yanında karaçılık sektöründe bir duraklama olduğu belirtilmektedir. Havaçılık sektöründe, insanlı ve insansız hava araçlarının geliştirilmesi ve pazarlanmasına yönelik çalışmaların artacağı öngörülmektedir. Türkiye de bu ürünlerde milli ve özgün tasarımlara sahip olmayı hedeflemektedir. Örneğin Milli Muharip Uçak yapmayı planlamaktadır. Deniz üstü platformlarda korvet üstü savaş gemilerinin üretilmesinin yanında deniz altında da önemli gelişmeler yaşanması beklenmektedir. Denizaltı torpido çalışmaları bu gelişmelere örnek olabilir. Savunma Sanayi Sektörünün faaliyet alanlarını başlı başına ulaşım, güvenlik, haberleşme gibi kalemlerin oluşturuyor olması ülkeler için artık ciddi gereksinim haline dönüştüğünü / dönüşeceğini söyleyebiliriz. Son dönemde Türkiye tarafından bilgi teknolojileri ve savunma sistemi teknolojilerinin de yurt içinde geliştiriliyor olmasının da yatırımcılar için kısa vadeli yatırımdan ziyade daha çok uzun vadeli bir yatırım olarak değerlendirilebilecektir. Türkiye'nin 2023 hedefleri doğrultusunda dünya savunma sanayi ihracatında ulaşmak istediği basamak 10. sıradır. Bu sınıra ulaşmak için yaklaşık 25 milyar USD'lik ciroyu yakalanması gerekiyor. Buna karşılık Türkiye'nin 2014-2015-2016 cirosu birbirine yakın olmuştur. 2014 cirosu 5.101 milyon USD, 2015 cirosu 4.908 milyon USD ve 2016 cirosu 5.968 milyon USD olarak gerçekleşmiştir. 2017 yılı performansının da bu rakamlara benzer olacağı öngörülmektedir. Türkiye'nin mevcut savunma sanayi ihracatı kapasitesi ülkeyi şu ana kadar dünyada 12. sıra ile 15. sıra düzeyine getirebiliyor. Gelinen dönemde yaşanan gelişmeler umut verici olmakla birlikte Türkiye'nin hedefleri doğrultusunda daha başarılı olması gerekiyor. Bu çerçevede Türk Sa-

vanma Sanayinde faaliyet gösteren sanayicilerin, satış ve pazarlama anlamında dünya ile rekabetindeki seviyesini artırması gerekmektedir. Bunun için dünya pazarını iyi analiz eden, o ülkelerle hem joint venture olarak orada yatırım yapan hem de belki tamamen kendi firmalarını kuran, tasarım ofislerini o bölgelerde oluşturan ve yurtdışına çok daha yaygın ve geniş bir kadroyla çalışan bir noktaya gelinerek bu hedeflere ulaşılabilir.

Savunma sanayinin gelişmesi, genelde tüm sanayi sektöründeki gelişmeye bağlıdır. Tüm sanayi sektöründe araştırma geliştirmenin artması, ileri teknolojiye dayalı üretim, savunma sanayindeki gelişmeyi hızlandıracaktır. Sürdürülebilir bir savunma sanayi için ihracatın bir zorunluluk olduğu günümüzde Türkiye'nin yapması gereken; üretimde yerli katkıyı olabildiğince artırmak ve motor, dişli sistemleri gibi kritik teknolojilere de önem vermektir.

Sonuç itibarıyla, Savunma Sanayii Müsteşarı Prof. Dr. İsmail Demir'in "Yüksek katma değerli üretim, ülke olarak istiklal ve istikbalin garantisi, bağımsızlık ve çıkarlar doğrultusunda hareket edebilmenin anahtarı" ifadesi, gerçekten çok çarpıcı. Silahlı Kuvvetlerimizin bağımsızca hareket edebilmesini sağlamak amacıyla kurulan ve üretimleri desteklenen savunma sanayi üreticilerinin bugün geldikleri durum, son günlerde Afrin'e yönelik gerçekleştirilen "Zeytin Dalı Operasyonu"nda da görüldüğü üzere hem bizleri gururlandırmakta hem de Türk dış politikasında elimizi kuvvetlendirmektedir. Güçlü ve bağımsız savunma kuvvetleri her zaman, ülkemiz üzerinde oynanmak istenen oyunların ciddi bir engelleyicisi olacaktır.

#### 5. KAYNAKÇA

- Dora Uzkesici, "Türk Savunma Sanayi 2017 Yılı İhracatı ve Gelecek Beklentileri", 27 Aralık 2017 <http://www.pazarlamasyon.com/pazarlama/turk-savunma-sanayi-2017-yili-ihracati-gelecek-beklentileri/>
- Güngör Uras, "Savunma Sanayi", Milliyet, 14 Mayıs 2017
- Kıymet Sezer, "Türkiye Hava Savunma Sistemini Anıyor S-400'den Sonra SAMP-T", Derin Ekonomi Dergisi, Aralık 2017
- Oktay BİNGÖL, Ali Bilgin VARLIK, "Türk Savunma Sanayinin Geleceği", TASAM, Stratejik Rapor No: 71, 2015
- "Ülkemizde Savunma Sanayinin Tarihçesi", Yatırım, Finansman Dış Ticaret Dergisi Savunma Sanayi Dosyası, Ağustos 2016
- "Savunmada ihracat rekoru!", Sabah Gazetesi, 04 Ocak 2018
- "Türk Savunma Sanayinin 2016 Yılı Performansı", Savunma Sanayi Müsteşarlığı
- SIPRI Military Expenditure Database (2017)
- "Stratejik Plan 2017-2021", Savunma Sanayi Müsteşarlığı
- "2017-2021 Uluslararası İşbirliği Ve İhracat Stratejik Planı", Savunma Sanayi Müsteşarlığı



## BAYIR DIAMOND HOTEL & CONVENTION CENTER KONYA



Eşsiz Lezzetleri, Bay ve Bayanlar için ayrı  
2500 m<sup>2</sup> SPA Merkezi, Olağanüstü Konaklama,  
Kongre, Toplantı ve Organizasyon Deneyimi ile  
**Hizmetinizdeyiz.**



# SAVUNMA SANAYİNDE YERLİ ÜRETİM

## 1. TÜRKİYE'DE YERLİ ÜRETİMİN GEÇMİŞİ

Cumhuriyetin ilanından önce 17 Şubat – 4 Mart 1923 tarihlerinde İzmir'de gerçekleşen ilk İktisat kongresinde ekonomik bağımsızlığın önemi açısından milli sanayi hareketi oluşturulması için önemli bazı kararlar alınmıştır. Bu kararlar;

- Hammaddesi yurt içinden sağlanan veya yetiştirilebilen sanayi ülkemizde bir an önce kurulmalıdır,
- El işçiliğinden ve küçük imalattan süratle fabrika üretimlerine veya büyük işletmelere geçilmelidir,
- Dış rekabete dayanabilmek için sanayinin toplu ve bütün olarak kurulması gerekmektedir,
- Yabancıların kurdukları tekellerden ve yabancı ürünlerden kaçmak gerekir,
- Demiryolu inşaat programına hemen başlanmalıdır.

Yukarıda görüldüğü üzere, gerçekleştirilen Kongrede yerli üretimin önemi açıkça vurgulanmış ve bu öneme hizmet edebilmek amacıyla adımlar atılmaya başlanmıştır. 1925 yılında Atatürk'ün emri ile kurulan Türk Tayyare Cemiyeti

ileriki yıllarda Türk Hava Kurumu olarak görevine devam etmiştir. Aynı tarihlerde kurulan Tayyare Motor ve Otomobil Anonim Şirketi (TOMTAŞ) Türk Hava Kuvvetlerinin ihtiyacı olan her türlü uçağı üretebilmek ve bakımını yapabilmek amacıyla kurulmuştur. Bu faaliyetlerin başlangıcı olarak, 6 Ekim 1928'de Kayseri'de Türk-Alman iş birliği ile Junkers A-20 modeli uçak üretimine başlanmıştır. 15 adet üretilen Junkers A-20'den sonra 1932 yılı sonrasında Amerikan Curtis-Wright montajına başlanmıştır. 1948 yılına gelene kadar toplam 145 adet Alman Gotha, 112 adet İngiliz Miles-Magister tipi uçak üretilmiştir. Bu dönemlerde ülkenin kalkınması için birçok fabrika ve kurum kurulmuştur. Bu kurumlardan bazıları şunlardır; 1924'de Ankara fişek fabrikası, Gölçük tersanesi, İş Bankası, 1925 yılında Eskişehir hava tamirhanesi, 1926 yılında Alpullu ve Uşak şeker fabrikası, Kırıkkale Mühimmat Fabrikası, 1927'de Eskişehir Kiremit Fabrikası, 1928'de Kırıkkale Elektrik Santrali ve Çelik Fabrikası, 1929'da İstanbul Otomobil Montaj Fabrikası, 1930'da

Tabanca, Havan ve Mühimmat Fabrikası, 1931'de Devlet Demiryolları Umum Müdürlüğü, 1932'de Merkez Bankası, 1938'de Sivas Çimento Fabrikası gibi birçok kurum kurulmuştur.



Kurulan bu fabrikalar sayesinde 1929-1938 yılları arasında ağır sanayi üretimi %152 artarken, toplam sanayi üretimi de %80 oranında artmıştır. 1936 yılında Nuri Demirağ tarafından başlatılan havacılık sektörü ile İstanbul-Beşiktaş'ta tasarım ve prototip atölyesi, Sivas-Divriği'de uçak fabrikası ve havacılık okulu tesisi, 1937'de Selahaddin Alan Beşiktaş-Hayrettin iskelesinde Etüt Atölyesi, 1945'de Divriği'de Gök



Uçuş okulu kurulmuştur. Tüm bu girişimler için bugün ki Atatürk Havaalanı olan havaalanını açmıştır. İlk paraşüt imalatı da yine bu tesislerde yapılmıştır. Kurulan bu okulda 1943 yılına kadar 290 pilot yetişmiş ve THK'na 65 adet planör ve 15 adet eğitim uçağı teslim edilmiştir. Sonraki yıllarda gelişen fabrika yurt dışından talepler almaya başlamıştır. İkinci Dünya Savaşı döneminde Türkiye'ye sığınan Alman ve Polonyalı mühendisler ile birlikte THK Etimesgut'ta atölyeleri büyüterek 1942 yılında uçak fabrikasını kurmuştur. Fabrika 10 yıl içerisinde 16 tip uçak tasarımı ve 126 adet Türk tasarımı uçak gerçekleştirmiştir. Bunların arasında en önemlisi sayılabilecek THK-13 "Uçan Kanat" test uçuşlarında yaşanan bir kaza nedeni ile geliştirilememiştir.

## 2. II. DÜNYA SAVAŞININ YERLİ ÜRETİME ETKİLERİ

Türkiye, İkinci Dünya Savaşı'na doğrudan katılmamasına rağmen savaşın getirdiği tüm ağır şartları yaşamıştır. Savaşa girme ihtimaline önlem almak amacıyla ülke gelirinin önemli bir bölümü savunmaya ayrılmıştır. Seferberlik nedeni ile iş gücü azalmış, üretim de önemli ölçüde azalmıştır. İthalat yarı yarıya düşmüş, karaborsa ve haksız kazanç artmıştır. Sanayi üretimi, tarımsal gelir, milli gelir önemli ölçüde azalmıştır. Savaş bittiğinde Türkiye ekonomisi 1934 yılındaki durumunun gerisine düşmüştür. Rusya'nın boğazlarda hak talepleriyle karşı karşıya kalan Türkiye destek için Amerika'ya yakınlaşmıştır. Bu yakınlaşma sonucunda ABD, Türkiye'ye Truman Doktrini ve Marshall Planı çerçevesinde yardımlar gerçekleştirmiştir. 400 milyon \$ civarında gerçekleşen yardımların

135 milyon \$'ı hibe, kalan kısmı da geri ödeme şartıyla verilmiştir. Yardımların %60'ı tarım alanında kullanılmış, ancak tarım aletlerinin yurtdışından alınması sebebiyle bakım-onarım maliyetleri o dönemde ülkenin dış ticaret dengesini alt üst etmeye yetmiştir. Verilen yardımların diğer kısmı da karayollarının gelişmesi için verilmiş olup, Atatürk döneminde başlanan demiryolu yapımı durdurularak karayolu ulaşımı artırılmıştır. Böylece ithal ettiğimiz yabancı araç ve otobüsler ile birlikte yedek parça ve petrol ihtiyaçlarımızda doğmuştur. 1950 yılından sonra uçak fabrikalarına verilen talepler iptal edilerek uçak üretimimiz de durdurulmuştur.

## 3. SAVUNMA SANAYİNDE KULLANILAN YERLİ TEÇHİZATLAR

Türkiye Cumhuriyeti, kurulduğu günden bu yana dış güçlerin her zaman yakın takibinde olmuştur. Gerek ekonomik anlamda gerekse siyasi anlamda dışa bağımlı bir ülke olmamız içinde her fırsatı değerlendirmişlerdir. İçeride ve dışarıda yer alan düşmanlarımız zaman zaman amaçlarına ulaşmayı başarmış olsalar da özellikle son yıllarda dışa bağımlılığımızı azaltmaya yönelik izlenen politikalar sayesinde daha bağımsız ve kendi ayakları üzerinde durmaya çalışan bir ülke konumuna gelmiş bulunmaktayız. Bu politikaların başında da yerli ve milli üretime verilen önem ve teşvikler yer almaktadır. Özellikle savunma sanayisinde kullanılan yeni nesil yerli silahlarımız, şu günlerde Afrin'de savaşan ordumuz tarafından kullanılarak birçok başarıya imza atılmasında yardımcı olmaktadır. Ülkemizin savunma sanayisinde kullandığı yerli silahlarımız şunlardır;



• **ATAK HELİKOPTERİ:** İlk adımı 1995 yılında atılan Türkiye'nin yerli üretimi taaruz ve taktik keşif helikopteri olan Atak, İtalyan AgustaWestland, TUSAŞ ve

ASELSAN ortaklığında geliştirilen ATAK T-129 helikopteri ilk uçuşunu 2009 yılında AgustaWestland tesislerinde gerçekleştirmiştir.



• **SOM FÜZESİ:** TÜBİTAK SAGE tarafından geliştirilen ve üretimini ROKETSAN'ın yaptığı yerli cruise füzesinin menzili 180 kilometrenin üzerindedir.



• **TUSAŞ ANKA:** Türk Havacılık ve Uzay Sanayi (TUSAŞ) tarafından geliştirilen İnsansız Hava Aracı ANKA, ilk silahlı operasyonunu 2017 yılının Temmuz ayında gerçekleştirmiştir.



• **CİRİT FÜZESİ:** Cirit Türkiye'nin roket ve füze sistemleri üreticisi olan ROKETSAN tarafından geliştirilmiştir. Hafif zırhlı/zırhsız sabit ve hareketli hedeflere karşı yüksek hassasiyete sahip, sınıfının en uzun menzilli füzesi olan Cirit, ATAK helikopterlerince de kullanılmaya başlanmıştır.



• **ZIPKIN:** Türkiye'nin ilk yerli Kaidiye Manteli Stinger'i (KMS) olan Zıpkın, ASELSAN tarafından üretilmiştir. Zıpkın

TSK envanterindeki yerini 20 Ekim 2004 tarihinde almıştır.



• **KAYI SINIR GÜVENLİK SİSTEMİ:** Modern elektronik algılayıcı cihazların yer aldığı "Kayı Sınır Güvenlik Sistemi" Hatay sınırında hizmet vermektedir. Türk yapımı cihazların yer aldığı elektronik sistem sayesinde sınıra yaklaşan İHA, araç veya insanları tespit edip, komuta merkezini uyarmaktadır. Sınırdaki kaydedilen tüm görüntüler tek merkezde toplanmakta ve kameralar tehdit oluşturan nesneye otomatik odaklanmaktadır. Radar karşıtıcı cihazların da bulunduğu sistem, her türlü tehditte komuta merkezindeki güvenlik güçlerine bilgi aktarmaktadır.



• **FIRTINA OBÜSÜ:** Atış kontrol sisteminde ASELSAN imzalı özel yazılımın kullanıldığı Fırtına, 25 kilometre menzilli yaptığı atışlarda, yakın aralıklarla attığı mermilerle hedefi üç farklı noktadan vurabilme özelliğine sahiptir.



• **UMTAS FÜZESİ:** Lazer güdümlü füze L-UMTAS'ın atış testleri ve milli imkanlarla üretilen Atak helikopterine entegrasyon çalışmaları geçtiğimiz yıl başarıyla sonuçlandırılmıştır. UMTAS'lar

Atak helikopterlerinde kullanılabilirler.



• **ALTAY TANKI:** Altay Türkiye'nin geliştirdiği 3+ nesil ana muharebe tankıdır. Şu anda tasarım aşamasındadır. Otokar tarafından üretilen Türkiye'nin ilk Milli Ana Muharebe Tankı Altay'ın tasarımında, Türk Silahlı Kuvvetleri'nin gerçekleştirebileceği her türlü harekât şartları ve katılım sağlayacağı BM/NATO hareketlerinin ihtiyaçları göz önünde bulundurulmuştur. Altay tankının seri üretiminin 2019 yılının ilk çeyreğinden itibaren teslim edilmeye başlanması beklenmektedir.



• **HİSAR FÜZELERİ:** Askeri üs, liman, tesis ve birliklerin hava tehditlerinden korunması amacı ile sabit ve döner kanatlı uçaklara, seyir füzelerine, havadan karaya atılan füzelere ve insansız hava araçlarına karşı HİSAR-A 10+km, HİSAR-O 16+ km menzil aralıklarında kullanılan hava savunma füzeleridir.



• **KAPLAN:** Muharebe ağırlığına bağlı olarak 22-25 Bg/ton güç ağırlık oranında, otomatik şanzımanlı, ana muharebe tankları ile ortak hareket yeteneğine sahip yeni nesil zırhlı muharebe aracıdır.

Araç farklı alt sistemlerin entegre edilmesi suretiyle her türlü görevi yerine getirmeye olanak sağlayan platform tasarımına sahiptir. Balistik malzemelerden, balistik kaynak tekniği ile birleştirilerek imal edilmektedir. Gövdesi su sızdırmaz olup, kapaklar ve tapalar su sızdırmaz contalıdır. Güç grubu kabini ile genişletilmiş sürücü bölmesi aracın ön kısmında yer alırken, nişancı ve komutan mahalleri aracın orta kısmında bulunmaktadır.



• **PARS 4X4:** İleri gözetleme, anti-tank ve komuta kontrol gibi özel maksatlı görevleri yerine getirmek üzere tasarlanmış bir araçtır. 25-30 Bg/ton gücündeki araç 1.9 m'lik düşük bir silüete ve amfibi özelliğe sahiptir. 5 kişilik mürettebatı bulunan araç hiçbir hazırlık gerektirmeden derin ve akıntılı suda operasyon yapabilmektedir. Mayınlara ve el yapımı patlayıcılara karşı korumalı olan aracın gövdesi, balistik malzemeden üretilmiş olup, CH-47 Chinook ağır yük helikopteri dahil her türlü askeri kargo uçağı ile taşınabilmektedir.



• **ANKEROT:** Konya'lı Elfatek Elektronik firması tarafından özellikle Doğu ve Güneydoğu'da terör örgütü PKK'ya karşı mücadele veren asker ve polisin kullanılabilmesi için üretilen Ankerot, tank görünümüne sahip uzaktan kumandalı mini insansız araçtır.

• **KORAL:** ASELSAN tarafından özgün olarak geliştirilen, hedef ülke radarların



karıştırılıp aldatılmasını ve iş yapamaz hale getirilmesini sağlayan "KORAL" Mobil Elektronik Harp Sistemi, Hava Kuvvetleri Komutanlığına teslim edilmiştir. KORAL Mobil Elektronik Harp Sistemi, askeri taktik araçlara entegre edilen ve geniş bir frekans bandında çalışan Elektronik Destek Sistemi (KORAL ED) ile Elektronik Taarruz Sistemi'nden (KORAL ET) oluşmaktadır.



• **KUNDUZ – AZMİM:** Türk ordusunun amfibi zırhlı aracı Kunduz – Azmim, hem karada hem de suda görev yapabilmektedir. FNSS tarafından üretilen zırhlı istihkam aracı, savaş sırasında en kritik bölgelerde dahi görev alabilmektedir. Aracın üzerinde, termal kamera, sis havanları, 2 adet su jeti, iklimlendirme ve KBRN Sistemi, Balast boşaltma sistemi, dozer bıçağı yer almaktadır. 2 personelin kullandığı araç, karada saatte 45, suda ise 8,6 km hız yapabilmektedir. Azami 400 km yol yapabilen zırhlı araç, nokta dönüşü de yapabilmektedir.



• **OTOKAR – ARMA:** Yüksek taktik ve teknik özelliklere sahip yeni nesil çok tekerlekli modüler bir araç olan ARMA, üstün hareket kabiliyeti, yüksek mayın ve balistik koruma ile orta ve yüksek kalibre

silah sistemi entegrasyon opsiyonlarına sahiptir. Arma, en zorlu arazi koşullarında bile hizmet verebilmektedir.



• **KİRPI:** Adını korunması yönüyle Kirpiden alan bu araç BMC tarafından üretilmektedir. Tasarım ve üretim amacı mayına karşı dayanıklı zırhlı personel taşıyıcı olan kirpinin başlıca kullanıcıları Türk Silahlı Kuvvetleridir.



• **TULPAR:** A400M ile taşınabilirlik, modüler koruma yapısı, elektronik alt yapı ve düşük silüet gibi teknik ve taktik özellikleri ile geleceğin zırhlı muharebe aracıdır. Geniş iç hacmi, yüksek taşıma kapasitesi ve esnek mimarisi ile gelecekte ortaya çıkabilecek zırh ve görev donanımı ihtiyaçlarına cevap verebilecek genişleme kapasitesine sahiptir.



• **URAL:** Otokar tarafından tamamı zırh sacından üretilmiş personel kabini ile farklı tehditlere karşı sağladığı üst seviye personel korumasına ilave olarak; geniş iç hacmi ve koltuk ara mesafeleri, ergonomik tam boy koltukları, süspansiyonu ve sınıfındaki en büyük lastik ebadı sayesinde personel konforunu da en üst seviyede tutmaktadır.



• **OTOKAR COBRA:** Otokar firması tarafından 1997 yılında üretimine başlanan zırhlı personel taşıyıcı aracıdır. Azami 100 km hıza çıkabilen araçta bir adet 1 x 7.62 mm veya 12.7 mm makineli tüfek bulunmaktadır. 9 personel taşıma kapasiteli lastik tekerlekli 4x4 Cobra Zırhlı aracın amfibi versiyonu da bulunmaktadır. Kazakistan Silahlı Kuvvetleri ihtiyacı için Otokar şirketi Kazakistan Engineering şirketi ile 2011 yılında yapılan anlaşma doğrultusunda ortak lisanslı üretim yapmaktadır.



• **TCG HEYBELİADA (F511):** Pendik'teki Deniz Kuvvetleri Komutanlığı'na bağlı İstanbul Tersanesi'nde 2005 yılında ilk kaynağı vurulan TCG Heybeliada, 27 Eylül 2008 tarihinde suya inmiştir. Türk Silahlı Kuvvetleri tarafından başarılı bir şekilde gerçekleştirilmekte olan Afrin Harekâtı için Suriye sınırına birçok farklı kentten askeri araç ve personel seviyatı yapılmaya devam edilmektedir. Operasyon için kullanılan yerli silah ve savunma teknolojileri bölgede en çok dikkat çeken unsurlarından biri olmuştur. Harekât kapsamında Hatay'ın Afrin sınırına 40 km'lik alana kurulması planlanan Kayı Sınır Güvenlik Sistemi'nin büyük bir kısmı başarılı bir şekilde faaliyete geçirilmiştir. Onlarca farklı elektronik algılayıcıya ev sahipliği yapan ve sınır hattını 7/24 gözetleyen sistem, bu sayede sınır hattına yaklaşmakta olan insansız hava aracı, araç ve insanları tespit ederek komuta merkezini uyarmaktadır.

#### 4. YERLİ ÜRETİMLE İLGİLİ ATILAN ADIMLAR

Savunma sanayide gerçekleştirilen yerli üretimin hem ülke ekonomisine hem de dışa bağımlılığımızın azalmasında önemli katkıları olmaktadır. Ancak tabii ki tek başına yeterli olmayacaktır. Bunun içinde hükümetin yakın zamanda atmış olduğu adımlar mevcuttur. Bunlardan bir tanesi; "KOSGEB STRATEJİK ÜRÜN DESTEĞİ"dir.

##### 4.1 KOSGEB Stratejik Ürün Desteği

Bu destek programıyla birlikte ithalatı yüksek olan stratejik ürünlerin yerleştirilmesi ve millileştirilmesi hedeflenmektedir. Üretimde daha yüksek oranda yerli girdi kullanımı sağlanacak olup, KOBİ'lerin teknolojik üretim yeteneklerinin geliştirilmesi ve teknolojinin tabana yayılması kolaylaşacaktır. KOBİ ile büyük işletmelerin birlikte hareket edebilme yetenekleri geliştirilirken, ithal bağımlılığı yüksek olan ara malların yerli üretiminin desteklenmesi ile ithalatın ve cari açığın azaltılması hedeflenmektedir. Öte yandan yurt içi üretimde yerli ara mali kullanımı sağlanarak yerli imalat sanayinin altyapısının geliştirilmiş olacaktır. KOBİ'lerde nitelikli insan kaynağının oluşturulması ve istihdamın artırılması sağlanacaktır.

Cari açığın azaltılmasına katkıda bulunacak yatırımlar desteklenecek. Cari açığı azaltmaya katkıda bulunacak ürünler KOSGEB başkanlığı tarafından belirlenerek, bu ürünlerin üretilmesi ve ticarileşmesini sağlayabilecek işletmeler bu destekten faydalanabilecek. Yüzde 70 geri ödemesiz sağlanacak destekler; makine teçhizat, yazılım giderleri, personel gideri, bilgi transferi, test-analiz, kalibrasyon ve referans numune desteği ve hizmet

alımı destekleri şeklinde olacak. Destek oranları %70 geri ödemesiz, %30 geri ödemeli oranı uygulanarak destek kapsamında alınacak makine teçhizatın yerli üretim olması önemli olup, yatırımın gerçekleşmesi için alınacak makine-teçhizat ve yazılım giderleri yerli mali belge kapsamında alınması durumunda geri ödemesiz destek oranına %15 ilave edilecek. İşletmeler desteklenmesi ön görülen tutarın %25'i kadar erken ödeme alabilecekler. Destek kapsamında istenen teminat mektubu giderleri de %100 oranında desteklenecek. Proje süresi en çok 36 ay olup, kurul kararı ile 6 aya kadar ek süre verilebilecek. Program kapsamında verilecek desteklerin toplam üst limiti 5.000.000 TL olarak belirlenmiştir.

Başkanlık; kalkınma planları, hükümet programları ve yıllık programlarda belirlenen hedefler ile stratejik dokümanlardaki öncelikler doğrultusunda; bölgesel, sektörel ve ölçeksel kriterler ile teknoloji düzeyi ve özel hedef gruplarını dikkate alarak iki katını geçmemek üzere destek üst limitini artırabilecek. Stratejik Ürün Destek Programı ile; cari açık problemini azaltmaya katkıda bulunacak yatırımların desteklenmesi yoluyla; ithalat miktarı yüksek stratejik ara malların yerli üretiminin teşvik edilmesi, ülke ekonomisine katma değer sağlanması, imalat sanayinde yerli girdi oranının artırılması ve yerli imalat sanayinin gelişmesinin desteklenmesi amaçlanmaktadır.

##### 4.2 Yerileştirme Yürütme Kurulu

Yurt içi sanayisinin uluslararası pazar entegre olarak geliştirilmesi, yüksek teknoloji ürünlerin sanayi ve ihracattaki payının artırılması amacıyla "Yerileştirme Yürütme Kurulu" oluşturulmasına dair bir genelge yayınlanmıştır. 24 Ocak

2018 tarihinde yayımlanan genelgede sanayimizin ithalat bağımlılığını azaltacak, rekabet gücünü artıracak programların hayata geçirilmesi amacıyla çalışmalar yürütmek üzere ekonomiden sorumlu Başbakan Yardımcısı başkanlığında; Bilim Sanayi ve Teknoloji, Ekonomi, Gümrük ve Ticaret, Kalkınma ve Maliye Bakanları ile gündemdeki konulara göre ilgili bakanların katılımı ile oluşturulan kurulun sekreteryaya hizmeti Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Müsteşarı tarafından gerçekleştirilecektir.

Söz konusu kurulun çalışmaları ile ortak akıl oluşturulması, yurt içi sanayimizin uluslararası pazarlara entegre olarak geliştirilmesi, orta-yüksek ve yüksek teknoloji ürünlerin sanayi ve ihracatımız içerisindeki payının artırılması hedeflenmektedir.

##### 5. KAYNAKÇA

- [http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/E-Dergi/2017\\_Aral%C4%B1k.pdf](http://www.kosgeb.gov.tr/Content/Upload/Dosya/E-Dergi/2017_Aral%C4%B1k.pdf)
- [https://www.ntv.com.tr/galeri/teknoloji/iste-turkiyenin-yeni-nesil-yerli-silahlari,4LfUJpJY3Ee21ZjqzpyLrg/UY\\_WeOb3xUKvSldM5SYpgg](https://www.ntv.com.tr/galeri/teknoloji/iste-turkiyenin-yeni-nesil-yerli-silahlari,4LfUJpJY3Ee21ZjqzpyLrg/UY_WeOb3xUKvSldM5SYpgg)
- <https://bilgibirikimi.net/2012/06/08/2-dunya-savasi-ve-turkiye-2-dunya-savasi-turkiyeyi-nasil-etkiledi/>
- <https://www.ahaber.com.tr/ekonomi/2017/12/15/yerli-tankin-seri-uretimi-icin-tarih-verildi>
- <http://www.denizhaber.com/yerli-ve-milli-projelerden-kimler-rahatsiz-makale,101075.html>
- <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2018/01/20180124-5.pdf>
- <https://www.stratejikortak.com/2017/01/ikinci-dunya-savasi-ve-turkiye.html>



## KONYA GAYRİMENKUL FUARI

2. Konut, İşyeri, Arsa, Yatırım Finansman Fuarı



KOMUT

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



KONYA TİCARET ODASI

## KONYA İNŞAAT FUARI

Hırdavat ve Nalburiye Özel Bölümü

15. Yapı, İnşaat Malzemeleri, İş ve İnşaat Makineleri, Isıtma, Soğutma, Havalandırma, Tesisat ve Doğalgaz Teknolojileri Fuarı

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

19 - 22 Nisan 2018

## KONYA MOBİLYA, DEKORASYON VE İDEAL EV FUARI 2018

8. Mobilya, İç Mimari, Dekorasyon, Beyaz Eşya, Ev Tekstili, Ev Elektronikleri ve Gereçleri Fuarı

Mutfak, Banyo ve Seramik Özel Bölümü

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

## KONYA KENT 2018

14. Yerel Yönetim İhtiyaçları, Kent Mobilyaları, Park Bahçe Düzenlemeleri, Yangın Güvenliği ve İtfaiye - Belediye Hizmet Araçları Fuarı

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



TÜYAP KONYA FUARCILIK A.Ş.

Konya Ticaret Odası - Tüyap Konya Uluslararası Fuar Merkezi Fevzi Çakmak Mahallesi Aksaray Çevre Yolu Caddesi No: 8 / 1 Karatay/KONYA  
Tel: 0332 346 29 30 (Pbx) Faks: 0332 346 29 47 (3 Hat) E-posta: tuyapkonya@tuyap.com.tr



KONYA



KONYA TİCARET ODASI - TÜYAP KONYA ULUSLARARASI FUAR MERKEZİ

Aksaray Çevre Yolu Caddesi No: 8 / 1 Karatay - Konya



## TÜRKİYE EKONOMİSİNE KATKILARI AÇISINDAN

## DOĞRUDAN

## YABANCI YATIRIMLAR

## 1. GİRİŞ

Sermayenin küreselleşmesi, ülkeler arasında doğrudan yabancı yatırım akışlarının hızlanmasını kolaylaştırmıştır. Yapılan bu yatırımlar hem sermayenin geldiği ülkeye hem de yatırımın yapıldığı ülkeye bazı kazançlar sağlamaktadır. Doğrudan yabancı yatırım, sermaye ve teknolojinin bir bütün içerisinde akışını içermektedir. Sermaye akımları, sermaye ithal eden ülkedeki kişi başı GSYİH'yi yükseltmek gibi avantajları da beraberinde getirmektedir. Bununla birlikte sermaye sahibi ve sermaye ithal eden ülkeler arasında risk paylaşımını da mümkün kılmaktadır. Bu durum ise sermaye akımlarının bu türünü borçlanmadan daha cazip hale getirmektedir. Ülkeler doğrudan yabancı yatırımları çekmek maksadıyla çeşitli politikalar geliştirmektedir. Çünkü doğrudan yabancı yatırımların ülkeye gelmesi için bazı koşulların sağlanması gerekmektedir.

## 2. DOĞRUDAN YABANCI YATIRIM

Doğrudan yabancı yatırımlar, gelişmekte olan ülkelerin geçirmiş oldukları değişim ve gelişim süreçlerine önemli katkılar parametrelerdir. Devlet Planlama Teşkilatının tanımıyla yabancı yatırım; yatırılabilir kaynakların kişi ve kuruluşlar tarafından bir başka ülkeye taşınması olarak tanımlanmaktadır. Doğrudan yabancı yatırım ise, menkul kıymet alımlarını ifade eden portföy yatırımları dışında kalan, yabancı yatırımcıların tek başlarına veya yerli yatırımcılarla ortaklık kurarak gerçekleştirdikleri yatırımlardır.

Bununla birlikte doğrudan yabancı yatırımların türüne göre, mevcut koşullar da değişiklik gösterebilmektedir. Bu çalışmada ekonomik büyüme ve kalkınma açısından doğrudan yabancı yatırımın taşıdığı önemin farkına varılması noktasında Türkiye'nin geçirmiş olduğu değişim ortaya koyulacaktır.

Sermayenin küreselleşmesi ile birlikte ülkeler arasında doğrudan yabancı yatırım akışları hızlanmıştır. İhracat, ulaşım masrafı gibi belli başlı kısıtları bünyesinde barındırmaktadır. Bu sebeple doğrudan yabancı yatırım yolu ile pazara girmek daha avantajlı olmaktadır. Doğrudan yabancı yatırım ile hem sermayenin geldiği ülkeye çeşitli kazançlar sağlanmaktadır. Çünkü doğrudan yabancı yatırım sermaye ve teknolojinin bir bütün halinde işleyişini içermektedir. Diğer yandan doğrudan yabancı yatırım, sermaye sahibi ve sermaye ithal eden ülkeler arasında risk paylaşımını da sağlamaktadır.

Gelişmekte olan ülkeler, ekonomik büyüme ve kalkınma için yurtiçi tasarruflara ihtiyaç duyarlar. Bu da ancak yabancı sermaye ile giderilebilecektir. Yabancı sermaye ise ülkeye iki şekilde giriş yapılabilir. Bunlardan ilki, ülkenin sermaye pi-

yasasına yönelik hisse senedi, tahvil gibi menkul değerler biçiminde gerçekleştirilen sıcak para girişidir. İkincisi ise, ülkenin sermaye stokuna ve üretime yönelik yatırımlardır. Yani yabancı girişimcilerin yurt içinden bina, arsa, araç-gereç vb. yatırım araçlarını satın almasıdır. İşte bu tür yabancı yatırımlar, doğrudan yabancı yatırımlar olarak adlandırılmaktadır. Az gelişmiş ülkeler ise, kalkınma hızlarını arttırabilmek için milli gelirlerinin büyük bir kısmını yatırıma ayırmalıdır. Bu da yatırımların kaynağını oluşturan tasarrufların arttırılmasına bağlıdır. Ancak az gelişmiş ülkeler bu konuda bir çıkmazın içerisinde boğulmaktadır. Çünkü milli gelir düşüktür ve yeterince tasarruf yapılamaz bu sebeple de istenen düzeyde yatırım gerçekleştirilemez. Bahsi geçen bu kısır döngünün kırılması noktasında birçok tavsiyede bulunulmuştur; ancak istenen sonuçlar elde edilememiştir. Dolayısıyla gerekli adımların atılabilmesi için daha rasyonel ve kalıcı çözümlere ihtiyaç vardır.

Doğrudan yabancı yatırım UNCTAD, OECD gibi kuruluşlar tarafından gelişmekte olan ülkeler için bir kalkınma motoru olarak kabul edilmektedir. Doğrudan yabancı yatırımlar, yatırım faaliyetlerini birden fazla ülkede sürdüren ve üretimle ilgili kararları bir merkezden alan veya çeşitli yollarla bağlı şirketlerin kararlarını etkileyebilen çok uluslu şirketler tarafından yapılmaktadır. Bu işletmelerin üretim faaliyetleri 3 grupta toplanabilir:

Şekil 1: Çok Uluslu Şirketlerin Üretim Faaliyetleri



Kaynak: www.kalkinma.gov.tr

İlki, daha çok doğal kaynakları işletmeye yönelik olarak işletmelerin kendi sanayi üretimleri için veya dünya pazarına çıkan diğer ülkelerdeki işletmeler için gerekli hammaddelerin çıkarılması, işlenmesi veya satışı gerçekleştirilmektedir. İkincisinde, ana şirketin yabancı ülkeler-

Şekil 2: Doğrudan Yabancı Yatırımın Artıları



deki satış faaliyetlerinin düzenlenmesi veya ana şirketin bulunduğu ülke pazarlarının sınırlı olması nedeniyle diğer ülkelerde yatırım yapması faaliyetlerini kapsamaktadır. Üçüncüsü ise, en yaygın üretim faaliyet biçimidir. Yatırım yapılan ülkedeki şirkete sermaye ile birlikte teknoloji, teknik yardım ve işgücü transfer edilerek, bağlı şirketin ana firmanın üretim stratejisi doğrultusunda üretim yapması sağlanmaktadır.

## 3. DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARIN ARTILARI VE EKSİLERİ

Yabancı sermaye; ekonomi politikalarında liberalleşme, sermayenin serbest dolaşımı, ticarete serbestleşme ve tüketici alışkanlıklarının birbirine yaklaşması gibi faktörlerle birlikte gelişmiş ve gelişmekte olan tüm ülkeler için çok önemli bir konu haline gelmiştir. Tüm bu süreçler, sanayi faaliyetlerinin belli bölgelerde yoğunlaşması gerektiği anlayışını ortadan kaldırmıştır. Böylece hem sektörler hem de işletmeler arasındaki ilişkiler yabancı sermaye yatırımlarının hızla artmasını sağlamıştır. Farklı ülkelerdeki işletmeler arasında artan rekabet ortamı, işletmeleri daha kaliteli ürünleri daha ucuz üretmenin yollarını aramaya itmiştir.

Doğrudan yabancı yatırım kavramı, söyleminden kaynaklanan havalı yapıyla ilgilileri üzerinde pozitif bir izlenim bırakmaktadır. Hatta, özellikle istihdama önemli katkılar sağladığı yönünde bir varsayım mevcuttur. Diğer yandan her yatırımın, her açıdan işletme üzerinde olumlu bir etki yaratacağı da muhakkaktır. Örnek vermek gerekirse, yapılan yatırımın büyüklüğüne bağlı olarak, yatırım yapılan yerleşim alanlarında birçok

olumlu değişim yaşanmaktadır. Yatırım yapılan bölgede atıl alandaki arazinin değerlendirilmesi, altyapı çalışmaları bölge sakinleri için refahı getirecek unsurlar olmaktadır. Yatırım yapılan alanda açılan işletmelerde birçok çalışan istihdam edilir. Diğer yandan yapılan araştırmalar yabancı doğrudan yatırımların nitelikli işgücünde daha fazla istihdamı arttırıcı etkisi olduğu sonucunu ortaya çıkartmaktadır.

Doğrudan yabancı yatırımların ülkelere sağladığı katkılarının yanında bazı olumsuz etkilerinin de olduğu muhakkaktır. Örneğin, doğrudan yabancı yatırımlar, bir plan dahiline ülkeye kabul edilmez ise, o ülkenin ana sektörlerini denetimi altına alarak ekonomik ve siyasi anlamda bir tehlike oluşturabilir. Ayrıca, ekonominin mevcuttaki bütünlüğüne de zarar verebilir. Yani, yabancı sermayeli işletmelerde modern yöntemler ve ileri teknoloji ile üretim yapılırken, diğer alanlarda geleneksel yöntemlerle üretim yapılmaya devam edilmesi durumunda ekonomi bir çıkmazın içerisinde girecektir. Ekonomi dual bir yapıya doğru sürüklenebilecektir. Diğer yandan, doğrudan yabancı yatırımlar ödemeler bilançosu üzerinde baskı yaratabilir. İşletmeler, uzun vadede doğrudan yabancı yatırımlarının elde ettiği karı, kendi ülkesine transfer etmesi ülkeden döviz çıkışının artmasına neden olarak, ödemeler bilançosundaki açığı arttırabilecektir. Tüm bunlara ek olarak, doğrudan yabancı yatırımların sahip olduğu büyük sermaye ve teknoloji bilgisi, yurtiçinde haksız rekabete neden olabilecektir.

Doğrudan yabancı yatırımlar bünyesinde hem olumlu hem de olumsuz etkileri barındırmaktadır. Olumsuz etkileri olma-

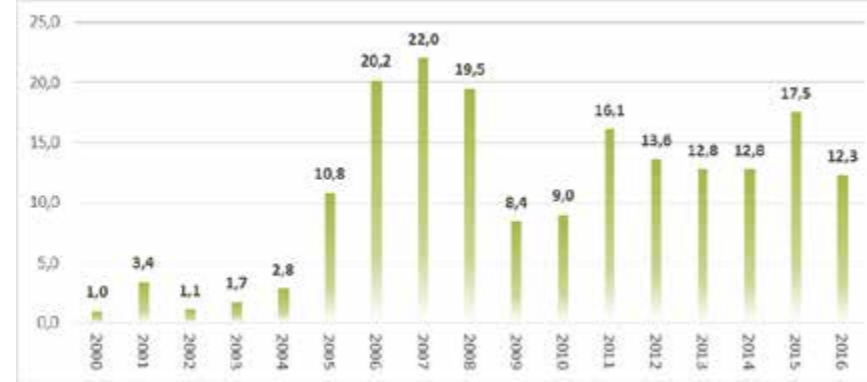
Şekil 3: Doğrudan Yabancı Yatırımın Eksileri



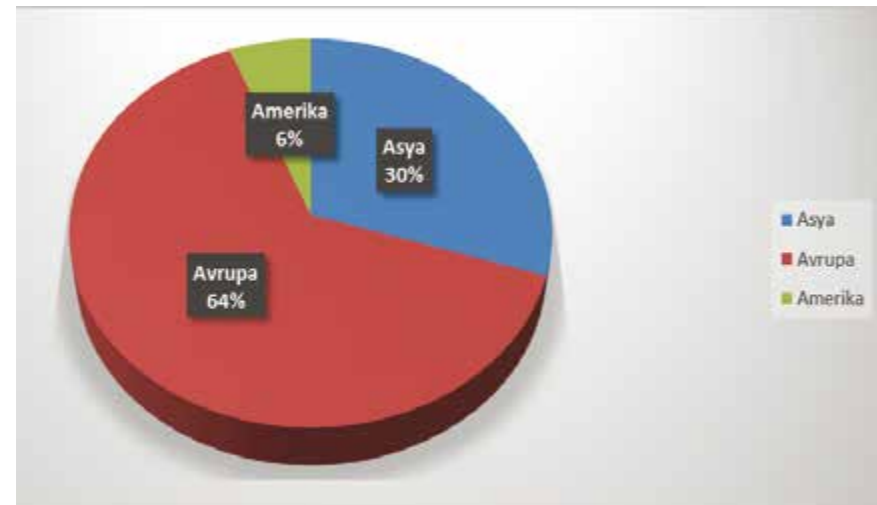
**Tablo 1:** Doğrudan Yabancı Yatırımların Yıllar İtibariyle Türkiye ve Dünya'daki Gelişimi

Yıl	Dünya'da DYY Girişleri (Milyar \$)	Türkiye'de DYY Girişleri (Milyar \$)
2000	1401	1,0
2001	825	3,4
2002	628	1,1
2003	566	1,7
2004	732	2,8
2005	983	10,8
2006	1462	20,2
2007	1969	22,0
2008	1744	19,5
2009	1180	8,4
2010	1290	9,0
2011	1509	16,1
2012	1400	13,6
2013	1470	12,8
2014	1324	12,8
2015	1774	17,5
2016	1746	12,3

Kaynak: UNCTAD, 2017

**Grafik 1:** Türkiye'ye Uluslararası Doğrudan Yabancı Yatırım Girişleri (Milyar Dolar)

Kaynak: TCMB (yabancıların gayrimenkul alımları dahil)

**Grafik 2:** 2016 Yılında Uluslararası Doğrudan Yatırım Girişlerinin Bölgeler İtibariyle Dağılımı

Kaynak: www.yased.org.tr

sına rağmen akılcı ve planlı politikalar izlenerek, bu olumsuz etkilerini elemine etmek ve ekonomiye katkısını olumlu yöne çevirmek mümkündür. Diğer yandan genel olarak kabul gören bir tutum vardır ki gelişmiş ülkelere yapılan doğrudan yabancı yatırımlar kısa dönemde bazı sorunlar doğursa da uzun dönemde önemli ekonomik kazançlar sağlayacaktır.

#### 4. DÜNYADA VE ÜLKEMİZDE DOĞRUDAN YABANCI YATIRIMLARA İLİŞKİN GELİŞMELER

Yabancı sermaye yatırımları, bir ülkede sabit sermaye stokunun artmasına katkıda bulunması, teknoloji ve işletmecilik bilgisini arttırması, istihdam yaratması, rekabeti geliştirmesi, ödemeler dengesi açığını azaltması, iç piyasaya dinamizm kazandırması, teknik eleman ve yönetici açığını azaltması gibi birçok katkıyla ülke ekonomisine yarar sağlamaktadır. Bu gibi katkılarından dolayı hem dünyada hem de ülkemizde yabancı sermaye yatırımlarının önemi gittikçe artmaktadır. Özellikle dış ticaretteki büyüme ve gelişmelerin etkisiyle bu yatırımların etkisi de daha çok görünür hale gelmiştir. Doğrudan yabancı yatırımlar sadece yatırım yapıldığı ülkeye değil aynı zamanda yatırımı yapan ülkeye de birçok avantaj sağlamaktadır.

Günümüzde ve özellikle son zamanlarda gerek dünyada gerekse de ülkemizde meydana gelen siyasi ve ekonomik olaylar yabancı yatırımların mevcut seyirinde bazı değişiklikler yaratmıştır. Örneğin Çin, ucuz, yoğun ve nitelikli işgücü ile doğrudan yabancı yatırımları cezbeden ve bu yatırımlardan faydalanan ülkelere biri haline gelmiştir. 2000'li yıllardan bu yana doğrudan yabancı yatırımların dünyadaki ve Türkiye'deki gelişim-değişimine baktığımızda aşağıdaki tablo ile karşı karşıya kalmaktayız: Türkiye'ye Doğrudan Yabancı Yatırım girişlerinin gösterildiği aşağıdaki grafiğe bakıldığında yıllara göre dalgalı bir seyir dikkat çekmektedir. Türkiye'ye Uluslararası Doğrudan Yatırım (UDY) girişleri 2016 yılı sonunda 12 milyar 273 milyon \$ olarak gerçekleşmiştir. Bu rakam, geçtiğimiz yılın aynı dönemi ile karşılaştırıldığında %31 oranında bir düşüşü ifade etmektedir.

**Tablo 2:** 2016 Yılında Uluslararası Doğrudan Yatırım Girişlerinin Ülkelere Göre Dağılımı

2016	UDY Girişleri (milyon\$)	Pay (%)
1. Hollanda	956	0.14
2. İngiltere	950	0.14
3. Azerbaycan	952	0.9
4. Almanya	430	0.07
5. İspanya	409	0.07
6. ABD	390	0.06
7. Katar	375	0.05
8. Avusturya	361	0.05
9. İsviçre	350	0.04
10. Japonya	329	0.04
Diğer	1.684	0.25
Toplam (Sermaye Girişi)	6.886	100

Kaynak: www.yased.org.tr

Türkiye'de 2016 yılında uluslararası doğrudan yatırım girişlerine bölgesel olarak bakıldığında; Avrupa ülkelerinin %64, Asya ülkelerinin %30 ve Amerika'nın %6 payı bulunmaktadır. 2016'da Türkiye'ye en fazla uluslararası doğrudan yatırım girişini sağlayan ülkeler sırasıyla Hollanda, İngiltere ve Azerbaycan olmuştur.

2016 yılında toplam brüt sermaye girişlerinin % 61'ini hizmetler sektörü oluşturmuştur. Hizmetler sektörü, girişlerin en fazla olduğu sektör olmuştur. Sektör dağılımının % 38,5'ini sanayi sektörü oluşturmuştur. Sanayi sektörünü de tarım sektörü izlemiştir. Tablo 3'de göstermiş olduğumuz uluslararası doğrudan yatırım girişlerinin sektörel bazda dağılımı daha net görülebilmek açısından aşağıdaki grafiği incelemek yerinde olacaktır.

#### 5. SONUÇ

Türkiye'nin bugüne kadar çektiği doğrudan yabancı yatırımlar Türkiye ekonomisinin uluslararası düzeyde rekabet edebilen bir ekonomiye geçişi için büyük önem taşımaktadır. Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD) tarafından hazırlanan Dünya Yatırım Raporu verilerine göre, 2016 yı-

lında tüm dünyadaki uluslararası doğrudan yatırım girişi 1.75 trilyon dolar seviyesinde gerçekleşmiştir.

2016 yılında gelişmiş ve gelişmekte olan ekonomilerin uluslararası doğrudan yatırım çekişlerinde sert düşüşler olmuştur. Türkiye, 2016 yılında %55 artış ile 8.8 milyar dolar sıfırdan doğrudan yatırım çekerek Avrupa'nın en fazla sıfırdan doğrudan yatırım çeken altıncı ülkesi olmuştur. Ülkemizin çektiği doğrudan yatırımlar uzun dönemde Türkiye ekonomisini dönüştürerek küresel değer zincirine entegre olunmasına katkı sağlayacaktır.

Doğrudan yabancı yatırımlar sermayenin ve iç tasarruf birikiminin yeterli olduğu durumlarda zaman zaman istifade edilebilecek bir kaynak olarak değerlendirilmelidir. Bu yatırımları kalıcılığın kaynağı olarak görmek çok isabetli olmayacaktır. Zira sermaye oluşumunda yabancı sermayenin payı halen çok ileri düzeylerde değildir. Burada üzerinde durulması gereken temel nokta, doğrudan yabancı yatırım kararlarının yurtiçi sermaye içerisindeki payı, dünya pazarları ile daha fazla entegrasyonu, teknoloji öğrenmeyi geliştirerek küresel rekabette yer edinebilmektir.

#### 6. KAYNAKÇA

- <http://eidergisi.istanbul.edu.tr/sayi12/iueis12m4.pdf>
- [http://home.ku.edu.tr/kyilmaz/public\\_html/papers/Y\\_Yased2007.pdf](http://home.ku.edu.tr/kyilmaz/public_html/papers/Y_Yased2007.pdf)
- <http://www.ekodialog.com/Konular/dogrudan-yabanci-yatirim-nedir.html>
- <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/223501>
- <http://dergipark.ulakbim.gov.tr/jyasar/article/viewFile/5000065990/5000061496>
- [http://journal.tarekoder.org/archive/2012/2012\\_01\\_04.pdf](http://journal.tarekoder.org/archive/2012/2012_01_04.pdf)
- <https://disticaret.net.com/blog/yabanci-yatirimlarin-ulkelere-kattiklari-ve-goturduklari>
- <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/50613>
- [http://unctad.org/en/Publications-Library/wir2015\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Publications-Library/wir2015_en.pdf)
- [https://www.ntv.com.tr/ekonomi/unctad-2017-dunya-yatirim-raporu-aciklandi,3iad7qUllkq7K-47r08\\_fw](https://www.ntv.com.tr/ekonomi/unctad-2017-dunya-yatirim-raporu-aciklandi,3iad7qUllkq7K-47r08_fw)

**Grafik 3:** 2016 Yılında Uluslararası Doğrudan Yatırım Girişlerinin Sektörel Dağılımı (Milyon \$)

Kaynak: TCMB

**Tablo 3:** 2016 Yılında Uluslararası Doğrudan Yatırım Girişlerinin Sektörlere Göre Dağılımı (Milyon \$)

Sektör	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Tarım	32	43	47	61	47	26
Sanayi	8.040	5.480	4.759	4.258	5.772	2.669
Hizmet	8.064	5.238	5.086	4.312	6.271	4.191

Kaynak: TCMB



# TÜRK DİLİ KONUŞAN ÜLKELER ENTEGRASYONU VE EKONOMİK ETKİLERİ

## 1. GİRİŞ

Küreselleşme kavramı, ülkeler arası ticaretin serbestleştirilmesine yönelik çabaların iktisadi boyutlarının yanı sıra sosyal, siyasi ve kültürel boyutlarının da çok yönlü olarak değerlendirildiği bir kavram olarak özellikle 1980'li yılların sonlarından ve 1990'lı yılların başlarından itibaren dünya ekonomisinde yerleşmeye başlamıştır. Bu süreçte birlikte küresel faaliyetlerin hızla serbestleşmesinde iki temel nokta belirleyici olmaktadır. Bunlardan biri, dünya genelinde ticaretin serbestleştirilmesi, diğeri ise bölge ülkeleri arasında işbirlikleri yoluyla iktisadi entegrasyonların yaygınlaşmasıdır. Özellikle ortak coğrafi, ekonomik, kültürel ve siyasi altyapıya sahip bölge ülkeleri arasında gerçekleştirilen ve genellikle ekonomik yönü ağır basan entegrasyon-

ların, bölge ülkeler arasında ticaret imkanlarının artırılmasını sağladıkları ve bu yolla üye ülkelere sosyal ve ekonomik faydalar getirdikleri görülmektedir. Diğer yandan, bu tür entegrasyonların entegrasyona üye olan ülkeler ile üye olmayan ülkeler arasındaki ticaret imkânlarını arttırmaları yoluyla serbest ticaret imkânlarını genişletmeleri de söz konusudur. Bütün bunların ötesinde benzer sosyal, ekonomik ve kültürel özelliklere sahip bölge ülkeleri arasında gerçekleştirilen entegrasyon, o bölgede güçlü ve etkin bir ekonomik ve politik kurumsallaşmanın sağlanmasına da katkıda bulunması açısından önem taşımaktadır. Günümüz dünyasında çok sayıda entegrasyon çeşidi yer almaktadır. Bu entegrasyonlar ekonomik gerçeklerin ve beklentilerin yanı sıra politik gerçeklerle

ve beklentilerle oluşturulmaktadır. Küresel dünyanın bu gerçekleri var iken, ortak bir tarihi, kültürü ve dili paylaşan Türk dili konuşan ülkelerin olası entegrasyonu bu noktada ilgi çekici hale gelmektedir. Bu çalışmanın temel amacı söz konusu entegrasyon için ekonomik açıdan dikkate alınması gereken hususları ele almaktır. Hangi ülkelerle ne şekilde entegrasyona girileceği nihayetinde politik bir tercihtir. Küreselleşmeyle birlikte hız kazanan bölgeler arası entegrasyonlar, dünya ekonomisi ve bölge ekonomileri açısından önem arz etmektedir. Söz konusu faydaların üye ülkeler açısından sosyal, siyasi ve ekonomik boyutta çok yönlü olarak ortaya çıkması entegrasyonların etkinliği ile yakından ilişkilidir.

## 2. KÜRESELLEŞME SÜRECİNDE ENTEGRASYONLARIN ÖNEMİ

Küreselleşme sürecinde dünya genelinde mal ve hizmet ticaretinde rekabete dayalı bir üretim süreci önem kazanmıştır. Bu süreçte bilgi ve iletişim teknolojilerinden yararlanma yoluyla daha fazla kaynağın üretim sürecine dahil edilmesi mümkün olmakta ve refah dağılımında coğrafi olarak genişleme sağlanabilmekte, bilgi ve teknolojinin hızla yayılmasıyla bir yandan finansal piyasalara yönelik yenilikler diğer yandan da sosyal ve kültürel alandaki faaliyetler hızla artış göstermektedir. Bu yenilikler, yeni mal ve hizmet piyasasına yönelik bir rekabet ortamı oluşturmaktadır. Bu durum ülkelerin serbest ticaret uygulamalarına gitmeleri yoluyla entegrasyonlara daha fazla önem vermeleri sonucunu doğurmaktadır.

Dünya ticaretinde serbestleşme eğilimlerinin ortaya çıktığı İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemden itibaren kendini gösteren ve hızla artan ekonomik serbestleşme süreci, konunun açıklanmasında iki farklı yaklaşımın ortaya çıkmasına yol açmıştır. Yaklaşımlardan biri küresel yaklaşımdır ve günümüzde küreselleşme olarak bilinen akımın temelini oluşturur. İkinci yaklaşım ise iktisadi birleşme hareketlerini içeren bölgesel yaklaşımdır. Bu yaklaşım, belirli bir coğrafi bölgede yer alan ve yakın ekonomik ilişki içinde olan ülkeler arasındaki dış ticaret ve diğer ekonomik faaliyetlerin serbestleştirilmesini temel almaktadır. Bölgelerarası entegrasyonların oluşturulmasında başlıca unsurlardan biri üye ülkeler arasındaki ticaretin serbestleştirilmesidir. Bölgesel entegrasyonların oluşumunu kolaylaştıran ve etkinliğini hızlandıran faktörler arasında en önemlilerinden biri jeopolitik yakınlıktır. Özellikle komşuluk ilişkileri ve ortak sınırların varlığı bu oluşumun ilk gerekli şartı olarak karşımıza çıkmaktadır. Oluşum için ikinci gerekli şart ise bölge ülkeler arasındaki ekonomik bağların sıklığı ve ticaret hacminin boyutlarıdır. Sıkı ticaret ilişkisi içindeki ülkelerin entegrasyonu tüm taraflar için büyük ölçüde fayda sağlayıcı kabul edilebilir. Bu açıdan bölge ülkeleri arasında işbirliği yoluyla oluşturulan entegrasyonların, üye ülkelere refah kazançları sağladığı buna karşılık, üye olmayan ülkeler

üzerinde küçük olumsuz yayılma etkilerine yol açtığı söylenebilir. Bölge ülkeleri arasında ticaretin serbestleştirilmesi noktasında, ayrıca bölgelerarası yatırım projelerini ve ticareti, kültürel işbirliğini ve çevre, enerji vb. ortak alanlarla ilgili konularda işbirliğini temel alan kurumsal düzenlemelerin gerçekleştirilmesi büyük önem taşımaktadır.

Bölgesel entegrasyon teorisine göre bütünleşmeyi teşvik eden güçler, içsel ve kendi kendini güçlendiren bir özelliğe sahiptir. Teori, bu nedenle birleşmelerden kaynaklanan yayılma etkilerinin de söz konusu olduğunu ileri sürer. Buna göre ekonomik yayılma etkileri ve siyasi yayılma etkileri şeklinde iki tür yayılma etkisinden bahsedilebilir. Ekonomik yayılma etkileri, ekonomik entegrasyonun sosyal gruplara sağladığı faydaların boyutlarıyla ilgilidir. Bu noktada sosyal gruplar ekonomik entegrasyon yoluyla sağladıkları kazançları korumak/ arttırmak için entegrasyonun boyutlarının genişletilmesini talep ederler. Siyasi yayılma etkileri ise entegrasyonun siyasi alanda boyutlarının genişlemesiyle ilgilidir. Diğer bir ifadeyle, entegrasyon yeni uluslararası ve uluslar üstü aktörlerin sürece dahil olmasına neden olur ve bu aktörler, entegrasyon sürecini dengeleme ve yönetme konusunda sürece dahil olurlar. Ancak siyasi etkilerin kontrolü önemlidir ve kontrol edilemez noktalara gelinmesi halinde bazı sıkıntılar ortaya çıkabilir. Bu sıkıntıların yaşanmaması için teori bir öngörü geliştirmiştir. Bu öngörüye göre, sosyal grupların beklentileri ve değerleri zaman içinde entegrasyona uyum sağlayacak ve sonuçta uluslararası siyasi bir topluluk oluşacaktır. Ancak uygulamalar siyasi yayılma etkilerinin yeteri kadar kapsayıcı olmadığını ve ülkelerin bireysel korumacılık politikalarının bu sürecin tamamlanmasına engel olduğunu göstermiştir (AB entegrasyon örneğinde olduğu gibi).

Kısaca, özellikle küreselleşme sonrasında iktisadi entegrasyonların önemi artmıştır. Farklı ülkeler farklı entegrasyonlara girebilmektedirler. Nitekim Türk dili konuşan Orta Asya ülkelerinin entegrasyonu da üzerinde düşünülüp değerlendirilebilecek bir seçenek olarak karşımıza çıkmaktadır.

## 3. TÜRK DİLİ KONUŞAN ÜLKELER ENTEGRASYONUNDAN SAĞLANABİLECEK POTANSİYEL FAYDALAR

Dünya genelinde çok sayıda bölgesel entegrasyon mevcuttur ve gelecekte kurulması düşünülen çok sayıda farklı entegrasyon önerileri söz konusudur. Bu bağlamda, Türk dili konuşan ülkeler arasındaki entegrasyon çabalarının belli bir kurumsal düzleme oturtulması bakımından bölgeselcilik kavramı esasında üç farklı şekilde ele alınabilir ve bu yöntemlerden her biri olabilirlikleri açısından ayrı ayrı değerlendirilebilir:

- Birincisi, Türk dili konuşan ülkelerin dahil olacağı bir bölgesel kurumsal yapılanma düşünülebilir.
- İkincisi, Türk dili konuşan ülkeler arasında ve bu ülkelerin politikaları arasında uyumu dikkate alan bir bölgeselcilik düşünülebilir.
- Üçüncüsü, Türk dili konuşan ülkeler arası işbirliğini (özellikle ekonomik işbirliği -çünkü yüksek büyüme oranlarına ulaşmak hedeflenmektedir-) oluşturmak ve bu işbirliğinin pozitif etkilerinden yararlanmak için bölgelerarası işbirliğinden sorumlu kurumlar oluşturulabilir.

Öncelikle belirtmek gerekir ki, Türk dili konuşan ülkeler arasında coğrafi, ekonomik, sosyal-kültürel yakınlık ülkelerin özellikle ekonomi alanında entegrasyonlar oluşturmalarına yol açan temel faktörlerdir. Entegrasyonla birlikte ülkeler, aralarındaki ticareti serbestleştirip dış ticaret engellerini kaldırdıkları ölçüde yurt içi fiyatları daha yüksek belirlenmiş olan malları, üye ülkelere ithal edecekleri daha ucuz mallarla ikame edebileceklerdir. Bu yolla yurt içi kaynaklar büyük ölçüde yurt içi üretim yerine ihracata yönelik üretim için kullanıma imkânı bulacağından üye ülkeler arası ihracat artacak ve bölge içi ticaret hacmi genişleyebilecektir.

Türk dili konuşan ülkeler arası entegrasyondan sağlanabilecek muhtemel faydalar; bir yandan ülkelerin kendi içlerinde yeterli kurumsal düzenlemeleri etkin şekilde işletebilmesine, bir yandan da kendi aralarında etkin bir işbirliğinin kurumsal altyapısını oluşturabilmelerine bağlı olacaktır. Özellikle tekrar belirtilmelidir ki, söz konusu entegrasyon, karşılıklı ticaretin ve bu ülkelerin makroekonomik açıdan ve finansal açıdan bağımsızlıklarının artması ile doğrudan ilişkilidir. Bu



noktada ekonomik entegrasyonun kurumsallaşması önem taşımaktadır. Ülkelerarası artan ticaret ve buna bağlı artan dolaysız yabancı yatırım hacmi; ticaret ve yatırım imkanlarının artmasını, bu alanda uygulanan kuralların, standartların ve prosedürlerin uyumlaştırılmasını ve düzenlemelerin belirlenmesi için daha fazla kurumsal mekanizmanın işlerliğinin sağlanmasını gerektirmektedir. Bir ülkede uygulanan makroekonomik ve finansal politikalar, komşu ülkeleri doğrudan etkileme gücüne sahiptir. Dolayısıyla Türk dili konuşan ülkelerin, ticaret ve yatırım anlaşmaları ve makroekonomik ve finansal işbirliği mekanizmaları gibi işbirliği çerçeveleri oluşturmaları ve bu yolla ülkelerarası entegrasyonu kurumsallaştırmayı hedeflemeleri bir zorunluluk olarak ortaya çıkmaktadır. Bu noktada ikili anlaşmaların yanı sıra, Türk Keneşi ve TürkPa gibi kurumlara önemli görevler düşmektedir.

Bu noktada Türk dili konuşan ülkeleri doğrudan etkileyen alanlarda, entegrasyonun etkinliğini destekleyecek belirli program ve projelerin (özellikle ulaşım, transit ve enerji altyapısı vb. alanlarda düzenleyici kurumsal çerçeveyi şekillendirecek olan program ve projelerin) oluşturulması ve bu programların ve projelerin yeterli şekilde desteklenmesi ve finanse edilmesi büyük önem taşımaktadır. Bu düzenlemelerin etkinliği; söz konusu ülkelerin en üst düzeyde temsil edildiği ortamlarda etkin işbirliğinin sağlanmasıyla mümkündür. Bu yolla sağlanabilecek entegrasyon, belirtildiği gibi entegrasyona dahil olan ülkelerde ekonomik istikrarın sağlanmasına katkıda bulunabilecektir. Aynı zamanda entegrasyonun uzun dönemde artan politik işbirliğiyle birlikte ilgili bölgede barışın sağlanması/sürdürülmesine katkıda bulunup bulunmayacağı uygulama sürecinde ülkelerin vereceği destek ve gösterecekleri iyi niyet ile doğrudan ilişkilidir.

Türk dili konuşan ülkelerin entegrasyonu konusu tartışılırken ülkeye özgü bazı faktörler de dikkate alınmalıdır. Nitekim, bu bağlamda ülkenin ticarete bağımlılık derecesi ve dış ticarete açıklık derecesi önem taşımaktadır. Bu tür entegrasyonların temelinde dış ticaretin ülkeler arasında serbestleşmesinin sağlanması olduğu hatırlanırsa bu faktörün önemi daha fazla anlaşılır. İkinci olarak, hem ilgili ülkelerin ticaretinde hem de dünya ticaretinde hangi mal/hizmetin en hızlı gelişen ve artan özelliğe sahip olduğunun belirlenmesi (ihracat/ticaret yapısının, mal ihracatının büyüme oranlarının belirlenmesi) önemlidir. Üçüncü olarak, ticaretteki artışın, belli bir ülkeye yapılan arz ile mi ilgili olduğu, yoksa üye ülkeler arasında eşit olarak mı dağıtıldığı dikkate alınmalıdır. Dördüncü olarak, ilgili ticaret anlaşması içinde ticaretin yoğunluğu ve son olarak, ticaret anlaşması içinde ticaretin ne kadar tamamlayıcı olduğu konuları önem taşımaktadır.

Son olarak, Türk dili konuşan ülkeler arası entegrasyonu teşvik edebilecek bazı unsurlara değinmek yararlı olacaktır. Bu unsurlar, tüm entegrasyon tercihleri için geçerli olabileceği gibi bahse konu olan Türk dili konuşan ülkeler arasında sağlanabilecek bir entegrasyon için de geçerlidir. Ticaretin kolaylaşması, tüketicilerin sağladığı faydaların artması ve katlandıkları maliyetlerin azalması, daha geniş piyasalara erişim kolaylığının sağlanması, finansal krizlerle mücadele gücünün artması, yoksulluğun azaltılması, ülkelerin pazarlık gücünün artması ve bölgesel barışa katkı sağlanması bu unsurların en önemlileri olarak sayılabilir. Bu açıdan, Türk dili konuşan ülkeler arasında sağlanabilecek bir entegrasyonun hem üye ülkelerde ekonomik ve politik etkinliğin artmasını kolaylaştıran bir oluşum olacağı, hem de dünya genelinde bölgesel entegrasyona katılan ülkeler arasında rekabeti arttıracığı söylenebilir.

#### 4. TÜRK DİLİ KONUŞAN ÜLKELER ENTEGRASYONUNUN ETKİNLİĞİ

Türk dili konuşan ülkeler arasında sağlanabilecek olası bir entegrasyonun etkinliğinin yüksek olması önemlidir. Bu nedenle olası bir entegrasyon, bir yandan ülkelerin karşılıklı ekonomik kazançlarının artmasına, diğer yandan da bu ülkelerin ortak coğrafyadan ortak sosyal ve politik faydalar sağlamalarına zemin hazırlayabilme yeteneğine sahip olmalıdır. Bu nedenle olası entegrasyonun etkinliğinin sağlanmasını kolaylaştıracak bazı faktörleri dikkate almak gerekmektedir. Bu faktörler şu şekilde sıralanabilir;

- Entegrasyonun uygulanmasında temel oluşturacak etkin kurumların/kurumsal düzenlemelerin oluşturulması zaman alsa da; bu düzenlemeler yavaş ama artan şekilde gerçekleştirilmelidir. Ayrıca esnek ve etkin olması gereken bu düzenlemelerin aynı zamanda entegrasyona dâhil olan tüm ülkeleri kapsayacak şekilde düzenlenmesi gerekliliği söz konusudur.

- Entegrasyonda üye ülkelerin sayısının kontrol edilebilir şekilde sınırlı tutulması tercih edilmelidir. Üyelik ise Türk Keneşi türü üst kuruluşların belirleyeceği kriterlere dayandırılarak belirlenmelidir.
- Entegrasyon içi yatırımları finanse edebilecek yeterlilikte büyük fon mekanizmalarının varlığı göz ardı edilemez bir gerekliliktir. Bu bağlamda, Türk dili konuşan ülkelerin finansal açıdan etkin çalışabilecek bir üst kuruluşa ihtiyaçları vardır.
- Türk dili konuşan ülkeler arasında başarılı bir işbirliği, ülke seviyesinde, kurumsal ve bireysel düzeyde güçlü bir liderliği ve inisiyatifi gerektirmektedir.
- Entegrasyonun gerçekleştirilmesi aşamasında alt bölgesel kurumların oluşturulmasında ve sürdürülmesinde dışarıdan tavsiye niteliğinde destek alınabilir. Ancak bu destek, entegrasyona ilişkin sürecinin sahipliğini Türk dili konuşan

ülkelerin elinden alıp, onun yerine geçmemelidir.

- Açık bölgeselcilik örneğin; Türk dili konuşan diğer ülkelerin katılımına açık olan ve uzun dönemde bu ülkeleri dışlamayan kurumların oluşturulması- stratejisi tercih edilmelidir.
- Maliye veya ekonomi bakanlıklarının ve merkez bankalarının katılımını içeren entegrasyonlar sadece dışişleri bakanlıklarının ve icracı bakanlıkların katılımını içeren entegrasyonlara kıyasla daha etkin olacaktır.
- Şeffaflık uygulamalarının ve iş dünyasının ve sivil toplumun katılımının, entegrasyon mekanizmalarını güçlendiren etkiye sahip olduğu göz önünde bulundurulmalıdır.
- Anlaşmalar çerçevesinde ülkelerin zaman içerisindeki performanslarının değerlendirilmesi ve denetlenmesi hem ülkelerin kendi iç dinamikleri açısından önemlidir hem de ülkeler arasında daha iyi bir uyumun sağlanması yönünde teşvik oluşturur.

Türk dili konuşan ülkeler arasında sağlanabilecek bir entegrasyona konu olan alanlara ilişkin olarak, diğer entegrasyon örneklerinde olduğu gibi, bazı kuralların belirlenmesi gerektiği açıktır. Tarife ve tarife dışı engellerin kaldırılması, serbest ticaret rejiminden muaf tutulacak bazı mal ve hizmetlerin listesinin yapılması, belli bir ürünün ait olduğu ülkenin tanımlanması için gerekli kuralların belirlenmesi, kurumsal mekanizmaların oluşturulması (anlaşmalara uyulmasını sağlayan ve idareden sorumlu olan otoritelerin oluşturulması), karşılıklı ticareti geliştiren politikaların ayrıntılı olarak hazırlanması (dış ticaret işlemleri sırasında ortaya çıkan ithalat/ihracat maliyetlerini azaltmaya yönelik önlemlerin -gümrük prosedürlerinin uyumlaştırılmasını da içerecek şekilde- alınması), anlaşmazlıkların çözümüne yönelik mekanizmaların oluşturulması, korumacı önlemlerin

geliştirilmesi (artan ithalatın endüstri üzerinde ters etki oluşturma ihtimaline karşı anlaşmanın belirli hükümlerinin geçici olarak durdurulması) ve yatırım ve hizmet hareketlerine yönelik engellerin kaldırılması bu kuralların en önemlileri olarak sayılabilir.

Türk dili konuşan ülkeler arasında sağlanabilecek bir entegrasyonun etkin şekilde planlanması, etkin işleyecek bir yasal çerçevenin oluşturulmasıyla yakından ilişkilidir. Üye ülkeler için bağlayıcı özellik taşıyacak bu tür bir yasal çerçeve; bu ülkelerin dış ticaretinin koordinasyonunu, entegrasyon içi ve entegrasyonlar arası dış ticaret programlarının kabul edilmesini ve yürütülmesini, entegrasyona dahil ülkelerin garantisi altında yabancı finansman kaynaklarının kabul edilmesini, serbest ekonomik bölgelere ve sınır ticaretine yönelik düzenlemeleri ve bölgelere ilişkin bilgilerin oluşturulmasına ve sunulmasına yönelik koşulları içermelidir. Türk dili konuşan ülkelere yönelik entegrasyonun kurumsal çerçevesinin etkin şekilde planlanamaması halinde bu oluşumların yol açması muhtemel bazı olumsuz etkiler söz konusu olabilir. Birincisi; iyi düzenlenmemiş bir yapılanma nedeniyle entegrasyon, üye ülkeler arasında yeniden dağılım problemlerine yol açabilir. Yine ülkeler arasında uygulanan projelerle, ülkelerin kendi içlerinde uyguladıkları milli projeler zaman zaman amaç ve uygulama yönünden çakışabilir. Son olarak entegrasyona yönelik iyi kurulanmamış düzenlemeler ile ülkelerin kendi içindeki zayıf kurumsal yapılarını birbiriyle çelişecek şekilde sıkıntılara yol açabilir.

#### 5. TÜRK DİLİ KONUŞAN ÜLKELER ENTEGRASYONUNUN EKONOMİK ETKİLERİ

Türk dili konuşan ülkeler entegrasyonunun ekonomik etkileri geleneksel ve geleneksel olmayan kazançlar şeklinde iki türlü ortaya çıkabilecektir. Geleneksel

kazançlar olarak ticaret kazançları, artan getiriler ve artan rekabet ve yatırım artışı sayılabilir. Ticaretin, benzer gelişmişlik düzeyindeki ülkeler arasındaki güçlü ikame mallara dayalı olarak gerçekleşmesi durumunda, diğer mallara olan talebin düşmesi ve fiyatın azalması ve dolayısıyla ticaret kazançlarının artması beklenebilir. Bu şekilde bir endüstride yüksek verimliliğe sahip firmaların ürettiği mal ve hizmetlerin Türk dili konuşan ülkeler arasındaki ticarete konu olması hem sağlanan getirileri arttıracak hem de artan rekabet sayesinde gerek ülke içinde üretim gerekse ülkelerarası ticaret artacaktır. Diğer yandan, bu tür bir entegrasyon anlaşması, dolaysız yabancı sermaye yatırımlarını teşvik edecek ve ortaya çıkacak piyasa genişlemesiyle birlikte sağlanan yatırım artışı büyümeyi teşvik edecektir. Ayrıca söz konusu entegrasyon anlaşmasıyla ülke hükümetleri, entegrasyondaki diğer ülkelere elde edilen mal ve hizmetlerin ülke içinde oluşturacağı rekabeti teşvik edici etkiler sonucunda, yeni yatırımları gerçekleştirmek için refah artırıcı yatırımlara ağırlık verebilirler. Geleneksel olmayan kazançlar kapsamında ise ülke içi reformlardaki artış kastedilmektedir. Ülkelerin ekonomik açıdan birlikte hareketine imkân veren bu tür entegrasyonlar, Türk dili konuşan ülkeler arasında oluşması muhtemel anlaşmazlık, gerginlik, vb. risklerin azaltılmasını sağlayarak ülkelerarası güvenin sağlanmasına da yardımcı olacaktır.

Literatürde bölge ülkeleri arasında sağlanabilecek bir entegrasyonun ekonomik etkilerini açıklamaya yönelik yöntemlerin bazı açılardan bu etkileri açıklama konusunda yetersiz kaldığı görülmektedir. Öncelikle entegrasyonun gittikçe karmaşık hale gelen türleri karşısında bazı etkilerin belirlenmesi güçleşmektedir. Örneğin, tarife dışı engellerin azaltılmasının/ortadan kaldırılmasının etkilerinin ya da emek hareketlerinin etkilerinin



değerlendirilmesi yeterince mümkün olmamaktadır. İkinci olarak, uygulanan yöntemler temel olarak ticaret etkileriyle ilgilenmektedir. Oysa ülkeler arasında ortaya çıkan net ekonomik etkilerin açıklanabilmesi için sadece ticaret etkilerinin değil, genel ekonomik ve sektörel etkilerin de dikkate alındığı kapsamlı yöntemlerin uygulanması ekonomik etkilerin açıklanmasında daha doğru sonuçlar ortaya koyacaktır.

Başarılı bir entegrasyonun gerçekleştirilmesi için dışa açık bölgeselcilik önemlidir. Dışa açık bölgeselcilik kapsamında, entegrasyona üye Türk dili konuşan ülkelerin içeride uyguladıkları reform programlarıyla entegrasyona girdiği diğer ülkelerle uyguladıkları program ve politikalar arasında uyum sağlanmalıdır. Buna göre, öncelikle dışa açılma kapsamında Türk dili konuşan ülkeler arasında uygulanan politikalar, küresel ticaret ve yatırımlara yönelik engellerin (tarife ve tarife dışı engelleri kapsayacak şekilde) yanı sıra ülkelerin gelişmelerini de dikkate almalı ve gerektiğinde bazı sektörlerde öncelik veren esneklikte olmalıdır. Piyasa yönlü bir entegrasyon süreci işletilmelidir. Özel sektörün katılımı teşvik edilme-

lidir. Çünkü sonuçta olası entegrasyon, Türk dili konuşan ülkelerde yaşayanların (özel bireylerin) faydasının artırılmasına yöneliktir ve hükümetler, hem yerel düzeyde hem de ülkeler arası düzeyde uygun tercihler ve politikalar oluşturma yoluyla bu faydaların artırılmasına hizmet etmelidir.

Genel olarak Türk dili konuşan ülkeler arasında sağlanabilecek olası bir ekonomik entegrasyon, bir yandan söz konusu ülkeler arasında ticaret hacminin ve ticarete konu olan faaliyetlerin artması yoluyla çok yönlü ekonomik faydalar sağlama potansiyeli taşıyabilecektir. Diğer yandan da bu tür bir entegrasyon, üye olmayan ülkelerle ticaret imkanlarını arttıracak ve mal ve hizmet sunumunda daha etkin piyasa şartlarının oluşmasına zemin hazırlayabilecektir. Ayrıca Türk dili konuşan ülkeler arasında sağlanabilecek olası bir ekonomik entegrasyon sayesinde daha güçlü ve etkin bir ekonomik ve politik kurumsallaşmanın sağlanmasının da temelini oluşturulması beklenmektedir. Bu tür bir entegrasyon aynı zamanda ihracat için bir sıçrama tahtası işlevi de görebilir. Entegrasyona üye ülkeler arasında

ihracata konu olan yüksek katma değere sahip mallar başka ülkelere de kolaylıkla ihraç edilebilir. Diğer yandan daha önce de ifade edildiği gibi, üye ülkeler arasında kurumsallaşmanın etkinleştirilmesi, entegrasyondan beklenen faydaların da artmasını sağlayacaktır. Nitekim entegrasyon sonrası zaman içinde kurumlar arasında farklılıkların azalması beklenmektedir.

#### 6. TÜRK DİLİ KONUŞAN ÜLKELER ENTEGRASYONUNUN ÖNEMİ

Türk dili konuşan ülkelerin arasında sağlanabilecek bir olası entegrasyon kapsamında şu alanların her birinde zamanla yasal ve kurumsal çerçeve oluşturulmasının gereği özellikle vurgulanmalıdır: tarife ve tarife-dışı gümrük düzenlemeleri, gümrük idaresi, teknik regülasyon, insan sağlığı, bitki sağlığı ve hayvan sağlığıyla ilgili önlemler, ithalata yönelik gümrük vergisinin ödenmesi ve mükellefler arasında bu vergi yükünün dağılımı, üçüncü ülkelere yönelik ticaret rejimlerinin oluşturulması, dış ticarete ve karşılıklı ticarete ilişkin doğru ve güvenilir istatistikler oluşturulması, makroekonomik politikalar, rekabet politikası, endüstri ve tarım teşvikleri, enerji politikası, doğal tekeller, merkezi ve/veya yerel idareye ilişkin satın almalar, mal ve yatırımlarda karşılıklı ticaret, taşımacılık ve nakliye, döviz politikası, fikri mülkiyet haklarının ve ürünlerin, işlerin ve hizmetlerin kişiselleştirilmesine yönelik araçların korunması, emek göçü ve finansal piyasalar (bankacılık sektörü, sigorta, döviz piyasası ve menkul kıymet piyasası). Bu bahsedilen alanlara yönelik ülkeler arası entegrasyon çabalarının geliştirilmesi gereklidir. Bu kapsamda Türk dili konuşan ülkeler arasında sağlanabilecek bir entegrasyona üye olabilecek ülkelerin uygulayacakları ekonomi politikalarının genel çerçevesi şu faktörleri temel alarak şekillenmelidir: üye ülkelerin koordine edilmiş yapısal reorganizasyonunun sağlanması, sosyal ve ekonomik gelişmeyi sağlayan ortak programların oluşturulması ve uygulanması, ortak bir ödeme sisteminin oluşturulması, finansal sistemlerin karşılıklı uyumunun sağlanmasına yönelik mekanizmaların geliştirilmesi, endüstriyel faaliyetlerle yatırımcılara yönelik faaliyetler için

eşit şartları sağlayacak kurumsal çerçevenin oluşturulması, nakliye hizmetleri için ortak bir piyasanın oluşturulması, ortak bir enerji piyasası oluşturulması, bilim ve teknolojinin öne çıkan alanlarında ortak araştırma ve geliştirme yatırımlarının yapılması, yabancı yatırımlar için eşit şartlar sağlayacak kurumsal çerçevenin oluşturulması ve yasal düzenlemeler için çok taraflı ve tek taraflı bir sistemin oluşturulması/geliştirilmesi.

Türk dili konuşan ülkeler arasındaki kültürel ve coğrafi yakınlık, bu ülkeler arasındaki entegrasyonu ilgi çekici kılmaktadır. Özellikle entegrasyon yoluyla sağlanacak ticaret artışının, ülkelerin refah kazançlarını ve ekonomik etkinliğini arttıracacağı söylenebilir. Bu bağlamda, Türk dili konuşan ülkeler arasında sinerjinin güçlendirilmesi ve söz konusu ülkeler arasında ortaya çıkabilecek muhtemel anlaşmazlıkların en aza indirilmesi için potansiyel oluşturma açısından, ülkelerin birbiriyle uyumlu hareket etmeleri büyük önem taşımaktadır.

#### 7. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Küreselleşme süreciyle dünya genelinde artan ticaretin serbestleştirilmesine yönelik düzenlemeler, özellikle bölge-rarası entegrasyonların artmasını da beraberinde getirmiştir. Bu entegrasyonlar sadece ekonomik işbirlikleri şeklinde değil aynı zamanda kültürel ve sosyal işbirlikleri şeklinde de kendini göstermiştir. Bu noktada bu işbirliklerinin etkin bir kurumsal çerçeve içinde şekillendirilmesi, entegrasyondan sağlanacak faydalar açısından önemlidir. Çünkü üye ülkelerin birbiriyle ekonomik, ticari, kültürel ve sosyal ilişkilerini artırma yoluyla gerçekleştirdikleri bölgesel işbirliği, entegrasyondan sağladıkları net faydaların artmasını sağlayacaktır.

Küresel dünyanın bu gerçekleriyle, ortak bir tarihi, kültürü ve dili paylaşan Türk dili

TÜRK DİLİ KONUŞAN ÜLKELER ARASI ENTEGRASYONDAN SAĞLANABİLECEK MUHTEMEL FAYDALAR; BİR YANDAN ÜLKELERİN KENDİ İÇLERİNDE YETERLİ KURUMSAL DÜZENLEMELERİ ETKİN ŞEKİLDE İŞLETEBİLMESİNE, BİR YANDAN DA KENDİ ARALARINDA ETKİN BİR İŞBİRLİĞİNİN KURUMSAL ALTYAPISINI OLUŞTURABİLMELERİNE BAĞLI OLACAKTIR.

ortaya çıkabilmesi bazı şartlara bağlıdır. Söz konusu ülkelerin kendi içlerindeki sosyal, ekonomik ve kültürel alt yapıyı oluşturan kurumsal düzenlemelerinin etkin ve doğru bir şekilde belirlenmesi, bu şartların başında gelmektedir. Bununla birlikte, ülkeye özgü bu kurumsal düzenlemelerin etkinliği yeterli değildir. Aynı zamanda üye ülkelerin kendilerine özgü bu kurumsal düzenlemeleri entegrasyon çerçevesinde uygun şekilde koordine edip uyumlaştırılabildikleri ortak bir kurumsal çerçeve oluşturmaları da şarttır. Türk dili konuşan ülkelerin ortak hareket alanlarını belirleyen bu kurumsal çerçevenin de etkin bir şekilde oluşturulması, entegrasyonların etkin bir şekilde işlemesi ve üye ülkelere sağlanan faydaların artmasına katkıda bulunması açısından bir gereklilik olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bu kapsamda Türk dili konuşan ülkeler arasında sağlanabilecek bir entegrasyon için ekonomik açıdan üye ülkelerin etkinliğini arttıracak şekilde ülke içi ve ülkeler arası yapısal düzenlemelerin gerçekleştirilmesi, sosyal ve ekonomik açıdan ülkeler arası ilişkileri arttıran ortak programların oluşturulması ve uygulanması, ortak bir ödeme sisteminin oluşturulması, üye ülkelerin finansal piyasalarının birbiriyle uyumlaştırılmasına yönelik düzenlemelerin etkinleştirilmesi, sanayi üretiminde yatırımcılara yönelik faaliyetleri teşvik

konuşan ülkeler arasında sağlanabilecek bir olası entegrasyon bu noktada ilgi çekici hale gelmektedir ve bu nedenle üzerinde önemle tartışılması gereken bir oluşumdur. Çok sayıda entegrasyon çeşidinin yer aldığı günümüz dünyasında, bu entegrasyonlar ekonomik gerçeklerin ve beklentilerin yanı sıra politik gerçeklerle ve beklentilerle oluşturmaktadır. Türk dili konuşan ülkeler arasında sağlanabilecek olası bir entegrasyondan beklenen faydaların gerçek anlamda

edici bir kurumsal çerçevenin oluşturulması, bilim ve teknolojinin geliştirilmesi ve yenilikçi teknolojilerin uygulanması için ortak araştırma ve geliştirme programlarının geliştirilmesi, bir yandan yerli yatırımcıları rekabete teşvik edecek diğer yandan da yabancı yatırımcıları yurt içi piyasalara çekecek politikaların uygulanmasına yönelik kurumsal çerçevenin oluşturulması ve bu konudaki yasal düzenlemelerin en etkin ve hızlı şekilde oluşturulması önerilmektedir.

Diğer yandan Türk dili konuşan ülkeler arasında sağlanabilecek bir entegrasyonun ekonomik etkilerinin açıklanması da ülkelere yönelik net faydaların belirlenmesi açısından önemlidir. Bu etkilerin etkinliğinin artırılabilmesi için öncelikle ticarete ilişkin engellerin açıkça tanımlanması gerekmektedir. Bu noktada ticaret engellerine, düzenleme farklılıklarına ve sınır ticaretine yönelik konuların dikkatle incelenmesi ve bu konudaki kuralların açıkça ortaya konması gerekmektedir. Ayrıca uygulanan ticaret ve ekonomi politikalarının bu kurullarla uyumlu şekilde uygulanmasını sağlayan sağlam bir kurumsal çerçevenin oturtulması gerekmektedir. Politik destek de bu noktada önem taşımaktadır. Hem üye ülkenin kendi içinde politik desteği alan ekonomi politikalarının uygulanması hem de üye ülkelerin kendi aralarında karşılıklı görüşmelerde birbirlerine politik destek sağlamaları, entegrasyonlardan sağlanan bireysel ve bölgesel faydaların artmasına doğrudan katkıda bulunacaktır.

#### 8. KAYNAKÇA

- Gelişmekte Olan Ülkelerde Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve Ekonomik Entegrasyon: ASEAN ve MERCOSUR Örneği / Çeştepe, H. & T. Mistacioğlu (2010)
- Küreselleşme, Büyüme ve Ekonomik Entegrasyonlar: Türkiye Açısından Bir Değerlendirme / Incekar, A. & M. Savrul (2011)
- Uluslararası Ekonomi / Karluk, R. (1996)
- <https://ankasam.org/turk-dili-konusan-ulkeler-isbirligi-konseyi-ve-turk-dunyasi/>
- Küreselleşme Sürecinde Bölgesel Entegrasyonlar ve Türk Dili Konuşan Ülkeler Açısından Bir Değerlendirme / Hayal Ayça ŞİMŞEK - Nevzat Şimşek

## MAKİNE VE TEÇHİZAT GİDERLERİ İÇİN

## 5.000.000 TL'YE KADAR DESTEK

**AMAÇ**

Küçük ve orta ölçekli işletmelerin teknolojik üretim yeteneklerini geliştirerek ithalatı yüksek olan stratejik ürünlerin yerleştirilmesi ve üretimde daha yüksek oranda yerli girdi kullanımı ile cari açığın azaltılmasına katkıda bulunacak yatırımların desteklenmesi için oluşturulan Stratejik Ürün Destek Programı'nın uygulanmasına ilişkin iş ve işlemlerin esaslarını düzenlemektedir. Başvurular 1 Ocak- 31 Mart 2018 tarihleri arasında alınacaktır.

**HEDEF ÜRÜNLER**

- 20- Kimyasalların ve kimyasal ürünlerin imalatı
- 21- Temel eczacılık ürünlerinin ve eczacılığa ilişkin malzemelerin imalatı
- 23- Diğer metalik olmayan mineral ürünlerin imalatı (savunma sanayi ile işbirliği yapılması halinde)
- 25.40 - Silah ve mühimmat (cephane) imalatı
- 26- Bilgisayarların, elektronik ve optik ürünlerin imalatı
- 27- Elektrikli teçhizat imalatı
- 28- Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipman imalatı
- 29- Motorlu kara taşıtı, treyler (römork) ve yarı treyler (yarı römork) imalatı
- 30- Diğer ulaşım araçlarının imalatı (30.99 hariç)
- 32.50- Tıbbi ve dişçilik ile ilgili araç ve gereçlerin imalatı sektörlerinde yer alan ürünler

**DESTEK ÜST LİMİTİ**

5.000.000 TL (Geri ödemesiz +Geri ödemesiz) Başvurulduğu takdirde; Kurul tarafından uygun görülen desteklemeye esas tutarın %25'una kadar erken ödeme, KOSGEB bütçe imkânları dâhilinde teminat karşılığında yapılabilecektir.

**DESTEK UNSURLARI**

- a) Makine-teçhizat desteği
- b) Yazılım gideri desteği
- c) Personel gideri desteği

d) Bilgi Transferi desteği

e) Test-Analiz, Kalibrasyon ve Referans Numune desteği

f) Hizmet alımı desteği

**DESTEK ORANI**

Destek Oranı % 70 Geri Ödemesiz Makine-Teçhizat Giderleri için % 70 Geri Ödemesiz ve %30 Geri Ödemeli

**PROGRAMDAN****YARARLANMA KOŞULU**

(1) Programdan yararlanmak için; KOSGEB Veri Tabanında kayıtlı, aktif durumda olan ve Türk Ticaret Kanunu'nda tanımlı gerçek veya tüzel kişi statüsündeki işletmelerin, Başkanlık tarafından belirlenen sektörlerdeki stratejik ürünleri üretmek üzere proje başvurusu yapmaları esastır.

(2) İşletme, KOSGEB Veri Tabanına Kayıt Sürecine İlişkin Usul ve Esaslar çerçevesinde, www.kosgeb.gov.tr internet adresinden KOSGEB Veri Tabanına kaydını yapar.

(3) Uygulama Birimine ilk defa başvuruda bulunan her işletme için "Başvuru ve Uygulama Dosyası" açılır ve İşletme ile ilgili her türlü belge bu dosyada muhafaza edilir. Bu dosyanın açılmasından sonra, İşletmeden alınmış belgelerden dosyada güncel olanlar tekrar istenmez.

(4) İşletmenin, Program kapsamında desteklerden yararlanabilmesi için KOBİ Bilgi Beyannamesinin güncel olması gerekir.

(5) İşletme, bu programa münferiden ya da büyük işletme ile işbirliği yaparak başvurabilir. Büyük işletme ile işbirliği yapıldığı durumlarda birden fazla işletme projeye ortak olabilir. Bu durumlara ilişkin hususlar dönemsel duyuru metninde belirtilir.

**DÖNEMSEL DUYURU METNİ**

(1) Dönemsel duyuru metni, desteklenecek stratejik ürünleri, stratejik ürünleri içeren sektörleri, başvuru koşullarını,

destek unsurlarını, limitlerini vb. diğer hususları içerir.

(2) Başkanlık Birimi tarafından;

a) Kalkınma Planları, Hükümet Programları ve Yıllık Programlarda belirlenen hedefler ile stratejik dokümanlardaki öncelikler

b) İthalat ve ihracat tutarları

c) Teknoloji düzeyi gibi hususlar göz önüne alınarak desteklenecek stratejik ürünlere yönelik sektörler belirlenir.

(3) Dönemsel duyuru metni, Başkanlık Makamı Oluru ile yürürlüğe girer ve www.kosgeb.gov.tr internet adresinde ilan edilir.

**PROJE BAŞVURUSU**

(1) Bu programdan yararlanmak isteyen İşletme, Dönemsel duyuru metninde belirtilen hususları dikkate alarak, Stratejik Ürün Destek Programı Başvuru Formunu KOBİ Bilgi Sistemi üzerinden doldurarak, başvuruya esas ek belgeleri yükler ve başvurusunu onaylar.

(2) Stratejik Ürün Destek Programı başvuru ve değerlendirme dönemleri aşağıda belirtilmiştir.

(3) İlgili başvuru döneminin son başvuru tarihine kadar başvurusunu KOBİ Bilgi Sistemi üzerinden onaylamayan işletmenin projeleri ilgili değerlendirme döneminde değerlendirmeye alınmaz.

(4) Büyük işletme ile işbirliği halinde projeye birden fazla işletmenin dâhil olması durumunda başvuru iş ve işlemleri, proje ortaklarının başvuru yetkisi verdiği işletme tarafından gerçekleştirilir.

(5) Proje başvurusunda bulunacak işletmelerin proje başvurusundan en az 1 (bir) yıl önce kurulmuş olması şartı aranır.

**BAŞVURU DÖNEMİ**

1. Dönem 1 Ocak-31 Mart

2. Dönem 1 Temmuz-30 Eylül

**PROJE BAŞLANGIÇ****TARİHİ VE PROJE SÜRESİ**

(1) Taahhütnamenin Uygulama Birimi tarafından evrak kaydına alındığı tarih, proje başlangıç tarihidir.

(2) Proje süresi azami 36 (otuz altı) ay olup, İşletmenin talep etmesi halinde, Kurul kararı ile 6 (altı) aya kadar ek süre verilebilir.

(3) Projenin tamamlanma tarihi, tamamlanmaya ilişkin kararın alındığı Kurul Karar tarihidir. Projenin bitim tarihi ise Taahhütnamenin onaylandığı tarihe Kurul tarafından uygun bulunan proje süresi eklenerek bulunur.

**DESTEK ÜST LİMİT VE ORANLARI**

(1) Stratejik Ürün Destek Programı kapsamında verilecek desteklerin toplam üst limiti, geri ödemesiz ve/veya geri ödemesiz olmak üzere 5.000.000 (beş milyon) TL'dir.

(2) Başkanlık; Kalkınma Planları, Hükümet Programları ve Yıllık Programlarda belirlenen hedefler ile stratejik dokümanlardaki öncelikler doğrultusunda; bölgesel, sektörel ve ölçeksel kriterler, stratejik ürünün yaratacağı katma değer, teknoloji düzeyi ve özel hedef gruplarını dikkate alarak iki katını geçmemek üzere destek üst limitini artırabilir. Bu durumda destek unsurlarına ilişkin ayrıca belirlenen üst limitler de aynı oranda arttırılır.

(3) Makine-teçhizat ve kalıp giderleri için İşletmelere %70 (yetmiş) oranında geri ödemesiz, %30 (otuz) oranında geri ödemesiz destek sağlanır.

(4) Kurul tarafından hem geri ödemesiz hem de geri ödemesiz desteğin uygun bulunduğu ancak, geri ödemesiz destek için ödeme talep edilmediği durumlarda ilgili makine-teçhizat, kalıp ve yazılım için yalnızca geri ödemesiz destek

sağlanır.

(5) Makine-teçhizat ve kalıp giderleri haricindeki giderler için %70 (yetmiş) oranında geri ödemesiz destek sağlanır.

(6) Projeye konu satın alınacak makine, teçhizat ve yazılımın; Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığınca 13/09/2014 tarih ve 29118 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan SGM 2014/35sayılı Yerli Malı Tebliği'ne uygun olarak alınmış yerli malı belgesi ile tefrik edilmesi durumunda, geri ödemesiz destek oranlarına % 15 (onbeş) ilave edilir.

(7) Geri ödemesiz destek oranlarına, alınacak makine-teçhizatın yerli malı belgesi ile tefrik edilmesi nedeniyle %15 (onbeş) ilave edilmesi durumunda; geri ödemesiz destek oranından aynı oran azaltılır.

(8) Geri ödemesiz destek kapsamında KOSGEB tarafından talep edilen Banka Teminat Mektubu veya Kefalet Mektubu için ödenen teminat giderlerine %100 oranında geri ödemesiz destek verilir. Teminat giderleri için ödenecek destek, Stratejik Ürün Destek Programı destek üst limitinde dikkate alınmaz ve Başkanlıkça belirlenecek Teminat Giderlerinin Desteklenmesine İlişkin Usul ve Esaslar çerçevesinde yürütülür.

(9) Proje başlangıç tarihinden önce gerçekleşen giderler desteklenmez.

**PROGRAM KAPSAMINDAKİ****DESTEKLER**

(1) Program kapsamında, Kurul kararı ile aşağıda yer alan destekler verilir.

- a) Makine-teçhizat desteği
- b) Yazılım giderleri desteği
- c) Personel gideri desteği
- ç) Bilgi transferi desteği

d) Test-analiz, kalibrasyon ve referans numune desteği

e) Hizmet alımı desteği

**GERİ ÖDEMELİ****DESTEKLERDE GERİ ÖDEME**

(1) Geri ödemesiz desteklerde, destek ödemesinin yapılabilmesi için destek ödemesinden önce işletmeden destek tutarı kadar teminat alınır.

a) Banka Teminat Mektubu alınması durumunda son geri ödeme tarihinden asgari 2 (iki) ay sonrasını kapsayacak şekilde düzenlenmesi gerekir. Ancak İşletmenin, uzun süreli banka teminat mektubu temin edememesi halinde asgari 1 (bir) yıl süreli banka teminat mektubu kabul edilebilir.

b) Kefalet Mektubu alınması durumunda son geri ödeme tarihini takip eden 6. (altıncı) ayın son gününü kapsayacak şekilde düzenlenmesi gerekir.

(2) Geri ödemesiz destekler kapsamında yapılacak geri ödemeler, proje bitiminden sonra 6 (altı) ayı ödemesiz olmak üzere, üçer aylık dönemler halinde 8 (sekiz) eşit taksitte yapılır. İlk taksitin geri ödeme tarihi, proje bitiminden sonraki 6 (altı) aylık süreyi takip eden ilk iş günüdür.

(3) Projede süre uzatımı olması halinde, uzatılan süre, projenin bitim tarihine eklenerek geri ödeme takvimi yeniden belirlenir.

(4) Projenin sonlandırılması halinde, Kurul kararının tarihi aynı zamanda projenin bitim tarihi olup, geri ödeme takvimi bu tarihe göre belirlenir.

(5) Geri ödemeler zamanında ödendiği takdirde, işletmeye verilen geri ödemesiz desteklerde faiz ve komisyon uygulanmaz.

# MEVKA'DAN PROJE BAŞINA 750 Bin TL DESTEK



Mevlana Kalkınma Ajansı, kurulduğu 2009 yılından bu güne kadar Konya ve Karaman'ın rekabet gücünün artırılması, bölgeler arası gelişmişlik farklarının azaltılması, bölgenin yurt içinde ve yurt dışında yatırımcılara tanıtılması amacıyla uygulamış olduğu mali ve teknik destek programları ile bölgeye 2017 yılı rakamları ile 160 Milyon TL'nin üzerinde destek sağlayarak eş finansman ile birlikte yaklaşık 293 Milyon TL'lik bir yatırımın harekete geçirilmesini sağladı.

Ajans, 2018 yılında da kar amacı güden işletmelere yönelik "Odak Sektörler Mali Destek Programı" ve kar amacı gütmeyen kurum ve kuruluşlara yönelik olarak da "Küçük Ölçekli Altyapı Mali Destek Programı" bileşenleri olmak üzere iki başlık altında bölgeye 25 Milyon TL'lik mali destek sağlamayı hedeflemektedir. "15 Milyon TL bütçeli Odak Sektörler

Mali Destek Programında" 10 Milyon TL Konya'dan ve 5 Milyon TL de Karaman ilinden gelecek projelere ayrılmış durumdadır. Bu program çerçevesinde proje başına 750 Bin TL hibe verilecek olup hibe oranı %50 olarak belirlenmiştir.

Konya ilinden savunma sanayii, tıbbi alet ve cihaz üretimi ve raylı sistemler sektörü ile ilgili projeler beklenmektedir.

#### Savunma Sanayine yönelik proje örnekleri:

1. Savunma sanayine yönelik motorlu taşıtlar, zırhlı araçlar, zırhlı araç motoru, piyade tüfeği ve/veya ilgili parçalarının üretimine yönelik projeler,
2. Av tüfekleri imalatından savunma sanayine entegrasyonu sağlayan projeler,
3. Savunma sanayine yönelik drone,

- füze vb. hava araçları ve/veya ilgili parçalarının üretimine yönelik projeler,
4. Savunma sanayine yönelik kamuflaj vb. için yüksek teknolojili boya, çelik yelek, paraşüt ya da soğuk iklim için giysi malzemelerinin üretilmesine yönelik projeler,
5. Savunma sanayinde ve özellikle de havacılıkta kullanılan balistik cam üretimine yönelik projeler,
6. Askeri hava taşıtları için tasarlanan elektronik kart, dizgi ve cihazların yüksek irtifa projeleri,
7. Havacılıkta kullanılmak üzere peron ayırıcı kapı üretimine yönelik projeler.

#### Tıbbi alet ve cihaz üretimine yönelik proje örnekleri:

1. Omuz, diz, kalça eklem ve uzuvlara yönelik ilgili protez ve/veya protezlerinin üretimine yönelik projeler,

2. Ağız ve çene sağlığı yönetimine yönelik protez, diş macunu/fırçası, diş ünitesi vb. ürünlerin üretimine yönelik projeler,
3. Tanı amaçlı görüntülüne aracı, alet, teçhizat, yazılım, aksesuar veya diğer malzemelerin üretimine yönelik projeler,
4. Tek kullanımlık veya tekrar kullanılabilir aletlerin üretimine yönelik projeler,
5. Süre esasına göre çalışan tıbbi cihazların üretimine yönelik projeler,
6. Cerrahi aletlerin üretimine yönelik projeler,
7. Tıbbi cihaz veya ilgili parçalarının üretimine yönelik olarak silah imalatı ve medikal - tıbbi cihazlar sektörleri arasında sinerji sağlayan projeler,

#### Raylı sistemlere yönelik projeler proje örnekleri:

8. Raylı sistemlerde çekici parçaları (elektrik jeneratörü, çekiş motorları, boji sistemi, yakıt sistemi, tekerlek seti, fren takımları, süspansiyon, yürüyüş takımı vb.) üretimine yönelik projeler,
9. Raylı sistemlerde elektronik sistemlere (elektrifikasyon, sinyalizasyon, telekomünikasyon ve izleme ekipmanları, yazılımları vb.) yönelik projeler,
10. Raylı sistemlerde gövde ve iç donanıma (ısıtma/soğutma/havalandırma, koltuk döşeme, ışıklandırma, tutamaklar, gövde, pencere, kapı sistemleri vb.) yönelik projeler,
11. Raylı sistemler için büyük ebatlı, tonajlı, hassas parçaların üretimine yönelik projeler,
12. Raylı sistemlere yönelik titreşim sönmüleyici elemanların geliştirilmesine ve üretilmesine yönelik projeler,
13. Raylı sistemler için hava süspansiyonlarının geliştirilmesine yönelik projeler,
14. Raylı sistemlerde modüler sistem, kompoze fren balataları, tekerlek ve teker takımları, krank mili, ray bağlantıları, hız regülatörü, vb. parçalarının tasarım ve üretimine yönelik projeler.

#### Bununla birlikte bu üç sektöre ortak olarak aşağıdaki örneklere yönelik projeler de geliştirilebilir:

1. Ar-Ge yapılmasında ve Ar-Ge laboratuvarlarının kurulmasına, üniversite-sanayi iş birliği düzeyinin geliştirilmesine yönelik projeler.

2. Endüstri 4.0 Entegrasyonu çerçevesinde farklı makinelerin veya üretim hatlarının birlikte çalışmaları için akıllı yazılımların olduğu projeler,
3. KOBİ'lerin kurumsal kapasitelerinin geliştirilmesi için endüstriyel yetkinlik, iş süreçleri, nitelikli istihdam, danışmanlık hizmeti tesisi, güvenlik belgesi, sektörel sertifikasyon, yurtiçi ve yurtdışı pazarlama ve iş geliştirme ihtiyaçlarının giderilmesine yönelik projeler.

Karaman ilinde ise konu sınırlamasına gidilmemiş, KOBİlerin rekabet güçlerinin artırmaları hedeflenmiştir. Bu önceliğe örnek teşkil edecek projeler, tarım makinelerinin imalatına, ağaç ve orman ürünlerinin işlenmesine, kâğıt ve kâğıt ürünlerinin imalatına, Karaman için büyük öneme sahip olan elmanın kurutulmasına, işlenmesine, depolanmasına yönelik projeler ajans tarafından kabul edilecektir. Bununla birlikte Karaman'ın önemli yerel ürünlerinden Karaman Guymağı, Divle Obruğu Tulum Peyniri, Ermenek Helvası vb. yöresel ürünlerin üretimi ve pazarlanmasına yönelik projeler de destek kapsamında yer almaktadır.

Kamu kurum ve kuruluşları, yerel yönetimler, üniversiteler, özel idareler, odalar ve borsalar, teknoloji geliştirme bölgeleri, organize sanayi bölgeleri, sanayi siteleri, kooperatifler ve birlikler gibi kar amacı gütmeyen kurum ve kuruluşların yapım işi gerektiren projelerine yönelik

olarak ajans tarafından 10 Milyon TL bütçeli "Küçük Ölçekli Altyapı Mali Destek Programı" hazırlanmıştır. Bu program çerçevesinde de proje başına 750 Bin TL hibe verilecek olup hibe oranı %75'dir.

Bu programın birinci önceliği olan turizm konusunda doğal, tarihi ve kültürel varlıkların altyapılarının geliştirilmesi konuları yer almaktadır. Program kapsamında, bölgede yer alan Çatalhöyük, Kilistra, Eflatunpınar, İvriz Kaya Anıtı, Değle Ören Yeri, Binbir Kilise, Taşkale gibi önemli arkeolojik merkezler, İncesu ve Manazan Mağaraları gibi doğal alanlara yönelik olarak hazırlanacak projeler beklenmektedir.

İkinci öncelikte ise, bölgede iş ve yatırım ortamının iyileştirilmesine ve girişimcilik altyapısının geliştirilmesine yönelik fiziki altyapı çalışmaları çerçevesinde elektronik satış salonu, laboratuvar kurulması, ihracatı geliştirme merkezi, sertifikasyon merkezi, ticari pazarlama merkezi, girişimcilik merkezi, özel kuluçka merkezi ile öğrencilerin, öğretmenlerin, tasarımcıların ve mühendislerin bir araya geldiği maker atölyelerinin kurulması gibi projeler ajans tarafından desteklenecektir.

Mevlana Kalkınma Ajansı'nın 2018 Yılı Mali Destek Programına yönelik son başvuru tarihi 29 Mart 2018 olup, ayrıntılı bilgi ve dokümanlar ajansın [www.mevka.org.tr](http://www.mevka.org.tr) internet adresinden temin edilebilir.



# KTO MECLİS VE MESLEK KOMİTESİ

## ÜYELERİMİZİ TANİYORUZ

### Ihsan SÜRÜCÜ



Komitesi: 47  
Komitedeki Görevi: Komite Başkan Yrd.  
Komite Faaliyet Konusu: Sıhhi tesisat, ısıtma-soğutma, havalandırma faaliyetleri  
Firma ismi: Esberk Mühendislik İnşaat Tesisat Doğalgaz Mobilya Sanayi Ve Ticaret Limited Şirketi

### Özcan ULULAR



Komitesi: 47  
Komitedeki Görevi: Komite Üyesi  
Komite Faaliyet Konusu: Sıhhi tesisat, ısıtma-soğutma, havalandırma faaliyetleri  
Firma ismi: Faruk Ulular Mühendislik Ve Müşavirlik Ticaret Limited Şirketi

### Mehmet OKUR



Komitesi: 47  
Komitedeki Görevi: Komite Üyesi  
Komite Faaliyet Konusu: Sıhhi tesisat, ısıtma-soğutma, havalandırma faaliyetleri  
Firma ismi: Mehmet Okur

### Galip YARAR



Komitesi: 47  
Komitedeki Görevi: Komite Üyesi  
Komite Faaliyet Konusu: Sıhhi tesisat, ısıtma-soğutma, havalandırma faaliyetleri  
Firma ismi: Tes-San Tesisat Proje Sanayi Ve Ticaret Limited Şirketi

### Fahrettin ÇAMURCU



Komitesi: 48  
Komitedeki Görevi: Komite Başkanı  
Komite Faaliyet Konusu: Ağaç ürünleri imalatı, toptan-perakende ticareti  
Firma ismi: Çamurcu Orman Ürünleri Sanayi Ve Ticaret Limited Şirketi

### Mustafa ÇETİNER



Komitesi: 48  
Komitedeki Görevi: Komite Başkan Yrd.  
Komite Faaliyet Konusu: Ağaç ürünleri imalatı, toptan-perakende ticareti  
Firma ismi: Çetin Kardeşler Orman Ürünleri İnşaat Gıda Nakliyat Ve Otomotiv Sanayi Ticaret Limited Şirketi

### Hüseyin ŞENYİL



Komitesi: 48  
Komitedeki Görevi: Komite Üyesi  
Komite Faaliyet Konusu: Ağaç ürünleri imalatı, toptan-perakende ticareti  
Firma ismi: Ağsan Ağaç İnşaat Malzemeleri Pazarlama İthalat İhracat Ve Sanayi Limited Şirketi

### Mustafa KULU



Komitesi: 48  
Komitedeki Görevi: Meclis Üyesi  
Komite Faaliyet Konusu: Ağaç ürünleri imalatı, toptan-perakende ticareti  
Firma ismi: Hasan Kulu Orm Ürünleri İnşaat Plastik Nakliyat Sanayi Ticaret Anonim Şirketi

### Mehmet POLAT



Komitesi: 48  
Komitedeki Görevi: Meclis Üyesi  
Komite Faaliyet Konusu: Ağaç ürünleri imalatı, toptan-perakende ticareti  
Firma ismi: Polatoğlu Kereste Nakliye İnşaat Sanayi Ve Ticaret Limited Şirketi

www.anadolumatbaa42.com  
anadolumatbaa42@hotmail.com

+90 332 342 01 60  
+90 332 342 03 76  
+90 532 335 19 48

Matbaa : F.Çakmak Mh. Matbaacılar Sit. Muhabir Cd.  
6. Blok No: 13 Karatay/KONYA  
Ambalaj : F.Çakmak Mh. Matbaacılar Sit. Yayın Cd.  
6. Blok No: 8 Karatay/KONYA

ANADOLU OFSET

Matbaa - Ambalaj

5Renk<sup>70x100 cm</sup>'li  
Ofset Baskı Teknolojisi

» KATALOG » BROŞÜR » KİTAP  
» DERGİ » AJANDA » TAKVİM



ONDÜLE KUTU "OFSET BASKILI"

"KUŞE & TERMAL" BOBİN ETİKET



E DALGA - B DALGA - DOPEL  
OFSET BASKILI ONDÜLE KUTU



PP ŞEFFAF - PP OPAK - TERMAL - KUŞE  
BOBİN ETİKET



KİTAP - AJANDA - TAKVİM  
KATALOG - DERGİ - BROŞÜR

# ENERJİ SEKTÖRÜNÜN

## 2017 DEĞERLENDİRMESİ, 2018 BEKLENTİSİ

### 2017 YILINDA ENERJİ SEKTÖRÜNE GENEL BİR BAKIŞ VE 2018'DEN BEKLENTİLER

Küreselleşme, hızlı nüfus artışı, kentleşme ve sanayileşme ile birlikte enerjiye olan talep gün geçtikçe artmaktadır. Türkiye, son 10 yılda yaşadığı ekonomik büyüme ile birlikte dünyanın en hızlı büyüyen enerji piyasalarından biri haline gelmiştir. 2002 yılından bu yana süregelen özelleştirmeler ile birlikte Türkiye'de enerji dağıtımının tamamının özel sektöre devredilmesi sağlanmıştır.

Ekonomik büyüme, kişi başına düşen milli gelirin artması, demografik eğilimlerin gösterdiği gelişim ve kentleşme oranı gibi göstergeler enerji talebinin artmasına sebep olmaktadır. Artan bu enerji talebinin, 2023 yılına kadar yılda yaklaşık %6 artacağı yönünde tahminleri karşımıza çıkarmaktadır. Türkiye birçok enerji tüketicisi ve tedarikçisi arasında stratejik bir konum-

da yer almaktadır ve bu da ülkemizin enerji fiyatları üzerindeki kontrolünü arttırmayı sağlamaktadır.

Türkiye'de enerji tüketiminde taşkömürü, linyit, petrol, doğalgaz, hidrolik ve jeotermal enerji, odun, hayvan, bitki atıkları gibi birincil enerji kaynakları ile güneş ve rüzgar enerjisi kullanılmaktadır. Elektrik enerjisi ise ikincil enerji kaynağı olarak değerlendirilmektedir. Ekonominin büyümesi, sanayi faaliyetlerinin çeşitlenmesi ve demografik yapının değişmesi ile birlikte, Türkiye'de birincil enerji ve elektrik tüketiminde son yıllarda önemli değişiklikler ve gelişmeler yaşanmıştır. Birincil enerji tüketimine kaynaklar bazında bakıldığında, taşkömürü ve doğalgaz da artış; linyit, petrol ürünleri, hidrolik enerjide azalış olduğu gözlemlenmektedir. Buradan hareketle ülkemizin birincil enerji ihtiyacı yılda ortalama %4-5 ve elektrik enerjisi ise %8 oranında artış göstermektedir.

2017 yılında enerji sektöründe yaşanan gelişmelere ve 2018 beklentilerine genel olarak bakılacak olursa:

- 2017 sonu itibarıyla elektrik kurulu gücü bir önceki yıllara kıyaslandığında %5,9 oranında artarak 83,138 MW'a yükselmiştir.
- Enerji Piyasaları İşletme A.Ş.'nin (EPI-AŞ) yayımladığı verilere göre 2017 yılının Kasım ayında elektrik üretiminde bir önceki yıla göre dikkate değer bir değişim gözlenmemiştir. 2017 yılında doğalgaz santrallerinin elektrik üretimindeki payı artarken, hidroelektrik santrallerinin elektrik üretimindeki payı azalmıştır.
- Türkiye'nin kurulu gücünde en yüksek paya sahip olan hidroelektrik santrallerinde elektrik üretimi yıl içinde yağışların seyrine göre değişmektedir. Bu anlamda 2017 yılında yağış miktarının düşmesi neticesinde hidroelektrik santrallerinin elektrik üretimindeki payının da azalmasına neden olmuştur.

- Ülkemiz elektrik üretiminde dışa bağımlılığını sürdürmektedir. Grafikte de görüldüğü üzere Türkiye'de elektrik üretiminde en yüksek paya sahip enerji kaynağı doğalgazdır ve ülkemiz doğalgazda %99,8 oranında ithalata bağımlıdır.
- Türkiye'nin 2018 yılı itibarıyla doğalgaz konusunda çok önemli bir merkez haline gelmesi beklenmektedir. Azerbaycan'dan Avrupa'ya gaz akışı sağlayacak olan TANAP (Trans Anadolu Doğalgaz Boru Hattı Projesi) bu yıl içerisinde gaz akışına başlaması beklenmektedir. Bununla birlikte Rusya ile birlikte yürütülen Türk Akımı Projesi ise 2020 yılına kadar tamamlanması hedeflenmektedir.
- 2017 yılında yenilenebilir enerji fiyatlarında düşüş olmuş ve yenilenebilir enerji kaynakları konvansiyonel kaynaklarla rekabet edebilir hale gelmiştir. Bu kapsamda, Yenilenebilir Enerji Kaynak Alanları (YEKA) belirlenerek, yüksek kapasiteye sahip yenilenebilir enerji santralleri ihalelerinin, yerli ekipman üretimi şartıyla ilk YEKA ihalesi güneş enerjisi sektöründe Konya Karapınar'da gerçekleştirilmiştir. Proje yerli güneş paneli üretimi ve buna bağlı Ar-Ge ve teknoloji transferi yatırımlarının yapılması şartıyla ortaya konulmuştur.
- Güneş YEKA'sının hemen ardından benzer bir model ile bin MW kapasitede rüzgar tribünü üretim şartıyla rüzgar enerjisi santrali ihalesi yapılmıştır. Yapılan bu ihale sonucunda yenilenebilir enerjinin fiyatının kömür, doğalgaz gibi diğer kaynaklarla rekabet edebilir durumda olduğu görüşü

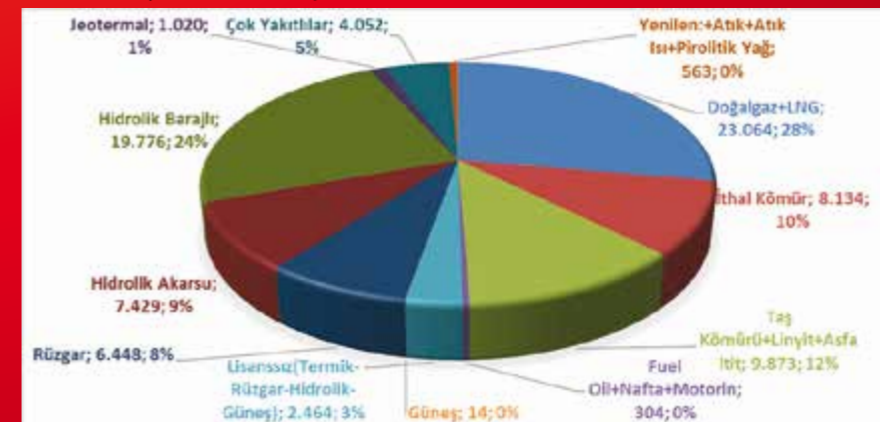
pekişmiştir.

- Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de yenilenebilir enerji kaynaklarından üretilen elektrik devletin alım garantisindedir. YEKDEM (Yenilenebilir Enerji Kaynakları Destekleme Mekanizması) olarak adlandırılan uygulama kapsamında hidroelektrik, rüzgar, jeotermal, biyogaz, biokütle, çöp gazı ve güneş enerjisi santrallerine TETAŞ tarafından 10 yıl boyunca elektrik alım garantisi sunulmuştur. Bununla birlikte YEKDEM 2020 yılında sona erecektir.
- Grafikte görüldüğü üzere elektrik üretiminde yerli kömür teşvik edilmesine rağmen, küresel kömür fiyatlarının 2017 yılının büyük kısmında düşük seyretmesi ithal kömürden elektrik üretimini ve kömür ithalatını arttırmıştır.
- Nükleer enerji ile ilgili yatırım faaliyetleri devam etmektedir. Mersin Akkuyu'da faaliyete geçecek olan santralin birinci ünite reaktör binası temel çukuru çalışmaları tamamlanmış ve diğer çalışmalar devam etmektedir. Fransız-Japon ortaklığıyla Sinop'ta inşa edilmesi planlanan ikinci nükleer santrale ilişkin çalışmalar devam etmektedir.
- 2018 yılı Türkiye için yerli enerjinin ön plana çıkacağı bir yıl olacaktır. Türkiye'nin ilk derin deniz sondajı, temeli atılan Akkuyu Nükleer Güç Santrali, YEKA ihaleleri ve yerli kömür teşvikleri 2018 yılında ön planda olması beklenen konulardandır. Küresel enerji tüketiminin 2040 yılına kadar %28 artacağı öngörülmektedir. Diğer yandan değişen coğrafi ve ekonomik dengele-

rin enerji piyasalarını uzun dönemli çözümlere zorunlu kılması beklenmektedir. Bu noktada yenilenebilir enerjinin, dünyanın en hızlı büyüyen enerji kaynağı olarak ön plana çıkacağı öngörülmektedir. Kömür, petrol ve doğalgazın 2040 yılına kadar ana enerji kaynağı olarak kalacağı öngörülmektedir.

- Enerji tüketiminin arttığı dünyada hızla artan tüketime yanıt olarak yenilenebilir enerji yükselmektedir. Buna paralel olarak yeşil enerji, yeni teknolojiler ve enerji politikalarıyla yenilenebilir enerjinin dünyanın en hızlı büyüyen enerji kaynağı olması beklenmektedir. 2018-2040 yılları arasında nükleer enerji tüketiminin 1,5 kat artması beklenmektedir. Bu artışla dünyanın en hızlı büyüyen ikinci enerji kaynağının nükleer enerji olması beklenmektedir.
- Elektrik enerjisine bakıldığında, ülkemizde elektrik enerjisi kurulu gücü 2016 yılında 78 bin 599 MW, 31 Ekim 2017 itibarıyla 82 bin 312 MW'a ulaşmıştır. Diğer yandan Türkiye'nin elektrik üretiminin en önemli kaynaklarından olan doğalgazın %99'u ithal edilmektedir. Hidroelektrik santraller ise ülkemizin elektrik üretiminin %34'ünü karşılamaktadır. Ülkemizin hidroelektrik potansiyeli, dünya toplamının %1'ini, Avrupa toplamının %16'sını oluşturmaktadır.
- Ülkemizin elektrik üretiminde kömürün %21'lik payı bulunmaktadır. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, 2023 yılına kadar tüm yerel linyit ve taş kömürü rezervlerini enerji üretimi amaçlı değerlendirmeye yönelik özel sektöre teşvik olanaklarıyla destek olmayı planlamaktadır.
- Türkiye'de 17 milyar tonun üzerinde açığa çıkarılmayı bekleyen yerli kömür rezervinin teknoloji ve çevreci kriterlerle ekonomiye kazandırılması hedefleniyor.
- Rüzgar enerjisinin ise 2030 yılında üretimin 1.749,8 GW'a ulaşması beklenmektedir.
- Türkiye'nin yerli enerji kaynaklarından biri olan jeotermal enerjinin potansiyeli 31 bin 500 MW olarak değerlendirilmektedir. Ülkemiz jeotermal enerjiden elektrik üretimi konusunda dünyada en hızlı büyüyen ülke konumundadır.

Grafik 1: Türkiye'de Elektrik Enerjisi Kurulu Gücü



Kaynak: TEİAŞ, Aralık 2017

# PERAKENDE SEKTÖRÜNÜN 2017 DEĞERLENDİRMESİ, 2018 BEKLENTİLERİ

## 1. GİRİŞ

Özellikle hızlı nüfus artışı ve küreselleşmeyle birlikte, tüketim ve perakende sektörü hızla gelişmektedir. Son yıllarda küresel ölçekte büyük gelişme gösteren Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin, Güney Afrika ülkelerinin (BRICS) yanı sıra, dinamik bir ekonomiye sahip olan Türkiye'de de sektör uluslararası yatırımcıların dikkatini çekmektedir. Buna bağlı olarak, son dönemde sektörde birçok birleşme ve satın alma gerçekleşmiştir.

Ülkemizde kişi başına düşen harcanabilir gelirin hızla artması ve kredi kartı kullanımının gittikçe yaygınlaşması ile ekonomimizdeki değişikliklerin tüketim alışkanlıklarını da değiştirmesiyle bugün perakende sektöründeki kuvvetli yükseliş devam etmektedir.

Türkiye perakende sektörü, gerek nüfus gerekse tüketim harcamaları açısından Avrupa genelinde önemli bir potansiyel arz etmektedir. Tüketim harcamaları açısından Avrupa'da 7. sırada yer alan Türkiye perakende sektörü; gıda harcamalarında 5., gıda dışı perakende harcamalarında ise 8. sırada bulunmaktadır.

Diğer taraftan; pazardaki çetin rekabet şartları, alternatif satış kanallarının (e-ticaret) ortaya çıkması, pazarın bölünmesi, bilinçli tüketici sayısındaki artış, teknolojide yaşanan gelişmeler nedeniyle fiyatların daha şeffaf olması sektörün kârlılığı üzerinde baskı yaratmaktadır.

**2. 2017 YILINDA TÜRKİYE'DE PERAKENDE SEKTÖRÜNÜN DURUMU**  
2017 yılı sonu itibarıyla Türkiye'de 700 milyar TL düzeyinde büyüklüğe sahip olduğu öngörülen perakende sektörü, ara ara yaşanan dalgalanmalara rağmen istikrarlı bir büyüme performansı göstermektedir. Türkiye ve dünyadaki değişen dinamikler, nüfus artışı, şehirleşme ve benzeri faktörler de sektördeki büyümeyi canlı tutmaktadır. Pe-



rakende sektörünün 2018 yılında 880 milyar TL'ye ulaşması beklenmektedir. Tüketim harcamalarında Avrupa'da ilk 10, gıda harcamalarında ise ilk 5 ülke içerisinde yer alan Türkiye perakende sektörü cirosunun son 5 yıllık performansını devam ettirebilirse orta vadede yılda ortalama % 9 büyüyeceği tahmin edilmektedir.

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) "Perakende Satış Endeksleri" raporuna göre Perakende Sektöründe Satış Hacmi Aralık 2017'de bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 5,4 artarken, aynı ayda perakende ciroları da yüzde 18,2 artış göstermiştir. Aynı ayda gıda, içecek ve tütün satışları yüzde 4,2, gıda dışı satışlar (otomotiv yakıtı hariç) yüzde 0,8, otomotiv yakıtı satışları yüzde 18,2 artmıştır. 2018 yılında ise bu rakamın yaklaşık 900 milyar TL'ye ulaşması beklenmektedir.

Türkiye perakende pazarının yaklaşık yüzde 67'sini geleneksel perakende, yüzde 33'ünü ise organize perakende oluşturmaktadır. Organize perakende pazarı özellikle son 20 yılda büyük bir sıçrama göstermiş olmasına rağmen, esnaflık geleneği binlerce yıla dayanan Türkiye'de geleneksel perakende hala önemini korumaktadır.

Ancak organize perakende sektörü büyüme ivmesini korurken, geleneksel sektörde düşüş yaşanmaktadır. Bunun birkaç sebebi arasında; AVM yatırımlarında yaşanan büyük artış, geleneksel perakendenin içinde bulunduğu rekabet çıkmazı, tüketici davranışlarındaki değişim ve alışveriş alışkanlıklarını kö-

künden sarsan teknolojik gelişmeler sayılabilir. Bir başka önemli faktör de oldukça agresif büyüyen indirim marketlerinin, önemli buldukları lokasyonlarda satın alma veya devralma yolu ile geleneksel sektör aleyhinde büyüyor olmalarıdır.

Diğer yandan Organize Perakende Sektörü, 2000'li yılların başından itibaren ivme kazanarak büyümeye devam etmiştir. Özellikle sosyal ve ekonomik yapıdaki gelişime paralel olarak geleneksel yapısından sıyrılıp modernleşme sürecine girmeye başlamıştır. Bu büyümeyi her yıl Türkiye ekonomisinin yıllık yaklaşık 2,5 katı oranındaki büyüme ile sağlam dinamiklerle sürdürmekte ve 2023'te dünya çapında markalar çıkarma hedefine emin adımlarla ilerlemektedir.

Organize perakendeciliğin ev sahibi AVM'lerde ciro endeksindeki artış 2017 yılının ilk 11 ayında önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 5,6 olmuştur. Organize perakende sektörünün 2017'yi geçen seneye göre %17 artışla 110 milyar liralık ciro ile kapatması beklenmektedir. 2018 yılı ciro öngörüsü ise 125 milyar TL'dir.

Ülkemizde AVM sayısında hızlı bir artış görülmektedir. Türkiye genelinde son 10 yılda AVM sayısı yaklaşık 3 katına çıkarak 2017'de 395'e ulaşmıştır. 2018 yılında bu sayının 405-410'a yükseleceği öngörülmektedir. Hâlihazırda inşaatı devam eden 50 AVM'nin ise 2020 yılında tamamlanacağı öngörülmektedir. AVM'lerin toplam kiralanabilir alanı yaklaşık olarak 11,9 milyon metrekaredir. AVM'lerde kiralanabilir alan (m<sup>2</sup>) başına düşen cirolar Kasım 2017'de İstanbul'da bin 057 TL, Anadolu'da 827 TL olarak gerçekleşirken, Türkiye geneli metrekare verimliliği Kasım 2017'de 919 TL'ye ulaşmıştır.

Kasım 2017 verileri bir önceki dönem aynı ayı ile karşılaştırıldığında ziyaret sayısı endeksinde ise yüzde 2'lik

bir azalış yaşandığı ortaya çıkmıştır. Ziyaret sayısında yaşanan yüzde 2'lik azalmaya rağmen ciro endeksi ve metrekare verimliliğinin artış göstermesi, ziyaretçilerin AVM'lerden daha yüksek bütçelerde ve daha verimli alışveriş yaptığını ortaya koymaktadır ki bu da perakendeciler için uzun vadede olumlu bir gelişme olarak yorumlanabilir. Bununla birlikte organize perakende sektöründe kârlılıkta hızlı bir düşüş yaşanmaktadır. Kârlılığın azalmasında en önemli etken, önceki yıllarda Döviz endeksli yapılan ve henüz güncellenemeyen kira kontratlarıdır. Ham madde maliyetlerindeki artış ve ithalat vergileri de kârlılığı düşüren başlıca etkenler olarak sıralanabilir. Döviz endeksli kiralarla ilgili maliyet baskısı devam ettiği için markalar daha çok yurt dışına yönelmeye başlamıştır.

Diğer yandan Türkiye perakende sektörünün en önemli oyuncularını artık yüksek indirim marketlerinden oluşmaktadır. Tüketicinin talepleri ve harcanabilir geliri, sektörün kurallarının yeniden yazılmasına neden olmaktadır. Büyük metrekarelere ödenen yüksek kiralar, yüksek indirim marketlerinin etkin rekabetçiliği ve giderek yoğunlaşan fiyat rekabeti, organize perakende sektörünün geleneksel temsilcilerini daha küçük formatlara, gurme ve butik market konseptlerine yöneltmektedir.

## E-Ticaret

Dijital dönüşüme uymaya çalışan perakende firmaları e-ticaret ortamını geliştirdikçe hacim artmakta ve ülkemizin perakende sektörü büyümektedir. E-ticaret siteleri perakende pazarını ve perakende markalarının pazarlama stratejilerini belirleyecek kadar gelişmiş durumdadır. Bu siteler ciro bazlı mağaza sıralamasında hızla yukarılara doğru tırmanmaktadır. Yakın gelecekte online alışveriş sitelerinin hacminin, fiziksel mağazalardan yapılan alışveriş hacmini geçmesi bile beklenmektedir. Nihayetinde e-ticaret büyürken, ülkenin perakende sektörünü de genişletmektedir.

Türkiye'de 17,5 milyar TL'ye ulaşan perakende e-ticaret hacmi dünyada da büyük bir hızla artmaya devam ediyor. Dünya genelinde perakende içerisinde e-ticaretin payı 2011 yılında yüzde 3,6 iken 2016'da bu oran yüzde 8,5'e yükselmiştir. Küresel olarak e-ticaretin top-

lam perakende satışları içindeki payının 2017 yılında ilk kez yüzde 10'a ulaşacağı hesaplanmaktadır. 2021'de ise yüzde 13 seviyelerini yakalaması beklenmektedir.

Türkiye'de e-ticaret harcamalarının %60'ı perakende ticaret harcamalarından, %25'i seyahat harcamalarından, kalanı diğer harcamalardan oluşuyor. TUSİAD'ın bu yıl açıkladığı "Dijitalleşen Dünyada Ekonominin İtici Gücü: E-Ticaret" raporuna göre, ülkemizde e-ticaretin toplam perakende içerisinde aldığı pay yüzde 3,5 seviyelerindedir. 2021 itibarıyla bu oranın yüzde 4,3 seviyelerinde kalacağı öngörülmektedir. İç piyasada e-ticaret ile perakende satış yapan işletmelerin %70'i sadece bu işi yapan işletmeler, %30'u geleneksel perakende ticaret işletmeleridir. Geleneksel perakende işletmeler de çağın gereğine uyarak e-ticaret ile de satışa ağırlık vermeye başlamıştır.

## 3. PERAKENDE SEKTÖRÜ 2018 YILI BEKLENTİLERİ

2017 yılında %10 civarında büyüyen perakende ticaret sektörü 2018'de %15'e yakın büyüme hedeflemektedir. Bu yıl, özellikle indirim marketlerin büyüme performansını koruyacağı ve sektör genelinde online ticarete yönelimin artacağı tahmin edilmektedir. Sektör yetkililerinin sık sık vurguladığı rekabet artışı ve daralan kâr marjı sorunlarına karşı birçok firmanın yurt dışı pazarlara odaklanması ve verimlilik artışına yönelik yatırımlar yapması beklenmektedir. Verimlilik artışı sağlamak amacıyla mağaza kapanışları, konsolidasyon ve dijital yatırımlar gündeme geleceği düşünülmektedir.

Yerel marketlerin el değiştirme hızının 2018'de artacağı öngörülmektedir. Büyük yerel marketler daha küçük ölçekli yerel oyuncularını satın alırken, ulusal

zincirler de özellikle ekonomik zorluk yaşayan yerel zincirleri değerlendirmektedir.

Ayrıca yurtdışında uygulanan ve tüketicilerin yoğun ilgi gösterdiği Black Friday, Cyber Monday gibi uygulamaların Türkiye'de hızla yayılmakta ve sektördeki hareketliliği artırmaktadır. Bu uygulamaların 2018 yılında da perakende sektörü tarafından etkin bir şekilde kullanılacağı beklenmektedir.

Diğer yandan e-ticaretin de geleneksel perakende işletmelerinin, cadde mağazalarının, AVM mağazalarının işlerinin giderek daha büyük kısmına sahip olması beklenmektedir. E-ticaretin rekabette üstünlüğü, alışverişin kolaylığı ve de ucuzluğu ile e-ticaret yapanların işletme maliyetlerinin geleneksel mağazaların işletme maliyetlerinin altında olması bu durumu ortaya çıkarmaktadır. Günümüzde teknoloji müşterilere yeni pencereler açması nedeniyle perakende sektörü için teknoloji kilit rol oynamaya başlamıştır. Bu kapsamda beş önemli perakende trendi ön plana çıkmıştır. Bu trendler; gelişen teknoloji, yükselen mobil alışveriş, sunulan müşteri deneyimi, kişiselleştirilen ürünler ve şirket bünyesindeki yetenekleri korumadır.

Perakende sektöründeki gelişim hareketinin beş başlığı da teknoloji paydasında birleşmektedir. Teknoloji penceresinden sektöre bakan şirketler rakipleri karşısında maça 1-0 önde başlamaktadır. Sonuç olarak dijital devrim, perakende sektörünü benzersiz bir değişime zorlamaktadır.

2018 yılında müşterisini anlayan, çalışanın rolünün farkında olan, tedarik zincirini doğru yöneten ve dijital dönüşümün geleceğini görebilen perakendeciler başarılı perakende modelleriyle büyümeyi sürdürecektir.



## BANKACILIK SEKTÖRÜNÜN

## 2017 DEĞERLENDİRMESİ, 2018 BEKLENTİLERİ

## 1. 2017 YILI İTİBARIYLA BANKACILIK SEKTÖRÜNE GENEL BAKIŞ

Türk Bankacılık Sektöründe 2017 yılında; büyümeyi destekleyen düzenleme ve uygulamalar kredi talebini, Hazine garantili ve KGF kefaleti ile kullanılan krediler ise kredi arzını olumlu yönde etkilemiştir. Kamu kesiminin kaynak talebi artmıştır. Enflasyon hedefin üzerinde kalmıştır. TL'nin başlıca yabancı paralar karşısındaki değeri dalgalı bir seyir izlemiştir. Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu verilerine göre, 2017 yılında bankacılık sektörü toplam aktifleri bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 19 artarak 3,3 trilyon TL (864 milyar dolar) olmuştur.

Sektör 359 milyar TL özkaynak ile, ortalama yüzde 14,7 karlılık elde etmiştir. Toplam krediler yüzde 21, sabit fiyatlarla ise yüzde 8 oranında büyüyerek 2,1 trilyon TL (560 milyar dolar) olmuştur. 2017 yılında TL krediler 283 milyar TL artmıştır. Kurumsal krediler 2017 yılında yüzde 22 büyüyerek 1,6 trilyon TL olurken, KOBİ kredilerindeki artış yüzde 22, bireysel kredilerdeki artış ise yüzde 16 seviyesinde gerçekleşmiştir. Toplam krediler içinde KOBİ kredilerinin payı yüzde 24, bireysel kredilerin payı ise yüzde 25 olmuştur.

Takipteki alacaklar/kredi oranı 2017 yılında bir önceki yıla göre 0,3 puan azalarak yüzde 3'e gerilemiştir. Toplam mevduat yüzde 18 oranında artarak 1,71 trilyon TL'ye ulaşmış (454 milyar dolar), sabit fiyatlarla artış yüzde 5 olmuştur.



Toplam kaynakların yüzde 53'lük bölümünü mevduat oluşturmuştur. Kredi/mevduat oranı 3 puan artarak, yüzde 123 düzeyine yükselmiştir.

## 2. BANKACILIK SEKTÖRÜ 2018 BEKLENTİLERİ

Ülke büyümesine paralel olarak bankacılık sektöründeki kredi büyümesinin de sürmesi beklenmektedir. Ancak kısıtlı ve pahalı kaynakların dikkatli kullanılması gerektiği de bankacılarca ifade edilmektedir. Bankacılık sektörünün 2018 yılında Türkiye'nin yüzde 5'e kadar olan büyümesini finanse edeceği düşünülmektedir. Bunun üzerindeki büyümelerde ise Türkiye'ye para girişinin devam edeceği ifade edilmektedir. Yine sermaye piyasalarının 2018'de daha aktif şekilde kullanılması gerekmektedir. Sektörün, 2017'de olduğu gibi 2018'de de yüzde 20 civarında kredi büyümesi yakalayacağı öngörülmektedir.

Bu durum gerçekleşirse dünya bankacılık sektöründe rekor olacağı belirtilmektedir. 2018'de KGF'nin rotatif olarak uygulanmaya devam etmesiyle 2017'deki kadar olmasa da kredi büyümesinin yüzde 13-15 aralığında gerçekleşmesi öngörülmektedir. KGF etkisiyle yükseliş kaydeden mevduat faizleri son çeyrekte bir miktar daha yükselmiştir, 2018 yılı ilk çeyrekte de yüksek seyretmesi beklenmektedir. 2017'de konut kredisi kullanımı da talebi de zayıf seyretmiştir. Konut fiyatlarının artmıyor olması 2018'de yatırım amaçlı konut talebini zayıflatabilir. Bu inşaat sektörüne kredilendirmede yavaşlamaya neden olabilir. İkinci olarak da aktif kalitesi tarafında kendisini gösterebilir. 2018'de sadece konut kredilerine yönelik KGF gibi bir uygulamanın olabileceği ya da konut sektörünü canlandırma teşvikleri uygulamasının hayata geçirilebileceği düşünülmektedir.

Bankacılık sektörünün gündemindeki bir diğer konu da ABD'de devam eden ve İran yaptırımlarının ihlalini konu alan Zarrab-Atilla davasının Türk bankacılık sistemine yönelik olası olumsuz etkisidir. Analistler dava sonucunda çıkabilecek kararlar ve sonrasındaki süreçlerin bankalara etkisinin çok büyük olmayacağı belirtilmiş, piyasanın bu durumu fiyatladığı ifade edilmiştir.

Kaynak: Türkiye Bankalar Birliği 2017 Sektör Raporu

## SEÇİLMİŞ BİLANÇO KALEMLERİ

	MİLYAR TL	PAY (YÜZDE)		MİLYAR TL	PAY (YÜZDE)
KREDİLER	2.112	65	MEVDUAT	1.711	53
MENKUL KIYMETLER	402	12	ÖZKAYNAKLAR	359	11
LİKİT DEĞERLER	488	15	MEV. DIŞI KAYNAK	960	28
DİĞER AKTİFLER	256	8	DİĞER PASİFLER	228	7
AKTİFLER	3.258	100	PASİFLER	3.258	100

KONYA  
GAYRİMENKUL FUARI2.Konut, İşyeri, Arsa,  
Yatırım Finansman Fuarı

www.konyagayrimenkulfuari.com

19 - 22 Nisan 2018

KONYA İNŞAAT,  
KONYA KENT VE  
KONYA MOBİLYA  
Fuarları ile Aynı Tarihte

# BAZI AHŞAP SANAT ve ZANAATLAR

Haşim KARPUZ



## GİRİŞ

Konya çarşısında faaliyet gösteren ham maddesi ahşap olan mesleklerde; ağaç oymacısı kündekar, fıçı, kürekçi; yakma resim yapımcısı, saz-ud-ney yapımcısı zanaatkarlar ve zanaatları bu araştırmanın konusunu oluşturmaktadır. Bu kısa çalışmada bu zanaatların çoğunluğunun ortadan kalktığı veya kalkmakta olduğu saptanmıştır.

Toplumun gündelik hayatta kullandığı geleneksel malzeme teknikleriyle biçimlendirilen kültürel ve estetik değeri olan eserlere el sanatı ürünü, bunların yapımcılarını da sanatçı-zanaatçı diyoruz. Esnaf ve zanaatkarlar çarşılarda loncalara bağlı olarak çalışma yapıyorlardı. 18. yüzyılda Konya çarşısında 50'den fazla örgütlü zanaatkar vardı. Gelişen teknoloji, fabrika üretimi malların piyasayı kapsaması, dükkân kirası, çırak bulamama gibi sebeplerle ustalar dükkân-

larını kapatmak zorunda kalmıştır.

Bu kısa çalışmada, Konya'da kaybolmuş, kaybolmaya yüz tutmuş kullanılan malzeme ahşap olan meslekler-zanaatkarlardan bahsedilmektedir. Bir ansiklopedi şeklinde; el sanatının tanımı-tarihçesi, el sanatları içinde yeri ve önemi, bugünkü durumu, ustaları, hammadde yapım tekniği ve aşamaları üzerinde durulmaya çalışılacaktır.

## KONYA'DA AHŞAP SANATLARI

### Ağaç Oymacılığı

Evlerin mimari elemanları üzerinde kapı, dolap, yüklük, tavan; rahle ve bazı ahşap ev eşyalarını oyarak süsleyen sanatkarlardır. Ahşap malzeme üzerinde çalışan ağaç oymacılarından başka, dülgeler, marangoz, kündekarlarda vardır. Ahşap işleriyle uğraşan çarşı esnafının hepsine bir neccar deniliyordu. 16. Yüzyıl (Özergin, 1995, 102) ve 18. Yüzyıl

(Tuş,2001, 186) Konya çarşısında çalışan esnaf grupları arasında yer almışlardır. Ağaç oymacılarının bağımsız olarak bazı evlerin süslemelerini yaptıklarını söyleyebiliriz. Bunlar evlerin en göze görünen kısımlarında yer alan ahşap süslemelerdir. Ahşap süsleme tekniğinin en önemlileri şunlardır:

1. Çakma Tekniği
2. Kündekâri Tekniği
3. Kakma Tekniği
4. Boyama Tekniği
5. Oyma Tekniği

Ahşap Oyma Sanatı, sadece evlerde değil, cami kapılarında mihrap ve minberlerde, kürsü ve mahfillerde de karşımıza çıkar. En önemli ahşap oymaları Selçuklu dönemi yapılarında görüyoruz. Akşehir Kileci Mescidi kapısı ahşap oymalarında stilize kartal motiflerine yer verilmiştir. Osmanlı Dönemi cami ve konutlarında ahşap oyma sanatıyla süs-

leme ön plandadır.

Ahşap Oyma Sanatı Konya evlerinde, çiçeklik ve yüklüklerde karşımıza çıkıyordu. Konut mimarisi değişince ahşap oymaları da ortadan kalkmıştır. Ahşap Oyma sanatçıları bugün Kündekari ustalarıyla örnekleyebiliriz. Üretim atölyeleri, hammadde, yapım aşamaları kendine özgü olup Kündekari ile benzerdir.

Ahşap Oyma Teknikleri şu başlıklarda ele alınabilir:

1. Düz Satırlı Derin Oyma
2. Yuvarlak Satırlı Derin Oyma
3. Çift Katlı Kabartma Tekniği
4. Eğri Kesim Tekniği
5. Kafes (Ajur-Delgi) Tekniği (Öney, 1978,111-122).

Bugün ahşap oyma sanatçısı olarak Kündekari ustalarından söz edebiliriz.

## Kündekari

Anadolu Türk mimarisinde önemli bir ahşap süsleme tekniği olan Kündekari'yi uygulayan sanatçılara Kündekâr denilmektedir. Unutulmuş bu sanatı yeni uygulamalarla hayata geçiren Konyalı sanatçı Mevlüt ÇİLLER olmuştur. Onun yaptığı eserler ve yetiştirdiği ustaların eserleriyle Kündekârî sanatı yeniden canlandırılmıştır.

Kündekari: Türkçe 'de tutmak, kavramak anlamındaki "künde" kelimesinden gelmektedir. Üzeri süslemeli ahşap kayıtların tablalara çivisiz, tutkalsız olarak yerleştirilerek elde edilen ahşap sanattır. Bu teknikte tablalar birbirine delik ve zıvalarla bağlandığı için parçaların işlemesi, deformesi mümkün değildir. Bu sebeple camilerin kapı, minber ve kürsülerinde bu teknik kullanılmıştır.

Kündekari tekniği, ahşap oyma sanatlarının en zorudur. Kapı kanadı, minber oymalığı nereye uygulanacaksa önce 1/1 ölçekli kompozisyonun çizimi yapılır. Daha çok geometrik şekilli ve yıldızlardan oluşan kompozisyonun önce tablaları (parçaları) hazırlanır. Bunların üzeri bitkisel motiflerle süslenir, kenarlarına zıvana açılır. Kayıtların yerleştirilmesi için tablaların kenarlarına delikler açılır. Oluşturulan kompozisyon tablalar yardımıyla ana iskelette açılan kınışlere (deliklere) geçirilir.

Bu tekniğin 12. Ve 13. Yüzyıllarda Mısır'da ve Anadolu'da yaygın olarak kul-

lanıldığını görüyoruz. Genellikle ceviz, elma, sedir, çam gibi ağaçlar kullanılır. Anadolu'daki ilk örneklerden olan Alaeddin Camii minberi ceviz ağacından yapılmıştır. Üzerindeki kitabelerde I. Kılıçarslan, I. Mesud ve II. Kılıçarslan'ın adları geçmektedir. Ayrıca Kayseri Hunat, Divriği Ulu, Sivrihisar Ulu ve Eşrefoğlu Camilerinin minberleri iyi birer örneklerdir. Kündekari tekniği bugün sevilen bir sanat olarak yeni yapılan camilerin kapı, mihrap, minber ve kürsülerinde uygulanmaktadır.

## Sanatçılar:

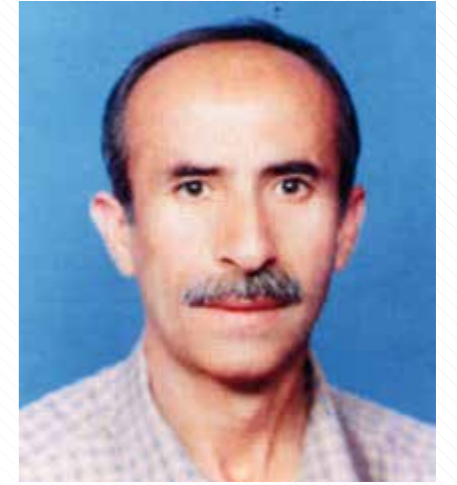


## Mevlüt Çiller (Merhum)

1942 yılında Konya'da doğdu. İlkokulu bitirdikten sonra marangozluk mesleğine girdi. Kalfalığı sırasında S. Ata ve Alaeddin Camilerinin Kündekari işlerini tamir etti, kündekari eserleri yakından inceledi. İlk uygulamasını Cihanbeyli Yeniceoba Camii minber ve kürsüsünde yaptı (Büyükcanga,1988, 68-69). Daha sonra bu alandaki sanatını geliştirdi. Yurt içinde ve yurt dışında 100'ü aşkın eser yaptı. Kudüs'te Mescid-i Aksa'nın yakılan minberinin yenilenmesi, Tokyo Camii'nin kapılarının yapılması gibi işleri gerçekleştirdi.

## Ahmet Yılçay

1953 yılı Konya doğumludur. İlkokulu bitirdikten sonra Mevlüt Çiller'in atölyesinde çalışmaya başladı. Kündekari tekniğini öğrendi. Kocatepe Camii'nin kapılarının yapımı çalışmalarına katıldı. 1988 yılında kendi iş yerini kurdu. Konya'da Haciveysizade gibi bazı camilerin, Adana'da merkez Sabancı Camii'nin işlerini yaptı. Aksaray Ulu Camii'nin çalı-



nan minber kapı kanatlarını yaptı. Bu ustalardan sonra Mevlüt Çiller'in yanında yetişen ve kendilerini yetiştiren diğer ustalar şunlardır (Tuncer, 2005, 23-26) : Kadir Can, Mustafa Karakaş, Süleyman Ulaş, Kadir Yıldız, Ahmet Serim, İbrahim Gedik.

Kündekari yapımında geniş atölyeler, marangoz aletleri gereklidir. Son yıllarda motiflerin çizilmesinde bilgisayardan, CNC tezgâhlarından yararlanılmaktadır.

## Fıçı Yapımı

Fıçı, ahşap tahtalardan yan yana dizilmesi ile elde edilen silindirik biçimli kaplardır, bunlar daha çok harmanda su içmek, süt, yoğurt saklamak için yapılırlardı, bunları yapanlara da fıçıci denirdi. Fıçıcılık günümüzde tamamen ortadan kalkmıştır. Fıçıcılar sadece fıçı yapmıyorlardı. Değişik ahşap kaplar, yarıklarda turfan yapıyorlardı. Fıçılar cam ağaçlardan yapılıyordu.

## Hüseyin Adıbelli (1920-1985):

Konya'nın tanınmış fıçı ustalarından birisiydi. Fıçıcılar Sokağı'nda numara 15'de dükkânı vardı. Şimdi oğlu Mustafa Adıbelli bu dükkânda elektrik malzemeleri satıyor.





Çam tahtasından metal çemberle yaprak denen tahtaları dizerek su fiçileri (küçük, orta, büyük) yaptı. Aynı teknikte gümbür yayık ve fıçı-pervaneli yayıklar yaptı. Mustafa Adıbelli (1944) babasının yanında çırak olarak çalışmıştır (Eylül 2015'de yapılan mülakat).

#### Saz, Ud Ve Ney Yapımcısı

Konya'da bu müzik aletlerinin az da olsa yapımcıları bulunmaktadır. Bunlardan; Saz telli çalgılar grubuna girmektedir. Türklerin en eski sazlarından birisidir. Değişik türleri vardır: Meydan sazı, Divan sazı, Çöğür bağlama, Bozuk, Karadüzen, Tambura, Cura. Sazın armuda benzeyen bir gövde (tekne) ve üzerinde perde, burgu (kulakların) olduğu bir sap kısmına sahiptir. Konya'da 5 civarında saz yapımcısı vardır. En türlü saz yapımcısı rahmetli Bahri Sağlam'dır. Sazın gövde (teknesi) kestane, dut, ceviz, ıhlamurdan göz tahtası ladin (çam), sap kısmında gürgen, ıhlamur, ceviz ağaçları kullanılır. Kullanılan aletler, hızar, el bıçkısı ışkı, kıl testere, büyük ve küçük rendeler, matkap, iskarpa, değişik kalemler. Gövde ya oyularak yada dilimli tahtaların-yaprakların sıralanması ile yapılır. Yapraklar, göğüs tahtası ve sapı tutkalla yapıştırılır. Gövde ve sapın montajından sonra, tarak yapımı, eşik yapımı, burgu yapımı, perde ve tel takılması gerçekleştirilir.

#### Ustalar:

**Bahri Sağlam(1932–2012):** Saz ve ud yapımcısıdır. Eski Odun pazarında doğdu. 1940 yılında Ali Galip Örsaydam'ın yanında saz yapmayı öğrendi. 1943 yılında Salih Ersek ustanın yanına geçti. 1950 yılında Sağlam Sazevi'ni açtı. Dört telli Konya çırısı, kanun, kısa ve uzun saplı bağlamalar yaptı. Yapılan diğer sazlar şunlardır: Tambura, Bozuk, Divan, Meydan Köçekçe, Abdal sazı, Ud ve Keman. Günümüzde oğlu Can Sağlam bu mesleği devam ettirmektedir. Ud; gövdesi altta geniş yukarı doğru daralan, kısa saplı telli bir çalgıdır. Yapımında kullanılan malzeme, yapım aşamaları saza benzer. Ancak ud da gövde dilimli (yapraklardan) yapılmıştır. Ses tablosu, ses sistemi, burgu sistemi farklıdır. Konya'da saz yapan ustalar ud da yapmaktadır. Ney yapımı; Ney'in adı Farsçadan nayan gelmektedir. Üflemeli sazlardan birisidir. Ana malzemesi kamış olduğundan yapım tarihinin çok eskilere gittiğini söyleyebiliriz. İlk olarak Mezopotamya da ortaya çıktığı kabul edilir. Türklerde İslam öncesi dönemlerde de kullanılan neyin Selçuklularla birlikte tarikat ayinlerinde yaygınlaştığını görüyoruz. Özellikle Mevlevi tarikatında önemlidir. Tarikatın yetiştirmeyi istediği insanı kamili temsil eder. Bunun için Mevlana Celâleddin-i Rumi'nin Mesnevisinin ilk beyitleri neyden bahseder.

Mevlevilerce neyin alınıp satılması hoş görülmediği için ney yapımı unutulmaya yüz tutmuştur. Ancak, günümüzde gençlerin ney üfleme arzusu yapımını artırmıştır. Halen Konya'da 3-4 ney yapımcısı bulunmaktadır (Sedat ODABAŞI).

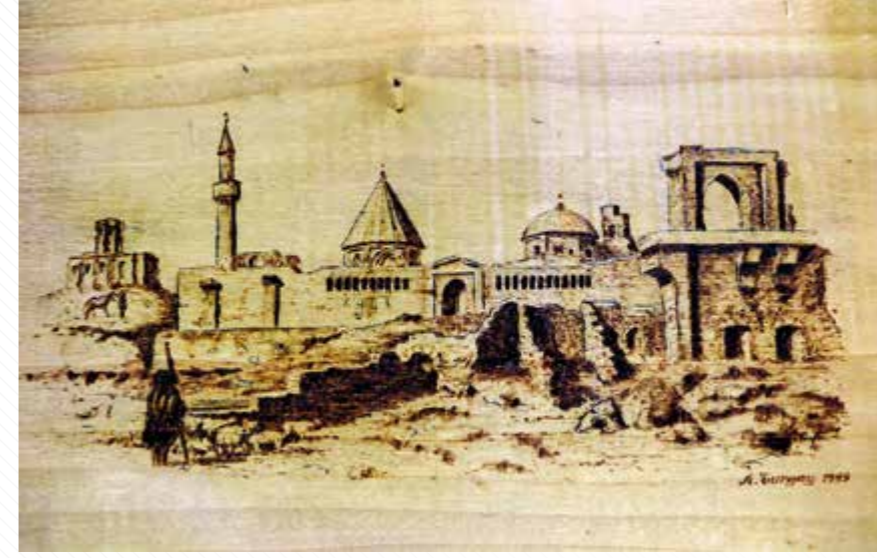


#### Sedat Odabaşı (Yesari Müzik- Ney yapımı):

1951 yılında Konya'da doğdu. Ortaokulu bitirdikten sonra 20 yıl kuyumculukta çalıştı. 1993 yılından itibaren müzik aletleri yapmaya başladı. Ud, klasik kemençe yaptı. Yaklaşık 8 yıldır ney yapmaktadır. Günümüzde Şükran Mahallesi, Mimar Muzaffer Caddesi, Rampalı çarşı, No: 1'de ney yapmaya devam etmektedir.

#### Yakma Resim Yapımcısı

Ahşap levhalar üzerinde elektrikli yakma aletiyle resim yapanlara yakma resim yapımcısı denir. Bu tür resim ve dekoratif eşyalar üretenlerin başında Hüsnü Züber gelmektedir. Bu alanda çalışma yapanların iyi resim yapmaları ve güzel yazı yazmaları gerekmektedir. Yakma resim yapımında belirli ölçülerde kavak tahtaları kullanılmaktadır. Bunlar levhalar halinde kavak kaplama büyük parçalardan kesilmektedir. Atölye küçük bir odadan ibarettir. Kullanılan aletler, değişik kalemler, keski ve bıçakların yanında esas yakma aletlerinden meydana gelmektedir. 1. Önce resim kurşun kalemle grafik olarak zımparalanmış tahta tuval üzerine çiziliyor. Resim, çizim karşımıza alınarak çalışmaya başlanıyor. 2. Yakma aleti kalem gibi tutuluyor, uç-



ları kalem gibi kullanılıyor. Elektrikli kalem tahtayı yakıyor. Yakma derecesine, ucun kullanımına göre, kontur çizgisi, gölge oluşturulabiliyor. 3. Tamamen resmin üzerine dolgu verniği, daha sonra da parlak ahşap verniği atılır, çerçeveye takılır.



#### Sanatçı:

**Dr. Ali Turgay ÖZDEMİR:** 1950 Antalya, Akseki Cevizli Kasabası'nda doğdu. Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi'ni bitirdi, göz hastalıklarında ihtisas yaptı. Urfa Sosyal Sigortalar Kurumu'ndan sonra 30 yıldır Konya Numune Hastanesi'nde çalışmaktadır. Resim ve yazı ile öğrencilik yıllarında meşgul oldu. Yaklaşık 25 yıldır yakma resim çalışmaları yapıyor. 14 Mart Tıp Haftası'nda doktor sanatçılarla sergiler düzenliyor. Ağaç yakma, yağlı boya ve kara kalem çalışmalarını karma sergilere katıldı. İlk kişisel sergisini 2004 yılında Konya Dev-

let Güzel Sanatlar Galerisi'nde açtı. Dr. Özdemir, ahşap, kavak üzerine yapılan yakma resimlerin canlılığını kaybetmesini Hüsnü Züber'e sormuş, maalesef çözümü yok cevabını almıştır. Buna karşılık kara ağaç gibi sert ağaçlar üzerine yapılan yakmaların daha uzun ömürlü olduğunu söylemiştir.

#### Fırın Kürek Yapımı

Konya ve çevre illeri ekmek ve etli ekmek küreği tek usta Konya Çarşısı'nda Fıçıcılar Sokakta çalışmaktadır. İki katlı daracık bir dükkânda ladin-çam, gürgen malzemelerinden kürek yapmaktadır. Kürekler ağız (çam) ve sap (gürgen) kısmından meydana gelmektedir. Etli ekmek küreğinin ağız-kürek kısmı 2-3 metre, sapları 3-4 metredir. Trabzon ekmeğinin ağız geniş sapı kısa olur.

#### Usta:

#### Muzaffer Büyüközkan:

1949 Ulu ırmak doğumludur. İlkokulu kendi mahallesinde okudu. Devrim ortaokulunda okumayı terk etti. 52 senedir bu işle iştigal ediyor. Türkiye'nin



dört bir yanına hatta yurt dışına kürek gönderiyor.

#### SONUÇ

Burada kısaca ele aldığımız hammaddesi ahşap olan el sanatlarının hemen hepsi yok olmaya yüz tutmuştur. Fıçıcılar Sokakta hiçbir usta kalmamış, Mustafa Adıbelli babasının dükkânında elektrik malzemeleri satmaktadır. Çıkrıkçı Işıkçeviren' de tek ustadır. Mevlut Çiller ve Ahmet Yılçay ustalar yeni inşa edilen camiler için mihrap, minber, kapı ve kürsü yapmaktadır. Diğer geleneksel el sanatları gibi ahşap malzemeli el sanatlarımız da kültürümüzün önemli unsurlarındandır. Atalarımızın zevk ve estetik beğenilerini ortaya koymaktadırlar. Son ustalar ve eserlerini tanıttığımız bu makalede bu sanatların belgelenmesi için için yetersizdir. Daha geniş kapsamlı araştırmaların gerekliliği ortadadır.

#### BİBLİYOGRAFYA

Özer, Ergenç, XVI. Yüzyılda Ankara ve Konya, Ankara,1995  
Tuş, M, Sosyal ve Ekonomik Açıdan Konya, Konya,2001  
Nas, Emine, Günümüz Konya'sında Yaşayan Bazı Sanatlar, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Konya, 2005.  
Öney, G, Anadolu Selçuklu Mimarisinde Süsleme ve El Sanatları, Ankara, 1978.  
Büyükcanga, M, "Kündekari", Yaşayan Konyalı Sanatçılar ve Eserleri, İzmir, 1998  
Tuncer, Emine Konya'da Yaşayan Geleneksel Ağaç ve Toprak İşçiliği (S.Ü, Sosyal B. E Yayınlanmamış Y. Lisans Tezi) Konya, 1998.  
Çevikoğlu, Timuçin, "Ney", Konya Ansiklopedisi, Cilt 7, Konya, 2014, s. 73-78  
Özburun, S.,Kaybolan Meslekler, İstanbul, 2006, s.119

# DÜNYADAN İŞBİRLİĞİ TEKLİFLERİ



## Gıda maddeleri ve içecekler ŞİLİ

201800004-- Alım

Kayıt Tarihi: 02.01.2018

Firma Adı: EAST-WEST

Adres:Tucapel 1082, Concepcion, Chile, ,

Yetkili Kişi: Gürkan Ilgazcan

Tel: +56.9.7637 5931; Faks... ; e-mail: gurkan@eastwestchile.cl ; web: www.eastwestchile.cl

20 yılı aşkın süredir Şili pazarında çalışan ve Türkiye'den hazır giyim, halı, mobilya ve ev tekstili ithal eden East-West adlı Türk Şirketinin, son 1 yıldır gıda sektörü üzerine de yatırım yaptığı ve Ülkemizden makarna ithal etmek istediği bildirilmiştir. Söz konusu Şirketin, bunun dışında Şili'den ceviz, odun hamuru, lityum karbonat ihraç edebileceği ve yine Ülkemizden ayrıca laminat parke ithal edebileceği belirtilmiştir.



## Elbise ve ayakkabı AVUSTRALYA

201800005-- Alım

Kayıt Tarihi: 08.01.2018

Firma Adı: OZZSTAR

Adres:,,

Yetkili Kişi: Tuğba Küçükarslan / Firma Sahibi

Tel: .,; Faks... ; e-mail: ozzstar1@gmail.com ;

web:

Avustralya'da online satış platformda ticari işlemler yürüttüğünü belirten yurttaşımız Tuğba Küçükarslan, Türkiye'den kaliteli giyim eşyaları satın almak istediğini ve bu sebeple ürünlerini Avustralya piyasasına sunmak isteyen üretici ya da tedarikçi firmalarımızla temas kurmak istediğini bildirmiştir.



## Kauçuk, plastik ve pelikülfilm ürünler MACARİSTAN

201800012-- Satım

Kayıt Tarihi: 30.01.2018

Firma Adı: ALX HUNGARY Macar Ulusal Ticaret Ajansı

Adres:İncilipınar Mah. Nişantaşı Sok. Cazibe İş Merkezi No:13 Daire:1301 Şehitkamil / GAZİ-ANTEP, ,

Yetkili Kişi: Alper Bakır / İş Geliştirme Müdürü

Tel: +90.342.215 3376; Faks:+90.342.215 3377 ; e-mail: alper.bakir@polat.com ; web:

www.alx.com.tr

ALX HUNGARY Macar Ulusal Ticaret Ajansı tarafından; her türlü PE flexible ambalaj malzemeleri üretimi yapan bir Macar firmasının Türkiye'den gelebilecek her türlü talebi karşılayabileceği ve bu konuda işbirliği yapabileceği Türk firmaları aradığı bildirilmiştir. 1990 yılında Budapeşte'de kurulan, PE ambalaj ürünlerinde özellikle baskı firmalarına yönelik olarak PE laminasyonluk film, seramik, beyaz eşya hammadde paketlemede kullanılan Stretch Hood, Palet örtüsü ve Shrink film üretimi yaptığı ifade edilen, hâlihazırda Avusturya, Almanya, Belçika ve İtalya'daki

müşterilerinin taleplerine cevabı verdiği ifade edilen firmanın BRC gıda sertifikasına sahip olduğu, endüstriyel ve perakende ürünlerle ilgili gelecek her türlü PE flexible ambalaj talebini cevap verebilecek kapasitede olduğu belirtilmiştir. Şirket ve ürünleri ile ilgilenen ve bağlantı kurmak isteyen kuruluşlar, 'flexible ambalaj malzemeleri' referansıyla ALX HUNGARY Macar Ulusal Ticaret Ajansı'na başvurabilirler.



## İnşaat işleri A.B.D.

201800006-- İşbirliği

Kayıt Tarihi: 09.01.2018

Firma Adı: HomeNovator Inc.

Adres:1751 Pinnacle Drive, Suite #537 Tysons Corner, VA 22102 U.S.A., ,

Yetkili Kişi: İlbay Özbay / CEO-Founder

Tel: +1.703.992-6629 (Offic; Faks... ; e-mail: iozbay@homenovator.com ; web: www.HomeNovator.com

ABD'de, evlerinin inşaat, tadilat ve onarımı için hizmete ihtiyacı olanlarla, alanında uzman hizmet veren kişi ve kuruluşları bir araya getirmek amacıyla bir şirket kuran yurttaşımız İlbay Özbay; ABD inşaat piyasasına girmek isteyen stratejik bir ortak aradıklarını bildirmiştir. HomeNovator Inc. adlı Şirketin, tarafların ödemelerini/alacaklarını güvence altına aldığı ve ilke olarak müteahhitlere için aşamaları tamamlandıkça ödeme yapıldığı ifade edilmiştir. Şirketin, inşaat/tadilat işleri yapacağı müteahhitleri titizlikle araştıracağı, geçmişlerini, incelemelerini ve referanslarını

kontrol ettiği, tamamen lisanslı, teminatı bulunan, sigortalı, nitelikli işler ve adil fiyatlandırma için iyi bir sicil bulunan müteahhitleri seçtiği belirtilmiştir. Şirketin, Türkiye'den büyük ve köklü bir inşaat firması seçeceği ve bununla birlikte, diğer firmalar ve kuruluşlarla da kaynaklar ve sermaye konusunda görüşmek istediği belirtilmiştir.



## Emlakçılık hizmetleri KARADAĞ

201800010-- İşbirliği

Kayıt Tarihi: 22.01.2018

Firma Adı: EurAsia Travel DMC

Adres:Bulevar Dzorza Vasinona, Capital Plaza, 98. Podgorica, ,

Yetkili Kişi: Mahmut Vukovic / Executive director

Tel: +382.68.810 195; Faks... ; e-mail: eurasia.dmc@gmail.com ; web: www.eurasiatavel.me

TOBB Türkçe Konuşan Girişimciler Programı kapsamında her yıl düzenlenen etkinliklerden birisine Karadağ'dan katılan Mahmut Vukovic, Birliğimize başvurarak, uçak bileti, otel rezervasyonu, turistlere rehberlik hizmetleri, paket turları, ulaştırma, araba kiralama, gayrimenkul danışmanlığı vb. hizmetler verdiklerini ve aynı alandaki Türk şirketleriyle işbirliği yapmak istediklerini bildirmiştir.

## Bilgisayar ve ilgili hizmetler BOSNA HERSEK

201800013-- İşbirliği

Kayıt Tarihi: 31.01.2018

Firma Adı: Eurostring doo

Adres:Tuzla, Bosnia and Herzegovina, ,

Yetkili Kişi: Faruk Imamovic

Tel: +387.61.576096; Faks... ; e-mail: eurostring.bh@gmail.com ; web:

Bilişim, yüksek teknoloji ve tüketici elekt-



roniği sektörlerinde BT çözümleri sağlayan programlar sunan firmanın yazılım ve uygulamalarını Türk şirketlerine de sunmak istediği bildirilmiştir. Firmanın Unity 3 boyutlu projeler tasarım ve geliştirme (uygulamalar/oyunlar: masaüstü, mobil, Web) programlama oyun pazarlama, artırılmış gerçeklik ve sanal gerçeklik uygulamaları /oyunlar modellemesi, animasyon, özel uygulamalar ve oyunlar oluşturma, video ve ses düzenleme uygulamaları TV stüdyosu, iş çözümleri ve danışmanlık gibi hizmetler ve çözümler sunduğu belirtilmiştir.



## Mimarlık, inşaat, hukuk, muhasebe ve işletme konularında hizmetler GÜRCİSTAN

201800007-- İşbirliği

Kayıt Tarihi: 10.01.2018

Firma Adı: GEOCOM Ltd. Şti.

Adres:Tsabadze №:8 Tiflis Gürcistan, ,

Yetkili Kişi: Fikret Kafa

Tel: .,; Faks... ; e-mail: fikret.kafa@gmail.com ; web:

GEOCOM Limited şirketi olarak Gürcistan'da 20 yıldır pazarlama ve danışmanlık hizmeti verdiklerini ifade eden yurttaşımız Fikret Kafa; Türkiye'den Gürcistan'a gitmek isteyen firmalara her türlü desteği vermeye hazır olduklarını (Gürcistan'da şube açmak, distribütörlük, temsilcilik vb.) bildirmiştir.

## PAKİSTAN

201800002-- İşbirliği

Kayıt Tarihi: 02.01.2018

Firma Adı: Aim Global Pakistan

Adres:Flate 106, Floor GF-1 Centaurus, Islamabad, Pakistan, ,

Yetkili Kişi: Saif Ul Islam KHAN / Director

Tel: +92.051.8737965-66; Faks... ; e-mail: saif@aimglobal.com.pk ; web: www.aimglobal.com.pk

Türkiye'de üretilen ürünleri Pakistan piyasasında en az maliyetle tanıtılabilmek ve bunu en güzel şekilde organize edebilmek amacıyla "Türk Ticaret Merkezi" adlı bir Proje hazırladığı ifade edilen Aim Global Pakistan isimli Şirketin Ülkemizdeki üreticilerle temas kurmak istediği bildirilmiştir. Marmara Üniversitesi mezunu olduğu bildirilen Saif Ul Islam Khan'ın Almanya'da yüksek lisans eğitimi aldıktan sonra ülkesine döndüğü ve hâlihazırda Pakistan'da ticaret ile meşgul olduğu belirtilmiştir



## URUGUAY

201800008-- İşbirliği

Kayıt Tarihi: 12.01.2018

Firma Adı: COŞKUN KIRAZLI

Adres:Montevideo-Uruguay (UY), ,

Yetkili Kişi: Coşkun Kırızlı

Tel: +598.9.9009371; Faks... ; e-mail: coskun.ilzarik@gmail.com ; web:

2016 yılında Uruguay'a yerleşerek, Türk firmalarının tanıtım faaliyetlerinde bulunan yurttaşımız Coşkun Kırızlı, Uruguay'da tanıtımını yapabileceği Türk üreticilerle iletişime geçmek istediğini bildirmiştir. Coşkun Kırızlı, Uruguay'da satış potansiyeli olan müşterilere numune ve basılı katalog göndereceğini, müşteri ziyaretleri yapacağını, pazar araştırması ve temsilcilik vb. hizmetleri sunabileceğini belirtmiştir.



Hakan KARAGÖZ

KTO-Ekonomik Araştırmalar ve Proje Uzmanı

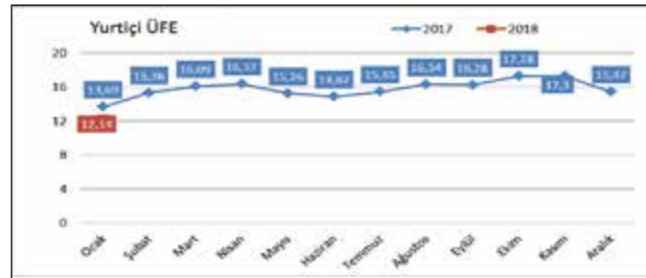
## ENFLASYON

**Ocak ayında TÜFE, aylık %1,02 arttı.**

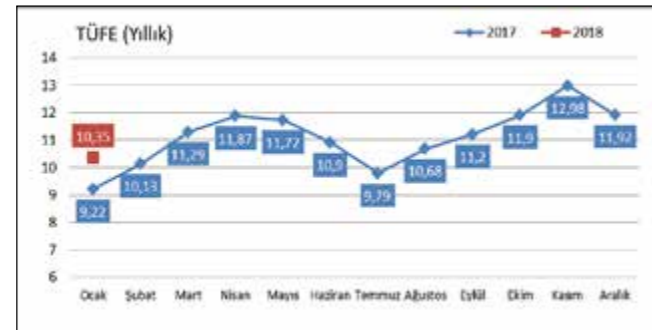
2018 yılı Ocak ayında bir önceki aya göre %1,02, bir önceki yılın Aralık ayına göre %1,02, bir önceki yılın aynı ayına göre %10,35 ve on iki aylık ortalamalara göre %11,23 artış gerçekleşti.

**Yurt İçi ÜFE, aylık %0,99 arttı.**

2018 yılı Ocak ayında bir önceki aya göre %0,99, bir önceki yılın Aralık ayına göre %0,99, bir önceki yılın aynı ayına göre %12,14 ve on iki aylık ortalamalara göre %15,66 artış gösterdi.



En Fazla Artan			En Az Artan		
S	Sektör Adı	Oran	S	Sektör Adı	Oran
1	Diğer ulaşım araçları	6,98	1	Giyim eşyası	-0,89
2	Diğer metalik olmayan mineral ürünler	3,56	2	Temel eczacılık ürünleri	0,09
3	Kok ve rafine petrol ürünleri	3,05	3	Elektrikli teçhizat	0,63



Kaynak: TÜİK

En Fazla Artan			En Fazla Azalan		
S.	Ürün Adı	Oran(%)	S.	Ürün Adı	Oran(%)
1	Salatalık	25,11	1	Karnabahar	-14,41
2	Köprü geçiş ücreti	25,00	2	İnternet ücreti	-13,94
3	Otoban geçiş ücreti	23,17	3	Ceket (kadın için)	-13,52

## İSTİHDAM VE İŞSİZLİK

**Ekim 2017 döneminde işsizlik oranı %10,3**

Türkiye genelinde 15 ve daha yukarı yaşta kişilerde işsiz sayısı 2017 yılı Ekim döneminde geçen yılın aynı dönemine göre 360 bin kişi azalarak 3 milyon 287 bin kişi oldu. İşsizlik oranı 1,5 puanlık azalış ile %10,3 seviyesinde gerçekleşti. Aynı dönemde; tarım dışı işsizlik oranı 1,8 puanlık azalış ile %12,3 olarak tahmin edildi. Genç nüfusta (15-24 yaş) işsizlik oranı 1,9 puanlık azalış ile %19,3 olurken, 15-64 yaş grubunda bu oran 1,5 puanlık azalış ile %10,5 olarak gerçekleşti.

**İşgücüne katılma oranı ise %53,1.**

İşgücü 2017 yılı Ekim döneminde 31 milyon 932 bin kişi, istihdam oranı ise %47,6 olarak gerçekleşti. İşgücüne katılma oranı erkeklerde %72,4, kadınlarda ise %34,2 oldu.

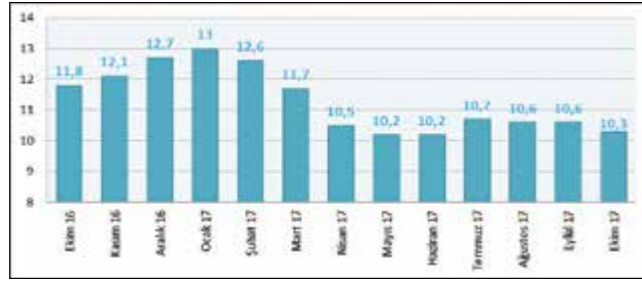
# HAZIR BETON KONYA



"Temel Sigortanız"

**KONYA HAZIR BETON SANAYİ VE TİCARET A.Ş.**

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



## DIŞ TİCARET

### Aralık ayında ihracat %8,6, ithalat %25,4 arttı.

İhracat 2017 yılı Aralık ayında, 2016 yılının aynı ayına göre %8,6 artarak 13 milyar 878 milyon dolar, ithalat %25,4 artarak 23 milyar 84 milyon dolar olarak gerçekleşti.

Aralık ayında dış ticaret açığı %63,5 artarak 9 milyar 206 milyon dolara yükseldi.

İhracatın ithalatı karşılama oranı 2016 Aralık ayında %69,4 iken, 2017 Aralık ayında %60,1'e düştü.

### Avrupa Birliği'ne ihracat %15,6 arttı.

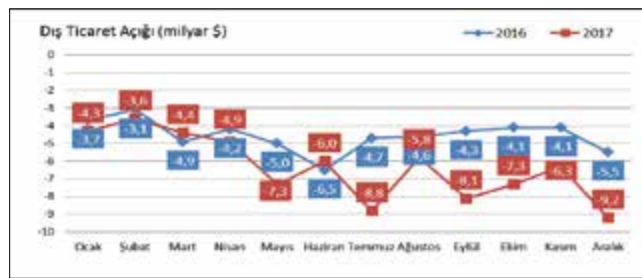
Avrupa Birliği'nin (AB-28) ihracattaki payı 2016 Aralık ayında %44,3 iken, 2017 Aralık ayında %47,1 oldu. AB'ye yapılan ihracat, 2016 yılının aynı ayına göre %15,6 artarak 6 milyar 540 milyon dolar olarak gerçekleşti.

### En çok ihracat yapılan ülke Almanya oldu

Almanya'ya yapılan ihracat 2017 Aralık ayında 1 milyar 308 milyon dolar olurken, bu ülkeyi sırasıyla 827 milyon dolar ile İngiltere, 771'er milyon dolar ile İtalya ve Irak takip etti.

### İthalatta ilk sırayı Almanya aldı.

Almanya'dan yapılan ithalat, 2017 yılı Aralık ayında 2 milyar 191 milyon dolar oldu. Bu ülkeyi sırasıyla 2 milyar 122 milyon dolar ile Çin, 1 milyar 884 milyon dolar ile Rusya ve 1 milyar 164 milyon dolar ile ABD izledi.



## MERKEZİ YÖNETİM BÜTÇESİ

2016 yılı Aralık ayında 27,8 milyar TL açık veren bütçe, 2017 yılı Aralık ayında 20,9 milyar TL açık vermiştir.

• 2016 yılı Aralık ayında 26 milyar TL faiz dışı açık verilmiş iken 2017 yılı Aralık ayında 19,5 milyar TL faiz dışı açık verilmiştir.

• Bütçe gelirleri bir önceki yıla göre %22,4 artarak 55,8 milyar TL olmuştur.

• Bütçe giderleri ise %4,5 artarak 76,6 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.

## Merkezi Yönetim Bütçe

Milyon TL	2016			2017			Değişim (%)
	Aralık			Aralık			
	Yıl. Gerç.	Gerç.	%	Bütçe	Gerç.	%	
Bütçe Gideri	584.071	73.369	12,6	645.124	76.642	11,9	4,5
Bütçe Geliri	554.140	45.557	8,2	598.274	55.752	9,3	22,4
Bütçe Dengesi	-29.932	-27.812	92,9	-46.851	-20.890	44,6	24,9
Faiz Dışı Denge	20.315	-25.980	-127,9	10.649	-19.457	-182,7	25,1

## TÜKETİCİ GÜVEN ENDEKSİ

### 2018 Ocak ayında tüketici güveni arttı.

Tüketici güven endeksi, Ocak ayında bir önceki aya göre %11,1 oranında arttı; 2017 Aralık ayında 65,1 olan endeks 2018 Ocak ayında 72,3 oldu. Tüketici Güven endeksindeki azalış; hane maddi durum, genel ekonomik durum, işsiz sayısı ve tasarruf etme ihtimali beklentileri değerlendirmelerinin iyileştiğini göstermektedir.



## SANAYİ ÜRETİM ENDEKSİ

### 2017 Aralık ayında sanayi üretimi yıllık %8,7 arttı.

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

- madencilik ve taşocakçılığı sektörü endeksi %2,6,
- imalat sanayi sektörü endeksi %1,2 arttı
- elektrik, gaz, buhar ve iklimlendirme üretimi ve dağıtım sektörü endeksi %1,1 azaldı.



## KAPASİTE KULLANIM ORANI

2018 Ocak ayında imalat sanayi genelinde kapasite kullanım oranı, bir önceki aya göre 0,8 puan azalarak %78,2 seviyesinde gerçekleşmiştir.



## DÖNEMSEL GAYRİ SAFİ YURT İÇİ HASILA

### Dönemsel Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYH) %11,1 arttı.

Gayrisafi yurtiçi hasıla üçüncü çeyrek ilk tahmini; zincirlenmiş hacim endeksi olarak (2009=100), 2017 yılının üçüncü çeyreğinde bir önceki yılın aynı çeyreğine göre %11,1 arttı.

Üretim yöntemiyle gayrisafi yurtiçi hasıla tahmini, 2017 yılının üçüncü çeyreğinde cari fiyatlarla %24,2 artarak 827 milyar 230 milyon TL oldu.



## CARİ AÇIK

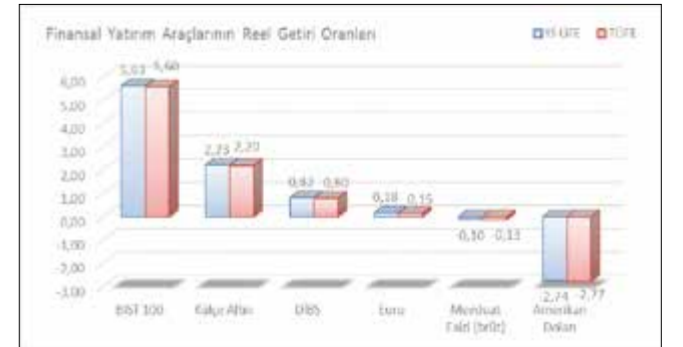
Cari açık Aralık ayında bir önceki yılın aynı ayına göre 3,3 milyar \$ artarak 7,7 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Bunun sonucunda yıllık bazda cari açık ise 47,1 milyar \$ olarak gerçekleşti. 2016 yılına göre yıllık bazda cari açık %42,1 artış göstermiştir.

Cari açığın artmasında; dış ticaret açığı ile birincil gelir dengesi açığının artması etkili olmuştur.



## FİNANSAL YATIRIM ARAÇLARI

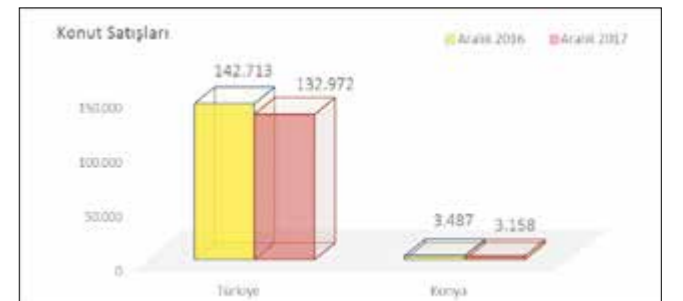
2018 Ocak ayında finansal yatırımlar araçları arasında en yüksek getiriye %5,60'lık getiri oranı ise BIST 100 endeksi sağladı. TÜFE ile indirgenildiğinde külçe altın %2,20, DİBS %0,80 ve Euro %0,15 oranında reel getiri sağlarken mevduat faizi (brüt) %0,13 ve Amerikan Doları %2,77 oranında yatırımcısına kaybettirdi.



## KONUT SATIŞLARI

### Türkiye'de 2017 yılında 1.409.314 konut satış sonucu el değiştirdi.

Konut satışları 2017 yılında bir önceki yıla göre %5,1 artış gösterdi. Türkiye genelinde ipotekli konut satışları bir önceki yılın aynı ayına göre %30,7 oranında azalış göstererek 34 029 oldu. Toplam konut satışları içinde ipotekli satışların payı %25,6 olarak gerçekleşti.



# KONYA EKONOMİK GÖSTERGELERİ

Şubat 2018



## Perakende Güven Endeksi



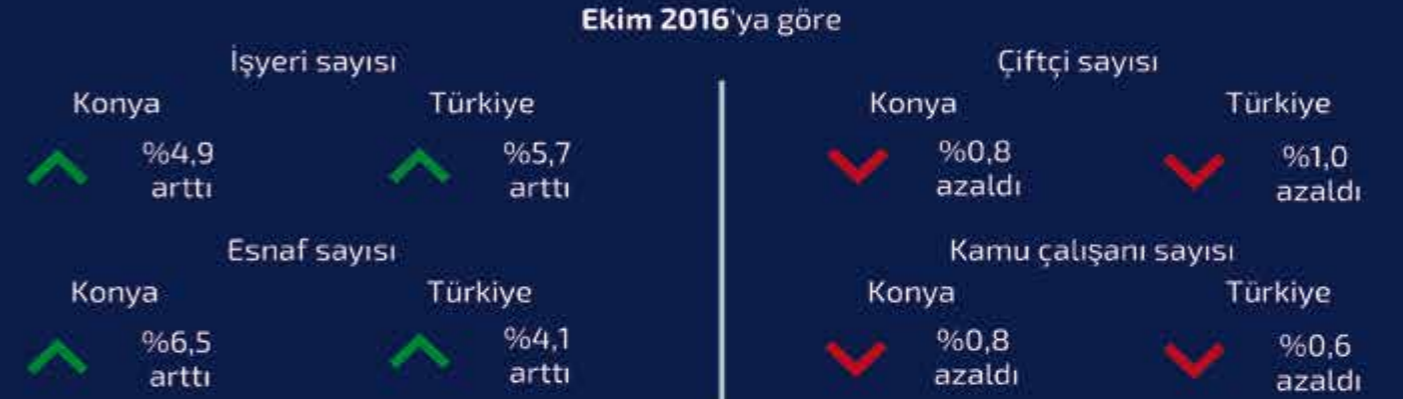
## Hizmetler Sektörü Güven Endeksi



## İnşaat Sektörü Güven Endeksi



## İstihdam İzleme Bülteni (Ekim 2017)



## Dış Ticaret Bülteni (Aralık 2017)



\*Endeksi olumlu etkileyen hareketler yeşil, olumsuz etkileyenler kırmızı ile gösterilmiştir.  
\*\*Konya Ticaret Odası, her ay perakende sektöründen 300, hizmetler sektöründen 300 ve inşaat sektöründen 200 firmayla yüz yüze anketler yapmaktadır. Endeksler, anketlerden elde edilen veriler analiz edilerek hesaplanmaktadır.



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

tepav

www.tepav.org.tr

KONYA PERAKENDE  
GÜVEN ENDEKSİKONYA'DA PERAKENDECİLER  
YENİ YILA UMUTLA BAŞLADI

Konya Perakende Güven Endeksi (KOPE) Ocak 2018'de geçen aya ve geçen yıla kıyasla arttı.

Önümüzdeki 3 ayda satış beklentisi hem Ocak 2017'ye hem de Aralık 2017'ye göre artarken; geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu göstergesi aylık değişimde düşüş, yıllık değişimde artış gösterdi. Konya perakende sektörü, Ocak 2018'de Türkiye genelinden daha iyi performans sergiledi.

## Konya'da perakende güveni geçen yıla kıyasla arttı:

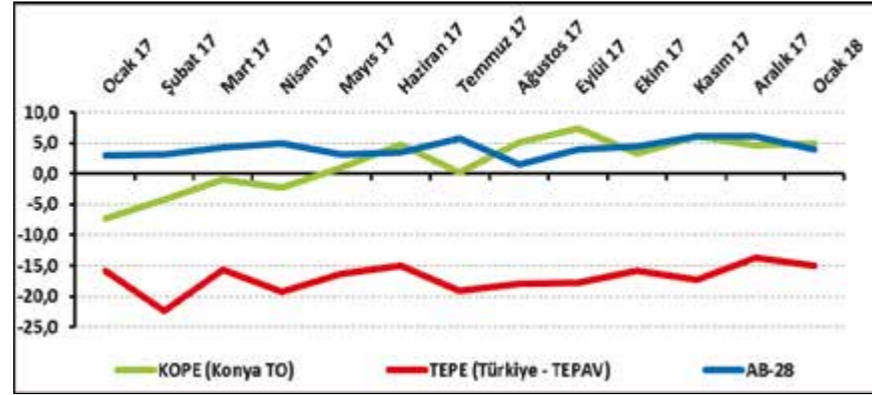
Ocak 2018'de TEPAV Perakende Güven Endeksi (TEPE) -15,1 puan değerini alırken, KOPE 5,0 puan değerini aldı. Geçen yılın aynı dönemine göre KOPE 12,3 puan, TEPE 0,8 puan arttı. Geçen aya göre KOPE 0,3 puan artış, TEPE ise 1,4 puan azalış gösterdi. Konya perakendesi, Türkiye geneli ve AB-28'den daha iyi performans gösterdi. KOPE değerinin geçen yıla kıyasla artmasında, geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu ve önümüzdeki 3 ayda satış beklentisi göstergelerindeki artış etkili oldu.

## Konyalı perakendecilerin satış beklentileri Türkiye genelinden daha yüksek:

Ocak 2018'de Konya'da faaliyet gösteren perakendecilerin yüzde 38,7'si önümüzdeki 3 ayda satışlarının artmasını beklerken, satışlarının düşmesini bekleyenlerin oranı yüzde 15,7 düzeyinde oldu. Satışlarında bir değişiklik beklemeyenlerin oranı ise yüzde 45,7 olarak belirlendi.

Gelecek 3 aydaki satış beklentileri Ocak 2017'ye göre 13,0 puan, Aralık 2017'ye göre ise 1,0 puan arttı.

Şekil-1. KOPE ile TEPE karşılaştırılması\* (Ocak 2017 - Ocak 2018)

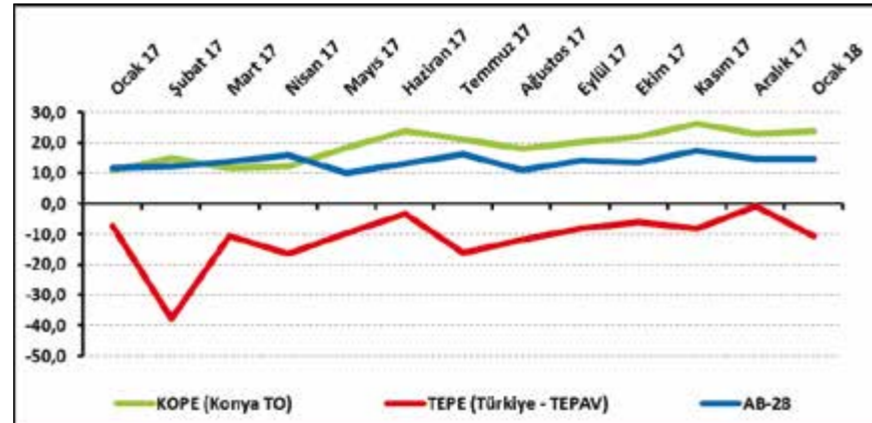


\*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Tablo-1. Konya Perakende Güven Endeksi\*

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

Şekil-2. Önümüzdeki 3 aya ilişkin satış beklentisi\* (Ocak 2017 - Ocak 2018)



\*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Tablo-2. Önümüzdeki 3 aya ilişkin beklenti\*

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2016	21,0	14,2	5,4	16,5	10,4	12,2	5,9	20,2	12,7	16,0	9,8	7,0
2017	11,0	14,9	11,8	12,2	18,4	23,9	21,3	18,2	20,3	22,0	26,5	23,0
2018	24,0											

Gelecek 3 aya ilişkin satış beklentilerinde Konya, Ocak 2018'de Türkiye geneli ve AB-28'den daha iyi performans sergiledi.

## Konya'da perakendecilerin işlerdeki toparlanma algısı arttı:

Ocak 2018'de işlerdeki toparlanma algısı geçen aya göre 4,9 puan artarak -15,2 değerini aldı. İşlerdeki toparlan-

ma algısı geçen yılın aynı ayına göre ise 27,8 puan arttı.

İşlerinin geçen yılın aynı dönemine göre arttığını belirtenlerin oranı Ocak 2018'de yüzde 21,0 olurken, azaldığını belirtenlerin oranı yüzde 40,3 oldu. KOPE anketine katılanların yüzde 38,7'si ise işlerinin geçen yılın aynı dönemine göre değişmediğini belirt-

ti. Ocak ayında Konya'daki perakendecilerin işlerdeki toparlanma algısının Türkiye genelindeki perakendecilere göre daha olumlu olduğu görüldü.

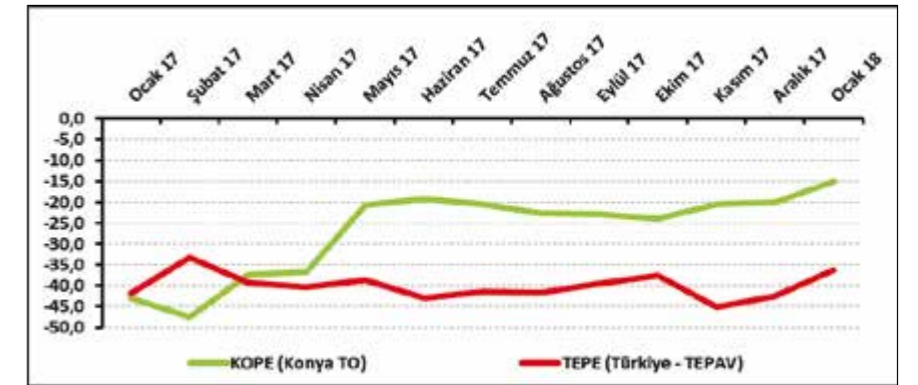
## Perakende güveni ocak ayında da en çok "birden fazla türde ürün satan bakkal, market ve büyük mağazalar" sektöründe arttı:

Konya'da perakende sektörüne alt sektörler itibarıyla bakıldığında ocak ayında geçen yılın aynı dönemine göre tüm sektörler artış gösterirken; "birden fazla türde ürün satan bakkal, market ve büyük mağazalar" sektörü en çok artış yaşanan sektör oldu. "Birden fazla türde ürün satan bakkal, market ve büyük mağazalar", "elektrikli ev aletleri, radyo ve televizyonlar" ve "motorlu taşıtlar" sektörleri ortalamasının üzerinde değer aldı.

## Perakendecilerin satış beklentisi arttı:

KOPE ve TEPE değerleri sorular bazında karşılaştırıldığında, Ocak 2018'de "geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu", "önümüzdeki 3 ayda tedarikçilerden sipariş, satış ve

Şekil-3. İşlerin geçen yılın aynı dönemine göre durumu\* (Ocak 2017 - Ocak 2018)

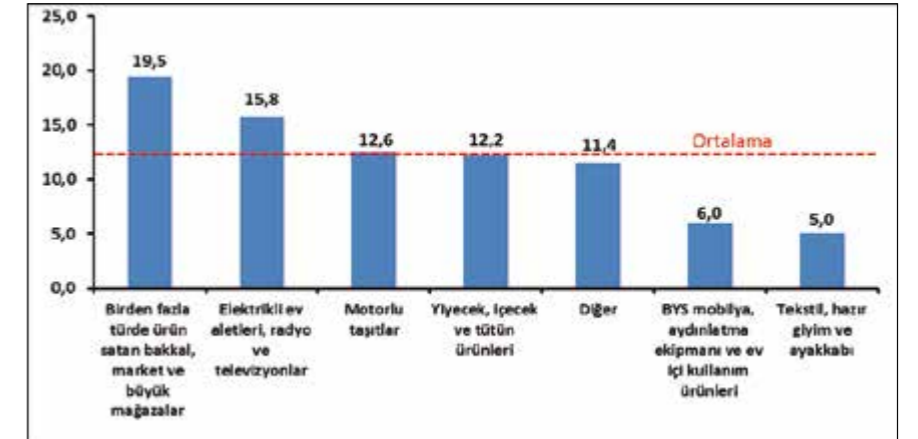


\*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

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

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2016	-30,0	-28,4	-32,2	-32,4	-34,3	-33,5	-27,0	-30,0	-33,9	-32,1	-34,5	-48,3
2017	-43,0	-47,4	-37,3	-36,7	-20,7	-19,1	-20,4	-22,7	-22,8	-23,9	-20,4	-20,1
2018	-15,2											

Şekil-4. Alt sektör bazında KOPE'nin Ocak 2018'de bir önceki yıla göre değişimi\* (puan)



\*Mevsimsellikten arındırılmış seriler



istihdam beklentileri” ve “geçen yıla göre işlerin durumu” göstergelerinde Konya'nın Türkiye'ye göre daha iyi bir performans sergilediği görüldü. Konya perakendesinde “önümüzdeki 3 ayda satış beklentisi” ve “geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu” göstergeleri hem Ocak 2017'ye hem de Aralık 2017'ye göre artarken; “önümüzdeki 3 ayda satış fiyatı beklentisi” ve “gelecek yıl mağaza sayısı beklentisi” göstergeleri azaldı. “Geçtiğimiz 3 ayda işlerin durumu” ve “önümüzdeki 3 ayda tedarikçilerden sipariş beklentisi” göstergeleri Aralık 2017'ye göre azalırken, Ocak 2017'ye göre arttı. “Önümüzdeki 3 ayda istihdam beklentisi” ise aylık bazda değişmezken, yıllık bazda artış gösterdi.

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

AB-28 ülkeleri ve Türkiye'nin Perakende Güven Endeksi değerlerine bakıldığında Slovenya'nın ocak ayında geçen yıla göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Slovenya'yı; Finlandiya, Romanya ve Malta takip etti. Yunanistan, İngiltere ve Çek Cumhuriyeti ise perakende güveninde geçen yıla göre en fazla düşüş yaşanan ülkeler oldu. AB-28 ve Euro Bölgesi'nde perakende güveni geçen yıla göre arttı. Türkiye, geçen yıla göre perakende güveni değişiminde AB-28 ve Euro Bölgesine göre daha kötü performans sergiledi.

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

Sorular	KOPE (Konya) 01/2017	KOPE (Konya) 12/2017	KOPE (Konya) 01/2018	Bir önceki aya göre değişim 01/2018	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 01/2018	TEPE (Türkiye) 01/2018
Geçtiğimiz üç ayda işlerinizin gelişimi ne yönde oldu?	-45,0	-9,0	-10,3	-1,3	34,7	-45,2
Mevcut stok düzeyiniz hakkında ne düşünüyorsunuz?	12,0	0,0	1,3	1,3	-10,7	10,5
Tedarikçilerden siparişlerinizin önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	-4,8	20,1	19,0	-1,1	23,8	-21,8
Satışlarınızın önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	11,0	23,0	24,0	1,0	13,0	-10,5
İstihdam ettiğiniz personel sayısının önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	-0,7	12,0	12,0	0,0	12,7	-2,1
Satış fiyatlarınızın önümüzdeki üç ayda ne yönde değişeceğini düşünüyorsunuz?	42,2	26,2	24,9	-1,3	-17,3	41,2
İşlerinizin geçen yılın aynı dönemine göre bu yıl nasıl gelişti?	-43,0	-20,1	-15,2	4,9	27,8	-36,3
Mağaza sayınızın gelecek yıl nasıl değişmesini bekliyorsunuz?	0,3	1,4	-0,4	-1,8	-0,7	4,0

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

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

Ülkeler/ (Puan)	Ocak 2017'ye göre Perakende Güven Endeksi'ndeki Değişim	Ocak 2018	Ülkeler/ (Puan)	Ocak 2017'ye göre Perakende Güven Endeksi'ndeki Değişim	Ocak 2018
Slovenya	20,0	28,5	Polonya	2,9	9,2
Finlandiya	19,0	10,7	Euro Bölgesi-19	2,7	5,0
Romanya	18,4	16,7	Macaristan	2,3	9,1
Malta	15,3	16,0	Portekiz	1,8	4,2
Slovakya	10,6	24,3	Hırvatistan	1,8	12,1
Danimarka	6,8	13,9	AB-28	1,0	3,9
İtalya	6,6	13,0	Türkiye	0,8	-15,1
İsveç	6,5	17,8	Fransa	0,7	-1,3
Bulgaristan	6,3	23,1	Avusturya	0,2	-4,9
Sırbistan	4,9	11,7	Belçika	-0,3	-9,1
Almanya	3,7	2,7	Güney Kıbrıs Rum Yönetimi	-1,0	8,0
Hollanda	3,5	13,4	Litvanya	-1,1	7,8
Makedonya Cumhuriyeti	3,5	4,2	İspanya	-1,3	11,3
Estonya	3,2	15,2	Çek Cumhuriyeti	-1,5	23,1
Karadağ	3,2	17,7	İngiltere	-9,1	-7,5
Letonya	3,0	7,9	Yunanistan	-11,1	1,8

\*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

#### KONYA HİZMETLER SEKTÖRÜNÜN ÇALIŞAN SAYISI BEKLENTİSİ ARTTI

Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, geçen aya göre düşerken, geçen yılın aynı ayına göre yükseldi. Önümüzdeki 3 ayda hizmetlere olan talep beklentisi Aralık 2017'ye göre ve Ocak 2017'ye göre arttı. Konya hizmetler sektörünün önümüzdeki dönemde hizmetlere olan talep beklentisi, Türkiye geneli ve AB-28'den daha yüksek bir değer aldı. Önümüzdeki 3 ayda çalışan sayısı beklentisinde ve fiyat beklentisinde geçen aya göre artış gözlemlendi.

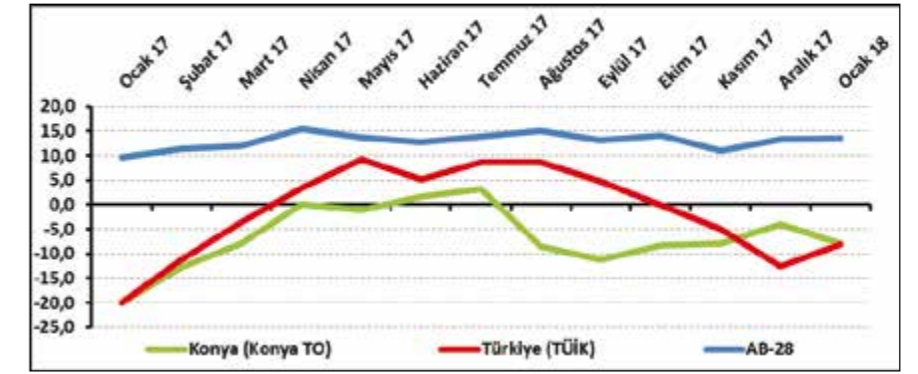
#### Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi geçen yıla göre yükseldi:

Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi geçen aya göre 3,9 puan düşerken, geçen yıla göre 12,1 puan yükselerek -7,9 puan değerini aldı. Türkiye genelini temsil eden Hizmetler Sektörü Güven Endeksi ise Ocak 2018'de geçen aya göre 4,4 puan, geçen yıla göre 11,8 puan yükselerek -8,1 puan değerini aldı. Buna karşın AB-28'i temsil eden hizmetler sektörü güven endeksi Ocak 2018'de bir önceki aya göre 0,2 puan, geçen yılın aynı dönemine göre 3,9 puan yükselerek 13,4 puan değerini aldı. Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, Ocak ayında Türkiye genelinden daha iyi performans sergiledi. Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksinin geçen aya göre düşmesinde en çok geçtiğimiz 3 ayda hizmetlere olan talepteki düşüş etkili olmuştur.

#### Konya hizmetler sektörünün yüzde 34'ü önümüzdeki dönemden umutlu:

Önümüzdeki 3 ayda verilen hiz-

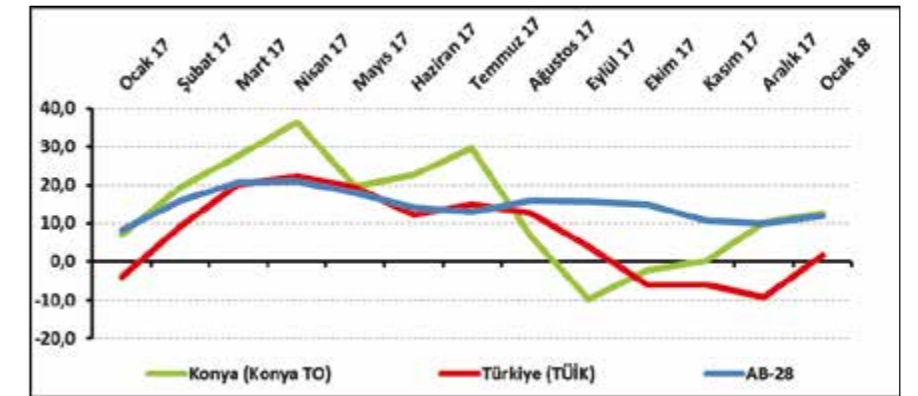
Şekil-1. Hizmetler Sektörü Güven Endeksi karşılaştırması\* (Ocak 2017 – Ocak 2018)



Tablo-1. Konya Hizmetler Sektörü Güven Endeksi\*

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

Şekil-2. Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere talep beklentisi\* (%arttı - %azaldı) (Ocak 2017 – Ocak 2018)



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

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

metlere olan talep beklentisinin denge değeri Ocak 2018'de bir önceki aya göre 2,4 puan, geçen yılın aynı dönemine göre 5,7 puan yükselerek 12,7 puan değerini aldı. Önümüzdeki 3 ayda verilen hizmetlere olan talep beklentisi bir önceki aya göre hem Konya ve Türkiye genelinde hem AB-28'de yükseldi. Ocak ayında Konya,

Türkiye geneli ve AB-28'den daha iyi performans sergiledi.

Ocak 2018'de Konya'da hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 34,3'ü önümüzdeki 3 ayda verdikleri hizmetlere olan talepte artış beklerken, yüzde 21,7'si talepte düşme beklentilerini ifade etti.



### Ocak ayının lideri bilgisayar ve ilgili hizmetler sektörü oldu:

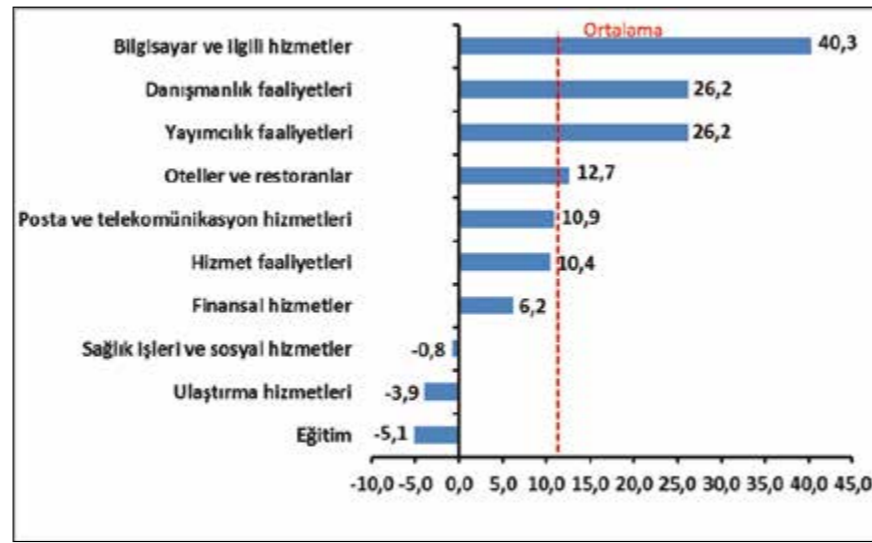
Ocak ayında Konya'da hizmetler sektörüne alt sektörler itibarıyla bakıldığında, "bilgisayar ve ilgili hizmetler" sektörünün en iyi performans gösteren sektör olduğu görüldü. Bu sektörü "danışmanlık faaliyetleri", "yayımcılık faaliyetleri", "oteller ve restoranlar", "posta ve telekomünikasyon hizmetleri",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

### Firmaların yüzde 32'si finansal kısıtlardan şikâyet ediyor:

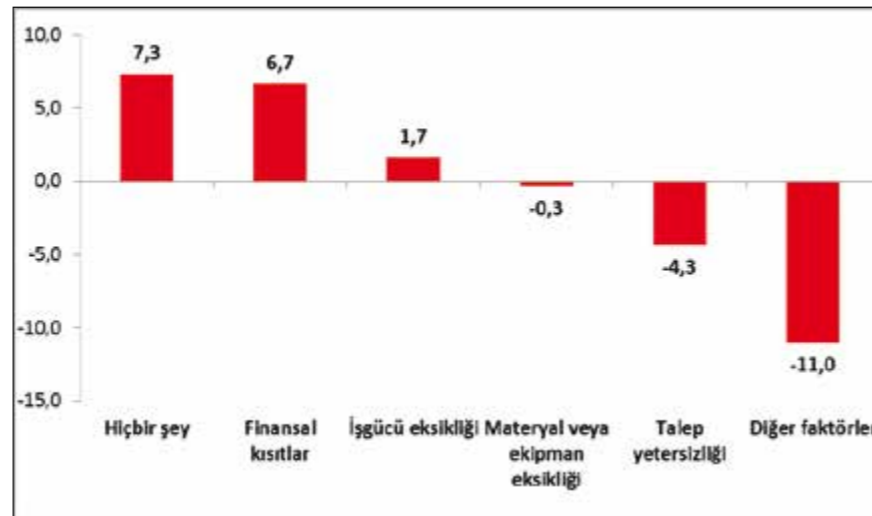
Konya'da hizmetler sektöründe faaliyetleri kısıtlayan faktörlerin geçen yıla göre değişimleri incelendiğinde finansal kısıtlardan, işgücü eksikliğinden şikâyet edenlerin oranında ve faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şeyin olmadığını söyleyenlerin oranında geçen yıla göre artış yaşanmıştır. Materyal veya ekipman eksikliğinden, talep yetersizliğinden ve diğer faktörlerden şikâyet edenlerin oranında ise geçen yıla göre düşüş yaşanmıştır.

Ocak ayında hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 32'si faaliyetlerini kısıtlayan temel etmenin finansal kısıtlar olduğunu dile getirmiştir. Firmaların yüzde 28,7'si talep yetersizliğinin, yüzde 12,3'ü diğer faktörlerin, yüzde 4,3'ü işgücü eksikliğinin ve yüzde 1,7'si materyal veya ekipman eksikliğinin faaliyetlerini kısıtladığını vurgulamıştır. Faaliyetlerini kısıtla-

Şekil-3. Alt sektörler bazında endeksin Ocak 2018'de bir önceki yıla göre değişimi (puan)



Şekil-4. Faaliyetleri kısıtlayan temel etkenlerin Ocak 2018'de bir önceki yıla göre değişimi (puan)



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

Sorular	Konya (Konya T0) 01/2017	Konya (Konya T0) 12/2017	Konya (Konya T0) 01/2018	Bir önceki aya göre değişim 01/2018	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 01/2018	Türkiye (TÜİK) 01/2018
Geçtiğimiz üç ayda işleriniz nasıl değişti?	-35,0	-15,0	-17,7	-2,7	17,3	-13,0
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlere olan talep nasıl değişti?	-32,0	-7,3	-18,7	-11,4	13,3	-13,0
Gelecek üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlere olan talebin ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	7,0	10,3	12,7	2,4	5,7	1,7
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısı nasıl değişti?	-6,7	-14,3	-9,0	5,3	-2,3	-10,0
Gelecek üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	7,3	-3,3	4,3	7,6	-3,0	-0,2
Gelecek üç ayda şirketinizin verdiği hizmetlerin fiyatlarının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	37,7	25,0	27,7	2,7	-10,0	22,9
Geçen yılın aynı dönemine göre iş hacminizde (hizmet satışlarınızda) nasıl bir gelişme oldu?	-37,7	-15,3	-17,3	-2,0	20,4	

yan hiçbir şeyin olmadığını ifade edenlerin oranı ise yüzde 21 olmuştur.

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

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

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

AB-28 ülkeleri ve Türkiye'nin Hizmetler Sektörü Güven Endeksi değerlerine bakıldığında, Güney Kıbrıs Rum Yönetimi'nin geçen

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

Ülkeler/ (Puan)	Ocak 2017'ye göre Hizmetler Sektörü Güven Endeksi'ndeki Değişim	Ocak 18
Güney Kıbrıs Rum Yönetimi	16,8	41,3
Estonya	14,9	13,8
Malta	13,3	28,4
Türkiye	11,8	-8,1
Avusturya	9,9	30,6
Litvanya	9,3	17,3
Macaristan	9,2	15,3
Yunanistan	8,8	6,1
İngiltere	7,3	4,5
Polonya	7,1	7,2
Makedonya	6,7	7,8
Fransa	5,9	4,5
Portekiz	5,4	8,9
Almanya	5,4	25,7
Bulgaristan	5,1	17,4
Finlandiya	4,4	21,7

yıla göre en fazla artış yaşanan ülke olduğu görüldü. Güney Kıbrıs Rum Yönetimi'ni; Estonya, Malta, Türkiye ve Avusturya takip etti. Geçen yıla göre en fazla düşüş ise Slovakya'da yaşandı.

Slovakya'yı, Belçika ve İsveç takip etti. Türkiye Hizmetler Sektörü Güven Endeksi, geçen yıla göre AB-28 ve Euro bölgesine kıyasla daha iyi performans sergiledi.



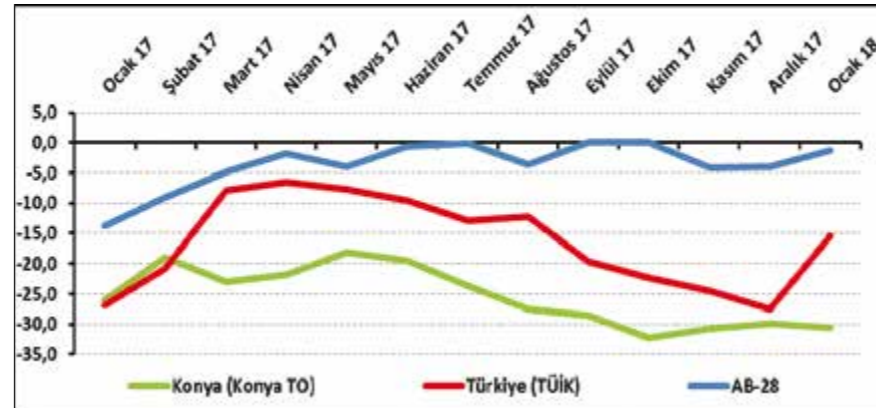
KONYA İNŞAAT SEKTÖRÜ  
GÜVEN ENDEKSİKONYA İNŞAAT SEKTÖRÜNÜN  
ÇALIŞAN SAYISI BEKLENTİSİ  
ARTTI

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi geçen yılın aynı dönemine göre ve geçen aya göre düştü. Mevcut siparişler ise; Aralık 2017 ve Ocak 2017'ye göre düştü. Konya inşaat sektörünün önümüzdeki dönem işlere olan talep beklentisinde ve fiyat beklentisinde geçen aya göre düşüş gözlenirken, çalışan sayısı beklentisinde artış gözlemlendi.

Konya İnşaat Sektörü Güven  
Endeksi geçen aya göre düştü:

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi, Ocak 2018'de geçen aya ve

Şekil-1. İnşaat Sektörü Güven Endeksi karşılaştırılması\* (Ocak 2017 – Ocak 2018)



\*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

Tablo-1. Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi\*

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

geçen yılın aynı dönemine göre düştü. Endeks değeri, geçen yılın aynı dönemine göre 4,6 puan, geçen aya göre 0,8 puan düştü ve -30,6 puan değerini aldı. Ocak 2018'de Türkiye genelini temsil eden inşaat sektörü güven endeksi -15,4 puan, AB-28'i temsil eden endeksi ise -1,3 puan değerini aldı. Ocak ayında inşaat sektörü güven endeksi, geçen aya göre Konya'da düşerken, Türkiye geneli ve AB-28'de yükseldi. Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi, ocak ayında Türkiye genelinden daha kötü performans sergiledi.

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

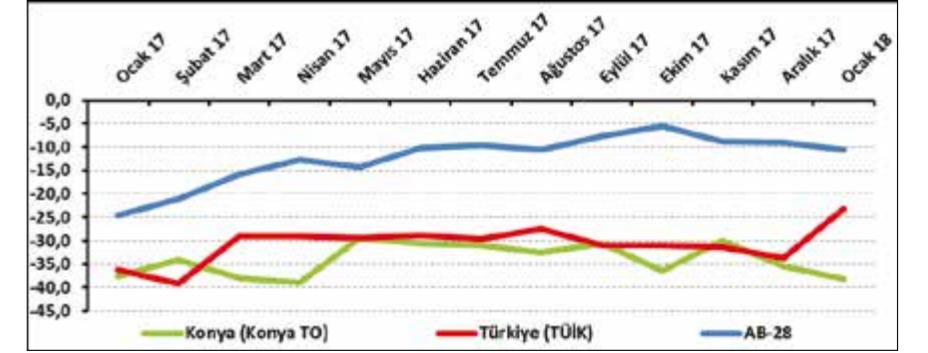
Mevcut sipariş durumunun denge değeri, bir önceki aya göre ve geçen yılın aynı dönemine göre düştü. Böylelikle söz konusu değer, Ocak 2018'de -38,2 puan değerini almış oldu.

Ocak 2018'de Konya'da inşaat sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 2,5'i mevcut siparişlerinin normalin üzerinde olduğunu belirtirken, yüzde 40,7'si normalin altında olduğunu ifade etti. Mevcut siparişlerinin normal seviyede olduğunu belirtenlerin oranı ise yüzde 56,8 oldu.

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

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

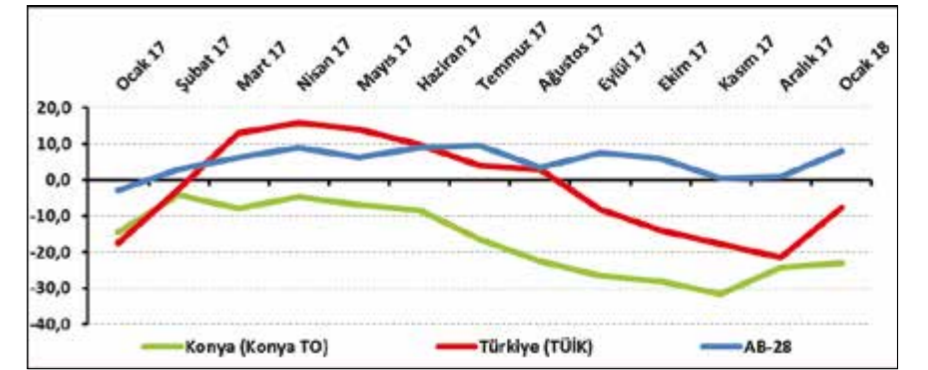
Önümüzdeki 3 aylık çalışan sayısı beklentisi Ocak 2018'de bir önceki aya göre 1,2 puan yükselir-

Şekil-2. Mevcut siparişlerin durumu\* (%normalin üzeri – %normalin altı)  
(Ocak 2017 – Ocak 2018)

\*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

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

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

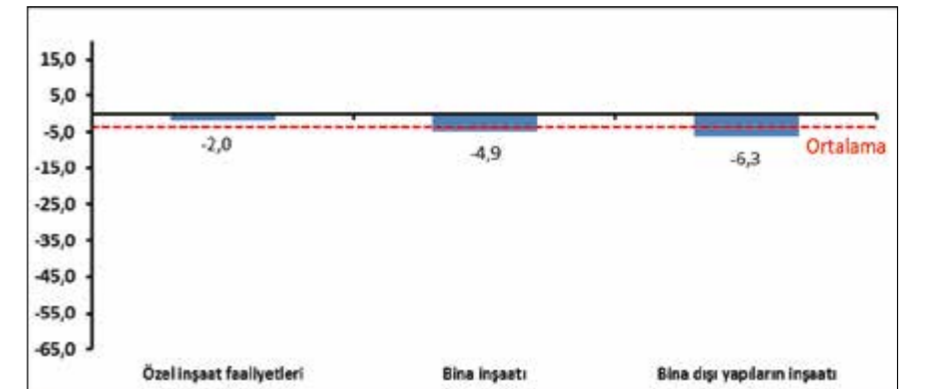
Şekil-3. Önümüzdeki 3 aylık çalışan sayısı beklentisi\* (%arttı – %azaldı)  
(Ocak 2017 – Ocak 2018)

\*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

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

	Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2015	-0,5	11,5	0,5	-1,5	-5,0	-11,0	-15,5	-18,5	-26,0	-30,5	-15,6	-25,0
2016	-13,5	-4,5	-8,0	-10,0	-12,0	-2,0	-11,0	-12,0	-20,5	-19,5	-22,0	-15,0
2017	-14,5	-4,0	-8,0	-4,5	-7,0	-8,5	-16,5	-22,5	-26,5	-28,0	-31,5	-24,2
2018	-23,0											

Şekil-4. Alt sektörler bazında endeksin Ocak 2018'de bir önceki yıla göre değişimi (puan)



\*Mevsimsellikten arındırılmış seriler

ken, geçen yılın aynı dönemine göre 8,5 puan düştü. Böylelikle istihdam beklentisinin denge değeri -23 puan oldu.

Ocak 2018'de, Konya'da inşaat sektöründe faaliyet gösteren firmaların yüzde 8'i önümüzdeki 3 aydaki çalışan sayısında artış beklerken, çalışan sayısında düşüş bekleyenlerin oranı yüzde 31 oldu.

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

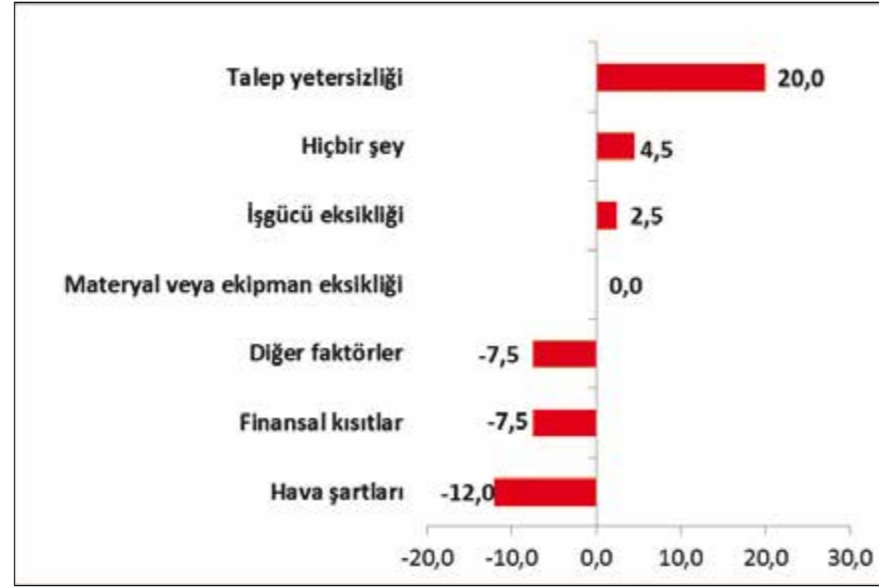
#### Ocak ayında en fazla düşüş bina dışı yapıların inşaatı sektöründe oldu:

Konya İnşaat Sektörü Güven Endeksi alt sektörler itibarıyla incelendiğinde, Ocak 2018'de geçen yılın aynı dönemine göre tüm alt sektörlerde düşüş olduğu gözlemlenmiştir. "Bina inşaatı" ve "bina dışı yapıların inşaatı" sektörlerinde Ocak 2017'ye göre gözlenen düşüş ortalama düşüşün üzerinde gerçekleşirken, "özel inşaat faaliyetleri" sektöründeki düşüş ortalama düşüşün altında gerçekleşmiştir.

#### Firmaların yüzde 43'ü talep yetersizliğinin faaliyetlerini kısıtladığını söylüyor:

Konya'da inşaat sektöründe faaliyetleri kısıtlayan faktörlerin geçen yıla göre değişimi incelendiğinde Ocak 2018'de talep yetersizliğinden, işgücü eksikliğinden şikayet edenlerin oranında ve faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şeyin olmadığını söyleyenlerin oranında geçen yıla göre artış yaşandığı görülmüştür. Materyal veya ekipman eksikliğinden şikayet edenlerin oranında geçen yıla göre değişim gözlenmemiştir. Diğer faktörler, finansal kısıtlar ve hava şartları

Şekil-5. İnşaat faaliyetlerini kısıtlayan temel etkenlerin Ocak 2018'de bir önceki yıla göre değişimi (puan)



\*Mevsimsellikten arındırılmış seriler



gibi unsurlardan şikayet edenlerin oranında ise geçen yıla göre düşüş yaşanmıştır.

Faaliyetleri kısıtlayan faktörler dile getirilme sıklığına göre ele alındığında Ocak 2018'de firmaların, en çok talep yetersizliğinden şikayet ettiği görülmüştür. Bu dönemde talep yetersizliğinden şikayet eden firmaların toplam içindeki payı yüzde 43'tür. Dile getirilen diğer kısıtların yüzdesel dağılımları sırasıyla şöyledir: hava şartları (yüzde 12,0), materyal veya ekipman eksikliği (yüzde 13), finansal kısıtlar (yüzde 10,5), işgücü eksikliği (yüzde 8,5), diğer faktörler (yüzde 1). Firmaların yüzde 6,5'i ise faaliyetlerini kısıtlayan hiçbir şey olmadığını belirtmiştir.

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

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

#### İspanya, 1 yılda inşaat sektörü güven endeksini en fazla artıran ülke oldu:

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

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

Sorular	Konya (Konya TO) 01/2017	Konya (Konya TO) 12/2017	Konya (Konya TO) 01/2018	Bir önceki aya göre değişim 01/2018	Bir önceki yılın aynı ayına göre değişim 01/2018	Türkiye (TÜİK) 01/2018
Geçtiğimiz üç ayda inşaat (yapma) faaliyetleriniz nasıl değişti?	-32,5	-28,8	-31,0	-2,2	1,5	-14,9
Mevcut siparişlerinizin (mevsim normallerine göre) ne durumda olduğunu düşünüyorsunuz?	-37,5	-35,5	-38,2	-2,7	-0,7	-23,2
Gelecek üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısının ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	-14,5	-24,2	-23,0	1,2	-8,5	-7,6
Gelecek üç ayda satış fiyatlarınızın ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	10,5	-20,7	-21,5	-0,8	-32,0	10,9
Gelecek üç ayda şirketinizin yaptığı işlere olan talebin ne yönde değişmesini bekliyorsunuz?	-13,0	-28,3	-29,0	-0,7	-16,0	
Geçtiğimiz üç ayda şirketinizin toplam çalışan sayısı nasıl değişti?	-25,5	-27,8	-28,5	-0,7	-3,0	
Geçen yılın aynı dönemine göre iş hacminizde nasıl bir gelişme oldu?	-36,5	-30,3	-45,0	-14,7	-8,5	

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

Ülkeler/ (Puan)	Ocak 2017'ye göre İnşaat Sektörü Güven Endeksi'ndeki Değişim	Ocak 18	Ülkeler/ (Puan)	Ocak 2017'ye göre İnşaat Sektörü Güven Endeksi'ndeki Değişim	Ocak 18
İspanya	51,6	-8,2	Belçika	7,0	-1,9
Malta	28,5	19,3	Sırbistan	6,3	-9,8
Macaristan	28,3	20,0	İsveç	6,0	22,5
Slovenya	23,2	15,7	Danimarka	5,4	-8,2
Fransa	20,2	3,4	Romanya	4,8	-20,5
Letonya	18,7	-12,5	Lüksemburg	4,7	14,3
Euro Bölgesi-19	16,8	0,9	Estonya	4,3	7,9
Polonya	14,7	-13,0	Güney Kıbrıs Rum Yönetimi	4,2	-22,3
Hollanda	14,3	31,7	İtalya	3,5	-14,6
Bulgaristan	13,9	-10,0	Avusturya	2,5	3,4
Portekiz	12,7	-15,5	Makedonya	2,5	-18,6
AB-28	12,4	-1,3	Karadağ	1,4	-2,6
Çek Cumhuriyeti	11,5	-18,8	Slovakya	1,0	-11,5
Türkiye	11,4	-15,4	Finlandiya	-1,5	-5,0
Hırvatistan	10,1	2,5	Yunanistan	-3,0	-47,6
Litvanya	10,0	-24,2	İngiltere	-4,4	-7,8
Almanya	9,0	7,5			





### KONYA'DA SİGORTALI ÇALIŞAN SAYISI 318 BİN OLDU:

Konya İstihdam İzleme Bülteni; SGK verilerine göre "sigortalı ücretli çalışan sayısı, işyeri, esnaf, çiftçi ve kamu çalışan sayılarına" yer vermektedir. Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), iyileştirme yaparak yeni aylık sigorta istatistiklerini yayımlamaya başladı. Ekim 2017 verilerinin değerlendirildiği bu bültende yeni veriler kullanılmıştır. SGK'nın açıkladığı yeni verilerde eski seriden farklı olarak, 4/a kapsamındaki sigortalı ücretli çalışan sayılarına stajyer ve kursiyerler, 4/c kapsamındaki sigortalı ücretli sayılarında ise isteğe bağlı ve diğer sigortalılar dahil edilmemiştir. SGK'nın iyileştirilmiş verilerine göre Ekim 2017'de sigortalı ücretli (4/a) ça-

Tablo 1. Sigortalı Ücretli (4/a) Çalışan Sayısı (Ekim 2016-Ekim 2017)

	Konya	Türkiye
Ekim 2016		13.660.465
Ekim 2017	318.037	14.644.895

lışanların sayısı Türkiye genelinde 14 milyon 645 bin, Konya'da ise 318 bin olmuştur.

### Konya'da 1 yılda işyeri sayısı 2 bin arttı:

Ekim 2017'de işyeri sayısı Türkiye genelinde 1 milyon 845 bin olurken, Konya'da 45 bin olmuştur. Ekim 2016'dan Ekim 2017'ye işyeri sayısındaki artış, Türkiye'de 99 bin (yüzde 5,7), Konya'da ise 2 bin (yüzde 4,9) ol-

Tablo 2. İşyeri Sayısı (4/a) (Ekim 2016'ya göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye
Ekim 2016	43.236	1.746.635
Ekim 2017	45.352	1.845.497
Ekim 2017 - Ekim 2016 (Fark)	2.116	98.862
Ekim 2017 - Ekim 2016 (Artış, %)	4,9	5,7
Ekim 2017 - Ekim 2015 (Artış, %)	6,5	6,5
Ekim 2017 - Ekim 2014 (Artış, %)	12,4	10,7
Ekim 2017 - Ekim 2013 (Artış, %)	14,9	15,8
Ekim 2017 - Ekim 2012 (Artış, %)	21,1	21,2

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

muştur. Son beş yılda Türkiye'deki işyeri sayısı yüzde 21,2, Konya'da yüzde 21,1 artmıştır.

Konya, Ekim 2017 verilerine göre son bir yılda işyeri sayısı artışına katkıda bulunan iller arasında 7'inci sırada yer almıştır.

Ekim 2016'dan Ekim 2017'ye işyeri sayısının değişiminde Konya, yüzde 4,9'luk artış ile 81 il arasında 61'inci sıradadır. Konya, ekim ayında işyeri sayısı en

Tablo 3. Kayıtlı Esnaf (Kendi Hesabına Çalışan) (4/b) Sayısı (Ekim 2016'ya göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye
Ekim 2016	58.600	1.970.606
Ekim 2017	62.403	2.051.518
Ekim 2017 - Ekim 2016 (Fark)	3.803	80.912
Ekim 2017 - Ekim 2016 (Artış, %)	6,5	4,1
Ekim 2017 - Ekim 2015 (Artış, %)	5,8	1,3
Ekim 2017 - Ekim 2014 (Artış, %)	9,1	2,5
Ekim 2017 - Ekim 2013 (Artış, %)	13,5	8,2
Ekim 2017 - Ekim 2012 (Artış, %)	1,7	3,2

Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

fazla olan iller arasında 6'ncı sırada bulunmaktadır. Son bir yıldaki artış oranında ise işyeri sayısı en fazla olan 15 il arasında 10'uncu sırada yer almaktadır.

### Konya'da kayıtlı esnaf sayısı 62 bin oldu:

SGK verilerine göre Ekim 2017'de kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf (4/b) sayısı Türkiye genelinde 2 milyon 52 bin olurken, Konya'da 62 bin olmuştur. Ekim 2016'dan Ekim 2017'ye kayıtlı esnaf sayısında, Türkiye'de 81 bin (yüzde 4,1), Konya'da ise 4 bin (yüzde 6,5) artış olmuştur. Son beş yılda Türkiye'deki kayıtlı esnaf sayısı yüzde 3,2, Konya'da yüzde 1,7 artmıştır.

Konya, Ekim 2017 verilerine göre son bir yılda kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf sayısı artışına katkıda bulunan iller arasında 4'üncü sırada yer almıştır. Ekim 2016'dan Ekim 2017'ye kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf sayısı değişiminde Konya, yüzde 6,5'lik artış ile 81 il arasında 30'uncu sıradadır. Konya, ekim ayında kendi hesabına çalışan kayıtlı esnaf sayısı en fazla olan iller arasında 6'ncı sırada yer almıştır. Son bir yıldaki artış oranında ise esnaf sayısı en fazla olan 15 il arasında 4'üncü sırada yer almaktadır.

### Konya'da çiftçi sayısı 41 bin oldu:

SGK verilerine göre Ekim 2017'de tarım kapsamında çalışan kayıtlı çiftçi (4/b) sayısı Türkiye genelinde 717 bin, Konya'da ise 41 bin olmuştur. Ekim 2016'dan Ekim 2017'ye kayıtlı çiftçi sayısı Türkiye'de 7 bin (yüzde 1), Konya'da 335 (yüzde 0,8) azalmıştır. Son beş yılda Türkiye'de kayıtlı çiftçi sayısı yüzde 33,5 oranında, Konya'da ise yüzde 29,5 oranında azalmıştır.

Konya, ekim ayında kayıtlı çiftçi sayısı en fazla olan iller arasında 41 bin çiftçi ile ilk sırada yer almıştır. Konya'da kayıtlı çiftçiler Ekim 2017 verilerine göre Türkiye genelindeki kayıtlı çiftçilerin yüzde 5,7'sini oluşturmaktadır. Ekim 2016'dan Ekim 2017'ye kayıtlı

Tablo 4. Kayıtlı Çiftçi (Tarım) (4/b) Sayısı (Ekim 2016'ya göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye
Ekim 2016	41.526	724.432
Ekim 2017	41.191	717.318
Ekim 2017 - Ekim 2016 (Fark)	-335	-7.114
Ekim 2017 - Ekim 2016 (Artış, %)	-0,8	-1,0
Ekim 2017 - Ekim 2015 (Artış, %)	-9,3	-11,2
Ekim 2017 - Ekim 2014 (Artış, %)	-18,7	-22,3
Ekim 2017 - Ekim 2013 (Artış, %)	-21,0	-25,3
Ekim 2017 - Ekim 2012 (Artış, %)	-29,5	-33,5

\*Mevsimsellikten arındırılmış rakamlar  
Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

Tablo 5. Kamu Çalışanı (4/c) Sayısı (Ekim 2016'ya göre yüzde değişim)

	Konya	Türkiye
Ekim 2016	76.999	2.994.165
Ekim 2017	76.348	2.976.497
Ekim 2017 - Ekim 2016 (Fark)	-651	-17.668
Ekim 2017 - Ekim 2016 (Artış, %)	-0,8	-0,6
Ekim 2017 - Ekim 2015 (Artış, %)	-2,4	-3,1
Ekim 2017 - Ekim 2014 (Artış, %)	2,8	2,3
Ekim 2017 - Ekim 2013 (Artış, %)	6,4	8,0
Ekim 2017 - Ekim 2012 (Artış, %)	12,4	10,7

\*Mevsimsellikten arındırılmış rakamlar  
Kaynak: Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), KTO Hesaplamaları

çiftçi sayısı değişiminde Konya, yüzde 0,8'lik azalış ile 81 il arasında 50'nci sırada yer almıştır.

### Konya, kamu çalışan sayısı en fazla olan 5. il oldu:

SGK verilerine göre Ekim 2017'de kamu çalışanlarının (4/c) sayısı Türkiye genelinde 2 milyon 976 bin olurken, Konya'da 76 bin olmuştur. Ekim 2016'dan Ekim 2017'ye kamu çalışanı sayısı Türkiye'de 18 bin (yüzde 0,6), Konya'da 651 (yüzde 0,8) azal-

mıştır. Son beş yılda Türkiye'de kamu çalışanı sayısı yüzde 10,7 oranında, Konya'da ise yüzde 12,4 oranında artmıştır.

Ekim 2016'dan Ekim 2017'ye kamu çalışanı sayısı değişiminde Konya, yüzde 0,8'lik azalış ile 81 il arasında 40'inci sıradadır. Türkiye genelinde kamu çalışanı sayısı en fazla olan iller arasında Konya 5'inci sıradadır. Son bir yıldaki artış oranında kamu çalışanı sayısı en fazla olan 15 il arasında 11'inci sırada yer almaktadır.





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

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

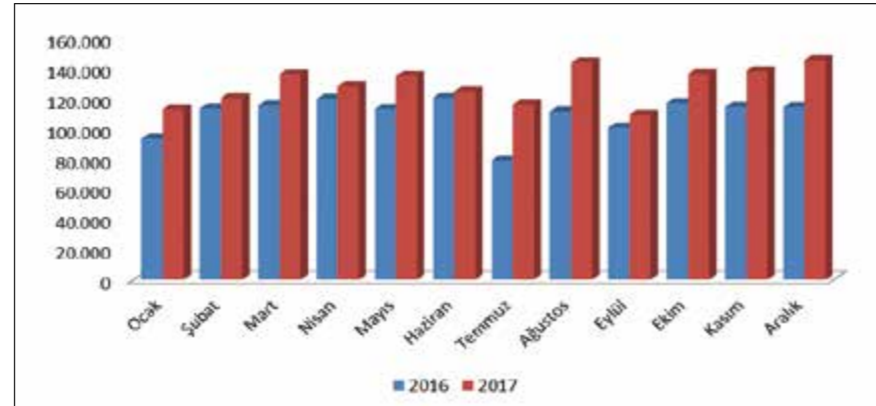
Konya'da ihracat 2017 Kasım ayında 138,3 milyon dolar seviyesinde iken 2017 Aralık ayında bir önceki aya kıyasla yaklaşık 7,3 milyon dolar, bir önceki yılın aynı ayına kıyasla 31,1 milyon dolar artarak 145,6 milyon dolar seviyesinde gerçekleşti. Türkiye'nin Aralık 2017 ihracatı ise 13,9 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti.

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

		İhracat (1000 \$)											
		Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2016		93.517	113.643	115.705	119.885	113.377	120.844	79.047	111.591	100.949	117.245	114.570	114.505
2017		113.110	120.650	136.192	128.275	135.218	124.898	116.187	143.993	109.429	136.486	138.328	145.648

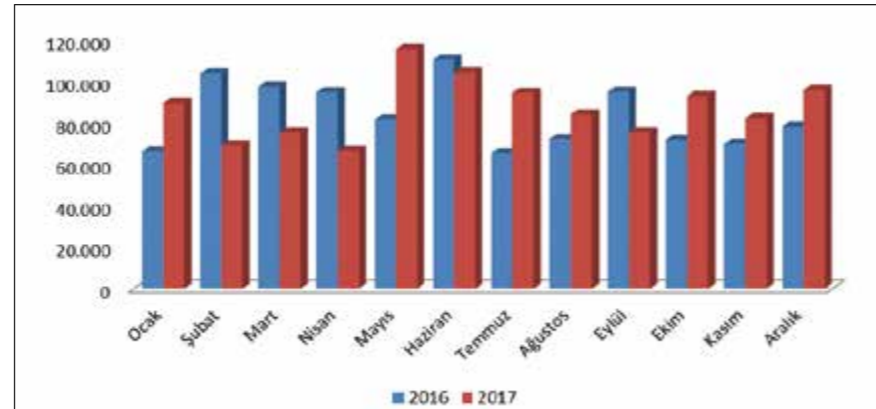
Kaynak: TÜİK

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



Kaynak: TÜİK

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



Kaynak: TÜİK

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

		İthalat (1000 \$)											
		Ocak	Şubat	Mart	Nisan	Mayıs	Haziran	Temmuz	Ağustos	Eylül	Ekim	Kasım	Aralık
2016		66.362	104.057	97.618	95.006	81.772	110.705	65.507	72.416	95.229	72.050	69.925	78.332
2017		89.607	69.288	75.503	66.625	115.761	104.497	94.711	84.224	75.448	93.150	82.422	96.203

Kaynak: TÜİK

#### Konya'nın ithalatı geçen aya ve geçen yıla göre arttı:

Kasım 2017'de 82,4 milyon dolar seviyesinde olan ithalat rakamları, Aralık 2017'de bir önceki aya göre yüzde 16,7, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 22,8 artarak 96,2 milyon dolar seviyesine yükseldi. Türkiye ithalat rakamlarına bakıldığında ise Aralık 2017'de bir önceki aya göre 2,5 milyar dolarlık bir artış olduğu ve ithalatın 23,1 milyar dolar seviyesine ulaştığı görülmektedir.

2017 Aralık ayı itibarıyla Konya'nın Türkiye'nin toplam ihracat ve ithalatından aldığı pay sırasıyla, yüzde 1,05 ve yüzde 0,42 olarak gerçekleşmiştir. Konya'nın Aralık 2017'deki 242 milyon dolarlık dış ticaret hacmi ise Türkiye'nin toplam dış ticaret hacminin yüzde 0,65'ini oluşturmaktadır. Türkiye 2017 Aralık ayı itibarıyla 9,2 milyar dolarlık dış ticaret açığı verirken, Konya 49 milyon dolarlık dış ticaret fazlası vermiştir. Aralık ayında Türkiye için ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 60 iken Konya için bu oran yüzde 151 olmuştur.

Konya'nın Aralık ayı ihracatı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 27,2 artarken, Türkiye'nin ihracatı aynı dönemde yüzde 8,6 artmıştır. Öte yandan Konya'nın Aralık ayı ithalatı bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 22,8 artarken, Türkiye'nin Aralık ayı ithalatı yüzde 25,4 artmıştır. Konya'nın dış ticaret verilerine göre, bir önceki aya oranla 2017 Aralık ayı ithalatında yüzde 16,7'lik, ihracatında ise yüzde 5,3'lük bir artış gözlenmiştir. Türkiye'nin bir önceki aya oranla

Tablo-3: Türkiye - Konya Karşılaştırmalı Dış Ticaret İstatistikleri - 2017 Aralık (milyon \$)

	İhracat (milyon \$)	İthalat (milyon \$)	Dış Ticaret Dengesi (milyon \$)	Dış Ticaret Hacmi (milyon \$)	İhracatın İthalata Karşılama Oranı (%)	İhracat (Aralık; 2016-2017) Fark (%)	İthalat (Aralık; 2016-2017) Fark (%)
Türkiye	13.878	23.084	-9.206	36.962	60%	8,6%	25,4%
Konya	146	96	49	242	151%	27,2%	22,8%

Kaynak: TÜİK

Tablo-4: İhracatın Sektörel Dağılımı (Aralık; 2016-2017)

	Aralık -İhracat (\$)		Değişim	Konya'nın Toplam İhracatı İçindeki Pay (%) - Aralık 2017
	2017	2016		
Kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları	48.601.600	33.700.504	44,2%	33,4%
Motorlu kara taşıtları, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıtları, bunların aksam, parça, aksesuarı	22.013.466	16.450.417	33,8%	15,1%
Demir veya çelikten eşya	8.274.451	5.227.236	58,3%	5,7%
Hububat, un, nişasta veya süt müstahzarları, pastacılık ürünleri	7.369.359	6.566.078	12,2%	5,1%
Süt ürünleri, yumurtalar, tabii bal, diğer yenilebilir hayvansal menşeli ürünler	7.232.698	10.584.529	-31,7%	5,0%
Alüminyum ve alüminyumdan eşya	5.942.359	5.427.675	9,5%	4,1%
Kakao ve kakao müstahzarları	5.440.019	6.533.089	-16,7%	3,7%
Plastikler ve mamulleri	5.103.733	4.728.720	7,9%	3,5%
Silahlar ve mühimmat, bunların aksam, parça ve aksesuarı	3.603.220	1.834.437	96,4%	2,5%
Sebzeler, meyveler, sert kabuklu meyveler ve bitkilerin diğer kısımlarından elde edilen müstahzarlar	3.071.173	2.276.956	34,9%	2,1%
<b>Toplam</b>	<b>145.647.726</b>	<b>114.504.562</b>	<b>27,2%</b>	<b>100,0%</b>

Kaynak: TÜİK

Tablo-5: İhracat Partnerleri (Aralık -2017)

	Partner	İhracat (\$)	Pay
1	Irak	20.415.049	14%
2	Almanya	10.871.907	7%
3	Cezayir	7.587.730	5%
4	İran	5.875.344	4%
5	İtalya	5.853.114	4%
6	Suudi Arabistan	4.974.731	3%
7	ABD	4.940.512	3%
8	Rusya Federasyonu	4.001.396	3%
9	İngiltere	3.290.411	2%
10	Fransa	3.008.524	2%
	Diğer	74.829.008	51%
	<b>Toplam</b>	<b>145.647.726</b>	<b>100%</b>

Kaynak: TÜİK

Tablo-6: İthalat Partnerleri (Aralık -2017)

	Partner	İhracat (\$)	Pay
1	Rusya Federasyonu	18.720.019	19%
2	Çin	15.719.109	16%
3	Almanya	7.298.135	8%
4	Ukrayna	6.839.176	7%
5	İtalya	5.772.451	6%
6	ABD	3.468.987	4%
7	Tayvan	3.460.640	4%
8	Güney Kore	2.359.264	2%
9	Güney Afrika Cumhu.	2.128.050	2%
10	Malezya	1.976.589	2%
	Diğer	28.460.944	30%
	<b>Toplam</b>	<b>96.203.364</b>	<b>100%</b>

Kaynak: TÜİK

2017 Aralık ayı ithalatında yüzde 12,4'lük bir artış gözlenirken, ihracatında yüzde 2,2'lik bir düşüş gözlenmiştir.

Sektörlere göre ihracat verileri incelendiğinde, 2017 Aralık ayında Konya'nın en fazla ihracat yaptığı ilk 10 sektörde bir önceki aya kıyasla değişiklik olmadığı gözlenmiştir. "Kazanlar, makinalar, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler, bunların aksam ve parçaları" sektörü 48,6 milyon dolarlık ihracatı ile Aralık ayında Konya'nın toplam ihracatının yüzde 33,4'ünü oluşturmaktadır; geçen yılın aynı ayına göre sektörün ihracatı yüzde 44,2 artmıştır. Geçen yılın aynı ayına göre listedeki ürünler arasında ihracatı en çok artan sektör "silahlar ve mühimmat, bunların aksam, parça ve aksesuarı" sektörü iken; ihracatı en çok azalan sektör "süt ürünleri, yumurtalar, tabii bal, diğer yenilebilir hayvansal menşeli ürünler" sektörü olmuştur.

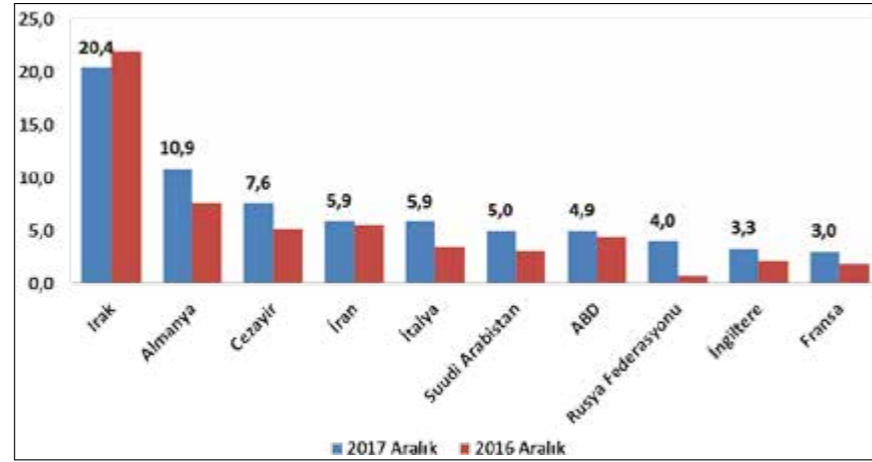
#### Konya'nın ithalatında Rusya'nın payı yüzde 19 seviyesinde

Ülkeler bazında Konya'nın ihracat rakamlarına bakıldığında, Aralık 2017'de, ilk sırada 20,4 milyon dolarlık ihracat hacmi ile Irak yer almaktadır. Konya'nın Irak'a olan ihracatı geçen yılın aynı ayına göre yaklaşık 1,5 milyon dolar azalarak 20,4 milyon dolara gerilemiştir. Irak, Konya'nın toplam ihracatının yüzde 14'ünü oluşturmaktadır. Irak'ın ardından 10,9 milyon dolarlık ihracat hacmi ile Almanya gelmektedir. Almanya'ya yapılan ihracat, geçen yılın aynı ayına göre yaklaşık 3,2 milyon dolar artmıştır. Konya'nın en fazla ihracat yaptığı diğer ülkeler sırasıyla, Cezayir, İran, İtalya, Suudi Arabistan, ABD, Rusya, İngiltere ve Fransa'dır.

Konya, Aralık ayında en fazla ithalatı ise Rusya'dan yapmıştır. Konya'nın Rusya'dan yaptığı ithalat, yaklaşık

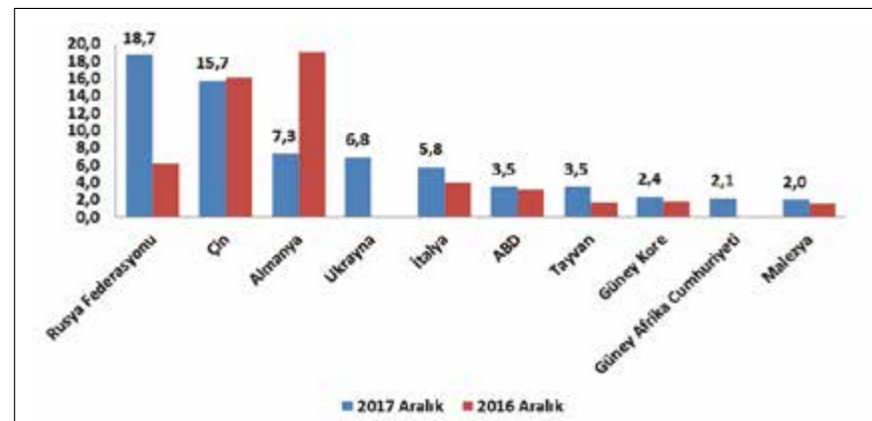


Şekil-3: Ülkelere Göre Konya'nın İhracatı (milyon \$) – İlk 10 Ülke (Aralık -2017)



Kaynak: TÜİK

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



Kaynak: TÜİK

18,7 milyon dolar seviyesindedir ve yapılan toplam ithalatın yüzde 19'unu oluşturmaktadır. Konya'nın Rusya'dan sonra en fazla ithalat yaptığı ülke ise Çin olmuştur. Konya'nın Çin'den yaptığı ithalat, geçen yılın aynı ayına göre yaklaşık yüzde 2 azalarak 16,1 milyon

dolar seviyesinden, 15,7 milyon dolar seviyesine gerilemiştir ve toplam ithalatın yüzde 16'sını oluşturmaktadır. Konya'nın en fazla ithalat yaptığı diğer ülkeler sırasıyla Almanya, Ukrayna, İtalya, ABD, Tayvan, Güney Kore, Güney Afrika Cumhuriyeti, Malezya'dır.



KTO KARATAY  
ÜNİVERSİTESİ

# İŞ HAYATINA AÇILAN KAPI

#### Tıp Fakültesi

#### Hukuk Fakültesi

#### Mühendislik Fakültesi

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

#### İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi

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

#### Sosyal ve Beşeri Bilimler Fakültesi

İletişim Tasarımı ve Yönetimi  
Mütercim - Tercümanlık (Arapça)  
Psikoloji  
Sosyal Hizmet  
Sosyoloji  
Tarih

#### Güzel Sanatlar ve Tasarım Fakültesi

Geleneksel Türk Sanatları  
Grafik Tasarım  
İç Mimarlık  
Mimarlık  
Resim



#### Sağlık Bilimleri Yüksekokulu

Beslenme ve Diyetetik  
Çocuk Gelişimi  
Ebelik  
Fizyoterapi ve Rehabilitasyon  
Hemşirelik  
Odyoloji



#### Adalet Meslek Yüksekokulu



#### Sağlık Hizmetleri Meslek Yüksekokulu

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



#### Sosyal Bilimler Enstitüsü

Sosyoloji (Tezli Y.L.)  
Özel Hukuk (Tezli Y.L.)  
Kamu Hukuku (Tezli Y.L.)  
İşletme (Doktora)  
İşletme (Tezli / Tezsiz Y.L.)  
Muhasebe ve Denetim (Tezsiz Y.L.)  
İnsan Kaynakları ve Sosyal Güvenlik (Tezli Y.L.)  
Uluslararası Ticaret (Tezli Y.L.)  
Grafik Tasarımı (Tezli Y.L.)  
Enerji Yönetimi (Tezli / Tezsiz Y.L.)  
Aile Danışmanlığı (Tezli Y.L.)



#### Fen Bilimleri Enstitüsü

Adli Bilişim Mühendisliği (Tezli Y.L.)  
Elektrik ve Bilgisayar Mühendisliği (Tezli / Tezsiz Y.L.)  
İnşaat Mühendisliği (Doktora)  
İnşaat Mühendisliği (Tezli / Tezsiz Y.L.)  
Mimarlık (Doktora)  
Mimarlık (Tezli / Tezsiz Y.L.)



#### Sağlık Bilimleri Enstitüsü

Odyoloji (Tezli Y.L.)

Alperen  
DUYMAZ

Yurdaer  
OKUR

Mehmet  
ASLANTUĞ

Fikret  
KUŞKAN

Burcu  
ÖZBERK

# Direnis Karatay

Son Selçuklu Kahramanı



 KTO KARATAY  
ÜNİVERSİTESİ SUNAR

MEHMET ASLANTUĞ FİKRET KUŞKAN YURDAER OKUR ALPEREN DUYMAZ BURCU ÖZBERK NİK XHELİLAJ VOLKAN KESKİN ECE YAŞAR ALİ BUHARA METE  
NEFİSE KARATAY TUĞRUL TÜLEK YUSUF AYTEKİN ERTUĞRUL ŞAKAR KUTAY KÖKTÜRK LATİF KORU «BAHADİR YENİŞEHİRLİOĞLU «CAHİT KAYAOĞLU «FURKAN PALALI  
KORYÖN ZEYNEP KARTAL KURSU FIRAT CÜLER DRAMA DİREKTÖRÜ MESTAN SAKALLI SANAT YÖNETMENİ YAVUZ FAZLIOĞLU MÜZİK YILDIRAY GÜRCEN SÖNÜTÜ YÖNETMENİ MİRİSAD HEROVİC POST PRODÜKSİYON STÜDYO BİTTİ  
GÖSEL EFEKTLER DIGIFLAME GENEL KODİNGRATÖR MAHMUT KAYIMTU GENEL DANIŞMAN SERDAR AKARI SENARYO SELMAN KAYABAŞI / UĞUR UZUNOK YAPIMCILAR SELMAN KAYABAŞI / ERTUĞRUL FİNDİK YÖNETMEN SELAHATTİN SANCACLI

CGV 



D-SMART

[facebook.com/direniskaratay](https://facebook.com/direniskaratay) [twitter.com/direniskaratay](https://twitter.com/direniskaratay) [instagram.com/direniskaratay](https://instagram.com/direniskaratay) [youtube.com/direniskaratay](https://youtube.com/direniskaratay) [www.direniskaratay.com](http://www.direniskaratay.com)